



Ernest Gnan
Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019

Brexit

ÖNB
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas 

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019

Nach einem kräftigen Start der österreichischen Wirtschaft verdichteten sich ab dem 2. Halbjahr 2018 die Anzeichen für eine konjunkturelle Abkühlung, die sich ab dem Jahreswechsel 2018/2019 klar abzeichnete. Mitverantwortlich dafür waren schwelende globale Handelskonflikte, die im 2. Quartal 2019 weiter eskalierten, Unsicherheiten im Zusammenhang mit einem zögerlichen Entscheidungsprozess bezüglich des Ausscheidens des Vereinigten Königreichs aus der EU sowie zahlreiche weitere politische Unsicherheitsquellen global und in einzelnen Ländern. Handelt es sich bei der Konjunkturabkühlung nur um ein vorübergehendes Phänomen, das etwa durch verzögerte Zulassungsverfahren für deutsche Kfz nach den neuen strengeren Abgasvorschriften ausgelöst wurde? Oder müssen wir mit einer länger andauernden Konjunkturschwäche der österreichischen Handelspartner rechnen, die auch auf die heimische Exportwirtschaft und Konjunktur durchschlägt?

Das diesjährige Spezialthema widmet sich – vor dem Hintergrund des zu Redaktionsschluss immer noch offenen Ausgangs des Brexits – unterschiedlichen Aspekten der Folgen des Austritts Großbritanniens aus der EU. Der Bogen reicht von politischen Analysen, den zukünftig möglichen Handelsregimen und Handelsentwicklungen, über Makrobetrachtungen von Wirtschaftswachstum, öffentlichen Finanzen und Arbeitsmarkt bis hin zu Sektorbetrachtungen im Finanzsektor und der Industrie.

ISBN 978-3-7089-1906-5



Schwerpunkt Außenwirtschaft
2018/2019

Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019

Spezialthema: Brexit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Angaben in diesem Fachbuch erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung
ohne Gewähr, eine Haftung der Herausgeber, der Autoren oder des Verlages
ist ausgeschlossen.

Copyright © 2019 Facultas Verlags- und Buchhandels AG
facultas, 1050 Wien, Österreich
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der
Verbreitung sowie der Übersetzung, sind vorbehalten.
Druck: Facultas AG
Printed in Austria
ISBN: 978-3-7089-1906-5

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Globale Handelskonflikte, Brexit und wachsende Unsicherheiten beenden Hochkonjunktur	11
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Editorial: Global trade conflicts, Brexit and growing uncertainties put an end to a vigorous business cycle	23
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels	35
<i>Lukas Vashold, Julia Wörz</i>	
<i>Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer</i>	
1 Globaler Konjunkturverlauf.....	35
2 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit.....	41
3 Globale Warenhandelsströme	44
3.1 Handel und Industrieproduktion	46
3.2 Regionale Entwicklung	47
3.3 Sektorale Entwicklungen	50
3.4 Kurzfristiger Ausblick.....	51
4 Entwicklung des weltweiten Dienstleistungshandels	52
5 Entwicklung der globalen Direktinvestitionen	53
6 Literatur	55
7 Tabellenanhang	58
Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels	65
<i>Martina Schernthanner, Susanne Schrott,</i>	
<i>Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner</i>	
1 Brexit	66
1.1 Der zeitliche Rahmen und seine Verschiebungen.....	66
1.2 Die möglichen Brexit-Szenarien	67
2 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO	68
2.1 Die WTO in der Krise	68
2.2 WTO-Reformbemühungen der EU	69
2.3 Entwicklung der plurilateralen E-Commerce-Initiative	71
2.4 Konsolidierte EU-25-GATS-Verpflichtung	72
3 Investitionspolitik der EU.....	73
3.1 Entwicklung der Investitionsgerichtsbarkeit	73
3.2 Europäischer Screening-Mechanismus für ausländische Direktinvestitionen	75
3.3 Überblick über die ausländischen Direktinvestitionen in der EU	77

4	Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	77
4.1	US-Zusatzzölle auf Kfz? EU-US-Verhandlungen?.....	77
4.2	EU-Handelsabkommen mit Kanada (CETA) – Umsetzung.....	79
4.3	Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Japan	80
4.4	Handelsabkommen der EU mit Australien	81
4.5	Handelsabkommen der EU mit Neuseeland	82
4.6	Handelsabkommen der EU mit Singapur.....	83
4.7	Handelsabkommen der EU mit Vietnam.....	84
4.8	Weitere Abkommen: Mercosur und Indonesien.....	85
4.9	Bericht zur Umsetzung der Handelsabkommen der Europäischen Kommission	86
5	EU/China – Strategische Perspektiven	88
6	Literatur	89

**Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit
und Überblick über die Außenwirtschaft..... 97**

Christian Ragacs, Klaus Vondra

1	Hochkonjunktur wurde überschritten	98
1.1	2018: Leichte Abschwächung der konjunkturellen Dynamik im zweiten Halbjahr	98
1.2	Globaler Gegenwind führt auch in Österreich zu Abwärts- revision der Wachstumsprognose	100
2	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft.....	102
2.1	Makroökonomische Kennziffern zum Außenhandel	102
3	Güter- und Dienstleistungsexport im Detail	104
4	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile.....	110
5	Bewertung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit durch die Europäische Kommission	115
6	Literatur	117

Österreichs Warenaußenhandel..... 121

Leonhard Pertl

1	Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2017 und 2018	121
2	Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	126
3	Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	130
4	Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	134
5	Literatur	136

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 137

Patricia Walter

1	Aktuelle Entwicklungen im Dienstleistungsverkehr.....	138
2	Positive Entwicklung des internationalen Reiseverkehrs mit Einschränkungen in Österreich	140

3	Dynamik des sonstigen kommerziellen Dienstleistungsverkehrs bleibt hinter dem Außenhandel Österreichs.....	146
4	Literatur	157

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen..... 159

Thomas Cernohous

1	Globales Umfeld 2018	159
2	Aktuelle Entwicklungen in Österreich.....	161
3	Passive Direktinvestitionen	162
3.1	Veränderungsrechnung.....	162
3.2	Transaktionen nach Komponenten.....	163
3.3	Regionale Verteilung nach Herkunftsländern.....	165
4	Aktive Direktinvestitionen	166
4.1	Veränderungsrechnung.....	166
4.2	Transaktionen nach Komponenten.....	166
4.3	Regionale Verteilung nach Zielländern	167
5	Erträge.....	168
6	Literatur	170

Spezialthema: Brexit 171

Brexit – a European divorce..... 173

Gregor Schusterschitz

1	Introduction	173
2	Withdrawal procedure as set out in the treaties on European Union	173
3	Steps to the 2016 referendum.....	174
4	UK – EU negotiations June 2017 – November 2018.....	175
4.1	The first phase until December 2017 – difficult beginnings and the EU-UK Joint Report.....	175
4.2	The negotiations between December 2017 and March 2018 – the Withdrawal Agreement.....	177
4.3	The negotiations between April and June 2018 – tiny technical steps but nothing more	178
4.4	The last phase of negotiations July till November 2018	179
4.5	The Withdrawal Agreement	180
5	The fate of the Withdrawal Agreement and various extensions.....	181

Thoughts for a third EU Referendum:

Revoke Article 50 OR leave with “a” deal..... 185

Graham Bishop

1	The possible 2019 referendum campaign.....	186
2	The key unknown: Political Declaration on the Future Relationship (PDFR).....	187
3	The duty of Parliament: analyse the detail of “a” deal.....	189

3.1	The subsequent healing process.....	190
3.2	The age of “unreason” versus “the experts”	190
3.3	Standing in world.....	191
3.4	The Trade Experts and Economists	192
3.5	Unreason versus emotion: the positive case	192
4	What do the peoples of Europe like about the EU?	193
4.1	Support for EU	194
4.2	Comparing the policy areas of concern to UK versus EU citizens... ..	197
5	What is the EU doing in these areas of concern?	198
5.1	Immigration	199
5.2	Terrorism/Security and standing in the world	200
5.3	Public finance and the economic situation	200
6	Appendix I: Most important issues facing the EU	202
7	Appendix II: Most important issues facing “our” country	204

Analysing The Economics Of Brexit And World Trade 207

David T. Llewellyn

1	The Context.....	207
2	Key Issues: More Than Economics.....	208
3	Historic Context	209
4	UK As A Trading Nation.....	210
5	The Negotiations And Red Lines	211
6	The Negotiated Exit Agreement	212
7	The Brexit Matrix.....	213
7.1	Common Market 2.0.....	214
7.2	No Deal: WTO model.....	214
8	Impact Of Brexit: Alternative Models	217
9	A Dissenting View	219
10	Trade-Offs.....	220
11	Deals With Rest Of The World.....	220
12	Assessment	222
13	References	222

**Der Brexit und seine Auswirkungen auf den Warenverkehr
mit dem Vereinigten Königreich.....** 223

Herbert Herzig

1	No-Deal-Brexit – Was hätte ein No-Deal-Brexit zur Folge?	224
2	Deal-Brexit – Wie ist die weitere Entwicklung bei einem Deal-Brexit?	226
2.1	Mehrkosten bei einem präferenziellen Handelsabkommen mit dem VK.....	227
3	Zollunion wie mit der Türkei – eine Alternative.....	228
4	Resümee aus heutiger Sicht: Brexit bedeutet Zollgrenzen.....	229
5	Kosten des Brexits nur aus zollrechtlicher Sicht.....	230
6	Ein Blick in das VK.....	231
7	Literatur	232

Future of the UK services trade post-Brexit: unlikely to be bright 235*Olga Pindyuk*

1	Introduction: Why services trade matters	235
2	UK as a services exporter	237
3	Benefits of the Single Market: What is at stake for UK services trade ...	240
4	Possible effects of Brexit on the UK services trade.....	242
5	Services trade costs – what changes to expect post-Brexit?.....	244
6	Conclusions	247
7	References	248

The impact of Brexit on growth and the public finances..... 251*Iain Begg*

1	Economics around the referendum.....	251
2	The short term.....	252
3	The public finances.....	255
4	The longer-term	255
5	Conclusions	257

Brexit and its effects on EU and UK labor markets..... 259*Alfred Stiglbauer*

1	Introduction	259
2	Labor market interdependencies between the UK and the rest of the EU	260
	2.1 Stylized facts on the EU and the UK labor markets	260
	2.2 Migration to the UK.....	262
	2.3 Migration from the UK into the EU	266
3	Brexit dimensions	267
	3.1 Brexit and trade	267
	3.2 Brexit and migration.....	269
4	Economic effects of Brexit.....	270
	4.1 Economic effects in the long run	270
	4.2 Economic effects in the short-to-medium run.....	271
	4.3 Quantitative effects on labor markets	272
5	References	274

Financial aspects of Brexit 277*Thomas Url*

1	Introduction	277
2	Simulation results based on computable general equilibrium models....	281
3	The loss of passporting rights and possible gains from equivalence.....	282
4	Comparative advantages of UK-based financial intermediaries.....	285
5	Conclusion	286
6	References	287

Brexit with a Focus on the Financial Sector	291
<i>Franz Nauschnigg</i>	
1 Introduction	291
2 Brexit and the Financial Sector	292
2.1 Which sort of Brexit.....	293
2.2 Customs Union.....	293
3 European Economic Area (EEA)	294
4 Theresa May's version of a free trade agreement.....	295
5 Hard Brexit WTO Scenario	296
6 Consequences of Brexit for Financial Centers in Europe.....	297
The impact of Brexit on the Austrian industry	299
<i>Herwig W. Schneider</i>	
1 The Known and Unknown Unknowns.....	299
2 Learning from Greenland, Norway and Switzerland	300
3 Economic reasoning takes a back seat.....	302
4 Hard or soft: The Economy, Stupid	304
5 Economy and beyond	308
Verzeichnis der Abbildungen.....	311
Verzeichnis der Tabellen	315
Verzeichnis der Autorinnen und Autoren	317

Editorial: Globale Handelskonflikte, Brexit und wachsende Unsicherheiten beenden Hochkonjunktur

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

Das Jahr 2018 war zunächst durch eine andauernde Hochkonjunktur der europäischen und österreichischen Wirtschaft gekennzeichnet. Ab dem 2. Halbjahr verdichteten sich jedoch die Anzeichen für eine konjunkturelle Abkühlung, die sich ab dem Jahreswechsel 2018/2019 klar abzeichnete. Mitverantwortlich waren dafür schwelende globale Handelskonflikte, Unsicherheiten im Zusammenhang mit einem zögerlichen Entscheidungsprozess bezüglich des Ausscheidens des Vereinigten Königreichs aus der EU sowie zahlreiche weitere politische Unsicherheitsquellen global und in einzelnen Ländern. Anfangs überwog die Sichtweise, dass es sich bei der Konjunkturabkühlung um ein vorübergehendes Phänomen handelt, das etwa durch verzögerte Zulassungsverfahren für deutsche Kfz nach den neuen, strengeren Abgasvorschriften ausgelöst war. Diese optimistische Interpretation ist jedoch in den letzten Monaten der Erwartung einer länger anhaltenden Konjunkturschwäche gewichen.

So erwartet der IWF in seinem jüngsten World Economic Outlook vom April 2019 (IMF 2019), dass sich das weltweite Wirtschaftswachstum gegenüber 2018 (3,6%) im Jahr 2019 auf 3,3% verlangsamen wird. Für den Abschwung ist laut IWF das Zusammenspiel verschiedener Faktoren verantwortlich: Chinas Wachstum leidet unter nötigen Reformverschärfungen zur Kontrolle des Schattenbanksystems sowie unter dem Handelskonflikt mit den USA. Im Euroraum litten das Unternehmer- und das Konsumentenvertrauen unter den gestiegenen Unsicherheiten sowie unter der schwächeren Nachfrage aus mehreren Schwellenländern. Der schwierige Entscheidungsprozess der britischen Regierung und des britischen Parlaments zum Brexit erhöhte die aus diesem Ereignis ohnehin schon generierte Unsicherheit, indem sowohl die Modalitäten als auch das Timing des britischen Ausstiegs aus der EU bis zum ursprünglich festgelegten Termin Ende März 2019 nicht entschieden wurden und ein Aufschub mit weiterhin unsicherem Ausgang vereinbart wurde. Die Erwartung des IWF und anderer Prognoseinstitute, dass das Wirtschaftswachstum nach einer Delle im Jahr 2019 sich ab 2020 wieder normalisiert, ist vor diesem Hintergrund mit Unsicherheit behaftet.

Der sukzessiv sich deutlich eintrübende Wachstumsausblick fand auch in der Entwicklung der Verbraucherpreise, Inflationsprognosen und -erwartungen seinen Niederschlag. Vor diesem Hintergrund passte die **Federal Reserve Bank** der USA ihren Zinsausblick sukzessive an, sodass im 2. Quartal 2019 die ursprüngliche Erwartung von weiteren Zinserhöhungen im Verlauf des Jahres 2019 der Erwartung stabiler oder sogar sinkender Leitzinsen gewichen war. Weiters setzte die Fed den Prozess des Abschmelzens ihrer Bestände an Staatspapieren in ihrer Bilanz aus. Im Euroraum zeichnete sich ab, dass die Inflation länger als erwartet brauchen wird, um einen Wert im Einklang mit

der Preisstabilitätsdefinition des EZB-Rats zu erreichen. Der **EZB-Rat** beendete zwar, wie geplant und angekündigt, seine Nettoankäufe an Wertpapieren mit Jahresende 2018. Vor dem Hintergrund des eingetrübten Konjunktur- und Inflationsausblicks kündigte der EZB-Rat jedoch anlässlich der neuen EZB-Wirtschaftsprognose vom März 2019 an, die ultra-niedrigen Zinsen länger als bisher verlautbart auf diesem Niveau zu halten; damit verlängert sich auch die Dauer der Reinvestition abreifender Wertpapiere aus dem Direktankaufprogramm APP. Weiters kündigte der EZB-Rat eine dritte Serie von insgesamt sieben gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäften an, die den Banken quartalsweise ab September 2019 für eine Laufzeit von je zwei Jahren angeboten werden.

Die **Budgetpolitik** in den Euroraumländern profitierte – wie auch in Österreich – von der kräftigen Konjunktur, die eine Verbesserung der Budgetsalden begünstigte.

Europa war auf **politischer** Ebene im Jahr 2018 und den ersten vier Monaten 2019 durch bleibende Präsenz EU-skeptischer Parteien und Regierungen geprägt. Die österreichische EU-Präsidentschaft im 2. Halbjahr 2018 konnte zwar einige Fortschritte und Erfolge verbuchen, allerdings stellte sich heraus, dass der zügig fertig verhandelte Brexit-Vertrag im britischen Parlament nicht mehrheitsfähig und damit nicht umsetzbar war. Für die Besteuerung von großen digitalen Internetkonzernen konnte keine umfassende EU-weite Lösung gefunden werden. Die Flüchtlingsfrage verlor zwar einerseits etwas an Brisanz und öffentlicher Aufmerksamkeit; jedoch blieb die EU von einer wirksamen EU-weiten Strategie entfernt. Die vor allem von Frankreich forcierte Vertiefung des Euroraums geriet – wohl auch durch starke innenpolitische Spannungen in Frankreich im Zuge der Gelbwesten-Protteste – ins Stocken, die EU-Parlamentswahl im Mai 2019 trat zunehmend in das Zentrum der Aufmerksamkeit und bot keinen Raum für weitere Vertiefungsinitiativen. Die Vollendung der Bankenunion und der Ausbau einer Fiskalunion finden ihre Grenzen bei Befürchtungen über eine stärkere europaweite Verteilung von Kosten und Risiken sowie zusätzliche staatenübergreifende Transferzahlungen. Der Abbau notleidender Kredite war in einigen Ländern weiterhin unvollständig.

Die **Finanzierungsbedingungen** für Unternehmen im Euroraum blieben vor diesem Hintergrund sehr günstig oder verbilligten sich sogar weiter. Die Geldmarkt- und Anleihezinsen blieben über das gesamte Laufzeitspektrum und über alle Risikoklassen sehr niedrig, Korrekturen nach Änderungen der geldpolitischen Parameter blieben verhalten. Die Kundenzinsen sowohl auf der Spar- als auch auf der Kreditseite blieben niedrig oder sanken sogar noch geringfügig weiter. Die massiven Kursverluste an den globalen Aktienmärkten vor allem im letzten Quartal des Jahres 2018, die durch eine Kombination aus erhöhter politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit getrieben waren, wurden in Erwartung eines längeren Andauerns der lockeren Geldpolitik durch einen Kurshöhenflug in den ersten Monaten 2019 abgelöst und teilweise wettgemacht. In Österreich liegen die Zinsen für Immobilien- und Unternehmenskredite – wie auch in der Vergangenheit – im Vergleich zu den meisten anderen EU-Ländern besonders niedrig. Das Wachstum der Kredite an nichtfinanzielle Unternehmen sowie der Hypothekarkredite an private Haushalte blieb in Ös-

terreich im Jahr 2018 weiterhin dynamisch, ohne aber auf eine „Kreditblase“ hinzudeuten.

Die österreichische Wirtschaft konnte im Jahr 2018 mit einer Zunahme des realen BIP um 2,7% das Wachstumstempo des Jahres 2017 aufrechterhalten. Die Konjunkturdynamik schwächte sich mit dem Eintritt in die Spätphase des kräftigen Aufschwungs aber im Verlauf des Jahres ab und dürfte unter den verschlechterten Aussichten an den Hauptexportmärkten leiden. So wurde für Deutschland zuletzt nur mehr ein Wachstum von 0,5% im Jahr 2019 vorhergesagt. Für die CESEE-6-Länder rechnet die OeNB nach einem soliden BIP-Wachstum von mehr als 4% im Jahr 2018 mit einer Abschwächung der Expansion auf 3,6% im Jahr 2019 sowie 3,3% im Jahr 2020. Als Folge deuten auch in Österreich die Vorlaufindikatoren auf zunehmende Schwierigkeiten im produzierenden Bereich hin. Das BIP-Jahreswachstum 2019 wird daher – trotz anhaltend guter Konsumnachfrage – schwächer ausfallen als in den Jahren 2017 und 2018. WIFO und IHS erwarten in ihren Frühjahrsprognosen für 2019 ein BIP-Wachstum von rund 1,6%. Während ihre Prognosen für 2019 gegenüber Dezember 2018 somit klar nach unten revidiert werden mussten, hielten die beiden Institute am Ausblick für 2020 fest (vgl OeNB 2019a, b).

Der Wechselkurs des Euro wertete im Jahresverlauf 2018 und auch zu Jahresbeginn 2019 sowohl gegenüber dem US-Dollar als auch gegenüber einem handelsgewichteten Währungskorb merklich auf. Die heimische Exportwirtschaft entwickelte sich in den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 trotz der Verlangsamung der Exportnachfrage gut. Begünstigt durch eine breite regionale Diversifizierung sollten die Exporte im Jahr 2018 einen Zuwachs von 4,2% verbuchen können; eine wesentliche Stütze stellen die Güterexporte in die CESEE-Länder dar, die laut Statistik Austria von Jänner bis Oktober 2018 mit nominell +10% nahezu doppelt so stark wuchsen wie die restlichen Güterexporte. Die Güterbilanz erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen positiven Saldo von +2,8 Mrd EUR. Mit einem Überschuss von 6,6 Mrd EUR trugen allerdings wieder die Dienstleistungen den Hauptanteil des positiven außenwirtschaftlichen Saldos bei. Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr stiegen im ersten Halbjahr 2018 erstmals auf über 10 Mrd EUR. Der Saldo der Güter- und Dienstleistungsbilanz belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf +9,4 Mrd EUR und übertraf damit erstmals wieder jenen vor der Finanzkrise. Der Leistungsbilanzüberschuss erreichte Mitte des Jahres 6,3 Mrd EUR. Österreichs Nettoauslandsvermögen erreichte Ende Juni 2018 einen Wert von 19,0 Mrd EUR (vgl OeNB 2019a).

* * *

Der erste Teil des Buchs bietet wie in den Vorjahren eine umfangreiche Darstellung und Analyse der wichtigsten für die Außenwirtschaft relevanten Entwicklungen.

Julia Wörz (OeNB) hält fest, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2018 um 3,6% gewachsen ist. Eine deutliche Abbremsung des Momentums war feststellbar, welche sich auch in teils deutlichen Abwärtsrevisionen der prognostizierten Wachstumsraten vieler Volkswirtschaften widerspiegelte. Die Entwicklung der

Schwellen- und Entwicklungsländer, die 2017 noch eine treibende Kraft für die globale Dynamik darstellten, hat mit einem Zuwachs von 4,5% an Momentum verloren. Ähnliches war auch in den Industrieländern zu beobachten, deren Wachstumsrate mit 2,2% um 0,2% Prozentpunkte niedriger war als im Vorjahr. Während in den USA, gestützt durch diverse fiskalische Stimuli, ein relativ starkes Wachstum mit 2,9% verzeichnet werden konnte, waren vor allem die schwächelnden Dynamiken des Euroraums (1,8%), Japans (0,8%) und Großbritanniens (1,4%) für diese schwächere Performance verantwortlich.

Die positive Dynamik des **Welthandels** aus dem Vorjahr hat 2018 bereits wieder starken Gegenwind bekommen. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 3,3% war ein deutlich schwächerer Zuwachs als 2017 (4,7%) verzeichnet worden, vor allem gegen Jahresende war ein starker Abfall beobachtbar. Die Unsicherheiten, die von den immer wieder aufflammenden Handelskonflikten der USA, allen voran jener mit China, herrühren, sind in Verbindung mit der einsetzenden Konjunkturabkühlung treibende Faktoren der Abschwächung des Handelswachstums. Dementsprechend ist die Prognose des Internationalen Währungsfonds für 2019 mit 3,4% Handelswachstum mit einigen Abwärtsrisiken versehen, während für 2020 eine Beschleunigung der Dynamik auf 3,9% erwartet wird. Kurzfristig deuten auch Vorlaufindikatoren, wie der WTO World Trade Outlook Indicator, der Baltic Dry Index und der Purchasing Manager Index auf eine Dämpfung des Welthandels hin.

Martina Schernthanner, Susanne Schrott, Claudia Stowasser und Barbara Tasch-Ronner (alle WKÖ) geben einen Überblick über die **institutionellen Rahmenbedingungen** des Welthandels im Jahr 2018 bis Anfang 2019. Damit es am 12. April 2019 zu keinem unregelmäßigen Brexit kommen musste, einigten sich das Vereinigte Königreich und die EU am 11. April 2019 auf eine erneute Verlängerung der Frist für den Austritt, nunmehr bis 31. Oktober 2019. Im Rahmen dieser Frist kann das Austrittsabkommen nach Ratifikation durch beide Parteien zu jedem Monatsersten in Kraft treten. „Ein unregelmäßiger Brexit hätte in der Folge erst wieder zum 31. Mai 2019 eintreten können, sofern das Vereinigte Königreich bis dahin weder das Austrittsabkommen ratifiziert noch die Europawahl abgehalten hätte. Der nächste Stichtag für einen unregelmäßigen Brexit ist der 31. Oktober 2019, bei Nichtvorliegen der Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Austrittsabkommens zum 1. November 2019.“

Die Welthandelsorganisation (WTO) steht vor immensen Herausforderungen: globalisierungskritische Angriffe, das Ausbleiben von multilateralen Verhandlungsergebnissen, scheinbar unüberwindliche Interessengegensätze zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern sowie Angriffe auf die Funktionsfähigkeit aus den eigenen Reihen. Ein gemeinsamer Vorschlag der EU und ihrer WTO-Partnern, der konkrete Änderungen vorsieht, um einem Stillstand im WTO-Berufungsgremium vorzubeugen, wurde im November 2018 vorgelegt. Am 25. Jänner 2019 gaben 75 Staaten – darunter alle EU-Mitgliedstaaten sowie die USA und China, bekannt, textbasierte plurilaterale Verhandlungen über Regeln im elektronischen Geschäftsverkehr beginnen zu wollen. Der Vorschlag der Europäischen Kommission für Verhandlungsrichtlinien wurde am 2. April 2019 veröffentlicht. Die konsolidierte EU-25-GATS-Verpflichtung trat am 15. März 2019 in Kraft.

Auf Grundlage des im März 2018 vom Rat erteilten Mandats hat die Europäische Kommission Verhandlungen mit ihren Handels- und Investitionspartnern im Rahmen der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (United Nations Commission of International Trade Law, UNCITRAL) aufgenommen und setzt sich dort für die Errichtung eines Multilateralen Gerichtshofes (MIC) ein. Die Verordnung zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI) trat am 11. April 2019 in Kraft, die Anwendung ist ab 11. Oktober 2020 vorgesehen.

Das Handelsabkommen der EU mit Kanada, CETA, wird seit 21. September 2017 vorläufig angewendet. Die Bemühungen zur Umsetzung des Abkommens sind auf beiden Seiten in vollem Gange. Die EU-US-Handelsbeziehungen sind nach wie vor schwer berechenbar und von politischer und rechtlicher Unsicherheit geprägt.

Als Erfolg für die EU-Handelspolitik kann das Inkrafttreten des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens der EU mit Japan am 1. Februar 2019 bezeichnet werden. Weiters kommen die in der ersten Hälfte 2018 begonnenen Verhandlungen über Handelsabkommen mit Australien und Neuseeland voran. Das Handelsabkommen mit Singapur steht kurz vor dem Inkrafttreten und jenes mit Vietnam kurz vor der Unterzeichnung.

Christian Ragacs und *Klaus Vondra* (beide OeNB) geben ein Bild über die österreichische Wirtschaftsentwicklung im Jahr 2018. Die österreichische Wirtschaft befand sich 2018 das zweite Jahr in Folge in einer Hochkonjunktur. Sowohl im Jahr 2017 als auch 2018 ist das reale BIP um 2,7% gewachsen. Damit war die Wirtschaftsdynamik stärker als im Euroraum und in Deutschland. Sowohl die Inlands- als auch die Auslandsnachfrage trugen zum Wachstum bei. Allerdings schwächte sich das BIP-Wachstum im Laufe des Jahres 2018 ab – Österreichs Wirtschaft sieht sich immer mehr mit einer ausländischen Konjunkturabschwächung konfrontiert. Die OeNB erwartet für das erste und zweite Quartal 2019 daher nur mehr ein Quartalswachstum von 0,3% bzw 0,4%. Die Beschäftigungsdynamik beschleunigte sich 2018 nochmals, die Arbeitslosenquote ist das dritte Jahr in Folge gesunken. Die österreichische HVPI-Inflation lag im Jahr 2018 mit 2,1% weiterhin über jener des Euroraums (1,8%). 2018 war für die österreichische Exportwirtschaft ein gutes Jahr.

Zu Redaktionsschluss dieses Beitrags war nicht bekannt, ob, wann und in welcher Form der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU vollzogen wird. Eine Vielzahl von Studien legt nahe, dass sowohl ein harter als auch ein weicher Austritt erhebliche negative ökonomische Auswirkungen für das Vereinigte Königreich nach sich ziehen würde, dass die österreichische Wirtschaft aber hiervon nur vergleichsweise schwach betroffen sein dürfte. Die absoluten nominellen Lohnstückkosten Österreichs stiegen 2018 um 1,5%, die relativen Lohnstückkosten gegenüber den wichtigsten Vergleichsländern sind um 0,8% gesunken. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (BIP-Deflator) um 0,7% verschlechtert, die **kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit** blieb unverändert.

Leonhard Pertl (WKÖ) beschreibt die Dynamik des österreichischen Warenaußenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wie-

der merklich an und ließ 2018 nur geringfügig nach. Die Exporte konnten im abgelaufenen Jahr um 5,7% und die Importe um 5,5% merklich gesteigert werden. Die Handelsbilanz verschlechterte sich bereits 2016 deutlich auf 4,4 Mrd EUR, und 2017 sowie 2018 vergrößerte sich das Defizit abermals auf 5,6 bzw 5,7 Mrd EUR. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise.

Die Ausfuhren nach Übersee wuchsen mit 7,4% erheblich stärker als jene nach Europa mit 5,2%. In den Überseeregionen konnten die Exporte nach Amerika mit 9,1% abermals stark ausgebaut werden, und auch die Exporte nach Afrika legten 2018 nach schwierigen Jahren mit 10,5% wieder deutlich zu. Die Ausfuhren nach Australien entwickelten sich hingegen mit 4,1% etwas schwächer und jene nach Asien blieben mit 5,5% wie schon im Vorjahr gegenüber der allgemeinen Entwicklung zurück.

Patricia Walter (OeNB) zeigt auf, dass der **internationale Dienstleistungsverkehr Österreichs** im Jahr 2018 zusätzlich zum Güterhandel zu einem positiven Außenbeitrag des Bruttoinlandsprodukts beigetragen hat. Per saldo wurden Einnahmen in Höhe von rund 10 Mrd EUR lukriert. Der überwiegende Teil, 9,3 Mrd EUR, war auf den Reiseverkehr zurückzuführen. Der Tourismussektor blieb damit der wichtigste Anker für den Überschuss der österreichischen Leistungsbilanz. Die Reisverkehrseinnahmen von ausländischen Gästen in Österreich stiegen auf 19,5 Mrd EUR. Pro Nächtigung haben die Ausgaben um 3,1% auf 176 EUR zugenommen. Diese Entwicklung entspricht in etwa dem Preisanstieg für touristische Exporte im Jahr 2018, sodass sich die realen Ausgaben pro Nächtigung der ausländischen Gäste in Österreich de facto nicht verändert haben. Das zugrunde liegende touristische Aufkommen, gemessen an den internationalen Ankünften in heimischen Tourismusbetrieben, nahm um 4,6% auf 30,8 Mio zu. Trotz dieser beeindruckenden Zahl lag die Entwicklung Österreichs als Zieldestination hinter dem weltweiten Trend. Der Marktanteil Österreichs ist damit weiter gesunken. Aus Deutschland, dem wichtigsten Herkunftsland, kam der höchste Nachfragezuwachs nach Nächtigungen in Österreich. Langfristig stellt die Region Zentral-, Ost- und Südosteuropa den am kräftigsten wachsenden Quellmarkt für den heimischen Tourismus dar. Gäste aus Schwellenländern (Indien, China, Russische Föderation) und aus arabischen Staaten, die weltweit aufgrund ihres starken Reiseverhaltens und ihrer relativ hohen Ausgabenneigung zu den wichtigsten Wachstumsmärkten zählen, haben in Österreich bislang eine vergleichsweise geringe Bedeutung. Neben dem Reiseverkehr erwies sich Österreich im Jahr 2018 per saldo weiterhin als ein Exporteur von technologischem Know-how ins Ausland im Ausmaß von 3,4 Mrd EUR. In allen übrigen Dienstleistungssektoren – mit Ausnahme des Finanzwesens – war Österreich hingegen per saldo Leistungsempfänger. Die Aufwendungen für den Import von sonstigen Dienstleistungen (ohne Reiseverkehr) sind in den letzten zehn Jahren stärker gewachsen als die Exporterlöse, sodass sich der Einnahmenüberschuss daraus langfristig nivelliert. Es kann deshalb nicht mehr, wie vom Reiseverkehr, von einer weiteren Säule des Leistungsbilanzüberschusses gesprochen werden. Das Vereinigte Königreich zählt im Dienstleistungsverkehr zu den wichtigsten Zielländern österreichischer Firmen, neben Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden und Italien. Im Jahr 2018 wurden grenzüberschreitend Einnahmen

(aus Reiseverkehr und sonstigen Dienstleistungen) in Höhe von 2,6 Mrd EUR verzeichnet. Dass der geplante Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU seine Schatten vorauswirft, kann nicht beobachtet werden. Vielmehr entwickelten sich die bilateralen Dienstleistungsbeziehungen positiv.

Thomas Cernohous (OeNB) stellt fest, dass die **ausländische Direktinvestitionen** in Österreich zum Jahresultimo 2018 auf einen Rekordwert von 182,6 Mrd EUR gestiegen sind, ein Zuwachs von +13,4% gegenüber 2017. Gründe dafür waren vor allem große M&A-Deals ausländischer Investoren, aber auch Neuinvestitionen sowie Bewertungseffekte. Zwar erreichten auch österreichische Direktinvestitionen im Ausland zum Jahresende 2018 mit 199,2 Mrd EUR einen neuen Höchstwert, der allerdings nur knapp über dem Wert des Vorjahres lag. Daraus resultierte ein starker Rückgang des Direktinvestitionssaldos auf +16,6 Mrd EUR, den geringsten Wert seit 2010.

* * *

Der Spezialteil widmet sich heuer dem Brexit.

Botschafter *Gregor Schusterschitz (BMeiA)* gibt ein Bild zu Inhalt und Prozess der **Brexit-Verhandlungen**. Am 23. Juni 2016 fand im Vereinigten Königreich ein Referendum über den Verbleib des Landes in der EU statt. Obwohl sich der Europäische Rat im Februar 2016 auf Bestimmungen einigte, welche geäußerte Bedenken der britischen Regierung in unterschiedlichen Politikfeldern berücksichtigten, entschieden sich die Teilnehmer des Referendums, die EU zu verlassen. Folglich ist die EU erstmalig in ihrer Geschichte mit dem Austrittswunsch eines Mitgliedstaates konfrontiert.

Im seinem Beitrag werden die Scheidungsverhandlungen der EU mit dem Vereinigten Königreich bis zum heutigen Zeitpunkt systematisch und chronologisch dargestellt. Der Artikel beginnt mit einer Übersicht über den in den Europäischen Verträgen festgeschriebenen Austrittsprozess, gefolgt von der Beschreibung der Hauptgründe, welche letztendlich zum Referendum geführt haben. Nachfolgend wird auf die bisherigen unterschiedlichen Verhandlungsstufen im Detail eingegangen.

Falls Premierministerin May die Labour-Partei nicht überzeugen kann, für ihren Deal zu stimmen, sind wiederum sämtliche Möglichkeiten offen: Neuwahlen, ein zweites Referendum, die Rücknahme des Austrittsgesuches, eine Adaptierung des Austrittsvertrages und theoretisch ein No-Deal-Brexit. Letzterer erscheint jedoch sehr unwahrscheinlich. Sollte bis Ende Oktober keine Vereinbarung in Westminster gefunden werden, scheint eine weitere Verlängerung der Austrittsfrist wahrscheinlich.

Graham Bishop (Consultant on European Integration) stellt aus britischer Sicht eine **politische Analyse** an. Die britische Regierung hätte eine Neuverhandlung betreffend das Verhältnis des Vereinten Königreichs mit der EU durchgeführt, welche – zumindest kurzfristig – jeden schlechterstellen würde, die Unsicherheit erhöhen und das Ansehen des Vereinten Königreichs in der Weltöffentlichkeit vermindern würde. Emotional habe das Land die EU bereits „verlassen“. Aus diesem Grund muss die Pro-Europa-Kampagne Argumente

darlegen, um Antworten darauf zu geben, warum das britische Volk Europa „beitreten“ will. Der Autor formuliert einige politische Hypothesen zum Brexit.

David T Llewellyn (Loughborough University) analysiert die **Auswirkungen unterschiedlicher Brexit-Szenarien** insbesondere hinsichtlich ihrer Effekte auf den internationalen Handel. Das Vereinigte Königreich führt aktuell die bedeutsamsten internationalen Verhandlungen seit Generationen. Auch drei Jahre nach dem Referendum konnte sich das britische Parlament auf kein Modell des Brexit einigen, welches es unterstützt.

Obwohl die Brexit-Verhandlungen mehrere komplexe politische und konstitutionelle Auswirkungen aufweisen, fokussiert der Artikel auf die ökonomischen und internationalen Handelseffekte, die unterschiedlichen Brexit-Modelle sowie die darin involvierten wirtschaftlichen und politischen Zielkonflikte.

Die Brexit-Verhandlungen zeigen maßgebliche Konflikte zwischen politischen und ökonomischen Zielen auf. Daraus folgend werden schwierige Entscheidungen in den Post-Brexit-Verhandlungen getätigt werden müssen. Die ökonomischen Effekte des Brexits werden maßgeblich vom letztendlich beschlossenen Modell, welches vom Soft-Brexit bis hin zum Hard-Brexit reichen kann, determiniert.

Herbert Herzig (WKÖ) gibt eine Darstellung der Auswirkungen auf die **Zollabwicklung** für unterschiedliche Brexit-Szenarien. Dies verdeutlicht die Situation der Unternehmen, die nicht wissen können, worauf sie sich vorbereiten müssen. Zollgrenze oder Zollgrenze erst nach einer Übergangsfrist? Vielleicht doch eine Zollunion wie mit der Türkei? Es könnte aber auch eine ganz andere Form der Zollunion sein, deren Grundzüge erst ausgearbeitet werden müssen. Daher sollen in diesem Beitrag die Möglichkeiten eines Austritts aus derzeitiger Sicht dargestellt werden. Man sollte sich auf das Schlimmste vorbereiten, aber das Beste erhoffen.

Olga Pindyuk (wiw) beleuchtet die möglichen **Auswirkungen des Brexits auf den internationalen Dienstleistungshandel**. Der Handel mit Dienstleistungen wurde in der Brexit-Debatte vom Warenhandel überschattet. Jedoch machen Dienstleistungen fast die Hälfte der grenzüberschreitenden Exporte des Vereinigten Königreichs aus, und die EU ist ein wichtiger Markt für britische Dienstleistungsexporteure. Der Austritt aus dem EU-Binnenmarkt für Dienstleistungen wird zu höheren Regulierungskosten für Handelsdienstleistungen führen und könnte erhebliche Auswirkungen auf das Volumen und die Zusammensetzung der britischen Dienstleistungsexporte haben. Der stärkste Anstieg der Handelskosten ist bei den freiberuflichen Dienstleistungen wie Rechts- und Architekturdienstleistungen, Ingenieurwesen und Rechnungswesen zu erwarten. Mit einem Anstieg der grenzüberschreitenden Handelshemmnisse würde sich der Anteil der Dienstleistungen, die über eine kostspieligere kommerzielle Präsenz innerhalb der EU erbracht werden, relativ erhöhen. Regulatorische Heterogenität zwischen den EU-Mitgliedstaaten gegenüber Drittstaaten werden zusätzliche Änderungen in der sektoralen und geographischen Struktur der Dienstleistungsexporte des Vereinigten Königreichs bewirken.

Iain Begg (London School of Economics) behandelt die **wirtschaftlichen Auswirkungen des Brexits aus verschiedenen Perspektiven**. Unter den vielen Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit befinden sich auch dessen

Auswirkungen auf die Wirtschaft des Vereinigten Königreichs und der verbleibenden EU-27-Staaten. Fraglich ist, ob der ausgelöste negative Schock des Austritts groß genug sein wird, um auch die globale Wirtschaft – in welcher derzeit Risiken hinsichtlich Wirtschaftsabschwung und erhöhter Finanzinstabilität bestehen – zu beeinflussen.

Der Autor untersucht, wie ökonomische Analysen das Referendum beeinflusst haben, und widmet sich dann der Betrachtung der kurzfristigen wirtschaftlichen Effekte unter Miteinbezug der Auswirkungen auf die öffentlichen Finanzen. Es werden die längerfristigen ökonomischen Effekte kurz analysiert.

Letztendlich ist es offensichtlich, dass Unklarheiten betreffend die künftigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU und daher auch hinsichtlich der ökonomischen Auswirkungen bestehen. Nichtsdestotrotz liegt eine immer deutlichere Beweislage vor, dass der Brexit negative Effekte in der kurzen Frist und damit einhergehend auch auf die öffentlichen Finanzen aufweisen wird.

Alfred Stiglbauer (OeNB) lenkt das Augenmerk auf die **Auswirkungen des Brexits auf den Arbeitsmarkt**. Wenn das Vereinigte Königreich die EU verlässt, wird deren Bevölkerung und der Arbeitsmarkt beträchtlich kleiner. Im Vereinigten Königreich leben viele Immigranten aus der EU und aus Drittstaaten. Seit 2004 kam es zu einem deutlichen Anstieg in der Zahl der Einwanderer aus der EU (hauptsächlich aus Polen und Rumänien). Der Anteil von Emigranten aus dem Vereinigten Königreich in der EU ist hingegen vergleichsweise gering und hat sich in den vergangenen 15 Jahren auch nicht so dynamisch entwickelt. Absolut gesehen leben die meisten Briten in Spanien, Frankreich und Irland. Nach dem Brexit wird es keine Personenfreizügigkeit zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich mehr geben. Die Mobilitätsbeschränkungen werden vornehmlich zukünftige Migrationsbewegungen betreffen. EU-Bürger, die sich bereits jetzt im Vereinigten Königreich aufhalten und Bürger des Vereinigten Königreichs in der EU werden hingegen bleiben können – selbst im Falle eines harten Brexits.

Der Austritt des Vereinigten Königreichs wird sich auf Arbeitsmärkte nicht nur via Migrationsbewegungen, sondern auch durch Handelsverflechtungen auswirken. Wie die Handelsbeziehungen in Zukunft ausgestaltet sein werden, ist aber höchst unsicher. Man weiß immer noch nicht, ob das Vereinigte Königreich das Austrittsabkommen vom November 2018 ratifiziert und ob ein Freihandelsabkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU abgeschlossen wird. Empirische Studien prognostizieren negative Auswirkungen auf Handelsströme und das BIP, vor allem im Vereinigten Königreich. Durch die verschiedenen Annahmen bezüglich der zukünftigen Handelsbeziehungen ist die Spannweite der Ergebnisse erheblich.

Diese Unsicherheiten sind auch für die Abschätzung der Arbeitmarkteffekte relevant. Diese werden in der Literatur kaum diskutiert. Die langfristigen Auswirkungen des Brexits auf Beschäftigung und Reallöhne in der EU sind vermutlich gering (zwischen $-0,2$ und $-0,7$ in Bezug auf das Referenzszenario). Kurzfristig kann es zu einem Rückgang der Wirtschaftsaktivität kommen, im Vereinigten Königreich wahrscheinlich zu einer deutlichen Rezession. Durch diese würde dort die Arbeitslosigkeit markant ansteigen (zwischen 1 und $3\frac{1}{2}$

Prozentpunkte); die Auswirkungen in der EU wären wahrscheinlich viel geringer.

Thomas Url (WIFO) fokussiert seine **Analyse auf den Finanzsektor**. Angesichts der Größe und der relativen Stärke britischer Finanzdienstleister wird der Austritt aus dem europäischen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen schwerwiegendere Folgen als in der Sachgüterproduktion haben. Mit dem Austritt entstehen umfassende nichttarifäre Handelshemmnisse, die sowohl den Außenhandel mit Finanzdienstleistungen als auch die lokale Produktion von Finanzdienstleistungen im Vereinigten Königreich dämpfen. Kurzfristig erfordern bestehende grenzüberschreitende Finanzverträge bilaterale Übergangsvereinbarungen zwischen der Europäischen Kommission, den einzelnen Mitgliedstaaten der EU-27 und Großbritannien. Mittel- bis langfristig dürfte der britische Finanzmarkt wegen des internationalen Charakters der Finanzgeschäfte weiterhin ein globales Finanzzentrum bleiben. Die mit der EU-27 verbundenen Finanztransaktionen dürften jedoch aufgrund regulatorischer Anforderungen der europäischen Aufsichtsbehörden und der Europäischen Zentralbank aus Großbritannien abwandern.

Franz Nauschnigg (OeNB) vertieft sich ebenfalls in den **Finanzsektor**, allerdings mit stärkerer Thematisierung der institutionellen Rahmenbedingungen. Aus ökonomischer Sicht stellt der Brexit für das Vereinigte Königreich und die EU-27 eine Lose-lose-Situation dar. Die Kosten werden dabei von dem vom Vereinigten Königreich gewählten Brexit-Modell abhängig sein. Die größten negativen Effekte würden bei einem harten Brexit-WTO-Szenario entstehen, in dem das Land die EU ohne Vertrag verlässt. Im Finanzsektor würde ein solcher Austritt beträchtliche Stabilitätsrisiken – vergleichbar mit den Auswirkungen der Lehmanpleite – bedingen. Um solche Auswirkungen zu vermeiden, haben sich beide Verhandlungspartner auf den Fall eines unregelmäßigen Austritts vorbereitet. Betreffend EU-27 kooperierte der „Financial Stability Cluster“ der „Brexit Task Force“ gut innerhalb des Eurosystems, mit den Aufsichten wie dem einheitlichen Aufsichtsmechanismus (SSM) und dem Europäischen Finanzaufsichtssystem (ESA) sowie mit Repräsentanten der EU-27-Finanzbranche. Aufgrund der guten Vorbereitungen sind die Finanzmarktstabilitätsrisiken im Zusammenhang mit dem Brexit für die EU-27-Mitgliedstaaten begrenzt.

Abhängig von der Entscheidung des Vereinigten Königreiches können die künftigen Beziehungen mit der EU unterschiedliche Formen annehmen. Diese reichen von einer Zollunion über den Europäischen Wirtschaftsraum bis hin zu einem Freihandelsabkommen mit der EU nach dem Vorbild Kanadas. Für den Finanzsektor wäre der Europäische Wirtschaftsraum die beste Wahl.

Herwig Schneider (IWI) legt seinen Schwerpunkt auf die **Einschätzung der Auswirkungen des Brexits auf den Industriesektor**. Hinsichtlich der unmittelbaren Auswirkungen eines Brexits kann die österreichische Industrie (mit Abstrichen) insgesamt relativ gelassen sein. Nach derzeitigen Prognosen führt der Brexit zu einer Schwächung der österreichischen Wirtschaftsleistung um 0,3%. Spürbar betroffen wären allerdings die wichtigen Zulieferer in der Automobil- oder Luftfahrtindustrie, zudem die Maschinenindustrie. Stärker als diese unmittelbare Betroffenheit würde sich langfristig auswirken, dass die EU durch das Ausscheiden ihres zweitgrößten Mitglieds an internationalem Ge-

wicht verliert und innerhalb der EU der britische Widerstand gegen Tendenzen des Zentralismus, Protektionismus sowie einer übertriebenen Planungs- und Regulierungsdichte fehlt.

* * *

„Schwerpunkt Außenwirtschaft“ erscheint heuer bereits zum achten Mal. Die rege Nachfrage und zahlreiche positive Rückmeldungen zu den früheren Ausgaben bestätigen die Notwendigkeit einer regelmäßigen auch schriftlichen Aufarbeitung und eines „Diskussionsforums“ zu Belangen der österreichischen Außenwirtschaft, sowohl zu laufenden Entwicklungen als auch zu spezifischen aktuellen Themenstellungen. Die Publikation wird in enger Zusammenarbeit zwischen der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich herausgegeben. Die vielfältigen Anknüpfungspunkte dieser Institutionen reichen von der Erstellung der Zahlungsbilanzstatistik und makroökonomischer Prognosen sowie der Analyse und Beaufsichtigung des Finanzsektors im Fall der OeNB über die enge Zusammenarbeit mit und die Betreuung von Exportunternehmen sowie die Grundlagenarbeit und Positionierung in der internationalen Handelspolitik im Fall der WKÖ bis hin zum gemeinsamen gesamtwirtschaftlichen Interesse beider Institutionen. Wir danken den Autorinnen und Autoren für ihre Beiträge und hoffen, dass der Band neben seiner Funktion als Dokumentations- und Nachschlagewerk auch Ideen und Impulse für die Gestalter der Wirtschafts- und Unternehmenspolitik bietet.

* * *

Da dies die letzte Ausgabe für mich – Ralf Kronberger – als Herausgeber von Schwerpunkt Außenwirtschaft ist, nehme ich dies zum Anlass, mich für die professionelle und gleichzeitig „entspannte“ Zusammenarbeit mit Ernest Gnan zu bedanken. Mein Dank geht auch an alle Autoren, die in den letzten acht Jahren Artikel für Schwerpunkt Außenwirtschaft verfassten und mitgeholfen haben, die Publikation schon zu einer Art „Institution“ zu machen. Claudia Stowasser und Silvia Schmutzer waren wertvolle Stützen bei organisatorischen und administrativen Fragen. Auch darf ich Peter Wittmann und seinen Assistentinnen für die gute Zusammenarbeit mit dem facultas Verlag danken. Schwerpunkt Außenwirtschaft wird auch in Zukunft in bewährter Weise als gemeinsame Publikation der OeNB und der WKÖ fortgeführt.

Literatur

- IMF (2019), World Economic Outlook, April, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>.
- OeNB (2019a), Geschäftsbericht 2018, März, <https://www.oenb.at/Publikationen/Oesterreichische-Nationalbank/Geschaeftsbericht.html>.
- OeNB (2019b), Konjunktur aktuell, März, <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/konjunktur-aktuell.html>.

Editorial: Global trade conflicts, Brexit and growing uncertainties put an end to a vigorous business cycle

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

2018 initially witnessed a continuation of a strong economic cycle of the European and Austrian economies. However, from the 2nd half of the year indications of a cooling of cyclical momentum became increasingly visible and were obvious from the turn of the year 2018/2019. The slowdown was, among other things, due to lingering global trade conflicts, uncertainties stemming from the slow UK governmental and parliamentary decision-making process regarding Great Britain's exit from the EU as well as numerous further political uncertainties globally and in individual countries. Initially, the view of only a temporary growth blip dominated, which was, among other things, due to delayed approval procedures for German cars pursuant to new, more stringent emission standards. This optimistic reading gave, however, way over recent months to the expectation of a more enduring phase of cyclical weakness.

Accordingly, the IMF in its latest World Economic Outlook from April 2019 (IMF, 2019) expects that **global economic growth** in 2019 will slow down to 3.3% (against 3.6% in 2018). The IMF sees a confluence of factors responsible for the slow down: China's growth suffers under a necessary regulatory tightening of shadow banks and the trade conflict with the USA. Euro area business and consumer confidence have suffered from rising uncertainties and weaker demand from emerging economies. The difficult decision-making process of the British government and parliament with regard to Brexit further increased uncertainties already generated from this event: neither the modalities nor the timing of Britain's exit from the EU were decided on time by the originally fixed deadline of end-March 2019, and a delay with continued uncertainty on the outcome had to be agreed upon. Against this background, the IMF's and other forecasting institutes' expectation that economic growth, after a pause in 2019, will normalize from 2020 is uncertain.

The continuous and marked deterioration in the growth outlook was also mirrored in the development of consumer prices, inflation forecasts and expectations. Against this background, the **Federal Reserve** adjusted its interest rate outlook successively. In the second quarter of 2019 the original expectation of further interest rate hikes during 2019 was replaced by the expectation of stable or even falling official rates. Furthermore, the Fed stalled the process of a gradual melting down of its Treasury bond holdings. In the euro area, it became apparent that inflation will take longer than originally expected to reach a value consistent with the **ECB** Governing Council's definition of price stability. As planned and announced, the Governing Council ended net securities purchases by the end of 2018. Reflecting the less favourable growth and inflation outlook, however, on the occasion of the publication of the new ECB staff economic forecast in March 2019, the ECB Governing Council announced

to keep interest rates at the current very low level for longer than expected so far; this implies that the reinvestment of maturing securities will also last for longer. Furthermore, the ECB Governing Council announced a third series of altogether seven targeted longer-term refinancing operations, which will be offered on a quarterly basis starting in September 2019, with a duration of two years each.

As in Austria, euro area countries' **fiscal policies** benefited from the strong business cycle, which favoured improvements in fiscal positions.

At the **political level**, **Europe** in 2018 and the first four months of 2019 was characterized by continued presence of EU sceptical parties and governments. Austria's EU Presidency in the second half of 2018 could post some notable successes and achievements; however, as it turned out, that the swiftly negotiated Brexit Treaty could not find majority approval in the British parliament and could thus not be implemented. No agreed EU-wide solution was found for the taxation of large digital internet firms. While the issue of refugees lost some of its immediate urgency and public attention, the EU fell short of an EU-wide coordinated strategy. EMU deepening, which was mainly pushed by France, not least due to strong political tensions within France as a result of the protest by the yellow jackets movement, lost momentum. As the May EU elections drew nearer, this important event absorbed increasing attention, leaving no room for further initiatives on a deepening of EMU. The completion of European Banking Union and the development of a fiscal union find their limits when it comes to fears of an increase in the inner-European distribution of costs of risks as well as cross-country transfer payments. The write down of non-performing loans remained incomplete in some EU countries.

Against this background, **financing conditions** for euro area enterprises remained very favourable or became even cheaper. Money market and bond yields remained very low across maturities and risk classes; reactions to monetary policy adjustments were muted. Retail rates both for savings and credits remained low or fell even further. The massive losses on global stock markets, notably in the fourth quarter of 2018, which were driven by a combination of heightened political and economic uncertainty, were followed and partly made up for by buoyant stock prices in the first few months of 2019, driven by the outlook of a continuation of easy central bank monetary policies. As in the past, in Austria, the interest rates on real estate and corporate loans continue to be very low compared to most other EU countries. The growth of credit to non-financial corporations as well as real estate loans to private households in 2018 remained dynamic, without, however, evidence of a credit bubble.

At a growth rate of 2.7%, the **Austrian economy** in 2018 kept up its speed of 2017. Growth dynamics weakened, however, in the course of 2018, with the entry of the late phase of a strong recovery, and will likely suffer from the deteriorating outlook in main export markets. For Germany, economic growth of only 0.5% is expected in 2019 in the latest forecasts. In CESEE-6 countries, after solid growth above 4% in 2018, the OeNB expects a growth slowdown to 3.6% in 2019. As a result, also in Austria leading indicators point to mounting difficulties in the production sector. Thus, GDP growth in 2019 will, despite continued strong consumption demand, turn out weaker than in

2017 and 2018. The two forecasting institutes WIFO and HIS in their spring 2019 forecasts expect around 1.6% for 2019. While they had to revise their 2019 forecasts strongly down compared to December 2018, both institutes kept their 2020 outlook unchanged (see OeNB, 2019a, b).

The **euro exchange rate** appreciated markedly both against the US dollar and a trade-weighted basket during 2018 and in early 2019. Despite the economic slowdown in export demand, **Austria's exports** developed favourably during the first three quarters of 2018. By benefiting from broad regional diversification, export growth for 2018 can be expected to reach 4.2%. Export performance was notably supported by goods exports to CESEE countries, which, according to Statistics Austria at a growth rate of 10% between January and October 2018 grew almost twice as fast as goods exports to other regions. The balance of goods trade in the first half of 2018 posted a surplus of 2.8 EUR bn. With a surplus of 6.6 EUR bn, however, it were again services which contributed the lion's share of Austria's trade surplus. Revenues from tourism for the first time surpassed 10 EUR bn in the first half of 2018. The balance of goods and services amounted to 9.4 EUR bn in the first half of 2018 and thus surpassed the pre-crisis level for the first time. Austria's current account surplus reached 6.3 EUR bn in the first half of 2018, while net foreign assets reached 19.0 EUR bn in June 2018 (cf OeNB 2019a).

* * *

The first section of the book provides a description and analysis of recent developments influencing Austria's external economic relations.

According to *Julia Wörz (OeNB)*, the **global economy** grew by 3.6% in 2018, thus strong growth from the previous year (3.8%) continued at a somewhat weaker pace. However, signs of a significant deceleration in the underlying momentum during the year were discernible, manifesting themselves in sharp downward revisions of growth forecasts for many economies. Having been the driving force for global growth dynamics in 2017, economic growth in emerging and developing countries lost momentum in the past year resulting in a growth rate of 4.5% for these economies. Similarly, industrialized economies also grew more slowly in the past year, decelerating by 0.2 percentage points to an average growth rate of 2.2%. While a relatively strong expansion of the economy was recorded in the U.S. (2.9%), the rather weak dynamics of the euro area (1.8%), Japan (0.8%) and the UK (1.4%) were responsible for this faltering performance. The moderating growth rates of China (6.6%), Latin America (1.0%) and emerging and developing economies of Europe (3.6%) in turn were crucial for the weaker dynamics of emerging and developing countries.

The rebound of **global trade** observed in 2017 was hit by some strong headwinds in 2018. With an average growth of 3.3% trade expansion was considerably slower in 2018 than in 2017 (4.7%). Especially at the end of 2018 a sharp deceleration of global trade growth has been observable. Uncertainties stemming from trade disputes of the U.S. with other economies, especially with China, are, in conjunction with a beginning economic slowdown, the main drivers for the

weakening of trade growth. Going forward, these factors in combination with deteriorating financing conditions along with monetary policy normalisation paths of some important central banks will become a major factor shaping future developments of global trade. In the short-term, leading indicators like the WTO World Trade Outlook Indicator, the Baltic Dry Index and the Purchasing Managers Index point towards weaker world trade dynamics. Correspondingly, the current forecast of 3.4% trade growth in 2019 from the International Monetary Fund is subject to several downside risks. However, for 2020 an acceleration of the world trade momentum to 3.9% growth is expected.

Martina Scherthanner, Susanne Schrott, Claudia Stowasser and Barbara Tasch-Ronner (all WKÖ) describe recent developments in the trade policy of the European Union. In order to avoid Brexit without an agreement on 12 April 2019, on 11 April 2019 the United Kingdom and the EU came to terms to extend the time limit for the withdrawal again, until 31 October 2019. During this time line, the withdrawal agreement can enter into force at the beginning of the month following its ratification by both parties. Brexit without an agreement could have occurred on 31 May 2019, in case the United Kingdom had neither ratified the withdrawal agreement nor participated in the European Parliament elections. The next qualifying date will be 31 October 2019, in the absence of a withdrawal agreement applicable as of 1 November 2019. According to the judgement of the Court of Justice of the European Union (CJEU) the United Kingdom is also free to withdraw the notification of its intention to exit the EU at any time within the given time line.

The World Trade Organization (WTO) is in trouble: it faces attacks of anti-globalists, no multilateral negotiation results, different interests of industrialized, emerging and developing countries which are hard to overcome, as well as attacks from its own members. To develop proposals for the modernization of the WTO the EU has discussed its reform ideas with its WTO partners. As a result, in November 2018 a common proposal was presented with concrete measures to overcome the current deadlock regarding the WTO Appellate Body.

On 25 January 2019, 75 states – including all EU Member States, the US and China – announced plans to begin text-based plurilateral negotiations on e-commerce rules and market access. The European Commission's proposal for negotiating directives was published on 2 April 2019.

The consolidated EU-25 GATS commitment entered into force on 15 March 2019.

Based on the mandate given by the Council in March 2018, the European Commission has started negotiations with its trading and investment partners within the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) for the establishment of a multilateral investment court (MIC).

The Foreign Direct Investment (FDI) Regulation entered into force on 11 April 2019, with application foreseen from 11 October 2020. The European Commission has analysed investments of a European significance. Therefore, the EU published a detailed overview of foreign direct investments in March 2019.

The EU's trade agreement with Canada, CETA, has been applied since 21 September 2017. Now, both partners are busily striving to implement it.

EU-US trade relations continue to be marked by unpredictability and lack of political and legal security. The EU is highly interested in constructive and ambitious negotiations on the elimination of tariffs and on conformity assessment, which have not started yet. For the EU, and thus for Austria as well, the negative impact of additional duties on US-imports of cars and car parts, which had been threatened by President Trump, would be substantial.

A success for European trade policy was the implementation of the EU-Japan Economic Partnership Agreement as well as the start of, and the progress made in, the negotiations with Australia and New Zealand. The implementation of the trade agreement with Singapore is imminent just as the signature of the agreement with Vietnam.

The report of the European Commission on the implementation of trade agreements in 2017 shows that trade under EU trade agreements continues to increase, primarily benefiting the agricultural and food sector. EU exports of motor vehicles has also increased considerably.

On 13 March 2019, the European Commission together with the High Representative of the European External Action Service presented a communication defining for the first time tangible measures in relation to China.

Christian Ragacs und *Klaus Vondra (OeNB)* provide an overview of **economic developments in Austria** in 2018. The Austrian economy was booming for the second year in a row in 2018, driven by both domestic and foreign demand. With real GDP growing by 2.7% in both 2017 and 2018, the economic momentum was stronger in Austria than in the euro area and in Germany. However, GDP growth weakened in the course of 2018, reflecting a turnaround in external conditions: Austria's economy is increasingly confronted with a foreign economic slowdown. Looking ahead, the OeNB therefore expects quarterly growth rates of no more than 0.3% and 0.4%, respectively, for the first and second quarter of 2019. Employment dynamics accelerated further in 2018, and the unemployment rate decreased for the third consecutive year. Austrian HICP inflation of 2.1% in 2018 was still above that of the euro area (1.7%). 2018 was also a good year for the Austrian export industry. With 6.0%, nominal total exports expanded almost as strongly as in the previous year. The export share has now risen for two consecutive years, reaching 54.5% in 2018, its highest level since 1999. The balance of goods was a surplus of 0.7% and the balance of services was a surplus of 2.9% of GDP. While the potential impact of Brexit remains subject to uncertainty – at the time of writing, it was not known if, when and in what way the United Kingdom would leave the EU – a variety of studies suggest that an exit would entail significant negative economic effects for the United Kingdom but only comparatively weak effects for the Austrian economy. Finally, while absolute nominal unit labor costs in Austria rose by 1.5% in 2018, relative unit labor costs shrank by 0.8%. In the first three quarters of 2018, price competitiveness (GDP deflator) deteriorated by 0.7% and cost competitiveness remained unchanged. An external review of Austria's competitiveness by the European Commission provided excellent results for the Austrian export industry, as in the previous year. Accordingly, there are currently no external imbalances.

Leonhard Pertl (WKÖ) shows the development of the **Austrian external trade of goods**. After the crisis-related drop of external trade in 2009, growth in 2010 and 2011 was clearly in the double-digits. The euro crises in connection with the slackening of the European economy left its mark as the year progressed. The strong export growth at the beginning of 2011 weakened throughout the year. In the year 2012 the slump of the world economy continued and dampened the growth of the Austrian exports. In the following years, there was no revival so that according to the foreign trade statistics growth rates remained below 3% for the fourth consecutive year. Only in 2017 growth in foreign trade noticeably picked up again. In 2018 the growth continued although at a slightly lower pace. Exports increased by 5.7% and imports by 5.5%. The trade balance already deteriorated significantly in 2016 to 4.4 EUR bn and in 2017 and 2018, the deficit widened again to 5.7 EUR bn. The trade deficit thus exceeded the level before the economic crisis.

Overseas exports grew at 7.4% significantly faster than those to Europe at 5.2%. In the overseas regions, exports to America increased again sharply by 9.1%, and exports to Africa rose again strongly by 10.5% after difficult years. Exports to Australia and Asia developed more weakly at 4.1% and at 5.5% respectively.

Patricia Walter (OeNB) states that in 2018, **international trade in services** was a positive part, besides trade in goods, of the external contribution to GDP. On balance, receipts amounting to around 10 EUR bn were recorded. For the most part, 9.3 EUR bn, this can be attributed to international travel receipts. The Austrian tourism sector therefore remained the most important anchor of the current account surplus. Travel receipts from foreign guests in Austria have risen to 19.5 EUR bn. Expressed per overnight stay, expenditures have grown by 3.1% to 176 EUR. This development mirrors the rise in export prices in tourism in 2018. Consequently, real expenditures by foreign guests in Austria remained unchanged. The basic tourism volume, measured in terms of international arrivals in domestic tourism establishments, has grown by 4.6% to 30.8 million. Despite this impressive number the development of Austria as an international tourist destination lagged the worldwide trend and the decline of the domestic market share continued. The highest growth in overnight stays came from Austria's most important country of origin, Germany. In the long-run though, countries in Central-, East- and Southeastern Europa represent the fastest growing market for Austrian tourism. Guests from emerging markets (India, China, Russian Federation) and Arab countries, which are considered internationally as the most attractive countries of origin due to their strong propensity for travel and their relatively high tourism expenditures, are still only of minor importance in Austria. Besides travel, Austria was a net exporter of technological know-how in 2018, amounting to 3.4 EUR bn. In all other services sectors – except for financial services – Austria received on balance services from abroad. As expenditures on other services (except travel) have grown more rapidly than receipts during last ten years, the balance has been levelled. Therefore, other services cannot be assessed, besides travel, as another anchor of the Austrian current account surplus anymore. The United Kingdom is among the most important partner countries of Austria in trade in services,

besides Germany, Switzerland, the Netherlands and Italy. In 2018, cross-border receipts from travel and other services amounted to 2.6 EUR bn. Up until now the envisaged Brexit has not affected services trade relations adversely instead, bilateral trade flows have developed positively.

According to *Thomas Cernohous (OeNB)*, in 2018 **Austrian inward direct investment** stocks grew impressively by 13,4% to an all-time high of 182.6 EUR bn. Reasons were some major M&A deals, but also new investment projects and positive valuation effects. On the other hand, **outward FDI** also reached the highest level ever since (199.2 EUR bn), which is only slightly higher than the previous year-end-stock. As a result, the gap between inward and outward FDI stocks narrowed to +16.6 EUR bn, the lowest value since 2010.

* * *

This year's special focus is devoted to Brexit.

Gregor Schusterschitz (Federal Ministry for Europe, Integration and Foreign Affairs) gives a view on the **Brexit negotiations**. On 23 June 2016 the United Kingdom held a referendum on the question whether it should stay in the European Union or not. Although provisions in different policy areas have been agreed on at the European Council in February 2016 in order to accommodate many concerns the UK government voiced in the past, the voters opted to leave the European Union. Thus, for the first time in history, the European Union is confronted with the withdrawal of a member state.

The aim of the article is to systematically and chronologically describe the divorce negotiations of the European Union and the United Kingdom until now. In doing so, the author outlines the withdrawal procedure as set out in the treaties on European Union and the steps to the 2016 referendum. Then he describes the different negotiation stages in detail until now.

He concludes that Prime Minister May could not convince Labour to accept her deal, all options are available again: new general elections, a second referendum, revocation of Brexit, adoption of Withdrawal Agreement and, theoretically a no deal. The latter, however, became very unlikely: if no agreement has been found in Westminster until end of October, a further extension seems more likely.

Graham Bishop (Consultant on European Integration) gives a **political analysis of Brexit** from the point of view of the UK. The Government has held a re-negotiation of the UK's relationship with the EU that promises – at least in the short run – to make everyone worse off, less secure, and diminished in the eyes of the world. Emotionally, the UK has already 'left' the EU, so the pro-Europe campaign must set out a positive case to answer the question of why they want to 'join' Europe.

Analysing public opinion on matters of concern: the broad conclusion is that UK and EU-27 citizens currently share the same concerns about policy set at the Union level (other than Brexit). Can Europe help fulfil the UK's aspirations in policy areas where it has a say? (NB: Education, housing, roads, railways etc are nothing to do with Europe. Leaving Europe cannot solve these problems.)

The EU is evolving rapidly to tackle these concerns. The UK should remain a full member if sharing the EU's policies in the near future make it more likely that Britain can deliver its own commitments to its own people.

Regarding the detailed implications of a future relationship, once Parliament is finally persuaded to vote for "a" deal, it must be carefully checked to see if it might be accepted by the EU-27. Its peoples also have a "will" and the evidence is that they will not tolerate any unwinding of the single market that would give the UK frictionless trading access to their market.

Parliament as a whole should provide electors with a detailed, comparative report on the deal. Each elector would be sent an easy-read summary of a major Parliamentary report comparing and contrasting the assessment of the future relationship versus remaining an EU member. No-one could then say they were not informed about the actual choices.

In the first, 1975 referendum, the negotiation of a "favourable" deal produced a rapid, decisive swing in the opinion polls toward staying in. The final result was a 66:33 vote to stay. What will an increasingly obvious demonstration of the proposed current "unfavourable deal" do? What will be the impact on public opinion if the economic data in the months before a People's Vote suggest that "the experts" are indeed turning out to be right? The Parliamentary Report (above) is likely to expose the bland statements by the Leavers in 2016 and amplify the detail of the likely damage shown by the Government's existing analysis.

There must be a crash programme to alleviate the problems explicitly identified with localised migration problems. The finance would come from a temporary 'solidarity' tax surcharge until the next General Election in 2022. (Note: 1% on income tax would raise about £20 billion in this period). The UK needs to identify how other EU states deal with the problems such as benefit tourism under the existing Treaties and implement corresponding policies in the UK.

Whatever the result of the Third Referendum, a formal decision would then be made by Parliament within a few days to Leave or, to revoke the Article 50 notice of intention to leave. That would end the damaging uncertainty immediately.

Although there is a wider set of complex political and constitutional implications, *David T Llewellyn (Loughborough University)* focusses in his article exclusively on the **trade and economic implications**, the range of alternative Brexit models and the economic and political trade-offs involved.

He concludes that the Brexit involves important trade-offs between different economic and political objectives. As a result, difficult choices will need to be made in the post-Brexit negotiations. The ultimate economic impact of Brexit will depend critically upon the precise Brexit model adopted and the positioning along the spectrum of a soft Brexit and a hard version.

Herbert Herzig (WKÖ) elaborates different scenarios with regard to the expected **customs regimes/procedures**. The future relationship of the United Kingdom with the EU was not nearly recognizable by the closing date of this section. This illustrates the situation of companies that can not know what to prepare for, namely a customs border or a customs border after a transitional period. Maybe there will be a customs union like Turkey? But it could also be

a completely different form of the customs union, the basic features of which must first be worked out. Therefore, in this article, the possibilities of withdrawal from the current perspective are presented. Accordingly, one should prepare for the worst but hope for the best.

Olga Pindyuk (wiiw) gives a view on the **expected development of trade in services after Brexit**. Trade in services was overshadowed by trade in goods in the Brexit debate, undeservingly so as services account for almost a half of the UK cross-border exports and the EU is a major market for UK services exporters. Leaving the EU Single Market in services will cause increased regulatory costs of trading services and could have significant effects on the volume and composition of UK services exports under any exit deal. The highest rise in trade costs is to be expected in professional services, such as legal services, architecture, engineering, and accounting. With a rise in cross-border trade barriers there would be a relative increase in the proportion of services provided via a more costly physical presence within the EU. Regulatory heterogeneity among the EU members towards third countries will be an additional factor behind significant shifts in the sector and geographic composition of the UK services exports.

Iain Begg (London School of Economics) assesses more broadly the **economic impact of Brexit**. Among the many unknowns about Brexit is quite how it will affect the economy, both of the UK and the EU-27. There has also been speculation about whether it will constitute a ‘shock’ of sufficient magnitude to affect the global economy adversely, at a time when there are already concerns about a slowdown and a renewed risk of financial instability. To state the obvious at the outset, there is continuing ambiguity about what form the UK’s future economic relationship with the EU will take, and thus what to expect. However, there is a growing body of evidence about the adverse short-term effects of Brexit, with consequences for the public finances.

His paper looks at the economic impact of Brexit from a number of angles. It continues by looking at how economic analysis influenced the referendum. The following section considers the short-term consequences, including on the public finances, then the longer-term effects are briefly examined. Concluding comments complete the paper.

Alfred Stiglzbauer (OeNB) analyses the possible effects of **Brexit on the labour market**. When the United Kingdom leaves, the European Union will be significantly smaller in terms of population and labor market size. Immigrants form a large part of the UK population. They come from both EU and non-EU countries. Since 2004, there was a strong inflow from workers from the new member states (mostly from Poland and Romania). In contrast, the share of UK nationals in the EU-27 is small and the increase over the past 15 years was relatively low. In absolute terms, most UK citizens live and work in Spain, France and Ireland. Brexit will end the free movement of people and workers, but migration restrictions after Brexit will primarily affect future labor mobility, while current immigrants from the EU to the UK and vice versa are likely to retain their status.

Brexit affects labor markets not only through migration but also through trade linkages. In this respect, the uncertainty regarding the future trade regime between the UK and the EU is large. To date, it remains unclear whether the

UK ratifies the November 2018 withdrawal agreement and whether the EU and the UK will enter into a free-trade agreement. Empirical studies predict that the negative trade and GDP effects of Brexit are larger in the UK than the EU as a whole, but the range of results is large, depending on the assumptions about the future trade regime.

These uncertainties carry over to labor market effects which are rarely dealt with explicitly in the literature. The available evidence suggests that the long-run employment and real wage effects on the EU are small even in the case of a hard Brexit (between 0.2% and 0.7% relative to the base line). In the short run, a hard Brexit could lead to a significant slowdown in economic activity, especially in the UK. This would imply an increase in the UK unemployment rate between 1 and 3½ percentage points and much smaller effects in the EU.

Thomas Url (WIFO) provides an assessment of the **future development of the financial services industry after Brexit**. Given the size and the relative strength of the British financial service industry, the decision to pull out of the Single Market may well have more severe consequences on financial services rather than manufacturing. Brexit will create serious non-tariff trade barriers, dampening foreign trade in financial services and the local production of financial services in the United Kingdom. In the short-term, continuity of existing cross border contracts requires bilateral transitional agreements between the European Commission, individual member countries of the EU-27 and the United Kingdom. In the medium to long-term, the international nature of financial markets in the United Kingdom suggests resilience as a global financial centre but business related to the EU-27 is likely to migrate due to regulatory demands by the European supervisory authorities and the European Central Bank.

Franz Nauschnigg (OeNB) also elaborates on the **effects of Brexit on the financial sector but more from an institutional view**. Brexit is economically a lose-lose situation for the UK and the EU-27. The costs will depend on the Brexit chosen by the UK. The worst would be a hard Brexit WTO Scenario were the UK crashes out of the EU without an agreement. In the financial sector, this would lead to sizeable financial stability risks and could cause a Lehman-like impact. To avoid this worst outcome both sides in the Brexit negotiations have prepared for a no-deal scenario. In the EU-27 the Financial Stability Cluster of the Brexit Task Force had a good cooperation within the Eurosystem, the supervisors like the SSM and the ESAs and representatives of the EU-27 financial industry. In the EU-27 Brexit related financial stability risks for EU-27 member states are now, because of the good preparations, limited.

Depending on the UK decision, the future relation of the UK to the EU could range from a customs union, European Economic Area (EEA) to a Canada-type Free Trade Agreement. For the financial sector, the European Economic Area (EEA) would be the best choice.

Herwig Schneider (IWI) sheds some light on the **possible effects of Brexit on the industrial sector**. Defining the United Kingdom's relations with the EU, Norway and Switzerland could serve as role models. In the case of Norway, however, the benefits are so clear on the part of the European Union that this is not a model acceptable to the UK. The Swiss solution of a differentiated integration would be economically interesting for all sides, but would require a

high degree of institutional flexibility both from convinced Brexiteers and from the European Union. Regrettably, the EU institutions have spoken out against a model of differentiated integration, therefore this path was not even tried in negotiations. Besides, the timeframe for the Brexit negotiations was much too rigid, right from the start.

With regard to the immediate effects of a Brexit, Austrian industry as a whole can be relatively relaxed. Brexit will affect the Austrian economy, with the most noticeable impact on automotive and aviation industries and the machinery industry. In current worst case scenarios Brexit could lead to a weakening of the Austrian economy to 0.3% of GDP. However, more significant than this immediate consequence would be the long-term impact on the European Union's loss of international weight due to the departure of its second largest member, and the lack of British opposition to centralist tendencies, protectionism and excessive planning and regulation within the EU.

* * *

“Focus on External Trade” appears for the eighth time this year. High demand and positive feedback to the earlier editions confirm the need for a regular and published treatment and discussion of issues relevant for Austria’s external sector, both current developments and specific topical themes. The publication is again produced in close cooperation between the Oesterreichische Nationalbank (OeNB – the central bank of Austria) and the Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ – the Austrian Federal Economic Chamber). The OeNB’s involvement is motivated by its responsibility for Austria’s balance of payments statistics, for macroeconomic forecasts as well as the analysis and surveillance of the financial sector. The WKÖ’s interest stems from its close cooperation with, and the numerous services performed for, export companies as well as its interest in elaborating groundwork for and representing positions for enterprises in international trade policy. The editors thank all authors for their contributions and hope that the volume, besides documenting developments for future reference, might also offer one or the other interesting idea or impetus for businesses and policy makers alike.

* * *

Since this is the last edition for me – Ralf Kronberger – as an editor I want to thank in particular Ernest Gnan for the professional but at the same time easy going collaboration when deciding on topics, doing editors’ work and organizing workshops. I really enjoyed our work together. My thanks go to all the authors who contributed to Focus of External Trade and have made it into something like an “institution”. Claudia Stowasser and Silvia Schmutzer were of great help when it came to administrative and organisational matters as well as Peter Wittmann and his assistants of the facultas Verlag. Of course Focus on External Trade will continue as a shared publication of the OeNB and WKÖ.

References

- IMF (2019), *World Economic Outlook*, April, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>.
- OeNB (2019a), *Annual Report 2018*, April, <https://www.oenb.at/en/Publications/Oesterreichische-Nationalbank/Annual-Report.html>.
- OeNB (2019b), *Konjunktur aktuell*, März, <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/konjunktur-aktuell.html>.

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Lukas Vashold, Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer

Die Weltwirtschaft wuchs im Jahr 2018 um 3,6%, damit setzte sich das starke Wachstum aus dem Vorjahr (3,8%) nur geringfügig niedriger fort. Allerdings war eine deutliche Abbremsung des Momentums feststellbar, was sich auch in teils deutlichen Abwärtsrevisionen der prognostizierten Wachstumsraten vieler Volkswirtschaften widerspiegelte. Die Entwicklung der Schwellen- und Entwicklungsländer, die 2017 noch eine treibende Kraft für die globale Dynamik darstellten, fiel mit einem Zuwachs von 4,5% im Jahr 2018 etwas schwächer aus. Ähnliches war auch in den Industrieländern zu beobachten, deren Wachstumsrate mit 2,2% um 0,2 Prozentpunkte niedriger war als im Vorjahr. Während in den USA, gestützt durch diverse fiskalische Stimuli, ein relativ starkes Wachstum mit 2,9% verzeichnet werden konnte, waren vor allem die schwächeren Dynamiken des Euroraums (1,8%), Japans (0,8%) und Großbritanniens (1,4%) für diese schwächere Performance verantwortlich. Die Moderation der Wachstumsraten Chinas (6,6%), Lateinamerikas (1,0%) und der Schwellen- und Entwicklungsländer Europas (3,6%) wiederum war ausschlaggebend für die schwächere Dynamik der aufstrebenden Volkswirtschaften.

Die positive Dynamik des Welthandels aus dem Vorjahr hat 2018 bereits wieder starken Gegenwind bekommen. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 3,8% war ein deutlich schwächerer Zuwachs als 2017 (5,4%) verzeichnet worden, vor allem gegen Jahresende war ein starker Abfall beobachtbar. Die Unsicherheiten, die von den immer wieder aufflammenden Handelskonflikten der USA, allen voran jener mit China, herrühren, sind in Verbindung mit der einsetzenden Konjunkturabkühlung treibende Faktoren der Abschwächung des Handelswachstums. Zusätzlich sind die erschwerten Finanzierungsbedingungen durch den geldpolitischen Normalisierungspfad einiger wichtiger Zentralbanken ein Faktor, der die zukünftige Entwicklung des globalen Handels prägen wird. Dementsprechend ist die Prognose des Internationalen Währungsfonds für 2019 mit 3,4% Handelswachstum mit einigen Abwärtsrisiken versehen, während für 2020 eine Beschleunigung der Dynamik auf 3,9% erwartet wird. Kurzfristig deuten auch Vorlaufindikatoren, wie der *WTO World Trade Outlook Indicator*, der *Baltic Dry Index* und der *Purchasing Manager Index*, auf eine Dämpfung des Welthandels hin.

1 Globaler Konjunkturverlauf

Global gesehen setzte sich der durchaus positive Konjunkturtrend nach einem starken Jahr 2017 auch Jahr 2018 in einem etwas langsameren Tempo (3,6%) fort (IWF, April 2019). Vorausschauend ist angesichts des Handelskonflikts

zwischen den USA und China und niedrigeren als antizipierten Wachstumsraten in einigen Schwellenländern von einer gewissen Abkühlung der Weltwirtschaft auszugehen. Diese Unsicherheiten schlagen sich auch in den Prognosen des IWF nieder, so wurde der Ausblick für das globale Wirtschaftswachstum sowohl im Lauf des Jahres 2018 als auch im April 2019 nach unten revidiert auf nunmehr 3,3% BIP-Wachstum für das Jahr 2019. Diese Entwicklung ergibt sich aus dem Zusammenspiel mehrerer ungünstiger Faktoren. Einerseits ist in Industriestaaten mit einem Rückgang der überdurchschnittlichen Wachstumsraten zu rechnen, andererseits dürften die Auswirkungen der Turbulenzen in den Schwellen- und Entwicklungsländern, hier vor allem in der Türkei und Argentinien, zu einer temporären Abschwächung der Wirtschaftsexpansion führen. Für Unsicherheit sorgen natürlich auch die immer wieder aufflammenden Handelskonflikte zwischen den USA und China. Für das Jahr 2020 wird wiederum eine leichte Beschleunigung auf 3,6% im Vergleich zu 2019 erwartet, wobei hier zwischen dem Einfluss einer fortgesetzten Abwärtsdynamik in den Industrieländern und einer wirtschaftlichen Wiederbelebung der Schwellenländer unterschieden werden sollte. Mittelfristig wird eine Stabilisierung der Weltwirtschaft um 3,5% erwartet, womit das globale Wachstum etwas unter dem Vorkrisenniveau liegt. Dies lässt sich mit dem tendenziellen Absenken des Potenzialwachstums in vielen Volkswirtschaften (allen voran China) erklären.

Die vorzeitige Rückkehr der Wachstumsraten entwickelter Länder zu ihrem Langzeitdurchschnitt geht vor allem auf die schwächer werdende Expansion im Euroraum im zweiten Halbjahr 2018 zurück. Hier waren vor allem die schlechter als erwarteten Entwicklungen in den großen Volkswirtschaften Deutschland, Italien und Frankreich, welche auf eine breite Palette von negativen Einflüssen zurückzuführen sind, ausschlaggebend (OeNB, Jänner 2019a). Dies führte auch zu einer relativ starken Revision der Prognosen des BIP-Wachstums nach unten, so wird für den Euroraum 2018 vom IWF eine Expansionsrate von 1,8% veranschlagt, mit einer darauffolgenden Abbremsung auf 1,3% im Jahr 2019, ehe für 2020 wieder eine leichte Beschleunigung auf 1,5% prognostiziert wird.¹

Für Spannungen sorgte und sorgt weiterhin auch der immer chaotischer werdende Austritt Großbritanniens aus der EU. Die neuesten Prognosen betreffend Großbritannien für 2019 (1,2%) und 2020 (1,4%) des IWF wurden bereits nach unten revidiert, und dies in der Annahme, dass sich Großbritannien und die EU auf einen Deal für einen geordneten Brexit einigen können. Unter denselben Annahmen ist die Europäische Kommission etwas pessimistischer bezüglich der 2020 bereits einsetzenden Beschleunigung und geht von einem Wachstum der britischen Volkswirtschaft von jeweils 1,3% in den Jahren 2019 und 2020 aus.

¹ Die Prognosen der EZB sind sogar noch etwas pessimistischer, so wird für 2018 mit einem BIP-Wachstum von 1,9% gerechnet, während für 2019 nur 1,1% Wirtschaftswachstum veranschlagt wird, jedoch mit einer schnelleren darauffolgenden Erholung 2020 mit 1,6% Zuwachs. Vor allem für 2019 wurden die Prognosen stark nach unten (um 60 Basispunkte) revidiert (EZB, März 2019)

Für die aufstrebenden Volkswirtschaften in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE inkl. Türkei) mehren sich die Anzeichen für eine bevorstehende Konjunkturabkühlung, wenn auch die Entwicklung hier heterogen verläuft. Für die EU-Mitgliedstaaten in der Region wird nur eine leicht schwächere Dynamik erwartet, die im langjährigen Vergleich trotzdem als robust angesehen werden kann (OeNB, März 2019). Potenziell beträchtliche Risiken für die Region im Allgemeinen könnten von der Türkei ausgehen, für die sich die Aussichten einer Rezession im Jahr 2019 verdichten und auch die Erholung von dieser im Jahr 2020 langsamer als erwartet fortschreiten könnte (IWF, Jänner 2019). Diese trüben Aussichten veranlassen den IWF in seiner neuesten Prognose, unter Miteinbeziehung der wahrscheinlich bevorstehenden Rezession in der Türkei das BIP-Wachstum der Gesamtregion für 2019 auf 0,8% zu schätzen. Dies entspricht einer erheblichen Verlangsamung verglichen mit 2018 (3,6%), aber für 2020 (2,8%) wird bereits wieder mit einer gewissen Erholung gerechnet (IWF, April 2019).

Im Gegensatz zur Situation in Europa ist der Ausblick des IWF für die USA relativ stabil geblieben verglichen mit den letzten Einschätzungen vom Oktober 2018 mit 2,9% Wachstum des BIP für das Jahr 2018, wenn auch von einer Verlangsamung der Expansionsdynamik auf 2,3% und 1,9% für die Jahre 2019 und 2020 ausgegangen wird. Diese Abbremsung ist unter anderem auf das Abflauen des Fiskalstimulus und zunehmend restriktiverer Geldpolitik zurückführbar, wobei die Federal Reserve Bank (FED) die Leitzinsen 2019 eventuell über das neutrale Zinsniveau erhöhen könnte, jedoch bereits eine etwas akkommodativere Haltung signalisiert hat (OeNB, Jänner 2019b). Ebendiese bereits im Jahr 2018 verfolgte Geldpolitik, die auch von mehreren anderen Industriestaaten verfolgt wird, erschweren die Finanzierungsbedingungen vieler Schwellen- und Entwicklungsländer. In Verbindung mit einem erstarkenden Dollar führte dies zu teilweise erheblichen Turbulenzen auf den Finanzmärkten, welche mitunter ein Grund für die schwächer als erwartete Expansion in diesen Ländern im Jahr 2018 waren. Für die zukünftige Entwicklung ist vor allem der Handelsstreit zwischen den USA und China ausschlaggebend bzw. grundsätzlich die weitere Außenpolitik der USA in Bezug auf die Ausweitung protektionistischer Maßnahmen.

In China ist laut IWF mit einem Wachstum von 6,6% im Jahr 2018 zu rechnen, was zwar einer langsameren Dynamik im Vergleich zu 2017 (6,8%) entspricht, aber dennoch angesichts der schwierigen Situation mit den USA als robust angesehen werden kann. Ein weiterer Faktor, der hier berücksichtigt werden sollte, ist die Einführung neuer Regulierungen betreffend der Kreditvergabe durch Kommerzbanken. Allerdings prognostiziert der IWF eine deutliche Abschwächung des Momentums, so wird von einem BIP-Wachstum von jeweils 6,3% und 6,1% in den Jahren 2019 und 2020 ausgegangen. Dabei gilt es jedoch darauf zu achten, ob die von der Regierung angekündigten akkommodativen makroökonomischen Maßnahmen umgesetzt werden und in welcher Form dies geschieht (Weltbank, Jänner 2019).

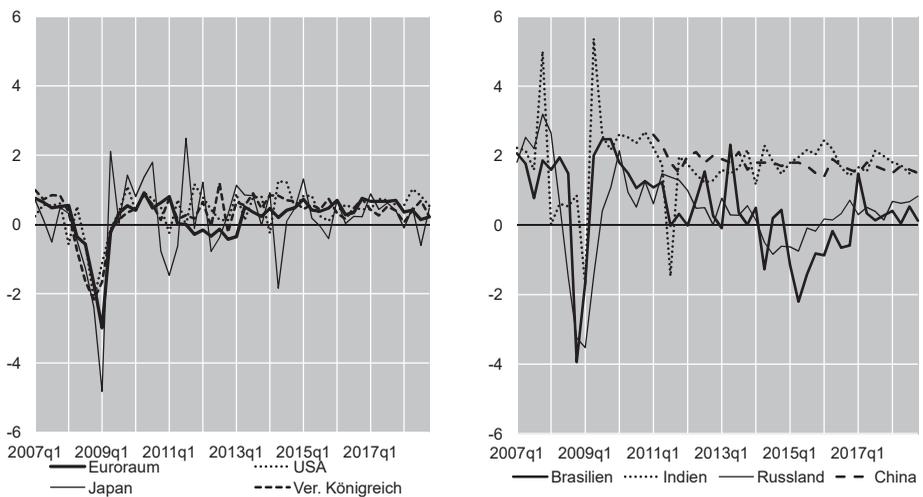
Nach einem relativ starken Wachstum im Jahr 2017 mit 1,9% BIP-Wachstum bremste sich das Wirtschaftswachstum in Japan wie erwartet ein und beträgt laut IWF für 2018 0,8%. Damit liegt es knapp unter den vorhergehenden Er-

wartungen, allerdings wird mit Erwartung eines fiskalischen Stimulus, welcher der Abfederung einer geplanten Erhöhung der Verbrauchssteuern im Oktober dienen soll, die diesjährige Expansion mit 1,0% etwas höher eingeschätzt als zuvor. Danach wird wiederum von einer Moderation dieser Dynamik im Jahr 2020 ausgegangen, mit einer prognostizierten Wirtschaftsausdehnung von 0,5%.

Für die weiteren Schwellenländer ergibt sich ein heterogenes Bild. In Indien konnte 2018 wie erhofft die temporäre Abschwächung der Wachstumsdynamiken überwunden werden mit einer Wachstumsrate von 7,1%. Durch den Ende 2018 rapide gefallenem Ölpreis und einer Verlangsamung der restriktiven Geldpolitik wird auch für die Jahre 2019 (7,3%) und 2020 (7,5%) von einer anhaltend starken Dynamik ausgegangen. Russland hingegen macht der Preisverfall des Rohöls etwas zu schaffen. Auch wenn die scharfe Abwärtsdynamik zumindest vorerst gestoppt sein dürfte und eine Erholung nicht unwahrscheinlich ist, wurden die Prognosen für 2019 (1,6%) und 2020 (1,7%) im Vergleich zu Oktober, also vor den Turbulenzen am Ölmarkt, nach unten revidiert. In Lateinamerika wird von einer fortschreitenden Erholung ausgegangen, nach einer schwachen Expansionsdynamik im vergangenen Jahr mit gerade mal einem Prozent BIP-Wachstum. Jedoch dämpfen die schwächeren Konjunkturaussichten Mexikos und die anhaltenden Konflikte in Venezuela stärkere Dynamiken und der IWF prognostiziert derzeit ein kontinuierliches Steigen des Wachstums von 1,4% im heurigen und 2,4% im darauffolgenden Jahr für die Gesamtregion.

Abbildung 1: **Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern**

reales BIP (saisonbereinigt; Veränderung in % zum Vorquartal)



Quelle: OECD, Macrobond.

Tabelle 1: **Globales BIP-Wachstum 2014–2018 und Ausblick 2019–2020**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	Veränderung zum Vorjahr in %					Prognosen	
Welt	3,6	3,5	3,3	3,8	3,6	3,3	3,6
Industrielländer	2,1	2,3	1,7	2,4	2,2	1,8	1,7
USA	2,5	2,9	1,6	2,2	2,9	2,3	1,9
Vereinigtes Königreich	2,9	2,3	1,8	1,8	1,4	1,2	1,4
Euroraum	1,4	2,1	1,9	2,4	1,8	1,3	1,5
Japan	0,4	1,4	1,0	1,9	0,8	1,0	0,5
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,7	4,3	4,4	4,7	4,5	4,4	4,8
Zentral-, Ost- und Südosteuropa*	3,9	4,7	3,3	6,0	3,6	0,8	2,8
GUS	1,1	-2,0	0,4	2,4	2,8	2,2	2,3
Russland	0,7	-2,5	-0,2	1,6	2,3	1,6	1,7
Asien	6,8	6,8	6,5	6,6	6,4	6,3	6,3
China	7,3	6,9	6,7	6,8	6,6	6,3	6,1
Indien	7,4	8,2	7,1	7,2	7,1	7,3	7,5
Lateinamerika und Karibik	1,3	0,3	-0,6	1,3	1,0	1,4	2,4
Naher Osten und Nordafrika	2,7	2,4	5,2	2,2	1,8	1,5	3,2
Sub-Sahara-Afrika	5,1	3,3	1,4	2,9	3,0	3,5	3,7

Quelle: IWF WEO Update, April 2019.

* Albanien, Bosnien und Herzegovina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, FYR Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Serbien, Türkei und Ungarn.

Bei der Dynamik des Welthandels im Jahr 2018 deutete sich nach einer starken Zunahme 2017 um 5,4% laut IWF im April 2019 bereits wieder eine Verlangsamung auf 3,8% Wachstum an, die in Wechselbeziehung mit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung steht. Neben dieser Relation ist natürlich die protektionistische Ausrichtung der US-Außenhandelspolitik ein wichtiger Faktor, den es zu beachten gilt. Jedoch ist der Beginn des Verlusts der Wachstumsdynamik des Welthandels im zweiten Quartal 2018 vorrangig auf die insgesamt schwache Importnachfrage aus den Industriestaaten zurückzuführen, während auch von Seiten der Schwellen- und Entwicklungsländer ein Nachlassen der Importdynamik feststellbar war (Stöllinger, September 2018). Dennoch ist der fortwährende Ausbau internationaler Handelsbarrieren ein zentraler Faktor für die weitere Entwicklung des Welthandels und damit dessen Einfluss auf die globale Konjunktur nicht unerheblich. In der

letzten Ausgabe des WEO prognostiziert der IWF eine ähnliche Dynamik des Welthandels im laufenden Jahr mit 3,4% Wachstum, ehe eine wieder beginnende Beschleunigung auf 3,9% im Jahr 2020 erwartet wird. Damit werden die erhöhten Unsicherheiten bezüglich der globalen Handelsbeziehungen in den kommenden Jahren reflektiert.

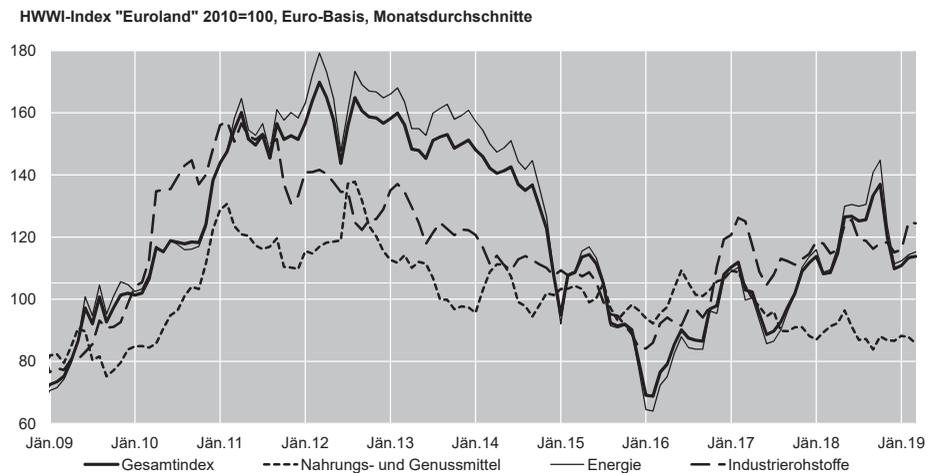
Der stark steigende Trend der Weltmarktpreise für Rohstoffe, der sich Mitte des Jahres 2017 formierte, hielt auch bis Mitte Oktober 2018 an. Mit dem rasanten Verfall des Rohölpreises im letzten Quartal des Vorjahres, welcher als Komponente der Energierohstoffpreise eine treibende Kraft in der Dynamik des Gesamtindex darstellt, verlor der Gesamtindex des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts (HWWI) dann jedoch knapp über 20% im Vergleich zum Jahreshoch und schloss unter dem Kurs zu Jahresbeginn. Wie aus Abbildung 2 entnommen werden kann, sind die anderen Komponenten des Index verhältnismäßig stabil geblieben, wenn auch bei diesen eine leichte Abwärtstendenz erkennbar ist. Als Reaktion auf den Preisverfall des Rohöls wurde von der Organisation erdölexportierender Länder (OPEC) gemeinsam mit verbündeten Nicht-OPEC-Ländern Anfang Dezember 2018 eine Reduzierung der Rohölfördermenge beschlossen, welche im Jänner 2019 bereits zu einem Anstieg der drei im Index gelisteten Rohölarten führte.

Dem Verfall des Rohölpreises beginnend im Herbst 2018 ging eine sich aus dem Jahr 2017 fortsetzende Hausse voraus. Während Anfang Oktober der durchschnittliche Rohölpreis² bei über 75 USD pro Barrel lag, fiel dieser bis Ende des Jahres um über 25% auf knappe 55 USD pro Barrel. Mitunter einflussreich für die Entwicklung des Rohölpreises ist die Zuspitzung der politischen Situation in Venezuela. Derzeit hindern die Sanktionen der USA das Land mit den weltweit größten Erdölreserven am Export ebenjenes Rohstoffs und eine Lockerung ist nicht in Aussicht. Im November 2018 traten darüber hinaus die Sanktionen der USA gegen den Iran in Kraft, ein weiterer Grund für eine Verknappung des Rohölangebots. Angebotsseitig wäre hier also ein Anstieg des Rohölpreises erwartbar gewesen, jedoch wurde durch die zunehmend protektionistischere Handelspolitik der USA die Weltwirtschaft, und somit die Nachfrageseite, belastet. Den daraus resultierenden geringeren Erwartungen an das globale Wirtschaftswachstum ist das Absinken der Rohstoffnachfrage, vor allem nach Rohöl, zuzuschreiben (Knauf, 2019). Wie bereits erwähnt ließ sich mit Anfang 2019 jedoch wieder eine Aufwärtsbewegung des Rohölpreises beobachten, Anfang März 2019 notierte er bei ungefähr 60 USD pro Barrel. Für die weitere Entwicklung des Ölpreises im laufenden Jahr und im Jahr 2020 sind die oben genannten Faktoren ausschlaggebend, zudem ist eine weitere Ausdehnung des Fördervolumens der USA zu berücksichtigen. Die Weltbank prognostiziert derzeit einen Anstieg des durchschnittlichen Rohölpreises, im Jahresmittel wird sowohl für 2019 als auch 2020 von einem Barreelpreis von 67 USD ausgegangen, wenn auch große Unsicherheiten bezüglich dieser Prognosen herrschen (Weltbank, Jänner 2019).

² Der durchschnittliche Rohölpreis berechnet sich als einfacher Durchschnitt der Sorten Brent, WTI und Dubai Rohöl, welche auch im Index des HWWI berücksichtigt sind.

Bezüglich der Preisentwicklung der Industrierohstoffe ist wieder der Handelskonflikt zwischen den USA und China und die damit einhergehende Dämpfung des Weltwirtschaftswachstums ausschlaggebend. Konkret ist die US-Nachfrage nach Stahl und Stahlprodukten durch die erhobenen Zölle aus China begrenzt und führten zu einem stetigen Fall des Teilindexes für Industrierohstoffe des HWWI im zweiten Halbjahr 2018. Allen voran die fallenden Preise für Nichteisenmetalle trieben diese Entwicklung und sorgten für das Erreichen des Jahrestiefstands im Dezember. Während der Preisindex für Nahrungs- und Genussmittel im ersten Halbjahr 2018 noch eine steigende Tendenz aufwies, ließ sich für die zweite Hälfte eine Abwärtsbewegung beobachten. In Bezug auf Mais- und Sojaprodukte spielte auch hier die angespannte Situation zwischen den USA und China eine Rolle, hingegen ließen gute Ernten und hohe Lagerbestände bei Kaffee, Kakao, Kokos- und Palmöl die Preise fallen (Knauf, 2019).

Abbildung 2: **Entwicklung der globalen Rohstoffpreise**



Quelle: HWWI.

2 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit

Bezogen auf die Wettbewerbsfähigkeit zeigt sich mit Ausnahme der USA für die Industriestaaten ein relativ homogenes Bild. Gemessen am realen effektiven Wechselkursindex (REER) verschlechterte sich die Wettbewerbslage für die USA, während sich die Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums und der übrigen Industriestaaten im Vergleich zum Vorjahr kaum veränderte.³ Hier ist

³ Der effektive Wechselkurs ist ein Indikator, welcher als ein gewichteter Außenwert der jeweiligen Währung gesehen werden kann – erkennbar durch den Begriff „effektiv“. Der reale effektive Wechselkurs kann nun nicht mehr als Tauschwert von Währungen, sondern vielmehr von Gütern gesehen werden. Eine Aufwertung hat somit einen direkten Einfluss auf Im- und Exporte und somit auf die Handelsbilanz. Ein Anstieg des Index

für das Jahr 2018 eine nominelle Aufwertung des USD, die einer starken Abwertung 2017 folgte, ausschlaggebend. Da die Güterpreise selbst meist rigider sind, spiegelt sich dies auch in der Dynamik des realen effektiven Wechselkursindex der USA wider. Die fortschreitenden Zinsanhebungen der FED ist einer der Hauptfaktoren für die Aufwertung des Dollars gegenüber den meisten Währungen. So wurden entgegen den Wünschen von Präsident Trump die Leitzinsen im Jahr 2018 insgesamt viermal erhöht und das Zielband beträgt aktuell 2,25–2,50%. Die EZB hat mit Ende vorherigen Jahres ihr Programm zum Ankauf von Staats- und Unternehmensanleihen beendet, jedoch werden Gelder auslaufender Papiere reinvestiert. Bezogen auf Zinserhöhungen für den Euroraum wurde verlautbart, dass frühestens nach dem Sommer 2019 damit zu rechnen ist, dass ein Normalisierungspfad beschritten wird. Das britische Pfund kam im Jahr 2018 relativ wenig unter Druck, allerdings ist hier die unklare Situation in Bezug auf den EU-Austritt Großbritanniens ein Punkt, der durchaus für Volatilität sorgen könnte. Ähnlich erging es dem japanischen Yen, der trotz gewisser Fluktuationen gegen gewisse Währungen insgesamt relativ stabil geblieben ist.

In China konnte die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von einem ohnehin hohen Level weiter gesteigert werden, nach einer geringfügigen Verschlechterung im Jahr 2017. Hier wird zukünftig natürlich der Handelskonflikt mit den USA eine wichtige Rolle spielen, dessen Ausgang bisher nicht klar ist. Für Russland setzte sich der Trend der Steigerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit aus dem Jahr 2017 weiter fort, der real effektive Wechselkursindex sank im Jahr 2018 beständig ab. Für Brasilien ergab sich ein ähnliches Bild, wenn auch im dritten Quartal die Rallye des brasilianischen Reals nach der Wahl von Jair Bolsonaro zum Präsidenten zu einem kurzfristigen Anstiegs der REER führte.

Als weiterer Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten können die Lohnstückkosten herangezogen werden, welche für viele OECD-Länder verfügbar sind, wenn auch in einigen Fällen nur für die ersten drei Quartale 2018. Im Euroraum ergab sich über das Jahr 2018 eine kontinuierliche Steigerung der realen Lohnstückkosten, die unter anderem auf die veränderte Situation am Arbeitsmarkt zurückzuführen ist. Dabei hat sich diese Entwicklung zumindest in den ersten beiden Quartalen 2018 noch nicht in der Inflationsrate niedergeschlagen (OeNB, Oktober 2018). Für die USA ergaben sich zwar insgesamt auch gestiegene Lohnstückkosten, jedoch dürfte sich der Anstieg weniger stark ausprägen als im Euroraum, was einer relativen Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber diesem gleichkommt. In Großbritannien ist ein noch stärkerer Anstieg beobachtbar, daraus resultiert auch ein relativer Verlust der Wettbewerbsfähigkeit. Für China lässt sich ein Verlust der relativen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen asiatischen Staaten feststellen. Dennoch bleibt es ein höchst wettbewerbsfähiger Standort im globalen Vergleich (Cui & Lu, 2018).

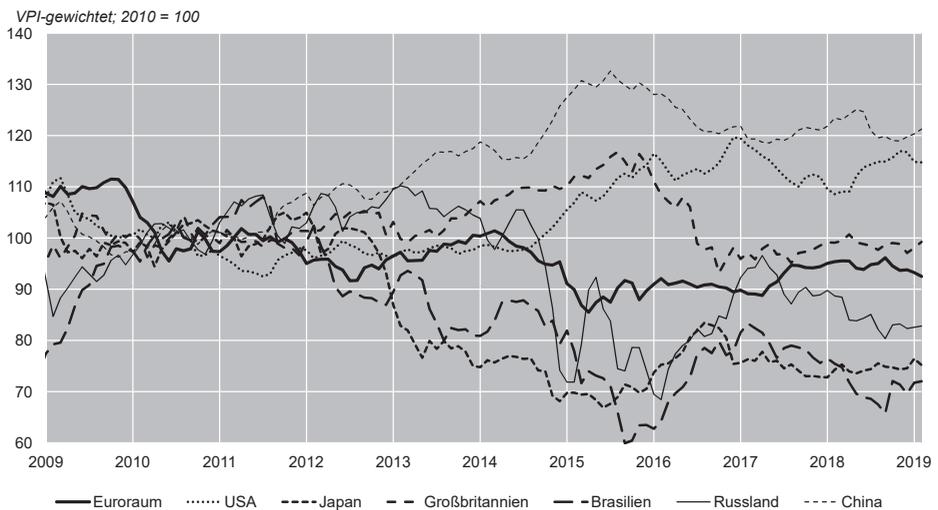
Der IWF sieht in seinem neuesten WEO keine Anzeichen eines nachhaltigen Anstiegs der Lohnstückkosten für die USA, Deutschland, Großbritannien oder Japan. Dies steht in Kontrast mit der prinzipiellen Straffung der Arbeitsmärkte

entspricht einer Aufwertung und stellt daher eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit dar.

te in diesen Volkswirtschaften im Rahmen des wirtschaftlichen Aufschwungs 2017/18. Allerdings ist laut IWF das träge Lohnwachstum ungefähr im Gleichschritt mit den niedrigen Produktivitätszuwächsen, die seit der Finanzkrise vorherrschen, und dürfte somit zumindest derzeit zu keinen dauerhaften Verschiebungen der Wettbewerbsfähigkeit führen (IWF, April 2019).

In den Staaten Zentral-, Ost und Südeuropas stiegen die Lohnstückkosten im Jahr 2018 deutlich an, nachdem sich Verknappungserscheinungen auf den Arbeitsmärkten in einem starken nominellen Lohnwachstum niederschlugen. Die nicht damit einhergehenden Produktivitätszuwächse führten dazu, dass die Lohnstückkosten stiegen und dementsprechend die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Region relativ etwas abnahm (OeNB, Dezember 2018).

Abbildung 3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit



Quelle: IWF, Macrobond, OeNB.

Für eine allgemeine Betrachtung der preislichen und nichtpreislichen Wettbewerbsfähigkeit kann der *Global Competitiveness Index 4.0* (GCI) des *World Economic Forum* herangezogen werden. Dabei ist zu beachten, dass die Methodologie zur Berechnung des Index sich mit der neuesten Ausgabe des dazugehörigen Reports erheblich geändert hat. Aufgrund geänderter Anforderungen durch Transformationen hin zur *Industrie 4.0* und der fortschreitenden Digitalisierung wurden verstärkt Faktoren wie Humankapitalbildung, Innovationsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit an neue Gegebenheiten miteinbezogen. Von den 98 Indikatoren, die in diesen neuen Index einfließen, wurden nur 34 von der vorhergehenden Methodologie übernommen, 64 neue in den Bereichen der Weiterentwicklung und Nutzung von Technologie kamen hinzu. Nach wie vor werden bei der Berechnung des GCI 4.0 auch nach der Überarbeitung ein möglichst kleiner Staatssektor sowie flexible Arbeits- und Finanzmärkte als erstrebenswert gesehen und fließen somit positiv ein (WEF, 2018).

Im Jahr 2018 waren die USA, Singapur und Deutschland laut GCI 4.0 die drei wettbewerbsfähigsten Länder weltweit. Verglichen mit dem Ranking 2017,

welches mit der aktuellen Methodologie neu berechnet wurde und somit tatsächlich vergleichbar ist, ergab sich in der Gruppe der absoluten Spitzenreiter keine Änderung. Die Schweiz landete wieder am vierten Rang, während Japan sich um drei Ränge auf den fünften Rang verbessern konnte. Nach Deutschland zählten die Niederlande (Rang 6) und Großbritannien (Rang 8) zu den wettbewerbsfähigsten Ländern der EU. Österreich verschlechterte sich im Ranking um einen Platz auf Rang 22 (WEF, 2018).

3 Globale Warenhandelsströme

Die lang erhoffte Trendumkehr in der Dynamik des Welthandels aus dem Jahr 2017 hat bereits wieder starken Gegenwind bekommen. Wuchs der Welthandel laut CPB World Trade Monitor 2017 mit dynamischen 4,7% im Durchschnitt, betrug dieses Wachstum im Jahr 2018 nur noch 3,3%. Dabei ist ein steiler Abfall vor allem gegen Jahresende 2018 zu beachten (siehe Abbildung 4). Im Dezember war zum ersten Mal seit Jänner 2016 eine Kontraktion des Welthandelsvolumens zu verzeichnen, wobei durch den Shutdown der US-Regierung, der sich bis Ende Jänner 2019 zog, mit Stand März 2019 keine genauen Daten für die USA vorhanden waren (CPB, März 2019). Durch die verhaltene Entwicklung des globalen Handels und die weiterhin bestehenden erheblichen Unsicherheiten betreffend der andauernden Handelskonflikte vonseiten der USA waren die Prognoserisiken nach unten gerichtet und negative Auswirkungen auf das Investitionsklima bereits beobachtbar (OeNB, Jänner 2019b).

Der Rückgang des Güterhandels im Jahr 2018 war prononcierter als zuvor angenommen. Dies zeigen auch die Rückgänge bei den globalen Exportaufträgen und der Industrieproduktion. Vor allem die Produktion von Kapitalgütern war global gesehen rückläufig. Diese Gütergruppe ist besonders handelsintensiv und hat durch die starke Verflechtung über globale Wertschöpfungsketten einen wichtigen Einfluss auf die Gesamtentwicklung des Welthandels. Ein zusätzlicher Faktor ist die Entwicklung des Dollars gegenüber dem Euro und dessen Bedeutung als Fakturierungswährung (Maggiore, Neiman & Schreger, 2018). Auch die graduelle Normalisierung der Geldpolitiken wichtiger Zentralbanken, welche unter anderem auch die Refinanzierungsbedingungen der Schwellenländer erschweren, kann als Grund für die schwächere Dynamik angeführt werden. Vor dem Hintergrund des steigenden Konfliktpotentials zwischen großen Volkswirtschaften (allen voran der USA und China) waren vor allem auch der Handel von Intermediärgütern betroffen, mit negativen Auswirkungen auf internationale Wertschöpfungsketten (Boffa, Jansen & Solleder, Dezember 2018).

Die von Präsident Trump angekündigte Trendwende im internationalen Freihandel, mit der er den Abbau des US-Außenhandelsdefizits erreichen will, führt immer wieder zu einem Aufflammen von Handelskonflikten. Neben dem bereits neu verhandelten NAFTA-Freihandelsabkommen lag dabei der Hauptfokus auf Importzöllen vor allem auf Waren aus China, aber auch aus der EU. Zu Jahresbeginn 2018 wurden zunächst Zölle auf Waschmaschinen und Solaranlagen vonseiten der USA erhoben, die jedoch rückblickend im Vergleich

zu den später erhobenen Zöllen auf Aluminium und Stahl, die seit Juni 2018 auch auf solche Produkte aus der EU anfallen, als relativ unwichtig wahrgenommen wurden. Mit der Androhung, auch auf importierte Fahrzeuge aus der EU Zölle erheben zu wollen, wurde viel Aufsehen erregt, allerdings konnte am 25. Juli 2018 ein Deal zwischen den USA und der EU geschlossen werden, um diese zu vermeiden. Anders stellt sich die Situation gegenüber China dar. Hier kam es im Sommer zu einem Abtausch an Drohungen bezüglich der Einführung von Importzöllen auf eine große Palette von Gütern. Diese wurden im Juli 2018 dann auch tatsächlich eingeführt, wobei die Zölle vonseiten der USA vor allem High-Tech- und Industriegüter betreffen, während von China Einfuhrzölle auf Landwirtschafts-, aber auch Automobilprodukte erhoben werden. Während diese erste Runde an Zöllen auf Produkte mit einem Gegenwert von 34 Mrd USD anfielen, wurden in einer zweiten Runde im August 2018 von beiden Seiten weitere Zölle auf Produkte im Gegenwert von 16 Mrd USD verhängt. Im September kam es dann zu der bis dato betragsmäßig höchsten Zollmaßnahme vonseiten der USA auf chinesische Produkte mit einem Gegenwert von 200 Mrd USD, gefolgt von Vergeltungszöllen Chinas auf US-Güter in der Höhe von 60 Mrd USD. So unterlagen 2018 12% der US-amerikanischen Güterimporte neuen Importzöllen, während 6,5% der importierten Güter in China betroffen waren. Global gesehen waren 2018 knapp 2,5% der gehandelten Waren durch neue Zölle betroffen. (Weltbank, Jänner 2019). Im Rahmen des G20-Gipfels in Buenos Aires im Dezember 2018 wurde zwischen den USA und China ein temporäres Abkommen geschlossen, das auf eine Deeskalation des Handelskonfliktes abzielt und in dem beide Seiten von einer Neueinführung von Zöllen absehen. Zunächst nur für 90 Tage, also bis 1. März 2019, vereinbart, wurde dieses Abkommen ohne Angabe einer neuen Deadline von Präsident Trump mit Verweis auf Fortschritte bei den Handelsverhandlungen mit China verlängert.

Die derzeit stattfindenden Verhandlungen lassen zwar auf die Vermeidung einer weiteren Eskalation hoffen, dennoch bleiben die Unsicherheiten weiterhin hoch. Diese Unsicherheiten werden auch im *Consumer Confidence Index* (CCI) und vor allem im *Business Confidence Index* (BCI) der OECD reflektiert, die seit Jahresbeginn 2018 fast kontinuierlich eine Abwärtsbewegung zeigten und so eine pessimistischere Einschätzung der zukünftigen Entwicklung signalisierten.

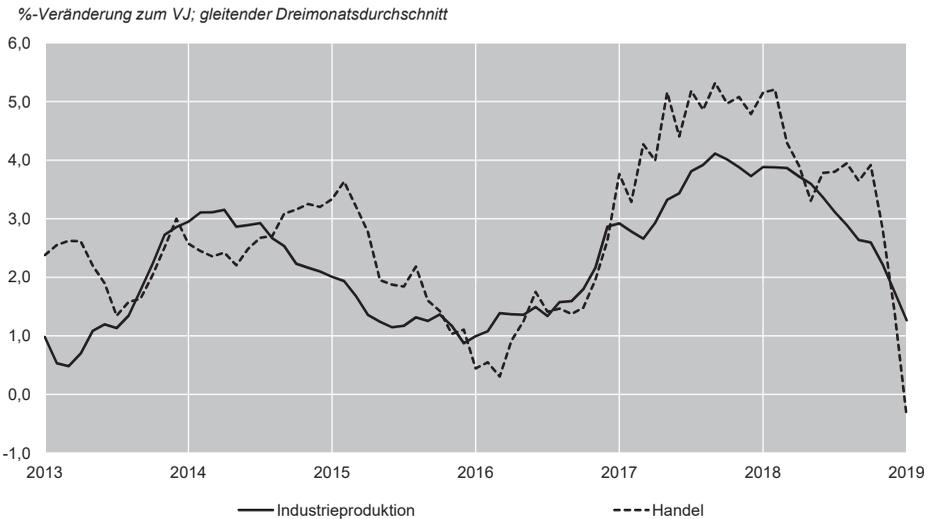
Die Zuspitzung der Handelskonflikte lässt sich daran festhalten, dass laut *World Trade Organization* (WTO) in der Periode von Oktober 2017 bis Oktober 2018 ein signifikanter Zuwachs an Maßnahmen zur Einschränkung des freien Waren- und Dienstleistungsverkehrs registriert wurde. Obwohl den 137 neu eingeführten, handelsbeschränkenden Maßnahmen 162 gegenüberstehen, die freihandelsunterstützend wirken, ist der Erfassungsgrad bei den Ersteren fast doppelt so hoch. So entspricht der Umfang der importbeschränkenden Maßnahmen mit knapp 600 Mrd USD dem Siebenfachen im Vergleich zum Vorjahr und ist damit fast doppelt so hoch wie der Umfang der im selben Zeitraum erlassenen importunterstützenden Maßnahmen. Die WTO hält in ihrem Bericht fest, dass eine weitere Eskalation bzw Fortführung des derzeitigen Trends zu potentiell großen Risiken für die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, also auch für Wirtschaftswachstum, Arbeitslosigkeit und Inflation, führen könnte (WTO, November 2018).

3.1 Handel und Industrieproduktion

Die Industrieproduktion, die oft als Vorlaufindikator für die Gesamtwirtschaft und den Handel im Speziellen herangezogen wird, wies ebenso wie der Welthandel im Verlauf 2018 einen stark rückläufigen Trend auf. Die Dynamik schwächelte in einer Reihe von Ländern, ein Trend, der sich mit Jahresende noch verstärkte. So fiel die Industrieproduktion den Euroraum laut Eurostat um 4,2% im Jahresvergleich im Dezember (-2,7% für EU-28). Auch in den USA ließ sich laut FED mit Jänner 2019 das erste Mal seit einigen Monaten ein Rückgang im Vergleich zum Vormonat beobachten, im Februar war hingegen wieder ein leichtes Steigen verzeichnet worden. Ein verhaltener Trend lässt sich auch in China beobachten und in den CESEE-Ländern ist genauso seit Herbst 2018 eine Abschwächung der Dynamik erkennbar (OeNB, Jänner 2019c).

Das Verhältnis zwischen Welthandels- zu Weltwirtschaftswachstum (Handelstendenzelastizität) wies im Jahr 2017, wie aus Abbildung 4 zu entnehmen ist, durchgehend einen Wert von über eins auf. Dieser Trend ließ sich auch 2018 über weite Strecken beobachten, jedoch wies die Elastizität ein prozyklisches Verhalten auf und verringerte sich tendenziell wieder etwas im Lauf des Jahres. Es ist zu erwarten, dass sie sich mittelfristig etwa bei einem Wert von eins einpendelt. Angesichts der derzeit unklaren Situation (Handelskonflikte, Brexit) ist auch ein kurzfristiges Absinken auf unter eins durchaus denkbar.

Während 2017 die beachtliche Entwicklung des globalen Waren- und Dienstleistungshandels insbesondere von den Schwellen- und Entwicklungsländern getragen wurde, konnte sich der Welthandel 2018 nicht mehr auf diesen Treiber verlassen. Lagen die Zuwachsraten dieser Länder 2017 laut CPB bei den Exporten und Importen bei 4,6% bzw 7,5%, so ist ein Rückgang auf 5,4% Wachstum bei den Exporten und knapp 3,7% bei den Importen für 2018 beobachtbar. Diese starke Abbremsung der Nachfrage kann zu einem großen Teil auf den Rückzug Asiens als globale Nachfragequelle zurückgeführt werden und allen voran China hat mit der Handelsstreitigkeit der USA zu kämpfen. Die Rolle Asiens als Wachstumstreiber des Welthandels ist dementsprechend gedämpft (UNCTAD, 2018a).

Abbildung 4: **Handel und Industrieproduktion verlangsamen sich wieder**

Quelle: Macrobond; CPB (Central Planning Bureau).

3.2 Regionale Entwicklung

Direkt zu Jahresbeginn 2018 kam es zu einer Verlangsamung der Zuwachsraten der Warenexporte sowohl global gesehen als auch zumeist auf regionaler Ebene. Einzig die USA konnten in der ersten Hälfte des vergangenen Jahres konstant positive Zuwachsraten im Monatsvergleich aufweisen, was sich vielleicht mit der noch aus dem Jahr 2017 nachwirkenden realen Abwertung des Dollars erklären lassen könnte. Doch auch hier ist seit Juli ein Rückgang der Exporte beobachtbar, was mit dem Zeitpunkt der Eskalation der Handelskonflikte mit China und gleichzeitig dem Beginn einer realen Aufwertung des Dollars zusammenfällt. Auf der anderen Seite des Konflikts verlief die Exportentwicklung der Region Asien mit China als großem Bestandteil noch etwas volatil. Wurde Anfang des Jahres kurzzeitig ein Hoch registriert, gab es einen starken Verfall bis hin zur Mitte des Jahres. Interessanterweise erholten sich die Güterexporte daraufhin just zu der Zeit, in der die neuen US-Zölle auf chinesische Produkte eingeführt wurden, und erreichten im Oktober ein neues Allzeithoch, ehe es wieder zu einem Abfallen kam. Diese Volatilitäten trieben die Gesamtentwicklung der Warenexporte der Schwellen- und Entwicklungsländer, die dadurch, trotz der anhaltend positiven Entwicklungen sowohl in Lateinamerika als auch in Afrika und dem Nahen Osten, erhebliche Schwankungen aufwies. Für Letztere ist natürlich der weitere Verlauf des Rohölpreises von besonderer Wichtigkeit, die Exporte der Rohstoffexporteure in dieser Region korrelieren sehr stark mit diesem. In Lateinamerika dürfte die Überwindung der Rezession der Vorjahre für gute Wachstumsraten gesorgt haben.

Im Vergleich dazu wies die Entwicklung der Warenexporte in den Industrieländern eine eher stagnierende Tendenz auf. Aggregiert wuchsen die Gü-

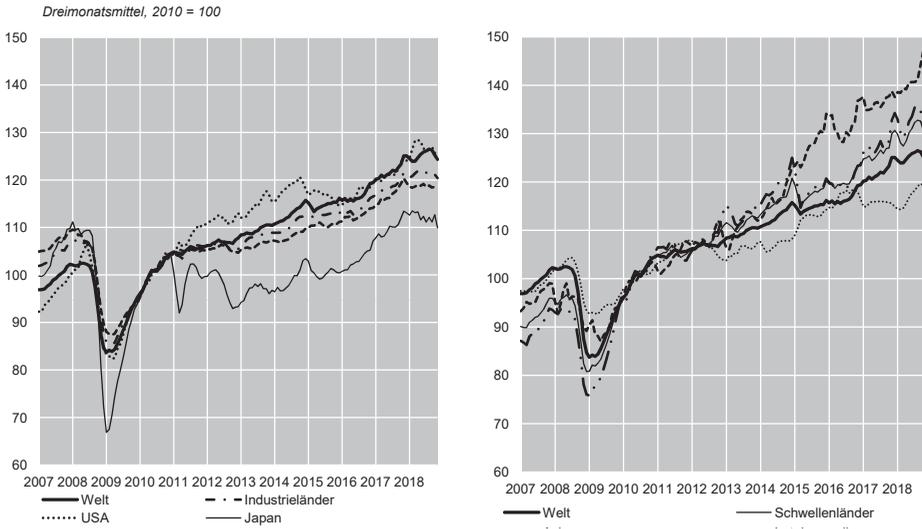
terausfuhren mit 2,9% im Jahresschnitt, wobei sich die Wachstumsdynamik vor allem gegen Ende 2018 abschwächte. Im Euroraum ließ sich eine ähnliche Entwicklung beobachten, wobei hier die Wachstumsraten zu Beginn zwar etwas höher ausfielen im Jahresvergleich, allerdings kam es im Dezember 2018 sogar zu einem Rückgang des Exportniveaus im Vergleich zum Vorjahr. Auch in Japan folgten die Warenexporte diesem Muster, wobei es hier jedoch nie zu einer Kontraktion der Güterausfuhren im Jahresvergleich kam. Generell lässt sich festhalten, dass die positive Dynamik des globalen Warenexports nach wie vor von den Schwellen- und Entwicklungsländern geprägt wird. Seit den Krisenjahren wachsen die Exportniveaus dieser Länder über dem globalen Durchschnitt, während die entwickelten Länder, mit Ausnahme der USA, eher hinterherhinken.

Importseitig zeigt sich ein vergleichbares Bild auf aggregierter Ebene. Global gesehen fiel der Zuwachs an Güterimporten im Jahr 2018 um 0,9% niedriger als im Jahr davor aus und erreichte einen Wert von durchschnittlich 4,1% im Jahresvergleich. Dabei war auch hier eine langsamer werdende Dynamik gegen Jahresende hin beobachtbar. Diese Tendenz ließ sich auch bei den Industrieländern feststellen, mit durchaus heterogenen Entwicklungen bei den wichtigsten Vertretern dieser Ländergruppe. In den USA wurde mit einem durchschnittlichen Anstieg der Importnachfrage um 5,5% im Jahresschnitt ein relativ starker Zuwachs verzeichnet, der sich durch abwechselnde Expansionen und Kontraktionen im Monatsvergleich auszeichnete. Interessanterweise waren hier vor allem in den Monaten nach bzw während der Eskalationen im Handelskonflikt mit China die höchsten Zuwachsraten beobachtbar. Im Euroraum hingegen verhielten sich die Warenimporte ähnlich zu den Exporten, so gab es auch hier eine unterjährige Verlangsamung der Dynamik bis hin zu einer Kontraktion in den letzten Monaten. Im Jahresschnitt wuchsen die Wareneinfuhren der 19 Euroraumländer durchschnittlich nur um 2,3% im Vergleich zum Jahr 2017. Japans Güterimporte entwickelten sich etwas dynamischer und erreichten mit Jahresende 2018 ein neues Allzeithoch, nachdem vor allem im zweiten, aber auch schon gegen Ende des ersten Quartals schwächere Zuwächse verzeichnet wurden.

Bei den Entwicklungsländern bzw den darin enthaltenen Regionen zeigte sich ein ähnlich heterogenes Bild. Die Wareneinfuhren in Afrika und dem Nahen Osten wiesen auch im Jahr 2018, ähnlich zu 2017, eine unverändert schwache Dynamik auf, wobei zumindest der seit 2016 anhaltende Abwärtstrend gestoppt werden konnte. Dennoch verzeichneten die Güterimporte kaum ein Wachstum. Ganz anders entwickelten sich die Importe Lateinamerikas, mit 5,6% im Jahresschnitt wurde hier ein robustes Importwachstum erreicht, im Einklang mit der Überwindung der Rezession in wichtigen lateinamerikanischen Volkswirtschaften. Die Importnachfrage Asiens war größtenteils auch im Jahr 2018 robust, wobei gegen Jahresende die Dynamik entscheidend nachließ. Stellvertretend für die Region sind in China trotz der Dispute mit den USA starke Nachfrageimpulse erkennbar gewesen, wobei eine weitere Eskalation der Handelskonflikte einige Risiken für die Zukunft bereithalten. Nichtsdestotrotz ist die chinesische Nachfrage durch fiskalische und geldpolitische Impulse zumindest vorübergehend den negativen Effekten der Zolleinführungen gegen-

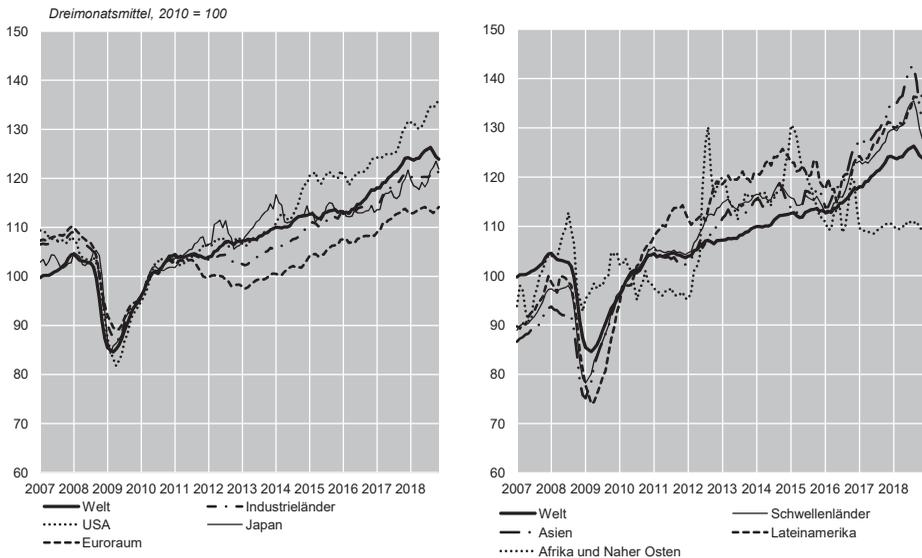
über robust. Die Verlagerung der Inlandsnachfrage hin zu privatem Konsum unterstützt diese Tendenz, trotzdem bleibt die Exportquote Chinas hoch. Die geringere Nachfrage nach Kapitalgütern vonseiten Chinas könnte die Dynamik der Warenimporte in den kommenden Perioden prägen (Weltbank, Jänner 2019).

Abbildung 5: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte nach Regionen



Quelle: UNCTAD, Macrobond.

Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenimporte nach Regionen



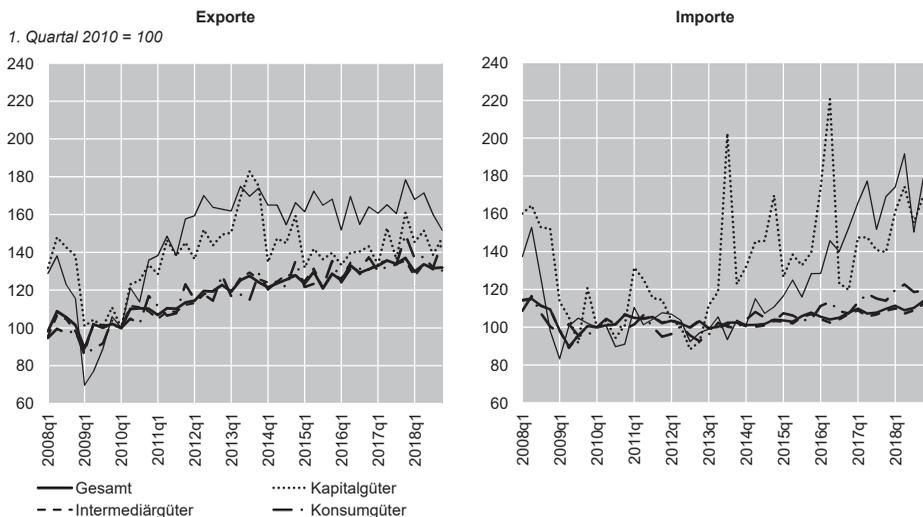
Quelle: CPB world trade monitor.

3.3 Sektorale Entwicklungen

Stellvertretend für den Welthandel verwenden wir zur Analyse rezenter Entwicklungen in ausgewählten Gütergruppen sektorale Handelsdaten der EU-28. Diese sind frühzeitig verfügbar und insofern repräsentativ, als die EU-28 einen großen Anteil des Welthandels ausmacht. Diese können aus Abbildung 7 abgelesen werden.

Zunächst sollte beachtet werden, dass das Gesamtniveau der Exporte der EU im Jahresvergleich stetig niedriger als im Vorjahr war. Im Durchschnitt sanken die Exporte dabei um 2,3% im Vergleich zu 2017. Charakteristisch waren ein relativ starker Zuwachs bei fast allen Gütergruppen im ersten Quartal des vergangenen Jahres. Einzige Ausnahme war hier der Export der Intermediärgüter, welcher eine Kontraktion aufwies und damit auch die Kontraktion der Gesamtexporte im ersten Quartal trieb. In den folgenden zwei Quartalen war bei allen Gütergruppen eine Einbremsung der Dynamiken zu beobachten, die jedoch wie zB im Falle der Kapitalgüter auf teilweise stark negativen Basiseffekten beruhte. Besonders beachtenswert ist der starke Verfall bei den Exporten aller Gütergruppen im vierten Quartal. Obwohl auch hier Basiseffekte eine Rolle spielten, lassen ein Rückgang der Exporte bei den Automobilen von fast 15% und von über 8% bei den Kapitalgütern im Jahresvergleich auf tieferegehende Probleme rückschließen. Dabei sollte natürlich die Rolle Deutschlands beim Automobilexport und dessen schwache Performance im letzten Quartal beachtet werden.

Abbildung 7: **Reale Entwicklung der Ex- und Importe nach Verwendungszweck**



Quelle: CPB world trade monitor.

Konträr zu den Exporten der EU entwickelten sich die Importe. Der positive Trend aus dem Jahr 2017 setzte sich auch 2018 fort und so wurden im Jahresvergleich kontinuierlich höhere Einfuhrvolumen verzeichnet. Dies trifft auch,

mit Ausnahme der Automobilimporte im dritten Quartal, für alle Gütergruppen zu. Vor allem die Importe von Kapitalgütern wiesen ganzjährig sehr hohe Wachstumsraten auf, im Durchschnitt wuchsen diese mit 15% im Jahr 2018. Im Gegenzug dazu zeichneten sich die Einfuhren von Intermediärgütern mit sehr moderaten, konstant bleibenden Zuwachsraten aus. Bei den Automobilimporten kam es in den ersten beiden Quartalen 2018 zu vergleichsweise starken Zuwächsen, woraufhin jedoch im dritten Quartal ein Einbruch folgte. Zuletzt gab es aber auch hier eine gewisse Erholung.

3.4 Kurzfristiger Ausblick

Der Ausblick für den Welthandel 2019 ist angesichts der weiterhin ungewissen Situation (globale Handelskonflikte, Brexit) mit enormen Unsicherheiten verbunden und weist tendenziell Abwärtsrisiken auf. Dies zeigt sich auch in aktuellen Vorlaufindikatoren, sowohl beim *WTO World Trade Outlook Indicator* (WTOI) als auch beim *Baltic Dry Index* (BDI).

Der WTOI ist als aktuelles Update (quartalsweise) für die Entwicklung der neuesten Trends im weltweiten Warenhandel konzipiert. Er liefert ein Echtzeit-Signal der näheren Zukunft für Interessengruppen des internationalen Handels, nachdem globale Handelsdaten nur mit langen Zeitverzögerungen verfügbar sind. Der Index soll hauptsächlich Wendepunkte und Momentaufnahmen für die kurze Frist abschätzen lassen und als Zusatzinformation für andere Vorhersagen gesehen werden. Der WTOI ist ein zusammengesetzter Index bestehend aus Indikatoren für Exportaufträge, Flugfracht, Containerverschiffung, Automobilverkäufe und -produktion, elektronische Komponenten und Agrarrohstoffe (WTO, August 2017). Für das erste Quartal 2019 weist der WTOI den niedrigsten Stand seit März 2010 auf, mit einem Wert von 96,3 liegt er eindeutig unter dem Referenzwert von 100, der eine durchschnittliche Expansion des Welthandels signalisieren würde. Damit deutet der Indikator eindeutig auf unterdurchschnittliche Wachstumsraten hin und lässt eine sich fortsetzende Abkühlung der Dynamik erwarten. Beachtenswert hierbei ist, dass bis auf die Containerverschiffung alle Komponenten einen negativen Trend aufweisen und unter dem Basiswert liegen. Dies sollte laut WTO ein Warnzeichen für eine mögliche weitere Konjunkturabkühlung sein, sollten die Spannungen, die derzeit im Handel herrschen, nicht gelöst werden können (WTO, Februar 2019).

Eine ähnliche Entwicklung suggeriert der Baltic Dry Index. Dieser Frühindikator für die Entwicklung des Welthandels wird von der Baltic Exchange in London täglich veröffentlicht. Er bildet die Frachtkosten von Gütern wie Getreide, Kohle, Eisenerz, Kupfer und anderen Rohstoffen ab, welche über Frachtraten von Containerschiffen berechnet werden (Lin & Sim, 2013). Der Index reagiert vor allem seit der Krise hauptsächlich auf Nachfrageschwankungen, denn das Angebot verändert sich erstens nur sehr träge, da ein Schiffsbau relativ viel Zeit beansprucht und Kosten verursacht, und zweitens besteht nach wie vor ein Überangebot an Schiffen seit dem Jahr 2010. Seit der Krise wird daher ein positiver Zusammenhang zwischen dem Indexwert und dem Welthandel beobachtet: Der Index steigt, wenn die Nachfrage nach Rohstoffen zunimmt, und er sinkt, wenn die Nachfrage abnimmt.

Direkt zu Beginn des Vorjahres setzte der BDI seinen Verfall ausgehend vom Dezember 2017 weiter fort, erholte sich jedoch im zweiten Quartal und erreichte, nach einem kurzen Einbruch im Mai, im August 2018 seinen Höchststand, der gleichzeitig auch ein Fünfjahreshoch markierte. Dieser konnte auch für das dritte Quartal annähernd gehalten werden. Simultan mit dem Rohölpreisverfall beginnend im Oktober 2018 lässt sich wiederum ein starkes Abfallen des BDI beobachten nahe zum Tiefststand des Indexwertes von 2016. Als Frühindikator für den Welthandel lässt dieser massive Verfall in den letzten Monaten trotz der hohen allgemeinen Volatilität des Indexes auf eine eher negative Entwicklung für den Welthandel schließen. Dies wäre auch in Einklang mit den Einschätzungen, die der WTO signalisiert, und unterstreicht somit wieder die Wichtigkeit der Lösung etwaiger Handelskonflikte, allen voran jener zwischen den USA und China.

Neben diesen Indikatoren zeigt auch die Exportkomponente des *Purchasing Manager Index* (PMI) Zeichen einer Abschwächung. Beim PMI werden via Umfragen die Meinungen führender Wirtschaftsvertreter bezüglich der zukünftigen Situation erhoben. Die Exportkomponente (genauer gesagt: neue Exportaufträge) wird oft als Frühindikator für die Handelsentwicklung herangezogen. Sie befand sich seit Beginn 2018 in einer Abwärtsbewegung. Hier signalisieren mittlerweile zehn der 26 Sektoren, die mit einfließen, eine erwartete Kontraktion, im Vergleich dazu war im Vorjahr kein einziger Sektor unter dem Basiswert von 50. Vor allem die Automobilindustrie, die maschinenerzeugende Industrie und die Metall- und Bergbauindustrie wiesen im Februar starke Rückgänge auf.

Die Prognosen des IWF bezüglich der Entwicklung des globalen Handelsvolumens für Güter und Dienstleistungen für die Jahre 2019 (3,4%) und 2020 (3,9%) sind unter anderem aufgrund der Handelskonflikte sowie Unsicherheiten über die Modalität des Brexits mit massiven Abwärtsrisiken versehen. Zusätzliche Faktoren, die die mittelfristigen Aussichten für die Entwicklung des Welthandels trüben, ergeben sich aus der fortschreitenden Ausreifung der globalen Wertschöpfungsketten, ein Umstand, der die internationalen Investitionsmöglichkeiten der letzten Jahre und Jahrzehnte ausdünnert und so weniger Spielraum für zukünftige Investitionen bietet (IWF, April 2019).

4 Entwicklung des weltweiten Dienstleistungshandels

Ebenso wie der Güterhandel wies auch die Dynamik im Dienstleistungshandel eine Moderation mit fortschreitendem Jahresverlauf auf, wenngleich auf höherem Niveau. Die etwas höheren Wachstumsraten bei den Dienstleistungen stehen im Einklang mit einem steigenden Stellenwert des Dienstleistungshandels (Weltbank, Jänner 2019). Die UNCTAD beobachtete im ersten Quartal 2018 noch eine starke Expansion mit 15,2% im Jahresvergleich, auf die jedoch schwächere Ergebnisse im zweiten (9,8%) und dritten Quartal (4%) folgten (UNCTAD, Jänner 2019a). Laut WTO gab es wie auch beim Warenhandel heterogene Entwicklungen beim internationalen Handel mit Dienstleistungen auf regionaler Ebene, wobei hier das zweite Quartal 2018 bereits genauer

analysiert wurde. China verzeichnete exportseitig die höchsten Zuwachsraten aller Länder mit 23,1%, die EU konnte hier auf aggregierter Ebene um 12% mehr ausführen, während die Exporte der USA mit 5,6% etwas schwächer expandierten. Bei den Importen von Dienstleistungen wurde China mit einem Zuwachs von 9,4% nur von Russland (9,9%) übertroffen, während die EU mit 5,7% und die USA mit 4,4% ihre Importe in ungefähr gleichem Ausmaß steigern konnten. Auf sektoraler Ebene wuchsen warenbezogene Dienstleistungen am schnellsten mit 11,9% im Jahresvergleich, reisebezogene Dienstleistungen profitierten stark von der positiven Dynamik bei den Tourismuszahlen und wiesen mit 10,9% ebenso eine zweistellige Wachstumsrate auf. Auch transportbezogene Dienstleistungen expandierten relativ stark mit 8,4%, während sonstige kommerzielle Dienstleistungen mit 9,5% im zweiten Quartal 2018 wuchsen (WTO, November 2018)

Die *World Tourism Organization* (UNWTO) berichtet von einer sehr stark positiven Dynamik bei den Tourismuszahlen im Jahr 2018. Die Fortsetzung des Trends aus dem Jahr 2017, welches das stärkste Jahr seit 2010 mit 7% Wachstum darstellte, erhöhte laut UNWTO die internationalen Touristenzahlen 2018 um 6%, die so einen Stand von über 1,4 Mrd global gesehen erreichten. Die starken Wachstumswahlen der letzten Jahre führten dazu, dass dieser Stand zwei Jahre früher erreicht wurde als 2010 prognostiziert. Regional betrachtet wuchsen die Ankunftsahlen im Mittleren Osten mit 10% überdurchschnittlich hoch, ein weiteres Zeichen für eine Erholung des Tourismus in dieser Region nach einem bereits soliden Zuwachs von 5% im Jahr 2017, der einer Kontraktion im Jahr 2016 folgte. Auch Afrikas Tourismuszahlen überzeugten mit einem Plus von 7% an internationalen Touristen, während Amerika im Gesamten mit nur 3% Wachstum den unterdurchschnittlichen Wachstumstrend von 2017 fortsetzte. Europa, Asien und die Pazifikregion erlebten mit 6% weiterhin starke Zuwächse bei den Tourismuszahlen. Die UNWTO sieht als Gründe für die hohen Expansionsraten die starke Nachfrage nach Auslandsreisen in den wichtigsten Märkten und das zumindest im Jahr 2018 noch anhaltende vorteilhafte wirtschaftliche Umfeld. Die Aussichten für 2019 deuten auf ein etwas schwächeres Wachstum bei den Tourismuszahlen hin, Prognosen gehen derzeit von einem Wachstum von 3–4% aus, eine Entwicklung nahe dem langfristigen Trend (UNWTO, 2018).

5 Entwicklung der globalen Direktinvestitionen

Nach einem bereits schwachen Jahr 2016 sind im Jahr 2017 erneut die weltweiten FDI-Flüsse gesunken und entwickelten sich entgegen der positiven Erwartungen stark rückläufig. Dabei stand diese Entwicklung in starkem Gegensatz zur allgemein sehr positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung des Jahres 2017. Ein treibender Faktor des 23-prozentigen Rückgangs der FDI-Flüsse war ein massiver Abfall von 22% bei den grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen (M&A). Regional betrachtet zeigten vor allem die FDI-Flüsse in Schwellen- und Entwicklungsländer keine Erholung, nachdem sie 2016 um ein Zehntel gefallen waren (UNCTAD, 2018b). Auch im Jahr 2018 setzte sich

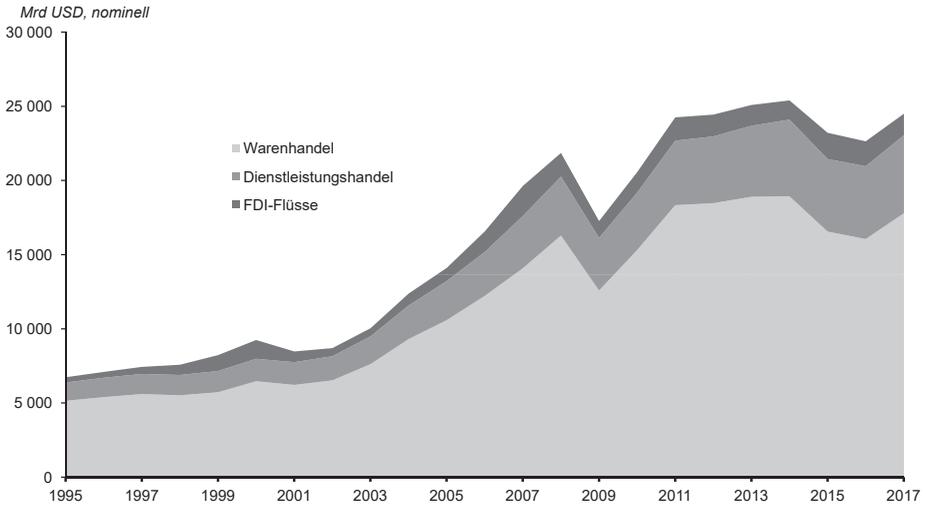
dieser Trend fort, die ausländischen Direktinvestitionen fielen wiederum um 19% im Vergleich zu 2017, trotz sich stabilisierender M&A-Aktivitäten (+19%), und sind damit wieder auf einem Tiefststand nach der globalen Finanzkrise angelangt. Der Rückgang konzentrierte sich hierbei fast komplett auf die Zuflüsse in entwickelte Länder, die um 40% auf circa 450 Mrd USD fielen. Diese Entwicklung wurde vorrangig durch große Gewinnrückführungen multinationaler Unternehmen aus den USA ausgelöst und traf vor allem Europa mit einem Rückgang von über 70% bei den Nettozuflüssen. Demgegenüber erwiesen sich die ausländischen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländer als robust, sie machen mittlerweile 58% der Gesamtdirektinvestitionen aus (UNCTAD, Jänner 2019b).

Der ausschlaggebende Faktor für den starken Verfall der Kapitalflüsse in die entwickelten Volkswirtschaften war das Inkrafttreten der Steuerreformen in den USA im Jänner 2018, die es multinationalen Unternehmen erleichterte, ihre Gewinne mit geringeren Steuerpflichten rückzuführen. Dadurch hatten diese weniger Anreize, ihre Gewinne im Ausland zu reinvestieren. Der Effekt dieser Reformen war vor allem in Europa beobachtbar und konzentrierte sich auch hier auf einige wenige Länder, allen voran Irland und die Schweiz. Insgesamt sanken die Reinvestitionen der USA um knapp 370 Mrd USD ab und obwohl sich eine mäßige Erholung später im Jahr 2018 abzeichnete, könnten die Reformen die FDI-Flüsse aus den USA strukturell sinken lassen (UNCTAD, Jänner 2019b).

Die ausländischen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländer zeigten einen kleinen Zuwachs von 3% im Jahr 2018, wobei sich dieser Zuwachs regional sehr heterogen verteilte. Der Haupttreiber des FDI-Wachstums war die Region Südostasien, in der sich die Direktinvestitionszuflüsse das dritte Jahr in Folge erhöhten (+11%), während in Lateinamerika ein Minus von 4% verzeichnet wurde. China, als größter Empfänger von Direktinvestitionen unter den Entwicklungsländern, konnte mit 142 Mrd USD an Zuflüssen ein Plus von 3% verzeichnen. Nach Asien gesamt flossen 2018 5% mehr FDIs, Afrika wies um 6% höhere Zuflüsse auf (UNCTAD, Jänner 2019b).

Für das Jahr 2019 erwartet die UNCTAD eine Erholung der Direktinvestitionsflüsse ausgehend von einem ungewöhnlich niedrigen Niveau. Nach dem Abebben der Gewinnrückführungen in die USA ist für die entwickelten Länder, die die höchsten Abflüsse zu verzeichnen hatten, eine Stabilisierung wahrscheinlich. Darüber hinaus ist ein signifikanter Anstieg bei angekündigten „Greenfield“-Investitionen beobachtbar. Allerdings sind der negative gesamtwirtschaftliche Ausblick, die schwierigeren Finanzierungsbedingungen und die Zunahme an protektionistischen Maßnahmen Gründe für einen lediglich verhaltenen Optimismus in Bezug auf eine Erholung der Direktinvestitionen (UNCTAD, Jänner 2019b).

Abbildung 8: **Leichte Aufwärtsdynamik bei internationalen Handel- und Direktinvestitionsströmen bis 2017**



Quelle: Eurostat, COMEXT.

6 Literatur

- Boffa, M., Jansen, M., & Solleder, O. (Dezember 2018), Value chain activity in the age of changing trade alliances. Von VoxEU.org – CEPR Policy Portal: <https://voxeu.org/article/value-chain-activity-age-changing-trade-alliances> abgerufen
- CPB (März 2019), CPB World Trade Monitor January 2018. CPB Memo.
- Cui, Y., & Lu, C. (2018), Are China's unit labour costs still competitive? A comparison with ASEAN countries. *Asian-Pacific Economic Literature*, S. 59–76.
- Europäische Kommission (2019), Winter Economic Forecast. Brüssel: Europäische Kommission.
- EZB (März 2019), March 2019 Eurosystem staff macroeconomic projections for the euro area. Frankfurt: EZB.
- IWF (April 2019), World Economic Outlook Update. Washington, DC: Internationaler Währungsfond.
- IWF (Jänner 2019), World Economic Outlook Update. Washington, DC: Internationaler Währungsfonds.
- Knauf, K. (2019), Konjunkturschlaglicht: Unsicherheit belastet Rohstoffpreisentwicklung. *Wirtschaftsdienst* 99 (2), S. 155–156.
- Lin, F., & Sim, N. C. (April 2013), Trade, income and the Baltic Dry Index. *European Economic Review*(59), S. 1–18.
- Maggiore, M., Neiman, B., & Schreger, J. (2018), The Rise of the Dollar and Fall of the Euro as International Currencies. National Bureau of Economic Research.

- Oberhofer, H., & Pfaffermayr, M. (2018), Estimating the trade and welfare effects of Brexit: A panel data structural gravity model.
- OeNB (Dezember 2018), Weitgehend stabile Inflation in CESEE trotz deutlicher Lohnzuwächse (von Josef Schreiner). In *Konjunktur aktuell*, S. 32–36.
- OeNB (Jänner 2019a), Überblick (von Klaus Vondra). In *Konjunktur aktuell – Jänner 2019*, S. 5.
- OeNB (Jänner 2019b), Weltweit schwächeres Wirtschaftswachstum für 2019 erwartet (von Christian Alexander Belabed). In *Konjunktur aktuell – Jänner 2019*, S. 6–10.
- OeNB (Jänner 2019c), EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Kojunkturreller Höhepunkt überschritten? (von Josef Schreiner). In *Konjunktur aktuell – Jänner 2019*, S. 11–13.
- OeNB (März 2019), EU-Mitgliedsstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Konjunkturabkühlung zum Jahresende 2018 (von Josef Schreiner). In *Konjunktur aktuell – März 2019*, S. 12–14.
- OeNB (Oktober 2018), Abwärtsrevisionen bei globalem Wachstum und Welthandel (von Maria Silgoner). In *Konjunktur aktuell – Oktober 2018*, S. 5–10.
- Stöllinger, R. (September 2018), Internationale Konjunktur- und Außenwirtschaftsentwicklungen. FIW-Kurzbericht Nr. 26, S. 1–4.
- UNCTAD (2018a), *Trade and Development Report*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2018b), *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (Jänner 2019a), *International Trade in Services 2018 Quarter 3*. Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (Jänner 2019b), *Investment Trends Monitor – Global FDI flows continue their slide in 2018*. Geneva: UNCTAD.
- UNWTO (2018), *World Tourism Barometer*. Madrid: UN.
- WEF (2018), *The Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Weltbank (Jänner 2019), *Global Economic Prospects*. Washington, DC: The World Bank Group.
- WTO (19. Februar 2019), *WTOI points to slower trade growth into first quarter of 2019*. Geneva: WTO.
- WTO (November 2018), *TPRB – Overview of developments in the international trading environment – Annual report by the Director-General – (Mid-October 2017 to mid-October 2018)*. Geneva: World Trade Organization.

The global economy grew by 3.6% in 2018, thus strong growth from the previous year (3.8%) continued at a somewhat weaker pace. However, signs of a significant deceleration in the underlying momentum during the year were discernible, manifesting themselves in sharp downward revisions of growth rate forecasts for many economies. Having been the driving force for global growth dynamics in 2017, economic growth in emerging and developing countries lost momentum in the past year resulting in a growth rate of 4.5% for these economies. Similarly, industrialized economies also grew slower in the past year, decelerating by 0.2 percentage points to an average growth rate of 2.2%. While a relatively strong expansion of the economy was recorded in the U.S. (2.9%), the rather weak dynamics of the Euro area (1.8%), Japan (0.8%) and the UK (1.4%) were responsible for this faltering performance. The moderating growth rates of China (6.6%), Latin America (1.0%) and emerging and developing economies of Europe (3.6%) in turn were crucial for the weaker dynamic of emerging and developing countries. The rebound of global trade in observed in 2017 was hit by some strong headwinds in 2018. With an average growth of 3.8% trade expansion was considerably slower in 2018 than in 2017 (5.4%). Especially at the end of 2018 a sharp deceleration of global trade growth has been observable. Uncertainties stemming from trade disputes of the U.S. with other economies, especially with China, are, in conjunction with a beginning economic slowdown, the main drivers for the weakening of trade growth. Going forward, these factor in combination with deteriorating financing conditions along with monetary policy normalisation paths of some important central banks will become a major factor shaping future developments of global trade. In the short-term, leading indicators like the *WTO World Trade Outlook Indicator*, the *Baltic Dry Index* and the *Purchasing Manager Index* point towards weaker world trade dynamics. Correspondingly, the current forecast of 3.4% trade growth in 2019 from the International Monetary Fund is subject to several downside risks. However, for 2020 an acceleration of the world trade momentum to 3.9% growth is expected.

JEL Codes: F14, F17

7 Tabellenanhang

Tabelle 2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	1 217 832	2 280 094	8,8	13,0	-3,6	10,8	19,0
United States	1 162 695	1 545 605	8,4	8,8	-6,3	6,7	7,9
Germany	1 322 189	1 448 191	9,6	8,3	-3,4	6,3	39,1
Japan	714 267	698 073	5,2	4,0	0,6	8,5	14,3
Netherlands	551 730	652 065	4,0	3,7	3,2	8,2	78,4
South Korea	371 213	562 026	2,7	3,2	0,0	14,3	36,5
Hong Kong	344 721	550 197	2,5	3,1	-5,9	13,3	161,1
France	559 848	535 120	4,0	3,1	-10,6	19,0	20,7
Italy	500 242	507 418	3,6	2,9	-1,0	6,8	26,2
United Kingdom	442 065	441 106	3,2	2,5	1,0	9,9	16,8
Belgium	431 118	430 554	3,1	2,5	-11,0	7,8	87,2
Canada	420 293	418 857	3,0	2,4	0,3	8,1	25,3
Mexico	271 871	409 401	2,0	2,3	-4,6	7,5	35,6
Singapore	299 214	366 066	2,2	2,1	-1,7	9,5	113,0
Russia	352 224	355 745	2,5	2,0	-5,9	10,7	22,6
Spain	253 389	319 531	1,8	1,8	-16,9	24,6	24,3
Switzerland	171 780	299 070	1,2	1,7	2,7	10,2	44,0
India	153 349	296 212	1,1	1,7	5,0	-1,8	11,4
Thailand	153 856	235 925	1,1	1,3	-1,6	13,1	51,8
Poland	140 417	234 364	1,0	1,3	1,5	10,4	44,7
Australia	141 488	229 291	1,0	1,3	2,4	15,0	16,6
Saudi Arabia	211 376	220 360	1,5	1,3	1,5	19,9	32,1
Malaysia	176 211	217 837	1,3	1,2	-17,6	6,6	69,7
Brazil	156 926	217 772	1,1	1,2	-5,3	15,0	10,6
United Arab Emirates	133 739	198 859	1,0	1,1	-3,4	18,0	52,0
Vietnam	48 624	192 826	0,4	1,1	-1,4	11,8	87,5
Czech Republic	122 751	182 143	0,9	1,0	-8,0	31,2	84,4
Indonesia	113 971	168 663	0,8	1,0	3,0	12,0	16,6
Austria	163 804	168 026	1,2	1,0	-9,0	23,3	40,3
Turkey	106 539	156 993	0,8	0,9	-0,4	10,5	18,4
Sweden	168 992	153 109	1,2	0,9	-0,9	10,1	28,6

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Importquote</i>
China	956 255	1 832 126	6,7	10,3	-2,6	9,7	15,2
United States	2 017 388	2 342 665	14,2	13,2	-0,8	15,3	12,0
Germany	1 055 849	1 162 907	7,4	6,6	-2,3	7,0	31,4
Japan	621 915	671 183	4,4	3,8	0,4	10,2	13,8
Netherlands	493 303	574 646	3,5	3,2	-6,3	10,6	69,0
South Korea	356 501	472 574	2,5	2,7	-2,2	14,7	30,7
Hong Kong	368 223	589 829	2,6	3,3	-7,0	16,4	172,7
France	631 532	625 663	4,4	3,5	-2,2	7,8	24,2
Italy	511 870	453 123	3,6	2,6	-0,4	9,3	23,4
United Kingdom	638 727	643 515	4,5	3,6	-1,0	11,4	24,5
Belgium	412 010	408 915	2,9	2,3	1,7	1,1	82,8
Canada	403 225	457 456	2,8	2,6	0,9	7,9	27,7
Mexico	298 749	445 590	2,1	2,5	-4,1	7,1	38,7
Singapore	263 325	324 024	1,9	1,8	-2,1	8,6	100,0
Russia	199 415	226 098	1,4	1,3	-5,0	14,8	14,3
Spain	389 667	351 981	2,7	2,0	-0,1	24,0	26,8
Switzerland	160 964	263 987	1,1	1,5	-0,3	13,2	38,9
India	234 640	442 983	1,7	2,5	7,4	-2,3	17,0
Thailand	141 294	223 707	1,0	1,3	-9,2	24,3	49,1
Poland	166 143	233 812	1,2	1,3	-3,3	14,7	44,5
Australia	167 231	227 518	1,2	1,3	1,5	17,2	16,5
Saudi Arabia	88 522	127 910	0,6	0,7	-5,6	13,1	18,6
Malaysia	146 982	195 079	1,0	1,1	-19,6	-8,7	62,4
Brazil	129 269	159 782	0,9	0,9	-4,3	15,9	7,8
United Arab Emirates	127 915	257 713	0,9	1,5	-20,2	10,2	67,4
Vietnam	62 764	215 431	0,4	1,2	-5,6	-5,5	97,8
Czech Republic	118 457	163 352	0,8	0,9	7,0	14,9	75,7
Indonesia	74 192	156 602	0,5	0,9	1,2	14,2	15,4
Austria	163 246	175 755	1,2	1,0	-5,0	15,5	42,1
Turkey	169 913	233 800	1,2	1,3	1,1	11,5	27,5
Sweden	153 429	154 019	1,1	0,9	-4,2	17,7	28,8

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>		<i>Offenheit</i>
China	261 578	447 969	21,5	19,6	-156 198	132 698	34,2
United States	-854 693	-797 060	-73,5	-51,6	-131 646	-99 166	20,0
Germany	266 340	285 283	20,1	19,7	1 612	-61 581	70,6
Japan	92 352	26 890	12,9	3,9	3 955	6 254	28,1
Netherlands	58 427	77 420	10,6	11,9	61 251	-11 172	147,4
South Korea	14 712	89 452	4,0	15,9	11 472	7 610	67,2
Hong Kong	-23 502	-39 631	-6,8	-7,2	-432	-373	333,9
France	-71 683	-90 543	-12,8	-16,9	-42 746	45 203	44,9
Italy	-11 627	54 296	-2,3	10,7	-2 927	-19 244	49,5
United Kingdom	-196 662	-202 409	-44,5	-45,9	8 878	-653	41,3
Belgium	19 108	21 639	4,4	5,0	-61 005	25 186	170,0
Canada	17 069	-38 598	4,1	-9,2	-2 185	2 513	53,0
Mexico	-26 878	-36 189	-9,9	-8,8	-568	-1 325	74,3
Singapore	35 888	42 042	12,0	11,5	2 055	153	213,1
Russia	152 810	129 647	43,4	36,4	-5 941	-6 512	36,9
Spain	-136 278	-32 450	-53,8	-10,2	-57 757	26 381	51,1
Switzerland	10 817	35 083	6,3	11,7	8 638	-11 510	82,9
India	-81 291	-146 771	-53,0	-49,5	-4 146	891	28,4
Thailand	12 562	12 218	8,2	5,2	31 608	-52 312	100,9
Poland	-25 726	552	-18,3	0,2	9 765	-6 441	89,2
Australia	-25 743	1 773	-18,2	0,8	1 659	-3 758	33,1
Saudi Arabia	122 854	92 450	58,1	42,0	14 661	11 592	50,7
Malaysia	29 229	22 757	16,6	10,4	-9 991	25 991	132,2
Brazil	27 656	57 990	17,6	26,6	-2 938	1 714	18,4
United Arab Emirates	5 824	-58 854	4,4	-29,6	30 115	18 484	119,3
Vietnam	-14 140	-22 606	-29,1	-11,7	13 768	36 077	185,3
Czech Republic	4 295	18 791	3,5	10,3	-25 083	17 963	160,1
Indonesia	39 780	12 061	34,9	7,2	3 139	-861	32,0
Austria	558	-7 729	0,3	-4,6	-6 404	10 767	82,4
Turkey	-63 374	-76 807	-59,5	-48,9	-2 289	-2 122	45,9
Sweden	15 563	-909	9,2	-0,6	7 303	-20 718	57,3

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
United States	488 394	797 687	14,0	15,3	0,5	5,1
United Kingdom	322 102	359 948	9,3	6,9	-2,2	3,4
Germany	211 790	308 677	6,1	5,9	3,3	8,0
France	196 822	276 037	5,7	5,3	1,8	6,1
China	125 447	206 453	3,6	4,0	-4,1	-0,9
Japan	121 579	186 343	3,5	3,6	8,0	6,1
India	86 552	185 294	2,5	3,6	3,5	14,5
Ireland	81 172	180 867	2,3	3,5	4,7	23,4
Netherlands	118 985	169 965	3,4	3,3	-6,5	7,8
Singapore	74 214	164 680	2,1	3,2	1,7	4,3
Spain	119 892	139 405	3,4	2,7	7,3	10,0
Switzerland	85 467	121 831	2,5	2,3	4,5	2,5
Belgium	74 000	120 164	2,1	2,3	0,4	5,6
Italy	116 698	112 117	3,4	2,2	2,6	11,6
Hong Kong	64 454	104 109	1,9	2,0	-5,6	5,7
Luxembourg	63 719	103 114	1,8	2,0	-0,5	5,4
Canada	71 139	88 134	2,0	1,7	2,1	6,3
South Korea	71 651	87 497	2,1	1,7	-2,9	-7,8
Thailand	30 114	75 526	0,9	1,5	9,8	11,4
Sweden	53 778	73 886	1,5	1,4	0,1	1,6
Denmark	63 306	66 966	1,8	1,3	-2,5	6,6
Austria	54 473	66 834	1,6	1,3	4,1	8,7
Australia	40 482	65 156	1,2	1,3	5,7	12,3
Poland	31 791	58 738	0,9	1,1	10,2	18,2
Russia	43 860	57 730	1,3	1,1	-1,8	13,9
Israel	21 216	44 574	0,6	0,9	7,2	13,1
Turkey	30 004	43 994	0,9	0,8	-19,6	16,4
Norway	37 824	40 885	1,1	0,8	-0,4	-1,4
Macao	12 003	38 840	0,3	0,7	-1,2	17,7

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
United States	372 573	542 465	11,2	11,0	3,6	6,4
United Kingdom	214 848	212 423	6,5	4,3	-3,0	0,8
Germany	259 428	332 517	7,8	6,7	4,2	8,0
France	169 429	245 879	5,1	5,0	3,0	2,3
China	129 126	471 870	3,9	9,6	1,3	6,9
Japan	158 677	192 853	4,8	3,9	4,4	3,4
India	70 175	109 371	2,1	2,2	16,1	14,0
Ireland	94 912	201 010	2,9	4,1	13,2	4,8
Netherlands	128 362	160 836	3,9	3,3	-18,1	7,0
Singapore	76 482	170 795	2,3	3,5	-2,6	5,1
Spain	80 418	76 337	2,4	1,5	6,9	9,2
Switzerland	56 571	103 461	1,7	2,1	4,4	5,0
Belgium	69 971	115 714	2,1	2,3	1,5	6,5
Italy	127 958	116 028	3,9	2,4	2,7	11,5
Hong Kong	68 719	77 045	2,1	1,6	0,5	3,4
Luxembourg	44 131	78 739	1,3	1,6	-1,5	5,5
Canada	82 575	107 899	2,5	2,2	-0,3	6,8
South Korea	84 898	121 969	2,6	2,5	0,0	8,3
Thailand	38 071	46 668	1,1	0,9	2,3	7,3
Sweden	51 805	67 996	1,6	1,4	0,2	10,1
Denmark	56 634	62 202	1,7	1,3	3,4	3,4
Austria	41 046	55 547	1,2	1,1	4,1	11,9
Australia	42 155	68 444	1,3	1,4	-1,9	9,6
Poland	24 427	38 434	0,7	0,8	3,8	12,2
Russia	60 578	88 824	1,8	1,8	-16,0	19,1
Israel	18 076	28 780	0,5	0,6	7,6	11,9
Turkey	15 915	24 056	0,5	0,5	-1,2	6,7
Norway	41 261	50 055	1,2	1,0	2,3	3,5
Macao	2 263	4 583	0,1	0,1	0,2	15,3

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2017	2007	2017	2016	2017
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>	
United States	115 821	255 222	23,7	32,0	-14 284	6 172
United Kingdom	107 254	147 525	33,3	41,0	-1 293	10 203
Germany	-47 638	-23 840	-22,5	-7,7	-3 437	-1 639
France	27 393	30 159	13,9	10,9	-2 440	10 378
China	-3 679	-265 417	-2,9	-128,6	-14 826	-32 271
Japan	-37 098	-6 510	-30,5	-3,5	5 222	4 208
India	16 378	75 923	18,9	41,0	-7 739	10 027
Ireland	-13 740	-20 143	-16,9	-11,1	-15 678	25 087
Netherlands	-9 377	9 128	-7,9	5,4	22 227	1 818
Singapore	-2 267	-6 116	-3,1	-3,7	7 011	-1 569
Spain	39 474	63 068	32,9	45,2	4 113	6 276
Switzerland	28 896	18 370	33,8	15,1	884	-2 010
Belgium	4 029	4 450	5,4	3,7	-1 195	-679
Italy	-11 260	-3 911	-9,6	-3,5	-154	-230
Hong Kong	-4 266	27 064	-6,6	26,0	-6 208	3 009
Luxembourg	19 588	24 375	30,7	23,6	695	1 145
Canada	-11 436	-19 765	-16,1	-22,4	1 983	-1 692
South Korea	-13 247	-34 472	-18,5	-39,4	-2 821	-16 735
Thailand	-7 957	28 857	-26,4	38,2	5 041	4 576
Sweden	1 973	5 890	3,7	8,0	-27	-5 109
Denmark	6 672	4 764	10,5	7,1	-3 557	2 130
Austria	13 426	11 287	24,6	16,9	497	-575
Australia	-1 673	-3 288	-4,1	-5,0	4 314	1 154
Poland	7 364	20 304	23,2	34,6	3 347	4 846
Russia	-16 718	-31 094	-38,1	-53,9	13 262	-7 205
Israel	3 140	15 794	14,8	35,4	809	2 124
Turkey	14 089	19 938	47,0	45,3	-8 965	4 675
Norway	-3 436	-9 170	-9,1	-22,4	-1 262	-2 285
Macao	9 741	34 258	81,2	88,2	-403	5 245

Quelle: Macrobond, IWF.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

Martina Schernthanner, Susanne Schrott, Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner

Damit es am 12. April 2019 zu keinem unregelmäßigem Brexit kommen musste, einigten sich das Vereinigte Königreich und die EU am 11. April 2019 auf eine erneute Verlängerung der Frist für den Austritt, nunmehr bis 31. Oktober 2019. Im Rahmen dieser Frist kann das Austrittsabkommen nach Ratifikation durch beide Parteien zu jedem Monatsersten in Kraft treten. Ein unregelmäßigem Brexit hätte in der Folge erst wieder zum 31. Mai 2019 eintreten können, sofern das Vereinigte Königreich bis dahin weder das Austrittsabkommen ratifiziert noch die Europawahl abgehalten hätte. Der nächste Stichtag für einen unregelmäßigem Brexit ist der 31. Oktober 2019, bei Nichtvorliegen der Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Austrittsabkommens zum 1. November 2019. Zu jeder Zeit steht es dem Vereinigten Königreich gemäß dem Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Union (EuGH) im Rahmen der aktuellen Frist überdies frei, die Mitteilung seiner Absicht, aus der EU auszutreten, einseitig zurückzunehmen.

Die Welthandelsorganisation (WTO) steht vor immensen Herausforderungen: globalisierungskritische Angriffe, das Ausbleiben von multilateralen Verhandlungsergebnissen, scheinbar unüberwindliche Interessengegensätze zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern sowie Angriffe auf die Funktionsfähigkeit aus den eigenen Reihen. Ein gemeinsamer Vorschlag der EU und ihrer WTO-Partnern, der konkrete Änderungen vorsieht, um einem Stillstand im WTO-Berufungsgremium vorzubeugen, wurde im November 2018 vorgelegt.

Am 25. Jänner 2019 gaben 75 Staaten – darunter alle EU-Mitgliedstaaten sowie die USA und China, bekannt, textbasierte plurilaterale Verhandlungen über Regeln im elektronischen Geschäftsverkehr beginnen zu wollen. Der Vorschlag der Europäischen Kommission für Verhandlungsrichtlinien wurde am 2. April 2019 veröffentlicht, der EU-Verhandlungsvorschlag am 26. April 2019 in der WTO vorgelegt. Die konsolidierte EU-25-GATS-Verpflichtung trat am 15. März 2019 in Kraft.

Auf Grundlage des im März 2018 vom Rat erteilten Mandats hat die Europäische Kommission Verhandlungen mit ihren Handels- und Investitionspartnern im Rahmen der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (United Nations Commission of International Trade Law, UNCITRAL) aufgenommen und setzt sich dort für die Errichtung eines Multilateralen Gerichtshofes (MIC) ein.

Die Verordnung zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI) trat am 11. April 2019 in Kraft, die Anwendung ist ab 11. Oktober 2020 vorgesehen. Die Europäische Kommission hat sich bereits bei der Vorlage des Verordnungsvorschlages zu einer Analyse von Investitionen aus Drittstaaten in Europa verpflichtet. Ein detaillierter Überblick über die ausländischen Direktinvestitionen in der EU wurde daher im März 2019 veröffentlicht.

Das Handelsabkommen der EU mit Kanada, CETA, wird seit 21. September 2017 vorläufig angewendet. Die Bemühungen zur Umsetzung des Abkommens sind auf beiden Seiten in vollem Gange.

Die EU-US-Handelsbeziehungen sind nach wie vor schwer berechenbar und von politischer und rechtlicher Unsicherheit geprägt. Die Hauptinteressen der EU liegen in konstruktiven und ehrgeizigen Verhandlungen über ein Handelsabkommen in den Bereichen Zollsenkungen und Konformitätsbewertung. Diese haben noch nicht begonnen. Von den von den USA mehrfach angedrohten Zusatzzöllen beim Import von Kfz und Kfz-Teilen in die USA wäre die EU und damit auch Österreich besonders betroffen.

Als Erfolg für die EU-Handelspolitik kann das Inkrafttreten des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens der EU mit Japan am 1. Februar 2019 bezeichnet werden. Weiters kommen die in der ersten Hälfte 2018 begonnenen Verhandlungen über Handelsabkommen mit Australien und Neuseeland voran. Das Handelsabkommen mit Singapur steht kurz vor dem Inkrafttreten und jenes mit Vietnam kurz vor der Unterzeichnung.

Wie der Bericht der Europäischen Kommission zur Umsetzung der Handelsabkommen im Jahr 2017 zeigt, nimmt der Handel im Rahmen der bestehenden EU-Handelsabkommen weiter zu, wovon vor allem der Agrar- und Lebensmittelsektor profitiert. Auch die Ausfuhren der EU von Kraftfahrzeugen haben beträchtlich zugenommen.

Am 13. März 2019 hat die Europäische Kommission gemeinsam mit der Hohen Vertreterin des Europäischen Auswärtigen Dienstes eine gemeinsame Mitteilung vorgelegt, die zum ersten Mal konkrete Maßnahmen in Bezug auf die Beziehungen der EU mit China definiert.

1 Brexit

1.1 Der zeitliche Rahmen und seine Verschiebungen

- Austrittsmitteilung durch das Vereinigte Königreich am 29. März 2017 – Beginn der Laufzeit der Frist von zwei Jahren gemäß Artikel 50 Vertrag über die Europäische Union (EUV).
- 29. März 2019: Termin für Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU.
- Vorläufige Einigung der Verhandler von EU und Vereinigtem Königreich auf ein Austrittsabkommen am 13. November 2018.¹

¹ Abkommen über den Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2019:066I:FULL&from=DE>), ergänzt durch Instrument relating to the agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community (https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/instrument_0.pdf) und Technical update to the Withdrawal Agreement: Letter from the European Union to the UK concerning the Withdrawal Agreement (https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/

- Vereinbarung zwischen der EU-27 und dem Vereinigten Königreich am 22. März 2019² zur Verlängerung der Frist gemäß Artikel 50 EUV: Zustimmung des britischen Parlaments zum Austrittsabkommen, dann geregelter Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU zum 22. Mai 2019, andernfalls unregelter Brexit zum 12. April 2019.
- Einigung vom 11. April 2019³ auf eine abermalige Verlängerung der Frist gemäß Artikel 50 EUV, maximal bis 31. Oktober 2019. Frühestmöglicher nächster Termin für unregulierten Brexit auf Basis der Einigung: 31. Mai 2019 (24:00 Uhr Brüsseler Zeit / 23:00 Uhr Londoner Zeit), hätte das Vereinigte Königreich bis dahin weder Austrittsabkommen ratifiziert noch Europawahl abgehalten.
- Nichtvorliegen der Voraussetzungen für Inkrafttreten des Austrittsabkommens zum 1. November 2019: unregelter Brexit zum 31. Oktober 2019 möglich.

1.2 Die möglichen Brexit-Szenarien

1.2.1 Übergangsregelung des Austrittsabkommens

Das Vereinigte Königreich wendet bei geregelterm Brexit den EU-Acquis vorübergehend weiter an – bis Ende 2020 nahezu keine Veränderung in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Vereinigtem Königreich und EU-27 (siehe Fußnote zu Artikel 129 [1]; einmalige Verlängerung der Übergangsfrist gemäß Artikel 132 möglich).

Bedeutende Unbekannte besonders im Warenverkehrsbereich: Reaktionen von Drittländern, mit denen EU Präferenzabkommen abgeschlossen hat.

Die Reaktionen am Austrittstag sind wohl noch nicht bekannt, da die EU das Übergangsmodell den Abkommenspartnern erst nach Wirksamwerden des (politischen) Brexit offiziell notifizieren wird.

An eine allfällige Übergangsphase sollte nahtlos ein Nachfolgeabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich nach dem Muster eines ehrgeizigen EU-Handelsabkommens mit neuen, handelsfreundlichen Regelungen anschließen. Die *„Politische Erklärung zur Festlegung des Rahmens für die künftige*

file/794886/tf50_20191780723_-_MB_-_Barclay__002_.pdf), Letter from the UK to the European Union concerning the Withdrawal Agreement (https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/794885/2019-04-11_SoS_DExEU_response_re_WA_technical_changes.pdf). Die durch das technische Update modifizierte Fassung des Withdrawal Agreements wurde am 25. April 2019 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht (https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_2019_144_I_0001&from=DE).

² Beschluss (EU) 2019/476 des Europäischen Rates, im Einvernehmen mit dem Vereinigten Königreich gefasst, vom 22. März 2019 zur Verlängerung der Frist nach Artikel 50 Absatz 3 EUV (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0476&from=DE>).

³ Beschluss (EU) 2019/584 des Europäischen Rates, im Einvernehmen mit dem Vereinigten Königreich gefasst, vom 11. April 2019 zur Verlängerung der Frist nach Artikel 50 Absatz 3 EUV, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0584&from=DE>).

*gen Beziehungen zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich*⁴ bleibt inhaltlich vage. Im Unterschied zum Austrittsabkommen gilt die Erklärung der EU-27 nicht als unveränderlich.

1.2.2 Ungeregelter Brexit

Die Gefahr, dass das Vereinigte Königreich die EU ohne anwendbares Austrittsabkommen verlassen könnte, ist nach wie vor nicht gebannt.

Seit 2018 gibt es eine stark zunehmende Zahl der Veröffentlichungen zum Thema Vorbereitung auf einen unregelmäßigten Brexit von Seiten der EU⁵ wie des Vereinigten Königreichs⁶.

Das Vereinigte Königreich wäre bei einem unregelmäßigten Brexit von der EU-27 in zollrechtlicher und handelspolitischer Sicht wie jeder andere WTO-Mitgliedstaat zu behandeln.⁷

1.2.3 Rücknahme der Austrittsmitteilung durch das Vereinigte Königreich

Dem Vereinigten Königreich steht es gemäß Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Union (EuGH) in der Rechtssache C-621/18 im Rahmen der Frist gemäß Artikel 50 des EUV frei, die Mitteilung seiner Absicht, aus EU auszutreten, einseitig zurückzunehmen.⁸

2 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO

2.1 Die WTO in der Krise

Die Welthandelsorganisation (WTO) steht vor immensen Herausforderungen. Globalisierungskritische Angriffe, das Ausbleiben von multilateralen Verhandlungsergebnissen, scheinbar unüberwindliche Interessengegensätze zwi-

⁴ Politische Erklärung zur Festlegung des Rahmens für die künftigen Beziehungen zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2019:066I:FULL&from=DE>, ergänzt durch Joint Statement supplementing the Political Declaration setting out the framework for the future relationship between the European Union and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/joint_statement_.pdf.

⁵ Brexit Preparedness (zunehmend in allen Amtssprachen der EU), https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness/preparedness-notice_en#tradetaxud.

⁶ Guidance on how to prepare for Brexit if there's no deal, <https://www.gov.uk/government/collections/how-to-prepare-if-the-uk-leaves-the-eu-with-no-deal>.

⁷ Mitteilung „Austritt des Vereinigten Königreichs und die EU-Vorschriften in den Bereichen Zoll und Außenhandel“, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/preferential_rules_of_origin_de.pdf, Leitfaden „Austritt des Vereinigten Königreichs und Zollfragen im Falle eines Austritts ohne Abkommen“, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/guidance-customs-procedures_de.pdf.

⁸ Gerichtshof der Europäischen Union, Pressemitteilung Nr. 191/18, 10. Dezember 2018, <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2018-12/cp180191de.pdf>.

schen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern sowie Angriffe auf die Funktionsfähigkeit aus den eigenen Reihen stellen die WTO als Garantin für den freien Welthandel, die die Grundlagen für Rechtssicherheit und Fairness im internationalen Handel sowie für die Beilegung von Handelskonflikten zwischen den mittlerweile 164 WTO-Mitgliedern bietet, infrage.

Die Existenz und Akzeptanz bindender Regeln für den grenzüberschreitenden Handel, die von der WTO verhandelt, überwacht und mittels eines unparteiischen Systems zur Streitbeilegung durchgesetzt werden, hat jahrzehntelang dazu beigetragen, Handelskonflikte abzubauen und Handelskriege zu vermeiden.

Die Entwicklung neuer Handelsregeln durch die WTO konnte jedoch nicht mit den wirtschaftlichen, politischen und technischen Veränderungen der Globalisierung Schritt halten. Einige der großen „Player“ der WTO kritisieren heute insbesondere die weiter bestehenden marktverzerrenden Beihilfen, die oft über staatseigene Unternehmen wirken, die Verletzung geistiger Eigentumsrechte, unflexible Verfahren und ungerechtfertigte Vorteile für industrialisierte Schwellenländer. Das für die regelbasierte Lösung von Handelskonflikten zuständige WTO-Streitbeilegungsverfahren ist aufgrund der US-Blockade der Stellenbesetzung im Berufungsgremium akut gefährdet. Zudem ist die Rolle der WTO als Überwachungsinstanz – durch mangelnde Notifikationen der WTO-Mitglieder und daraus resultierender mangelnder Transparenz – in Gefahr.

2.2 WTO-Reformbemühungen der EU

Als Reaktion auf die Schlussfolgerungen des Europäischen Rates vom 28. Juni 2018⁹, in denen die Europäische Kommission (EK) aufgefordert wurde, einen umfassenden Ansatz vorzuschlagen, um gemeinsam mit gleichgesinnten Partnern die Funktionsweise der WTO in entscheidenden Bereichen zu verbessern, hat die EK am 18. September 2018 ein Konzeptpapier¹⁰ für die Reform der WTO vorgestellt.

Die Vorschläge konzentrieren sich auf drei Schlüsselbereiche:

- Aktualisierung des Regelwerks für den internationalen Handel, um der globalen Wirtschaft von heute Rechnung zu tragen,
- Stärkung der Überwachungsfunktion der WTO,
- Überwindung der drohenden Blockade beim Streitbeilegungssystem der WTO.

Die EU hat diese Reformideen daraufhin anderen WTO-Partnern vorgelegt und mit diesen erörtert, um konkrete Vorschläge für eine WTO-Modernisierung auszuarbeiten.

Am 25. September 2018 erfolgte eine trilaterale Erklärung zwischen der EU, Japan und den USA¹¹ zu Bedenken hinsichtlich nicht marktorientierter Strategien und Praktiken von Drittländern, industrieller Subventionen und

⁹ Siehe <https://www.consilium.europa.eu/media/35938/28-euco-final-conclusions-de.pdf>.

¹⁰ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf.

¹¹ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157412.pdf.

staatseigener Unternehmen, erzwungener Technologietransferstrategien und -praktiken von Drittländern, zu Diskussionen über die WTO-Reform, zu digitalem und elektronischem Handel und zur Zusammenarbeit in anderen Fragen. Bezüglich der Überwindung der Krise im Berufungsorgan (Appellate Body) des WTO-Streitbeilegungssystems wurden keine Vorschläge gemacht. Dieses wichtige Thema wird in der gemeinsamen Erklärung nicht erwähnt.

Am 26. Oktober 2018 kam es zu einem Joint Communiqué of the Ottawa Ministerial on WTO Reform¹², in dem neben den Erklärungen zur gemeinsamen Arbeit an den verschiedensten Themen der WTO-Reform auch die Notwendigkeit der Überwindung der Streitbeilegungskrise hervorgehoben wurde. Die USA und China waren bei diesem Treffen aber nicht zugegen.

Um Verhandlungsstillstand in weiteren Reformbemühungen zu verhindern, wurde ein konsensfähiges Thema der WTO-Problempunkte gewählt und von der EU am 1. November 2018 ein Vorschlag zur Verbesserung der Notifizierungsanforderungen und zu Transparenzregeln¹³ vorgelegt, der neben Argentinien und Costa Rica auch von den USA und Japan unterstützt wurde.

Am 26. November 2018 hat die EU schließlich zusammen mit anderen Mitgliedern der WTO – Australien, China, Island, Indien, Kanada, Südkorea, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, die Schweiz und Singapur – einen Vorschlag¹⁴ vorgelegt, der konkrete Änderungen vorsieht, um dem drohenden Stillstand im WTO-Berufungsgremium zu begegnen:

- Einführung neuer Regeln für scheidende Mitglieder des Berufungsgremiums, in denen klar festgelegt ist, in welchen Fällen diese länger im Amt bleiben können, um die Rechtsmittelverfahren, an denen sie arbeiten, noch abschließen zu können.
- Gewährleistung, dass die Rechtsmittelverfahren pünktlich abgeschlossen werden, dh im Einklang mit der in den WTO-Regeln festgelegten Frist von 90 Tagen, es sei denn, die Streitparteien vereinbaren etwas anderes.
- Klarstellung, dass die Rechtsfragen, mit denen sich das Berufungsgremium im Rahmen eines Rechtsmittelverfahrens befassen kann, sich nicht auf den Sinn des heimischen Rechts der Streitparteien erstrecken.
- Hinweis, dass das Berufungsgremium sich nur mit Fragen befassen sollte, deren Behandlung zur Beilegung des Streits erforderlich ist.
- Einführung von einmal pro Jahr zwischen den WTO-Mitgliedern und dem Berufungsgremium stattfindenden Treffen, bei denen systemische Probleme oder Tendenzen in der Rechtsprechung offen erörtert werden.

Die EU hofft, dass sich auf dieser Grundlage alle WTO-Mitglieder am Prozess beteiligen und sich die drohende Krise so noch abwenden lässt.

Die WTO-Streitbeilegung mit dem dazugehörigen Berufungsgremium war und ist ein entscheidender Faktor für die Sicherheit und Berechenbarkeit des multilateralen Handelssystems und eine der Kernaktivitäten der WTO.

Mit über 500 Verfahren und über 350 Urteilen verfügt die WTO über einen der aktivsten internationalen Streitbeilegungsmechanismen.

¹² Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157466.pdf.

¹³ Siehe https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/good_12nov18_e.htm.

¹⁴ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/november/tradoc_157514.pdf.

Ohne ein geeignetes Durchsetzungssystem können die multilateralen Regeln nicht mehr effektiv funktionieren. Wird keine Lösung gefunden, um die derzeitige Blockade bei den Ernennungen zum Berufungsgremium zu überwinden, ist das gesamte System in Gefahr.

2.3 Entwicklung der plurilateralen E-Commerce-Initiative

Bei der letzten WTO-Ministerkonferenz (MC11) in Buenos Aires konnte wegen des Widerstands zahlreicher Entwicklungsländer und Least Developed Countries (LDCs) nur ein bescheidenes multilaterales Ergebnis bei E-Commerce erzielt werden: die Entscheidung zur Fortsetzung des bestehenden – aber bisher ergebnislos gebliebenen – Arbeitsprogramms aus dem Jahr 1998, die Verlängerung des Zollmoratoriums um weitere zwei Jahre und eine Gemeinsame Erklärung¹⁵ einiger WTO-Mitglieder – darunter die EU – über künftige Arbeiten zu E-Commerce.

Bis Ende 2018 war es in Vorgesprächen gelungen, eine Liste von potenziellen Verhandlungsthemen zu erstellen.

Am 25. Jänner 2019 gaben 75 Staaten – darunter alle EU-Mitgliedstaaten sowie 47 weitere Mitglieder der WTO, einschließlich der USA und China – am Rande des Weltwirtschaftsforums in Davos bekannt, textbasierte plurilaterale Verhandlungen über Regeln im elektronischen Geschäftsverkehr beginnen zu wollen.¹⁶

Der technische Verhandlungsstart erfolgte am 6. März 2019. In der Folge haben die führenden Teilnehmer der Initiative Ende April 2019 Textvorschläge erarbeitet und ausgetauscht. Der EU-Verhandlungsvorschlag wurde am 26. April 2019 in der WTO vorgelegt.¹⁷ Das Endergebnis soll ehrgeizig sein, aber auch von möglichst vielen WTO-Mitgliedern mitgetragen werden und zugleich die Bedenken insbesondere von Entwicklungsländern berücksichtigen.

Durch die neu zu schaffenden Regeln sollen Hindernisse für grenzüberschreitende Verkäufe reduziert, die Gültigkeit elektronischer Verträge und elektronischer Signaturen gewährleistet und die Erhebung von Zöllen auf elektronische Übertragungen dauerhaft hintangehalten werden.¹⁸

Eine Most-favoured-nation (MFN)-Architektur gilt als wahrscheinlich. Die EU präferiert ein Referenzpapier und „*variable Geometrie*“, wobei die WTO-Mitgliedstaaten die meisten Inhalte des Abkommens übernehmen müssten, einige besonders ambitionierte Inhalte aber freiwillig bleiben würden.

Der Vorschlag der EK wurde bereits auf den Homepages des Rates sowie der EK veröffentlicht.

¹⁵ Siehe https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/documents_e.htm.

¹⁶ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157643.pdf.

¹⁷ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157880.pdf.

¹⁸ Siehe http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-684_de.pdf.

2.4 Konsolidierte EU-25-GATS-Verpflichtung

Ende 2018 unternahm die EK einen erneuten Anlauf, die Konsolidierung der EU-25-GATS¹⁹-Verpflichtung abzuschließen. Davor existierte keine rechtsverbindliche konsolidierte GATS-Verpflichtung aller 28 EU-Mitgliedstaaten, vielmehr war der Stand bis vor Kurzem formal nach wie vor EU-12 (vor 1995) und die anderen (darunter auch Österreich).

Die 2007 ausverhandelte konsolidierte EU-25-Verpflichtung konnte aus formalen Gründen nie ratifiziert werden. Da die anderen WTO-Mitglieder nicht bereit waren, die EU-25-GATS-Konsolidierung zu überspringen, stand der Konsolidierungsprozess, dh, auch die ausverhandelte konsolidierte EU-27-GATS-Verpflichtung konnte nicht in Rechtskraft erwachsen. Die EK vertrat die Rechtsmeinung, dass nach Lissabon ein Abschluss der Abkommen als „EU-only“ (ausschließliche Zuständigkeit der EU) möglich sei. Nach der Genehmigung durch das Europäische Parlament und den Rat trat die konsolidierte EU-25-GATS-Verpflichtung am 15. März 2019 in Kraft (WTO Dokument S/L/429²⁰).

Am 28. März 2019 erfolgte die Veröffentlichung der zugrunde liegenden Abkommen im Amtsblatt der Europäischen Union²¹. Der Referenztext für die konsolidierte EU-25-Verpflichtung ist im WTO-Dokument S/C/W/273²² enthalten. Ergänzt wird dieses Dokument durch S/C/W/273/Corr.1²³ (betrifft nur Finnland) und S/C/W/273/Suppl.1²⁴ (betrifft nur Intra-Corporate Transfers [ICT]).

¹⁹ GATS = General Agreement on Trade in Services.

²⁰ Siehe https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=1322276310&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=252164&PageAnchorPosition=252164&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=0&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=0&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=1&DreReference=&Query=&Context=&btnType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=#.

²¹ Siehe <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=OJ%3AL%3A2019%3A087%3ATOC>.

²² Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140355.pdf.

²³ Siehe https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=1404895180&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=55555&PageAnchorPosition=55555&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=3&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=30&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=37&DreReference=&Query=&Context=&btnType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=#.

²⁴ Siehe https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=1404895180&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=29324&PageAnchorPosition=29324&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=3&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=30&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=37&DreReference=&Query=&Context=&btnType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=#.

3 Investitionspolitik der EU

3.1 Entwicklung der Investitionsgerichtsbarkeit

Seit fast zehn Jahren gestaltet die EU ihre Investitionsschutzpolitik, da seit Inkrafttreten des Vertrages von Lissabon im Dezember 2009 die Zuständigkeit für den Bereich ausländische Direktinvestitionen auf die EU übergegangen ist (Artikel 207 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union, AEUV), wobei die Mitgliedstaaten weiterhin nationale bilaterale Abkommen mit Drittstaaten abschließen dürfen, sofern mit diesen Staaten keine europäischen Abkommen verhandelt werden oder geplant sind. Bestehende bilaterale Abkommen der EU-Mitgliedstaaten bleiben so lange in Kraft, bis ein Abkommen auf europäischer Ebene mit dem jeweiligen Drittstaat angewendet wird.

Bilaterale Investitionsschutzabkommen werden von Staaten bereits seit Jahrzehnten abgeschlossen, da es für ausländische Direktinvestitionen – anders als für den Handel mit Gütern oder Dienstleistungen – kein multilaterales Regelwerk gibt. Investoren werden dadurch in der Regel vier Garantien geboten:

1. Schutz vor Diskriminierung,
2. Schutz vor kompensationsloser (auch indirekter) Enteignung,
3. Schutz vor unbilliger und ungerechter Behandlung (zB Zugang zum nationalen Rechtsweg) und
4. Garantie eines freien Transfers von Kapital.

Bei den meisten dieser Abkommen wird Investoren explizit die Möglichkeit eingeräumt, zur Klärung von Vertragsverletzungen ein internationales Schiedsgericht anzurufen. Die Urteile sind dann endgültig und bindend. Diese sogenannte Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS) ist Bestandteil der über 1.400 Investitionsabkommen von EU-Mitgliedstaaten bzw der etwa 3.000 weltweit abgeschlossenen Abkommen. Auch Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 solcher bilateraler Investitionsschutzabkommen (BITs)²⁵ abgeschlossen.

Der Bestand an österreichischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2018²⁶ betrug an die 200 Mrd EUR. Diese beeindruckende Zahl veranschaulicht die Bedeutung eines gut funktionierenden Systems bzw des Vorhandenseins von Verträgen, um österreichische Vermögenswerte und Investitionen im Ausland zu schützen.

Investitionsschutz samt damit verbundener Streitbeilegung ist jedoch ein kontroverses Thema, wie insbesondere die Verhandlungen über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA sowie das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada (CETA) gezeigt haben. Um die Bedenken der Interessengruppen auszuräumen, hat sich die EU dazu entschlossen, in neuen Abkommen statt der traditionellen Streitbeilegungsvereinbarungen zwischen Investoren und Staaten (ISDS) ein reformiertes System der bilateralen Investitionsgerichtsverfahren einzuführen. Diese bilaterale Investitionsgerichtsbarkeit ist bereits mit

²⁵ Siehe <https://www.bmdw.gv.at/EUundInternationaleMarktstrategien/Investitionspolitik/Seiten/BilateraleInvestitionsschutzabkommen-Laender.aspx>.

²⁶ Siehe <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=9.3.01>.

Kanada, Singapur und Vietnam ausverhandelt, die Verhandlungen mit Chile, Indonesien, Mexiko, Thailand, Tunesien und Japan sind noch im Gange. Mit China verhandelt die EK seit 2013 das erste „*stand alone*“-Investitionsabkommen, das sowohl Investitionsschutz als auch einen verbesserten Marktzugang für Investoren beinhalten soll. Seit 2014 verhandelt die EK außerdem ein reines Investitionsschutzabkommen mit Myanmar/Burma.

Langfristiges Ziel ist die Schaffung eines ständigen Multilateralen Investitionsgerichtshofes (MIC).

Die genaue Ausgestaltung des MIC (wie die Zusammensetzung des Gerichtshofs, sein Haushaltsplan, die etwaige Unterstützung durch ein Sekretariat usw.) wird vom Ergebnis der bevorstehenden Verhandlungen zwischen den Ländern abhängen, die sich an dem neuen System beteiligen werden. Die EU möchte sich dabei für ein System einsetzen, das auf folgenden Grundsätzen beruht:

- Der Gerichtshof sollte eine ständige internationale Einrichtung sein.
- Die Richter sollten fest angestellt und qualifiziert sein. Sie sollten ein regelmäßiges Gehalt beziehen. Ihre Unparteilichkeit und Unabhängigkeit sollten gewährleistet sein.
- Die Verhandlungen vor dem Gerichtshof sollten auf transparente Weise geführt werden.
- Das Statut/System sollte die Möglichkeit vorsehen, einen Rechtsbehelf gegen die Entscheidungen des Gerichtshofs einzulegen.
- Eine wirksame Durchsetzung der Entscheidungen des Gerichtshofs wäre von ausschlaggebender Bedeutung.
- Der Gerichtshof sollte über Streitigkeiten im Rahmen künftiger oder bestehender Investitionsverträge entscheiden, mit denen er auf Beschluss von Ländern befasst wird.

Dies soll die Investoren-Staat-Streitbeilegung konsistenter, kohärenter und vorhersehbarer machen und die Möglichkeit bieten, falsche Entscheidungen durch das Berufungsgericht zu korrigieren. Ein ständiges Gericht würde auch eine größere Unabhängigkeit und Unparteilichkeit der Entscheidungsträger gewährleisten und ein repräsentatives und vielfältiges Gremium von Entscheidungsträgern ermöglichen. Ein MIG würde auch ein kostengünstigeres und kürzeres Verfahren für die Parteien zur Folge haben, da für die Ernennung von Schiedsrichtern keine Zeit und kein Geld aufgewendet werden und Rechtsfragen nicht immer wieder neu verhandelt werden, sobald der MIC eine einheitliche Rechtsprechung etabliert hat.

Die Idee einer multilateralen Lösung hinsichtlich einer Investitionsgerichtsbarkeit ist außerdem eine logische, praktische und effiziente Weiterentwicklung im Reformprozess der Investor-Staat-Streitbeilegung, die insgesamt auch zu einer breiteren öffentlichen Akzeptanz und Legitimität des Systems führen kann. Dabei ist es für österreichische Unternehmen besonders wichtig, dass auch künftig Rechtssicherheit und Rechtsklarheit besteht und der schnelle sowie ungehinderte Zugang zu einem effizienten Streitbeilegungsverfahren gewahrt bleibt.

Auf Grundlage des im März 2018 vom Rat erteilten Mandats²⁷ hat die EK Verhandlungen mit ihren Handels- und Investitionspartnern im Rahmen der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (United Nations Commission of International Trade Law, UNCITRAL) aufgenommen und setzt sich dort für die Errichtung eines MIG ein.

Im Rahmen der UNCITRAL wurde einer Arbeitsgruppe (Working Group III) ebenfalls im März 2018 das Mandat erteilt, an der multilateralen Reform der Investor-Staat-Streitbeilegung zu arbeiten. Insgesamt haben bereits vier jeweils einwöchige UNCITRAL-Sitzungen stattgefunden, bei der letzten Sitzungsrunde im April 2019 hat die EK ihre Vorstellungen zum weitergehenden Verhandlungsprozess²⁸ in diesem Gremium übermittelt.

Einzelne Staaten (zB USA, Japan, Russland) stehen der Idee eines MIC ablehnend gegenüber, während andere Staaten durchaus offen für Diskussionen sind. Manche Staaten haben eigene Vorstellungen von einer Reform der Investor-Staat-Streitbeilegung und nur die Staaten, mit denen auch die bilaterale Investitionsgerichtsbarkeit in bereits fertig ausverhandelten Abkommen etabliert wurde, unterstützen den europäischen MIC-Vorschlag (Kanada, Singapur, Vietnam). Um den MIC mittelfristig einzurichten, ist es jedenfalls nötig, dass von der EK im Rahmen der UNCITRAL-Verhandlungen eine kritische Masse an Befürwortern gefunden wird.

3.2 Europäischer Screening-Mechanismus für ausländische Direktinvestitionen

Die Verordnung zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der Union (FDI-Screening-Verordnung)²⁹ ist am 11. April 2019 in Kraft getreten, die Anwendung ist ab 11. Oktober 2020, 18 Monate nach ihrem Inkrafttreten, vorgesehen.

Hintergrund für die FDI-Screening-Verordnung ist, dass Investitionen aus Drittstaaten in Europa in den letzten Jahren extrem zugenommen haben. Die EU verfolgt eine offensive Außenhandelsstrategie und gewährt Drittländern großzügigen Marktzutritt. Investitionen aus Drittstaaten wirken sich einerseits positiv auf die Beschäftigung innerhalb der EU und auf Technologietransfer in die EU aus. Andererseits kommt es dabei aber oftmals auch zu einem sehr offensiven Auftreten ausländischer Investoren, deren Ziel es ist, durch strategische Akquisitionen europäisches „*Know-how*“ zu erwerben. Die letztgenannte Entwicklung führte zu immer stärkerer Beunruhigung unter den politischen Entscheidungsträgern, die forderten, dass die „*technologische Souveränität Europas*“ gewahrt und europäische Technologien geschützt werden müssen.

Demgegenüber fehlt es auch oft an Reziprozität für europäische Unternehmen beim Marktzugang in Drittstaaten, da europäische Unternehmen in

²⁷ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12981-2017-ADD-1-DCL-1/de/pdf>.

²⁸ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157632.pdf.

²⁹ Siehe <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=DE>.

Drittstaaten in vielen Bereichen und Branchen weiterhin keinen oder nur sehr eingeschränkten Marktzugang haben.

Mit der neuen Verordnung ist nun ein europäischer Rahmen zur Überprüfung von ausländischen Direktinvestitionen auf Grundlage von Risiken für die Sicherheit und öffentliche Ordnung geschaffen.

Die ausschlaggebenden Faktoren für die Bewertung dieser Risiken sind neben Infrastruktur, Medienunternehmen, Energie, Transport, Nukleartechnologien, Dual-use-Anwendungen und Cybersecurity auch „kritische Technologien“ wie künstliche Intelligenz, Roboter oder Semikonduktoren.

Ein weiterer Faktor zur Bewertung der Risiken ist die Frage, ob ein ausländischer Investor durch einen Drittstaat „kontrolliert“ wird, etwa durch erhebliche Finanzierung.

Die Verordnung soll keine Verpflichtung für den Einsatz eines Schutzinstrumentes im Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen, sondern einen europäischen Rahmen eines „Screening Mechanismus“ schaffen. Die Mitgliedstaaten sollen bei der Kontrolle von Übernahmen stärker zusammenarbeiten.

Es soll ein Kooperationsmechanismus zwischen EK und Mitgliedstaaten ins Leben gerufen werden, der auf jährlichen Berichten der Mitgliedstaaten und regelmäßigem Informationsaustausch basiert und Informationspflicht der Mitgliedstaaten gegenüber der Europäischen Kommission und anderen Mitgliedstaaten über anhängige Kontrollverfahren enthält. Die EK wird auch unverbindliche Empfehlungen abgeben können.

Staaten sollen die Einwände von anderen EU-Staaten oder der EK gegen eine Übernahme berücksichtigen, wenn die Übernahme eines Unternehmens in einem EU-Land Folgen für andere EU-Mitgliedstaaten haben kann.

Die EK wird außerdem Übernahmen von Unternehmen, die viel Geld aus dem EU-Budget erhalten haben oder Teil der europäischen Projekte oder grenzüberschreitender Infrastruktur sind, selbst kontrollieren.

Die Entscheidung über ein Übernahmeverbot soll aber in allen Fällen weiter dem Staat überlassen bleiben, in dem die Investition getätigt werden soll.

14 EU-Mitgliedstaaten³⁰ haben bereits nationale rechtliche Prüfinstrumentarien installiert, deren jeweilige inhaltliche Ausgestaltung jedoch voneinander abweicht – diese bestehenden Mechanismen müssen bestimmten Mindestvorgaben entsprechen und gegebenenfalls angepasst werden.

Eine Anpassung des österreichischen Außenwirtschaftsgesetzes (§ 25a)³¹ an die Verordnung soll unter anderem hinsichtlich der Screening-Faktoren, der Fristsetzungen und der zu schaffenden Kontaktpunkte für den Informationsaustausch bis Oktober 2020 vorgenommen werden.

³⁰ Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Lettland, Litauen, Italien, Polen, Portugal, Spanien, Ungarn, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Österreich.

³¹ § 25a Außenwirtschaftsgesetz: Käufe ab 25% Unternehmensbeteiligung in einem Bereich, der die innere und äußere Sicherheit, die öffentliche Sicherheit und Ordnung – einschließlich Daseins- und Krisenvorsorge – betrifft, unterliegen einer Genehmigungspflicht des Wirtschaftsministers.

3.3 Überblick über die ausländischen Direktinvestitionen in der EU

Im Rahmen ihres im September 2017 vorgelegten Vorschlags zum Screening ausländischer Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI) hat sich die EK verpflichtet, eine Analyse dieser Investitionen in der EU durchzuführen. Die EK hat daher im März 2019 einen Überblick über die ausländischen Direktinvestitionen in der EU veröffentlicht.³²

Der Bericht enthält detaillierte Unternehmensdaten. Er bestätigt, dass ausländische Unternehmen in Schlüsselsektoren der EU zunehmend Eigentum erwerben. Zudem ist auch ein Anstieg der Investitionen aus aufstrebenden Volkswirtschaften wie China zu verzeichnen.

Während traditionelle Investoren wie die USA, Kanada, die Schweiz, Norwegen, Japan und Australien mit 80% aller FDI in allen Sektoren der EU-Wirtschaft die mit Abstand führenden Investoren sind, weist der Bericht auch auf einige wichtige Entwicklungen hin:

- Das ausländische Eigentum an EU-Unternehmen hat in den letzten zehn Jahren zugenommen.
- Die Investitionen staatseigener Unternehmen sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Solche Unternehmen aus China, Russland und den Vereinigten Arabischen Emiraten haben in der EU im Jahr 2017 dreimal mehr Akquisitionen getätigt als 2007.
- Der Auslandsbesitz ist in einigen Schlüsselsektoren, wie Ölverarbeitung, Pharmazeutika, elektronische Produkte und elektrische Ausrüstung, sehr hoch.
- Es gab einen Anstieg der Investitionen der aufstrebenden Volkswirtschaften, insbesondere China bei der Herstellung von Flugzeugen und Spezialmaschinen und Indien bei Pharmazeutika.
- „Offshore-Investoren“ kontrollieren 11% der in ausländischem Besitz befindlichen EU-Unternehmen und 4% aller ausländischen Vermögenswerte in der EU. Ihre Präsenz wächst.

4 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

4.1 US-Zusatzzölle auf Kfz? EU-US-Verhandlungen?

4.1.1 US-Zusatzzölle auf Stahl, Aluminium, möglicherweise auch auf Kfz

Seit 1. Juni 2018 heben die USA beim Import von bestimmten Stahl- und Aluminiumprodukten aus der EU und anderen Ländern Zusatzzölle in Höhe von 25% bzw 10% aus Gründen der „nationalen Sicherheit“ ein.

Die Gegenmaßnahmen der EU traten unmittelbar darauf in Kraft:

- Erste Gegenmaßnahmen der EU traten mit den „*rebalancing measures*“ (10%, 25%, 35% und 50% Zusatzzölle auf bestimmte US-Waren [US-Motorräder, Whiskey, landwirtschaftliche Produkte, Tabak, Textilien, Stahl

³² Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157724.pdf.

etc³³) am 22. Juni 2018 sowie mit den EU-Schutzzöllen auf Stahlimporte aus aller Welt am 19. Juli 2018 vorläufig und am 2. Februar 2019 endgültig in Kraft. Parallel dazu laufen in der Welthandelsorganisation (WTO) Streitbeilegungsverfahren der EU und einer Reihe anderer Länder gegen die US-Zusatzzölle auf Stahl und Aluminium.

- Darüber hinaus leitete Präsident Trump bereits am 23. Mai 2018 eine Untersuchung zur möglichen Bedrohung der nationalen Sicherheit der USA durch den Import von Kfz und Kfz-Teile ein. Ein entsprechender, bislang nicht veröffentlichter Bericht des US-Wirtschaftsministeriums wurde am 17. Februar 2019³⁴ dem Weißen Haus vorgelegt. Es wird allgemein davon ausgegangen, dass der Bericht negative Auswirkungen von Kfz-Importen auf die nationale Sicherheit der USA bestätigt. Damit hat Präsident Trump 90 Tage Zeit, Maßnahmen, erwartungsgemäß in Form von zusätzlichen US-Importzöllen, zu erlassen. Damit wären insbesondere die EU, Deutschland, aber auch österreichische Exporte und Zulieferungen negativ betroffen. Kurz vor Ablauf der 90-Tage-Frist am 18. Mai 2019 verlängerte US-Präsident Trump diese um weitere 180 Tage.

4.1.2 EU-US-Verhandlungen

Seit dem 25. Juli 2018, dem Datum der gemeinsamen Erklärung von Kommissionspräsident Juncker und Präsident Trump³⁵, laufen zwischen der EU und den USA Vorverhandlungen, um festzustellen, ob und zu welchen Handelskapiteln ein zukünftiges Handelsabkommen Chancen auf Realisierung hat.

Die EK (EK) legte am 18. Jänner 2019 zwei Vorschläge für Verhandlungsmandate vor, die am 15. April 2019 vom Ministerrat angenommen wurden.³⁶ Diese Mandate beziehen sich auf die möglichen Verhandlungskapitel „Zollabbau“ und „Konformitätsbewertung“, die am 15. April 2019 vom Ministerrat angenommen wurden. Es liegen bereits erste Analysen zu möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen eines Zollabbaus vor.³⁷ Sowohl die EK als auch die EU-Mitgliedstaaten stellen klar, dass dieser reduzierte EU-Verhandlungsansatz nichts mehr mit den ehrgeizigen und umfassenden Zielen der viel diskutierten Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zu tun hat.

Die Verhandlungen über ein neues Abkommen mit den USA starten Mitte Mai 2019. Die Mandate der EU sehen vor, dass die Einhebung von Zusatzzöllen

³³ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf.

³⁴ Siehe <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0159&from=DE>.

³⁵ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1898%20>.

³⁶ Siehe https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/04/15/trade-with-the-united-states-council-authorises-negotiations-on-elimination-of-tariffs-for-industrial-goods-and-on-conformity-assessment/?utm_source=dsms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Trade+with+the+United+States%3a+Council+authorise+s+negotiations+on+elimination+of+tariffs+for+industrial+goods+and+on+conformity+as+essment.

³⁷ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1985%20>.

auf Kfz und Kfz-Teile durch die USA den sofortigen Abbruch der Verhandlungen und weitere EU-Gegenmaßnahmen zur Folge haben würde.

Für den bilateralen Dialog mit den USA zum Thema „Regulatorische Zusammenarbeit“, der außerhalb der Verhandlungen über ein neues Abkommen geführt wird, startete am 14. März 2019 eine EU-interne öffentliche Konsultation.³⁸

4.2 EU-Handelsabkommen mit Kanada (CETA) – Umsetzung

Das Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada (Comprehensive Economic Trade Agreement, CETA) wird von der EU seit dem 26. September 2017 vorläufig angewendet. Jene Teile des Abkommens, welche der Ratifizierung durch die nationalen Parlamente aller EU-Mitgliedstaaten bedürfen, sind noch nicht in Kraft. Auch Österreich hat CETA noch nicht ratifiziert.

Die Wirtschaft im Allgemeinen und die im internationalen Handel tätigen Branchen und Unternehmen im Besonderen verfolgen, wie andere sogenannte „Stakeholder“ auch, die jahrelange Ausverhandlung von Handelsabkommen durch die EU und ihre Mitgliedstaaten sehr intensiv. Wirklich interessant wird es jedoch, wenn das Abkommen in Kraft tritt und vom Gesetzgeber und von der Administration umgesetzt wird. Dann beginnen die Behörden der EU und des Partnerlandes, die neuen Regeln des Abkommens, mit oder ohne vereinbarte Übergangsfristen, tatsächlich anzuwenden. Erst ab diesem Zeitpunkt werden die durch verbesserten qualifizierten Marktzugang, durch neue Handelsregeln und verstärkte Zusammenarbeit zu erreichenden Vorteile im internationalen Handel wirksam.

Im Außenhandel tätige Unternehmen sind in der Regel die ersten, welche mit diesen neuen Regeln in Kontakt kommen (Erleichterungen beim gegenseitigen Marktzugang für Waren, Dienstleistungen, Investitionen oder öffentliche Aufträge, Zollsenkungen, Verbesserungen der Zollverfahren und beim Ursprungsnachweis für Waren, Nachbesserungen beim Schutz geistiger Eigentumsrechte, etc). Auch dort, wo die Umsetzung noch nicht optimal funktioniert, merken Unternehmen dies in Behördenkontakten meist sehr rasch. Der Wirtschaft kommt deshalb in der Umsetzungsstrategie der EU und ihren Mitgliedstaaten eine wichtige Rolle zu. Es ist für die Verhandlungspartner von großer Bedeutung, von Umsetzungsmängeln möglichst rasch Kenntnis zu erlangen, diese zu analysieren, mit dem Handelspartner zu diskutieren und abzustellen.

Alle Handelsabkommen der EU sehen ab ihrer Anwendung eine Reihe von Kooperations- und Umsetzungsmechanismen vor. Für die EU und Kanada wurden mit dem Inkrafttreten von CETA viele solcher Mechanismen wirksam. Gemeinsame Ausschüsse, Arbeitsgruppen, Konsultationen, Foren, Branchen-Dialoge, etc funktionieren im Rahmen der Umsetzung von CETA bereits recht gut. Einige Beispiele seien hier angeführt:

- Öffentliche Konsultation zur regulatorischen Kooperation
- Gemeinsames Forum zur regulatorischen Kooperation
- Gemeinsamer Ausschuss zur öffentlichen Auftragsvergabe
- Treffen zu Wein und Spirituosen

³⁸ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157722.pdf.

- Ausschuss für Veterinärwesen und Pflanzenschutz
- Treffen zu Forstprodukten
- Treffen zu geographischen Herkunftsbezeichnungen
- Dialog zu Biotechnologie
- Ausschuss zu Finanzdienstleistungen
- Ausschuss zu Zusammenarbeit in Zollangelegenheiten
- Ausschuss für die Landwirtschaft
- Ausschuss für Dienstleistungen und Investitionen
- Ausschuss für die gegenseitige Anerkennung von beruflichen Qualifikationen
- Ausschuss für die Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen
- Dialog zu Rohmaterialien
- Forum für die Zivilgesellschaft zu Handel und Nachhaltigkeit in CETA
- Ausschuss für Handel und Nachhaltigkeit
- Dialog zu Sektoren wie die Pharma- oder Kfz-Wirtschaft
- Ausschuss zu Handel, Umwelt und das Pariser Abkommen zum Klimaschutz
- Ausschuss zu Handel und Gender

4.3 Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Japan

Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen der EU mit Japan trat mit 1. Februar 2019 in Kraft. Japan ist die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt, der zweitgrößte Handelspartner Österreichs in Asien und der sechswichtigste Handelspartner der EU. Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen der EU mit Japan verbessert die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und sorgt für die nötige Rechtssicherheit. Das Abkommen ist außerdem ein wichtiges Signal für einen offenen, fairen und regelbasierten Handel.

Das Abkommen der EU mit Japan bringt folgende Vorteile:

- **Einsparungen bei Zollgebühren**
Mit Inkrafttreten des Abkommens wurden 90% der Zölle für EU-Ausfuhren abgebaut. Sobald das Abkommen vollständig umgesetzt ist, wird Japan die Zölle für 97% der EU-Waren abgeschafft haben. Die EK erwartet dadurch jährlich Zolleinsparungen in Höhe von etwa 1 Mrd Euro für EU-Exporte.
- **Schutz von geographischen Herkunftsbezeichnungen (GIs)**
Durch das Abkommen werden mehr als 200 geographische Angaben von regionaltypischen Nahrungsmittel- und Getränkeerzeugnissen – unter anderem Tiroler Speck, Steirisches Kürbiskernöl, Steirischer Kren, Inländerrum und Jägertee – auf dem japanischen Markt geschützt.
- **Gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen**
Die Genehmigungs- und Freigabeverfahren werden vereinfacht und die Einfuhrverfahren ohne unangemessene Verzögerung abgeschlossen. Sicherheitsstandards werden nicht gesenkt.

- **Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse**
Durch die Angleichung der internationalen Standards für Produktsicherheit und Umweltschutz sind keine erneuten Tests und Zertifizierungen für Exporte von Kfz nach Japan erforderlich. Auch Handelshemmnisse in den Bereichen Medizinprodukte, parapharmazeutische Erzeugnisse und Kosmetika, Textilkennzeichnung sowie Bier werden abgeschafft.
- **Fairplay bei öffentlichen Ausschreibungen**
EU-Unternehmen können gleichberechtigt mit japanischen Unternehmen an Ausschreibungen in 54 „Kernstädten“ Japans teilnehmen (Städte ab 300.000 Einwohnern). Bestehende Hemmnisse im Eisenbahnsektor werden beseitigt.
- **Gleiche Bedingungen für Dienstleister**
Für Post- und Kurierdienstleister sowie Telekommunikationsdienstleister gelten gleiche Wettbewerbsbedingungen. EU-Mitgliedstaaten behalten das Recht, öffentliche Dienstleistungen in öffentlicher Hand zu belassen und private Dienstleistungen wieder zu verstaatlichen.

4.4 Handelsabkommen der EU mit Australien

Die Verhandlungen der EU mit Australien über ein Freihandelsabkommen wurden von Handelskommissarin Malmström gemeinsam mit Australiens Premierminister Malcolm Turnbull und Handelsminister Steven Ciobo am 18. Juni 2018 offiziell eröffnet. Details dazu können der Presseaussendung³⁹ sowie dem Factsheet⁴⁰ der EK entnommen werden.

Die Verhandlung seitens der EU wird auf Basis eines am 22. Mai 2018 vom Rat der EU (EU-Mitgliedstaaten) einstimmig erteilten Mandates geführt, das die EK ermächtigt, das Handelsabkommen mit Australien im Namen der EU und ihrer Mitgliedstaaten zu verhandeln. Das Mandat wurde am 25. Juni 2018 veröffentlicht.⁴¹

Mit dem Handelsabkommen sollen die bereits bestehenden Beziehungen der EU mit Australien weiter vertieft werden.

Ziel der Gespräche ist vor allem der Abbau der bestehenden Handelsschranken (Abschaffung der Zölle auf Waren, verbesserter Zugang zu Dienstleistungen und zur öffentlichen Beschaffung), wovon gemäß Presseaussendung des Rates die Sektoren Motorenausrüstungen, Maschinenbau, Chemie, Lebensmittelverarbeitung und Dienstleistungen profitieren werden.

Im Rahmen der Verhandlungen soll besonderes Augenmerk auf den Schutz der sensiblen EU-Sektoren, wie die Landwirtschaft, sowie auf Sozial- und Umweltstandards gelegt werden.

Mittlerweile fanden drei Verhandlungsrunden statt, die letzte, dritte Verhandlungsrunde, von 25. bis 29. März 2019.

³⁹ Siehe http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4164_de.pdf.

⁴⁰ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156941.pdf.

⁴¹ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7663-2018-ADD-1-DCL-1/de/pdf>.

Im Rahmen der Transparenz-Initiative der EK im Zusammenhang mit den Verhandlungen über Handelsabkommen hat die EK zahlreiche EU-Textentwürfe für die Verhandlungen mit Australien sowie die Berichte zu den Verhandlungsrunden online gestellt.⁴²

Bei der dritten Verhandlungsrunde wurden in 16 Arbeitsgruppen Diskussionen über die bereits vorgelegten Verhandlungstexte geführt und begonnen, sich, wo dies bereits möglich war, grundsätzlich auf Textteile zu einigen. Marktzugangsangebote für Waren, Dienstleistungen und Investitionen wurden bisher nicht ausgetauscht. Die Verhandlungsführer vereinbarten bei dieser Runde eine Reihe von Folgemaßnahmen, die vor der nächsten Verhandlungsrunde, die für Juli 2019 geplant ist, durchgeführt werden sollen.

4.5 Handelsabkommen der EU mit Neuseeland

Die Verhandlungen der EU mit Neuseeland wurden von Handelskommissarin Malmström gemeinsam mit dem neuseeländische Handelsminister David Parker am 21. Juni 2018 offiziell eröffnet. Details dazu können der Pressemitteilung⁴³ und dem Factsheet der EK entnommen werden.

Die Verhandlung seitens der EU wird auf Basis eines am 22. Mai 2018 vom Rat der EU (EU-Mitgliedstaaten) einstimmig erteilten Mandates geführt, das die EK ermächtigt, das Handelsabkommen mit Neuseeland im Namen der EU und ihrer Mitgliedstaaten zu verhandeln. Das Mandat wurde am 25. Juni 2018 veröffentlicht⁴⁴.

Mit dem Handelsabkommen sollen die bereits bestehenden Beziehungen der EU mit Neuseeland weiter vertieft werden.

Ziel der Gespräche ist vor allem der Abbau der bestehenden Handelsschranken (Abschaffung der Zölle auf Waren, verbesserter Zugang zu Dienstleistungen und zur öffentlichen Beschaffung), wovon gemäß Presseaussendung des Rates die Sektoren Motorenausrüstungen, Maschinenbau, Chemie, Lebensmittelverarbeitung und Dienstleistungen profitieren werden.

Im Rahmen der Verhandlungen soll besonderes Augenmerk auf den Schutz der sensiblen EU-Sektoren, wie die Landwirtschaft, sowie auf Sozial- und Umweltstandards gelegt werden.

Mittlerweile fanden drei Verhandlungsrunden statt, die letzte, dritte Verhandlungsrunde, von 18. bis 22. Februar 2019.

Im Rahmen der Transparenz-Initiative der EK im Zusammenhang mit den Verhandlungen über Handelsabkommen hat die EK zahlreiche EU-Textentwürfe für die Verhandlungen mit Australien sowie die Berichte zu den Verhandlungsrunden online gestellt.⁴⁵

Bei der dritten Verhandlungsrunde umfasste die Diskussion praktisch alle Bereiche der zukünftigen Vereinbarung, auch die jeweiligen Marktzugangsan-

⁴² Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1865>.

⁴³ Siehe http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4165_de.pdf.

⁴⁴ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7661-2018-ADD-1-DCL-1/de/pdf>.

⁴⁵ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1867>.

gebote für Waren, die kürzlich ausgetauscht wurden. In den meisten Fällen basierten die Diskussionen auf Textvorschlägen der EU. Die letzte Verhandlungsrunde fand vom 13. bis 15. Mai 2019 in Neuseeland statt.

4.6 Handelsabkommen der EU mit Singapur

Nachdem der Rat der EU (EU-Mitgliedstaaten) am 18. April 2018 dem Beschluss zur Unterzeichnung des Freihandelsabkommens der EU mit Singapur zugestimmt hat, wurde dieses am 19. Oktober 2018 unterzeichnet. Anschließend erfolgte die Zustimmung des Europäischen Parlaments.

Sobald Singapur das Abkommen ratifiziert hat und beide Seiten die abschließenden Formalitäten erledigt haben, könnte das Handelsabkommen in Kraft treten.

Artikel 16.13 „Inkrafttreten“ des Abkommens der EU mit Singapur sieht dazu Folgendes vor:

„Dieses Abkommen tritt am ersten Tag des zweiten Monats in Kraft, der auf den Tag folgt, an dem die Vertragsparteien einander durch Austausch schriftlicher Notifikationen die Erfüllung ihrer jeweiligen rechtlichen Verpflichtungen und den Abschluss ihrer diesbezüglichen Verfahren bestätigt haben. Die Vertragsparteien können einen anderen Zeitpunkt vereinbaren.“

Ziel ist es, dass das Abkommen noch vor Ende des Mandates der jetzigen EK im Jahr 2019 in Kraft tritt.

Das Handelsabkommen der EU mit Singapur ist das erste präferenzielle Handelsabkommen, das die EU mit einem Mitglied des Verbandes südostasiatischer Nationen (ASEAN, Association of Southeast Asian Nations) geschlossen hat. Knapp ein Drittel des Handels mit Waren und Dienstleistungen zwischen der EU und dem ASEAN entfällt auf Singapur. Singapur ist damit der größte Partner der EU unter den ASEAN-Staaten. Zwei Drittel der Investitionen zwischen der EU und dem ASEAN sind auf Investitionen zwischen der EU und Singapur zurückzuführen. Über 10.000 EU-Unternehmen sind in Singapur niedergelassen und nutzen dieses Land als Drehscheibe, um die gesamte Pazifikregion zu bedienen.

Durch das Handelsabkommen verpflichtet sich Singapur, den schon bestehenden zollfreien Zugang für EU-Waren beizubehalten und die noch vorhandenen Zölle (zB auf alkoholische Getränke) zu beseitigen. Im Gegenzug wird die EU mit dem Tag des Inkrafttretens des Abkommens die Zölle auf über 80% der Einfuhren in die EU aus Singapur abschaffen und die restlichen Zölle je nach Warenkategorie nach drei (zB bestimmte Textilien und Teppiche) oder fünf Jahren (zB Fahrräder, Obst, Getreide und Sportschuhe) eliminieren.

Durch das Abkommen werden auch bestimmte nichttarifäre Handelshemmnisse in den Bereichen Elektronik, Kraftfahrzeuge und Fahrzeugteile, Arzneimittel und Medizinprodukte sowie bei Ausrüstungen für die Erzeugung erneuerbarer Energie abgebaut.

Die strengen Gesetze und Verfahren der EU für landwirtschaftliche Erzeugnisse und andere Lebensmittelerzeugnisse (sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen) bleiben vom Abkommen unberührt.

Das „*right to regulate*“ der Vertragsparteien, dh das Recht, Qualitäts- und Sicherheitsstandards aufzustellen, zu regulieren und neue Vorschriften zu erlassen, um berechnigte Ziele wie Sicherheit und öffentliche Gesundheit zu verfolgen, bleibt ebenfalls aufrecht. In sensiblen Bereichen, wie Fernsehen, Rundfunk und Film, öffentliche Gesundheit und Bildung, soziale Dienste und Wasserversorgung, werden keine Verpflichtungen eingegangen und diese Bereiche durch das Abkommen geschützt.

Mehr Details zum Inhalt und zu den Vorteilen des Handelsabkommens der EU mit Singapur können dem am 18. April 2018 veröffentlichten Factsheet⁴⁶ der EK entnommen werden.

4.7 Handelsabkommen der EU mit Vietnam

Nachdem sich die EK und Vietnam im Juni 2018 auf den endgültigen Text des Handelsabkommens geeinigt haben, wurden am 17. Oktober 2018 die Vorschläge der EK für die Unterzeichnung⁴⁷ und den Abschluss⁴⁸ des Handelsabkommens zwischen der EU und Vietnam vorgelegt.

Sobald der Rat grünes Licht für die Unterzeichnung des Handelsabkommens gegeben hat – was voraussichtlich Ende Juni 2019 erfolgen soll –, wird das Abkommen zur Zustimmung an das Europäische Parlament übermittelt.

Da es sich bei diesem Abkommen um ein „*EU only*“-Abkommen handelt – dh, die Kompetenz für die Bestimmungen des Abkommens liegt ausschließlich in der Zuständigkeit der EU –, kann das Handelsabkommen der EU mit Vietnam nach Zustimmung des Rates und des Europäischen Parlaments in Kraft treten, womit sicherlich nicht vor Mitte/Ende 2020 zu rechnen ist.

Das Handelsabkommen der EU mit Vietnam ist das umfassendste Abkommen, das die EU jemals mit einem Entwicklungsland abgeschlossen hat. Es beinhaltet neben der Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen auch Regelungen zum Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen, zu sanitären und phytosanitären Maßnahmen (SPS), zum Schutz geistigen Eigentums (IPR) inklusive geographischer Herkunftsbezeichnungen (GIs), zum Beschaffungswesen, zu Regulierungsfragen, zum Wettbewerb und zur nachhaltigen Entwicklung.

Durch das Abkommen werden fast alle Zölle (über 99%) zwischen der EU und Vietnam mit Ausnahme einer kleinen Anzahl von Zolltarifpositionen, für die die EU und Vietnam Zollkontingente vereinbart haben, beseitigt. Vietnam wird innerhalb von zehn Jahren seine Einfuhrzölle für EU-Waren abschaffen, wobei 65% bereits bei Inkrafttreten des Abkommens liberalisiert werden. Im Gegenzug wird die EU ihre Zölle innerhalb von sieben Jahren beseitigen. Nur für einige sensible landwirtschaftliche Produkte aus Vietnam wird die EU ihre Zölle nicht vollständige liberalisieren, sondern Zollkontingente einrichten: Reis, Mais, Knoblauch, Champignons, Zucker und hoch zuckerhaltige Produkte, Maniokstärke, Surimi und Thunfischkonserven.

⁴⁶ Siehe http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3327_de.pdf.

⁴⁷ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13312-2018-INIT/de/pdf>.

⁴⁸ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13313-2018-INIT/de/pdf>.

Im Handelsabkommen hat sich Vietnam verpflichtet, fast alle seine Exportzölle abzuschaffen und den Handel mit Finanzdienstleistungen, Telekommunikation, Verkehr sowie Post- und Kurierdienste zu liberalisieren. Durch das Abkommen wird es auch EU-Unternehmen ermöglicht, bei öffentlichen Ausschreibungen der vietnamesischen Ministerien (einschließlich Infrastruktur), der wichtigsten Staatsunternehmen (wie zB Energieversorgungsunternehmen und bundesweite Bahnbetreiber), der 34 öffentlichen Krankenhäuser sowie der beiden größten vietnamesischen Städte Hanoi und Ho-Chi-Min-Stadt mitzubieten.

Das Handelsabkommen enthält auch eine rechtlich verbindliche Verknüpfung mit dem seit Oktober 2016 in Kraft befindlichen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA) der EU mit Vietnam, das eine Menschenrechtsklausel und Bestimmungen über die Zusammenarbeit im Bereich der Menschenrechte beinhaltet. Das PKA legt fest, dass Menschenrechte, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit wesentliche Bestandteile der Beziehung zwischen der EU und Vietnam sind. Die Verbindung zwischen dem Handelsabkommen und dem Partnerschafts- und Kooperationsabkommen stellt sicher, dass Menschenrechte auch Bestandteil der Handelsbeziehungen zwischen der EU und Vietnam sind. Das beinhaltet auch das Recht, im Falle eines größeren Verstoßes gegen die wesentlichen Elemente des PKA, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, einschließlich der Suspendierung des Handelsabkommens.

4.8 Weitere Abkommen: Mercosur und Indonesien

Von 11. bis 15. März 2019 fand bereits die 38. Verhandlungsrunde der EU mit dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) über ein Assoziierungsabkommen statt.

Das Abkommen der EU mit dem Mercosur soll nicht nur Bestimmungen für den Warenhandel beinhalten, sondern auch Themen wie Dienstleistungen, Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen, Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse oder Handel und nachhaltige Entwicklung (Sozial- und Umweltstandards) behandeln. Ziel des Abkommens der EU mit dem Mercosur ist es auch, einen angemessenen Schutz der Rechte an geistigem Eigentum und geographischen Herkunftsbezeichnungen sicherzustellen sowie Bestimmungen betreffend den Wettbewerb und sanitäre und phyto-sanitäre Standards zu vereinbaren. Mit dem Handelsabkommen soll auch ein effektiver und verbindlicher Streitbeilegungsmechanismus etabliert werden.

Die Verhandlungen im März 2019 betrafen den Warenhandel, spezifische Vorschriften für Weine und Spirituosen, Ursprungsregeln, öffentliche Beschaffung, geistiges Eigentum einschließlich geographischer Herkunftsangaben (GIs) sowie Vorschriften für staatliche Unternehmen und Subventionen. Eine Einigung konnte jedoch auch bei dieser Verhandlungsrunde nicht erzielt werden.

Nach wie vor ist die EU an einem Abschluss der Verhandlungen über ein ehrgeiziges, umfassendes und ausgewogenes Abkommen mit dem Mercosur interessiert, jedoch sind noch immer nachfolgende Bereiche aus EU-Sicht offen

- Marktzugang für Kfz und Kfz-Teile sowie für Molkereiprodukte,
- Seediensleistungen,
- Schutz geographischer Herkunftsangaben (GIs).

Die Chefverhandler beider Parteien bleiben weiterhin im engen Kontakt. Die nächste Verhandlungsrunde findet im Mai 2019 statt.

Mit **Indonesien** fand zur gleichen Zeit, 11. bis 15. März 2019, bereits die siebente Verhandlungsrunde statt, bei der auf breiter Front gute Fortschritte erzielt werden konnten, insbesondere in den Kapiteln über gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS), Ursprungsregeln und Investitionen. Die Kapitel über Rechtsmittel und Zoll stehen auf technischer Ebene kurz vor dem Abschluss.

Das Handelsabkommen der EU mit Indonesien soll unter anderem den Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen, die Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen und Investitionen (inklusive Investitionsschutz), öffentliches Beschaffungswesen, den Schutz geistigen Eigentums, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, Wettbewerbs- und Regulierungsfragen sowie nachhaltige Entwicklung (Sozial- und Umweltstandards) umfassen.

Die nächste Verhandlungsrunde soll vor dem Sommer in Indonesien stattfinden.

4.9 Bericht zur Umsetzung der Handelsabkommen der Europäischen Kommission

Die EK hat sich 2015 in ihrer Mitteilung „Handel für alle“ zu einer Analyse der Umsetzung der angewendeten Handelsabkommen mit Drittstaaten verpflichtet. Dieser Verpflichtung leistete sie mit der Veröffentlichung des zweiten Berichts über die Umsetzung von Handelsabkommen im Jahr 2017⁴⁹ am 31. Oktober 2018 Folge.

Der nun vorliegende Bericht stellt eine Aktualisierung der Aktivitäten der EK bei der Umsetzung der Handelsabkommen dar und fasst die wesentlichen Entwicklungen in Bezug auf 35 Handelsabkommen der EU mit 62 Partnerländern, die 2017 zumindest mehrere Monate lang Anwendung fanden, zusammen:

- Es werden einige der wichtigsten Erkenntnisse zu den Hauptbereichen, die von den Abkommen erfasst sind, zusammengefasst sowie die erzielten Fortschritte und einige ausstehende Punkte aufgezeigt (Abschnitt 2):
 - Der Handel im Rahmen der bestehenden EU-Handelsabkommen nimmt weiter zu und betrug 2017 insgesamt 1.179 Mrd EUR, was ungefähr 32% des Handels der EU mit Drittländern entspricht (ungefähr 3.737 Mrd EUR im gleichen Jahr). Die Gesamteinfuhren im Rahmen von EU-Handelsabkommen betragen 2017 ungefähr 542 Mrd EUR, wohingegen die Gesamtausfuhren bei 637 Mrd EUR lagen.
 - Die Ausfuhren nach Südkorea stiegen im vergangenen Jahr um mehr als 12%, die Ausfuhren nach Kolumbien um mehr als 10% und die

⁴⁹ Siehe <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC07286&from=EN>.

- EU-Ausfuhren nach Kanada in den neun Monaten nach der vorläufigen Anwendung des Abkommens zwischen der EU und Kanada um 7%.
- Wie bereits im Vorjahresbericht wurde erneut festgestellt, dass von der Abschaffung der Zölle der Agrar- und Lebensmittelsektor am stärksten profitiert hat.
 - Auch die Ausfuhren der EU an Kraftfahrzeugen haben beträchtlich zugenommen.
 - In einigen Bereichen, wie zB Transportausrüstung oder Maschinen, gibt es weiterhin unausgeschöpftes Potenzial.
 - Im vergangenen Jahr konnten auch einige regulatorische Handelshemmnisse beseitigt werden. Die wichtigsten Erfolge sind:
 - + Chile hat seinen Markt für EU-Rindfleisch und Peru für EU-Milchprodukte fast vollständig geöffnet.
 - + Mexiko hat die Hindernisse in Bezug auf die Registrierung und die Genehmigung von Gesundheitsprodukten und Agrarchemikalien beseitigt.
 - + Für EU-Unternehmen wurde der Weg für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in Georgien, in Moldau und in der Ukraine ermöglicht.
 - Es werden die Highlights innerhalb jeder Handelsabkommen-Kategorie behandelt:
 - Freihandelsabkommen „der neuen Generation“ (Abschnitt 3):
 - + Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea
 - + Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien, Peru und Ecuador
 - + Assoziierungsabkommen der EU mit Zentralamerika
 - + Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen der EU mit Kanada (CETA)
 - Vertiefte und umfassende Freihandelszonen (Abschnitt 4):
 - + Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien, Moldau und der Ukraine
 - Freihandelsabkommen „der ersten Generation“ (Abschnitt 5):
 - + Abkommen der EU mit der Schweiz und Norwegen
 - + Europa-Mittelmeer-Abkommen der EU mit Ägypten, Algerien, Israel, Jordanien, dem Libanon, Marokko, Palästina und Tunesien
 - + Abkommen mit Mexiko und Chile
 - + Zollunion mit der Türkei
 - + Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen (SAA) der EU mit Albanien, Mazedonien, Montenegro, Serbien, Bosnien und Herzegowina sowie dem Kosovo
 - Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Abschnitt 6):
 - + Südliches Afrika (SADC)
 - + Östliches und südliches Afrika (ESA)
 - + Karibik (Cariforum)
 - + Pazifik, West- und Zentralafrika
 - Es wird die Umsetzung der Verpflichtungen in Bezug auf den Handel und die nachhaltige Entwicklung behandelt (Abschnitt 7).

- Der Bericht enthält eine Bilanz des Agrar- und Lebensmittelhandels im Rahmen der Handelsabkommen (Abschnitt 8).
- Es wird der Stand der laufenden und künftigen Aktivitäten der EK dargestellt (Abschnitt 9). Um die Nutzung der Handelsabkommen durch KMU weiter zu erleichtern, entwickelt die EK derzeit ein Online-Portal für die Ein- und Ausfuhr in die bzw aus der EU. Bei diesem sollen die Daten aus der Marktzugangsdatenbank⁵⁰ und die Informationen des EU-Helpdesk⁵¹ für den Handel in einem Portal zusammengeführt werden.
- Es wird der aktuelle Stand der rechtlichen Durchsetzung beschrieben (Abschnitt 10).

Ausführliche Informationen über jedes einzelne Abkommen finden sich in einer diesem Bericht beigefügten Arbeitsunterlage der EK.⁵²

5 EU/China – Strategische Perspektiven

Am 13. März 2019 hat die EK gemeinsam mit der Hohen Vertreterin des Europäischen Auswärtigen Dienstes eine gemeinsame Mitteilung vorgelegt, in der konkrete Maßnahmen in Bezug auf die Beziehungen der EU mit China definiert wurden:

- Maßnahme Nr. 1: Die EU wird ihre Zusammenarbeit mit China verstärken, um der gemeinsamen Verantwortung der EU und Chinas für alle drei Säulen der Vereinten Nationen – Menschenrechte, Frieden und Sicherheit sowie Entwicklung – gerecht zu werden.
- Maßnahme Nr. 2: Um den Klimawandel wirksamer zu bekämpfen, fordert die EU China auf, im Einklang mit den Zielen des Übereinkommens von Paris seinen Emissionshöchststand vor dem Jahr 2030 zu erreichen.
- Maßnahme Nr. 3: Die EU wird die Kontakte zu China im Bereich Frieden und Sicherheit weiter ausbauen und sich dabei auf die positive Zusammenarbeit im Zusammenhang mit dem gemeinsamen umfassenden Aktionsplan für den Iran stützen.
- Maßnahme Nr. 4: Um ihr Interesse an Stabilität, einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung und einer verantwortungsvollen Staatsführung in ihren Partnerländern zu wahren, wird die EU die bestehenden Finanzinstrumente und bilateralen Abkommen noch strenger anwenden und bei der Umsetzung der EU-Strategie zur Förderung der Konnektivität zwischen Europa und Asien China dazu anhalten, die gleichen Grundsätze zu befolgen.
- Maßnahme Nr. 5: Um ausgewogenere und stärker auf Gegenseitigkeit beruhende wirtschaftliche Beziehungen aufzubauen, fordert die EU China dazu auf, den bestehenden gemeinsamen Verpflichtungen nachzukommen. Dazu gehört neben der Reform der Welthandelsorganisation (WTO),

⁵⁰ Siehe <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>.

⁵¹ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>.

⁵² Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157473.PDF.

insbesondere in Bezug auf Subventionen und den erzwungenen Technologietransfer, auch der Abschluss bilateraler Abkommen, und zwar des Investitionsabkommens bis 2020, des Abkommens über geographische Angaben so bald wie möglich und des Flugsicherheitsabkommens in den kommenden Wochen.

- Maßnahme Nr. 6: Um die Gegenseitigkeit zu fördern und Möglichkeiten im Bereich öffentliche Beschaffung in China zu eröffnen, sollten das Europäische Parlament und der Rat das Instrument für das internationale Beschaffungswesen bis Ende 2019 annehmen.
- Maßnahme Nr. 7: Um sicherzustellen, dass bei öffentlichen Aufträgen nicht nur der Preis, sondern auch hohe Arbeits- und Umweltstandards berücksichtigt werden, wird die EK bis Mitte 2019 Leitlinien für die Teilnahme ausländischer Bieter und Waren am EU-Beschaffungsmarkt veröffentlichen. Die EK wird zusammen mit den Mitgliedstaaten bis Ende 2019 den Stand der Umsetzung des derzeitigen Rahmens bewerten, um mögliche Defizite zu ermitteln.
- Maßnahme Nr. 8: Um die wettbewerbsverzerrenden Auswirkungen ausländischer staatlicher Beteiligungen und Finanzierungen auf den Binnenmarkt vollständig zu beseitigen, wird die EK vor Ende 2019 ermitteln, wie bestehende Lücken im EU-Recht geschlossen werden können.
- Maßnahme Nr. 9: Um vor potenziellen schwerwiegenden Auswirkungen auf die Sicherheit kritischer digitaler Infrastrukturen zu schützen, ist ein gemeinsamer Ansatz der EU hinsichtlich der Sicherheit von 5G-Netzen erforderlich. Zu diesem Zweck wird die EK im Anschluss an den nächsten Europäischen Rat eine Empfehlung abgeben.
- Maßnahme Nr. 10: Um Sicherheitsrisiken durch ausländische Investitionen in kritische Vermögenswerte, Technologien und Infrastrukturen aufzudecken und dafür zu sensibilisieren, sollten die Mitgliedstaaten für die zügige, vollständige und wirksame Umsetzung der Verordnung über die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen sorgen.

Diese Maßnahmen wurden und werden nun EU-intern diskutiert. Als erstes Follow-up dieser Mitteilung kann die Gemeinsame Erklärung der EU und von China beim Gipfel am 9. April 2019 gesehen werden.

6 Literatur

ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2019), Verordnung (EU) 2019/452 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. März 2019 zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der Union, ABl L 79 vom 21. März 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=DE> (21.3.2019).

EU-COM, European Commission (2018a), Factsheet “EU-Australia Trade Agreement Launching trade negotiations with Australia”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156941.pdf (18.6.2018).

- EU-COM, European Commission (2018b), Factsheet “EU-New Zealand Trade Agreement Launching trade negotiations with New Zealand”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156947.pdf (21.6.2018).
- EU-COM, European Commission (2018c), News, Joint EU-U.S. Statement following President Juncker’s visit to the White House, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1898%20> (25.6.2018).
- EU-COM, European Commission (2018d), Concept paper “WTO modernisation. Introduction to future EU proposals”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf (18.9.2018).
- EU-COM, European Commission (2018e), Joint Statement on Trilateral Meeting of the Trade Ministers of the United States, Japan, and the European Union, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157412.pdf (25.9.2018).
- EU-COM, European Commission (2018f), Staff Working Document: “Individual reports and info sheets on implementation of EU Free Trade Agreements”, SWD (2018) 454 final vom 31. Oktober 2018, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157473.PDF (31.10.2018).
- EU-COM, European Commission (2018g), Factsheet “Second annual report on the implementation of EU Trade agreements”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157469.pdf (31.10.2018).
- EU-COM, European Commission (2019a), Submission of the European Union and its Member States to UNCITRAL Working Group III, Possible work plan for Working Group III, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157632.pdf (18.1.2019).
- EU-COM, European Commission (2019b), News, Economic analysis confirms significant gains from EU-US industrial tariff agreement, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1985%20> (19.2.2019).
- EU-COM, European Commission (2019c), Commission Staff Working Document on Foreign Direct Investment in the EU, Following up on the Commission Communication “Welcoming Foreign Direct Investment while Protecting Essential Interests” of 13 September 2017, SWD(2019) 108 final vom 13. März 2019, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157724.pdf (13.3.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2018a), Factsheet „Die wichtigsten Elemente des Handels- und des Investitionsabkommens EU-Singapur“, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3327_de.pdf (18.4.2018).
- EU-KOM Europäische Kommission (2018b), Pressemitteilung „EU und Australien nehmen Gespräche über ein umfassendes Handelsabkommen auf“, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4164_de.pdf (18.6.2018).
- EU-KOM Europäische Kommission (2018c), Pressemitteilung „EU und Neuseeland nehmen Verhandlungen über ein Handelsabkommen auf“, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4165_de.pdf (21.6.2018).
- EU-KOM Europäische Kommission (2018d), Bericht über die Umsetzung von Freihandelsabkommen 1. Januar 2017 – 31. Dezember 2017, COM(2018) 728 final vom 31. Oktober 2018, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0728&from=EN> (31.10.2018).

- EU-KOM Europäische Kommission (2018e), Pressemitteilung „Bericht: EU-Handelsabkommen fördern Wachstum und Beschäftigung und tragen zu einer nachhaltigen Entwicklung bei“, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-6267_de.pdf (31.10.2018).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019a), Empfehlung für einen Beschluss des Rates über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika über ein Abkommen über die Konformitätsbewertung, COM(2019) 15 final vom 18. Jänner 2019, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:8cd593be-1b0e-11e9-8d04-01aa75ed71a1.0005.02/DOC_1&format=PDF (18.1.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019b), Anhang zur Empfehlung für einen Beschluss des Rates über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika über ein Abkommen über die Konformitätsbewertung, COM(2019) 15 final Annex vom 18. Jänner 2019, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:8cd593be-1b0e-11e9-8d04-01aa75ed71a1.0005.02/DOC_2&format=PDF (18.1.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019c), Empfehlung für einen Beschluss des Rates über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika über ein Abkommen zur Beseitigung der Zölle auf Industrierzeugnisse, COM(2019) 16 final vom 18. Jänner 2019, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:be1ae471-1b14-11e9-8d04-01aa75ed71a1.0004.02/DOC_1&format=PDF (18.1.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019d), Anhang der Empfehlung für einen Beschluss des Rates über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika über ein Abkommen zur Beseitigung der Zölle auf Industrierzeugnisse, COM(2019) 16 final Annex vom 18. Jänner 2019, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:be1ae471-1b14-11e9-8d04-01aa75ed71a1.0004.02/DOC_2&format=PDF (18.1.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019e), Pressemitteilung „76 Partner leiten WTO-Gespräche über den elektronischen Geschäftsverkehr ein“, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-684_de.pdf (25.1.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019f), Durchführungsverordnung (EU) 2019 der Kommission vom 31. Januar 2019 zur Einführung endgültiger Schutzmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse, Amtsblatt der EU L 21 vom 1. Februar 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0159&from=DE> (1.2.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019g), Gemeinsame Mitteilung an das Europäische Parlament, den Europäischen Rat und den Rat „EU-China – Strategische Perspektive“, Join(2019) 5 final vom 12. März 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019JC0005&from=en> (12.3.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019h), Pressemitteilung „Kommission überprüft Beziehungen zu China und schlägt 10 Maßnahmen vor“, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1605_de.pdf (12.3.2019).

- EU-KOM Europäische Kommission (2019i), Empfehlung für einen Beschluss des Rates zur Ergänzung der Verhandlungsrichtlinien für die Doha-Entwicklungsagenda im Hinblick auf die plurilaterale Aushandlung von Regeln und Verpflichtungen im Bereich des elektronischen Geschäftsverkehrs, COM(2019) 165 final vom 2. April 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1554887046720&uri=CELEX:52019PC0165> (2.4.2019).
- EU-ER Europäischer Rat (2018), Tagung des Europäischen Rates (28. Juni 2018) – Schlussfolgerungen, <https://www.consilium.europa.eu/media/35938/28-euco-final-conclusions-de.pdf> (28.6.2018).
- EU-Rat, Rat der Europäischen Union (2018a), Verhandlungsrichtlinien für ein Übereinkommen zur Errichtung eines multilateralen Gerichtshofs für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten, ST 12981/17 ADD 1 DCL 1, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12981-2017-ADD-1-DCL-1/de/pdf> (20.3.2018).
- EU-Rat, Rat der Europäischen Union (2018b), Pressemitteilung, Multilateraler Investitionsgerichtshof: Rat erteilt Kommission Mandat zur Aufnahme von Verhandlungen, <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2018/03/20/multilateral-investment-court-council-gives-mandate-to-the-commission-to-open-negotiations/> (20.3.2018).
- WTO, World Trade Organization (2006a), Communication from the European Union and its Member States, Certification Draft consolidated GATS Schedule, S/C/W/273, https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=-1404895180&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=51334&PageAnchorPosition=51334SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=3&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=30&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=37&DreReference=&Query=&Context=&btsType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=& (9.10.2006).
- WTO, World Trade Organization (2006b), Communication from the European Union and its Member States, Certification Draft consolidated GATS Schedule, Corrigendum, S/C/W/273/Corr.1, https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=-1404895180&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=55555&PageAnchorPosition=55555&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=3&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=30&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=37&DreReference=&Query=&Context=&btsType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=& (31.10.2006).
- WTO, World Trade Organization (2006c), Communication from the European Union and its Member States, Certification Draft consolidated GATS Schedule, Supplement, S/C/W/273/Suppl.1, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/>

FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=-1404895180&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=29324&PageAnchorPosition=29324&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=3&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=30&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=37&DreReference=&Query=&Context=&btsType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=&# (18.12.2006).

- WTO, World Trade Organization (2018a), Immediate Notification under Article 12.5 of the agreement on safeguards to the council for trade in goods of proposed suspension of concessions and other obligations referred to in paragraph 2 of article 8 of the agreement of safeguards, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf (18.5.2018).
- WTO, World Trade Organization (2018b), Joint Communiqué of the Ottawa Ministerial on WTO Reform, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157466.pdf (26.10.2018).
- WTO, World Trade Organization (2018c), Procedures to enhance transparency and strengthen notification requirements under WTO agreements. Communication from Argentina, Costa Rica, the European Union, Japan and the United States, https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/good_12nov18_e.htm (1.11.2018).
- WTO, World Trade Organization (2018d), Communication from the European Union, China, Canada, India, Norway, New Zealand, Switzerland, Australia, Republic of Korea, Iceland, Singapore and Mexico to the General Council, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/november/tradoc_157514.pdf (26.11.2018).
- WTO, World Trade Organization (2019), Joint Statement on electronic commerce, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157643.pdf (25.1.2019).
- WTO, World Trade Organization (2019), Communication from the European Union, Certification of the EU-25 Consolidated Schedule of Commitments, S/L/429, https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?FullTextHash=-1322276310&AllTranslationsCompleted=1&MetaCollection=WTO&Id=252164&PageAnchorPosition=252164&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=0&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=0&returnedPage=FE_S_S006.aspx&IsNotification=False&LeftTabFieldText=&NumberOfHits=1&DreReference=&Query=&Context=&btsType=&IsEnglishSelected=&IsFrenchSelected=&IsSpanishSelected=&IsAllLanguageSelected=&SearchPage=FE_S_S001&SourcePage=&Language=& (8.3.2019).

Recent developments in the trade policy of the European Union

In order to avoid Brexit without an agreement on 12 April 2019, on 11 April 2019 the United Kingdom and the EU came to terms to extend the time limit for the withdrawal again, until 31 October 2019. During this time line, the withdrawal agreement can enter into force at the beginning of the month following its ratification by both parties. Brexit without an agreement can only occur on 31 May 2019, in case the United Kingdom has neither ratified the withdrawal agreement nor participated in the European Parliament elections and on 31 October 2019 in the absence of a withdrawal agreement applicable as of 1 November 2019. According to the judgement of the Court of Justice of the European Union (CJEU) the United Kingdom is also free to withdraw the notification of its intention to exit the EU at any time within the given time line.

The World Trade Organization (WTO) is in trouble: attacks of anti-globalists, no multilateral negotiation results, different interests of industrialized, emerging and developing countries, which cannot be overcome as well as attacks from its own members. To develop proposals for the modernization of the WTO the EU has discussed its reform ideas with its WTO partners. As a result, in November 2018 a common proposal was presented with concrete measures to overcome the current deadlock regarding the WTO Appellate Body.

On 25 January 2019, 75 states – including all EU Member States the US and China – announced plans to begin text based plurilateral negotiations on e-commerce rules and market access. The European Commission's proposal for negotiating directives was published on 2 April 2019, the EU negotiating proposal was tabled on 26 April 2019.

The consolidated EU-25 GATS commitment entered into force on 15 March 2019. Based on the mandate given by the Council in March 2018, the European Commission has started negotiations with its trading and investment partners within the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) for the establishment of a multilateral investment court (MIC).

The Foreign Direct Investment (FDI) Regulation entered into force on 11 April 2019, with application foreseen from 11 October 2020. The European Commission has undertaken to analyse investments of a European significance. Therefore, the EU published a detailed overview of foreign direct investments in March 2019.

EU's trade agreement with Canada, CETA, has been applied since 21 September 2017. Now, both partners are busily striving to implement it.

EU-US trade relations continue to be marked by unpredictability and lack of political and legal security. The EU is highly interested in constructive and ambitious negotiations on the elimination of tariffs and on conformity assessment, which have not started yet. For the EU, and thus for Austria as well, the negative impact of additional duties on US-imports of cars and parts thereof, which had been threatened by President Trump, would be substantial.

A success for European trade policy was the implementation of the EU-Japan Economic Partnership Agreement as well as the start of and the progress made in the negotiations with Australia and New Zealand. The implementation of the trade agreement with Singapore is imminent just as the signature of the agreement with Vietnam.

The report of the European Commission on the implementation of trade agreements in 2017 shows that trade under EU trade agreements continues to increase, primarily benefiting the agricultural and food sector. EU exports of motor vehicles has also increased considerably.

On 13 March 2019, the European Commission together with the High Representative of the European External Action Service presented a communication defining for the first time tangible measures in relation to China.

JEL Code: F13

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Die österreichische Wirtschaft befand sich 2018 das zweite Jahr in Folge in einer Hochkonjunktur. Sowohl im Jahr 2017 als auch 2018 ist das reale BIP um 2,7% gewachsen. Damit war die Wirtschaftsdynamik stärker als im Euroraum und in Deutschland. Sowohl die Inlands- als auch die Auslandsnachfrage trugen zum Wachstum bei. Allerdings schwächte sich das BIP-Wachstum im Laufe des Jahres 2018 ab – Österreichs Wirtschaft sieht sich immer mehr mit einer ausländischen Konjunkturabschwächung konfrontiert. Die OeNB erwartet für das erste und zweite Quartal 2019 daher nur mehr ein Quartalswachstum von 0,3% bzw 0,4%. Die Beschäftigungsdynamik beschleunigte sich 2018 nochmals, die Arbeitslosenquote ist das dritte Jahr in Folge gesunken. Die österreichische HVPI-Inflation lag im Jahr 2018 mit 2,1% weiterhin über jener des Euroraums (1,8%). 2018 war für die österreichische Exportwirtschaft ein gutes Jahr. Die nominellen Gesamtexporte expandierten mit einem Plus von 6,0% fast genauso stark wie im Jahr zuvor. Die Exportquote ist zwei Jahre in Folge angestiegen und hat 2018 mit 54,5% den höchsten Wert seit 1999 erreicht. Die Güterbilanz erzielte einen Überschuss von 0,7% und die Dienstleistungsbilanz von 2,9% des BIP. Zu Redaktionsschluss dieses Beitrags war nicht bekannt, ob, wann und in welcher Form der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU vollzogen wird. Eine Vielzahl von Studien legt nahe, dass sowohl ein harter als auch ein weicher Austritt erhebliche negative ökonomische Auswirkungen für das Vereinigte Königreich nach sich ziehen würde, dass die österreichische Wirtschaft aber hiervon nur vergleichsweise schwach betroffen sein dürfte. Die absoluten nominellen Lohnstückkosten Österreichs stiegen 2018 um 1,5%, die relativen Lohnstückkosten gegenüber den wichtigsten Vergleichsländern sind um 0,8% gesunken. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (BIP-Deflator) um 0,7% verschlechtert, die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit blieb unverändert. Eine externe Sicht auf die Wettbewerbssituation Österreichs durch die Europäische Kommission stellt wie auch schon im Vorjahr der heimischen Exportwirtschaft ein sehr gutes Zeugnis aus. Demnach liegen derzeit keine externen Ungleichgewichte vor.

¹ Redaktionsschluss 29. März 2019. Die Autoren danken Walpurga Köhler-Töglhofer für wertvolle Diskussionsbeiträge und Beate Resch für die wertvolle Unterstützung.

1 Hochkonjunktur wurde überschritten

1.1 2018: Leichte Abschwächung der konjunkturellen Dynamik im zweiten Halbjahr

Die österreichische Wirtschaft befand sich 2018 das zweite Jahr hintereinander in der Hochkonjunktur. In den Jahren 2017 und 2018 ist das reale BIP um jeweils 2,7% gewachsen.² In beiden Jahren war die Wirtschaftsdynamik damit stärker als im Euroraum und in Deutschland. Die österreichische Wirtschaft befand sich 2018 trotz des hohen Wirtschaftswachstums aber bereits in der Spätphase eines kräftigen Konjunkturaufschwungs. Im Gegensatz zum Jahr 2017 schwächte sich die unterjährige Dynamik deutlich ab. In der zweiten Jahreshälfte erreichten die Wachstumsraten nur mehr den langfristigen Durchschnitt.

Tabelle 1: **Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung**

	BIP	privater	öffentlicher	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager	Stat. Differenz
		Konsum								
Veränderung zur Vorperiode in %							Wachstumsbeitrag zum BIP			
Q1 17	0,7	0,3	0,4	1,4	1,6	1,4	0,6	0,1	-0,1	0,1
Q2 17	0,6	0,4	0,2	0,8	1,3	1,2	0,4	0,1	0,1	0,0
Q3 17	0,8	0,5	0,1	0,6	1,4	0,8	0,4	0,4	0,0	0,0
Q4 17	0,8	0,4	-0,1	0,8	1,6	0,7	0,4	0,6	-0,1	0,0
Q1 18	0,8	0,5	0,1	1,0	1,0	0,8	0,5	0,1	0,3	-0,2
Q2 18	0,6	0,4	0,1	1,0	0,7	0,7	0,5	0,0	0,1	0,0
Q3 18	0,4	0,3	0,0	0,7	0,8	0,6	0,3	0,2	-0,1	0,0
Q4 18	0,4	0,4	0,1	0,4	0,7	0,6	0,3	0,1	0,0	0,0
2015	1,1	0,4	0,8	2,1	3,5	3,4	0,8	0,2	0,1	0,0
2016	2,0	1,4	1,7	4,2	3,0	4,0	2,1	-0,4	0,3	0,1
2017	2,7	1,7	1,4	3,8	4,6	4,4	2,0	0,3	0,3	0,1
2018	2,7	1,7	0,3	3,4	4,3	2,9	1,7	0,9	0,3	-0,2

Quelle: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt (Trend-Konjunkturkomponente). Stand: vollständige VGR für das 4. Quartal 2018. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager.

2017 und 2018 trugen sowohl die Inlands- als auch die Auslandsnachfrage zum Wachstum bei. Die realen Bruttoanlageinvestitionen als Teil der Inlandsnachfrage entwickelten sich 2018 mit einem Wachstum von 3,4% noch immer sehr stark und deutlich über dem langjährigen Durchschnitt (1999 bis 2017: 1,3%). Der Investitionszyklus, der seinen Höhepunkt im Jahr 2016 (+4,2%) erreicht hat und im historischen Vergleich ungewöhnlich lang andauert, läuft sehr langsam aus. Eine Folge des langen und starken Zyklus war ein Anstieg der Investitionsquote (2018: 23,8% des nominellen Bruttoinlandsprodukts),

² VGR nach WIFO, arbeitstagbereinigt und saisonbereinigt (Trend-Konjunkturkomponente).

die den höchsten Wert seit dem Jahr 2003 verzeichnete. Im Vergleich zu 2018 schwächte sich die Dynamik fast aller Komponenten des Investitionswachstums ab, wobei der Rückgang bei den Ausrüstungsinvestitionen am deutlichsten ausgeprägt war. Eine Ausnahme bildeten die Investitionen in F&E, deren Wachstum 2018 mit 4,2% sogar stärker als 2017 (3,6%) war.

Im Vergleich zum Jahr 2017, in dem die realen Bruttoanlageinvestitionen den höchsten Beitrag der inländischen Nachfragekomponenten zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes lieferten, übernahm im Jahr 2018 diese Rolle der private Konsum (0,9 Prozentpunkte). Mit einem Wachstum von 1,7% entwickelte er sich zur zentralen Stütze der heimischen Konjunktur. Hierzu trugen – wie auch schon in den Vorjahren – eine ausgezeichnete Beschäftigungsdynamik und vergleichsweise starke Lohnerhöhungen im Jahr 2018 bei.

2018 verlor die Entwicklung des außenwirtschaftlichen Umfelds an Schwung.³ Im Euroraum lag das Wirtschaftswachstum bei nur 0,1% im dritten und bei 0,2% im vierten Quartal 2018 (im Vergleich zum Vorquartal). Hierfür spielten die schwache Konjunktur in Deutschland, hinter der eine Reihe von Sonderfaktoren stand,⁴ und die schlechte Entwicklung in Italien, das in der zweiten Jahreshälfte 2018 in eine technische Rezession driftete, eine wichtige Rolle. Im Gesamtjahr 2018 erreichte Deutschland ein BIP-Wachstum von nur 1,4% und Italien von sogar nur 0,9%. Trotzdem konnte die österreichische Exportwirtschaft – auch aufgrund der Diversifizierung ihrer Exportmärkte – immer noch ein Wachstum erzielen, das mit 4,3% nur um 0,3 Prozentpunkte unter jenem des Jahres 2017 lag und etwa dem langjährigen Durchschnitt (1999 bis 2017: 4,4%) entsprach. Das Importwachstum war deutlich geringer als das Exportwachstum, wodurch der Nettobeitrag des Außenhandels mit 0,9 Prozentpunkten deutlich positiv war.

2018 beschleunigte sich das Wachstum der Anzahl unselbstständig beschäftigter Personen um 2,2% (VGR) gegenüber einem schon starken Wachstum im Jahr zuvor (1,9%). Im Vergleich zu 2017 ist die Anzahl der offenen Stellen um fast 26% angestiegen. Bereits 2017 führte das starke Beschäftigungswachstum zu einer Trendwende bei der Entwicklung der Arbeitslosenquote. Sie ist von ihrem Höchstwert von 6,0% (Eurostat) im Jahr 2016 auf 5,5% im Jahr 2017 und weiter auf 4,9% im Jahr 2018 gesunken.

2018 belief sich die österreichische HVPI-Inflation auf 2,1% und war somit etwas niedriger als im Jahr zuvor (2,2%). Sie lag über der Inflationsrate Deutschlands (1,9%) und des Euroraums (1,7%), das Inflationsdifferenzial hat sich im Jahresverlauf 2018 aber deutlich reduziert.

³ Für eine Beschreibung der Entwicklung des internationalen Umfelds im Jahr 2018 sei auf den Spezialbeitrag in diesem Außenwirtschaftsjahrbuch verwiesen.

⁴ Zu nennen sind eine Streik- und Grippewelle zu Jahresbeginn, Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Umsetzung des neuen Prüfstand-Messverfahrens WLTP (Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure) für die Automobilindustrie und Behinderungen der Produktionsketten in der chemischen und Stahlindustrie aufgrund von Niedrigwasser am Rhein.

1.2 Globaler Gegenwind führt auch in Österreich zu Abwärtsrevision der Wachstumsprognose

Die Aussichten für die globale Konjunktur wurden zu Jahresbeginn 2019 von ausgeprägten Unsicherheiten belastet, sei es der weitere Fortgang des Brexits oder der Handelskonflikte zwischen den USA und China sowie den USA und Europa. Dies dämpft den internationalen Handel und führt zu entsprechenden Abwärtsrevisionen der Prognosen für das weltweite Handelsvolumen und das globale Wirtschaftswachstum. Auch Österreichs Wirtschaft kann sich den Folgen dieser Entwicklungen nicht entziehen und verliert deshalb ebenfalls an Schwung. Die Vorlaufindikatoren – vor allem jene für die Entwicklung der Industriekonjunktur – haben sich seit Jahresbeginn 2018 zunehmend verschlechtert, sie befanden sich aber immer noch im Expansionsbereich. Zugleich half die anhaltend starke Inlandsnachfrage die Effekte der nunmehr schwächeren internationalen Konjunktur abzufedern. Vor diesem Hintergrund erwartet die OeNB im Rahmen ihrer *vierteljährlichen Kurzfristprognose* vom Februar 2019 eine Abschwächung des Wachstumstempos von 0,4% im vierten Quartal 2018 auf 0,3% im ersten Quartal 2019. Zur Jahresmitte sollte der in Kraft getretene Familienbonus Plus seine Wirksamkeit entfalten. Die Probleme in der Automobilbranche aufgrund der neuen Abgasanforderungen für Autos in Deutschland sollten weitgehend gelöst sein. Für das zweite Quartal wird daher wieder mit einer leichten Wachstumsbeschleunigung auf 0,4% gerechnet. Gegenüber der Prognose vom Dezember wurde das erste Quartal um 0,2 und das zweite Quartal um 0,1 Prozentpunkte nach unten revidiert.

Die aktuelle *Prognose der OeNB für die Jahre 2019 bis 2021* stammt vom Dezember 2018 (für Details siehe Fenz und Schneider 2018). Zumindest die Prognose für das laufende Jahr weist angesichts der oben beschriebenen Verschlechterungen ein deutliches Abwärtsrisiko auf und wird im Juni voraussichtlich nach unten revidiert werden. In der *aktuellen Inflationsprognose* der OeNB vom März 2019 wurde die HVPI-Inflation für 2019 um 0,3 Prozentpunkte auf 1,8% nach unten korrigiert. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo verbesserte sich 2018 auf +0,1% des BIP. Für die Jahre 2019 und 2020 wird mit einem weiteren Anstieg des Überschusses gerechnet. Die Schuldenquote sank auf 73,8% (2017: 78,2% des BIP).

Tabelle 2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose vom Dezember 2018 für Österreich für 2019 und 2020

	2016	2017	2018	2019	2020
	<i>falls nicht anders angegeben, prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>				
BIP, real	2,0	2,7	2,7	2,0	1,9
BIP, nominell	3,5	4,1	4,4	4,0	3,8
Inflationsrate (HVPI)	1,0	2,2	2,1	2,1	2,0
Privater Konsum, real	1,4	1,7	1,7	1,7	1,6
Investitionen, real	4,2	3,8	3,5	2,6	2,2
Ausrüstungsinvestitionen, real	9,6	4,8	4,1	2,6	2,3
Wohnbauinvestitionen, real	2,4	3,3	3,0	2,8	2,3
Exporte, real	3,0	4,6	4,2	3,8	4,0
Warenexporte, real	2,7	4,8	4,6	3,7	4,0
Importe, real	3,7	4,4	2,7	3,6	3,8
Warenimporte, real	3,8	3,4	2,5	3,5	3,7
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in % des BIP	2,5	1,9	2,3	2,4	2,6
Arbeitslosenquote (Eurostat), in %	6,0	5,5	4,9	4,7	4,7
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	1,5	1,9	2,2	1,4	1,1
Reales verfügbares Haushaltseinkommen	2,5	0,5	1,8	0,7	0,6
Budgetdefizit (Maastricht), in % des BIP	-1,6	-0,8	0,1	0,1	0,4
Staatsschuldenquote, in % des BIP	83,0	78,2	73,8	70,7	67,5
Weltnachfrage nach österreichischen Exporten	3,2	5,7	4,0	4,2	4,2
Kurzfristiger Zinssatz, in %	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	0,0
Langfristiger Zinssatz, in %	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,11	1,13	1,18	1,33	1,14
Ölpreis in US-Dollar	43,8	54,4	71,8	67,5	66,8

Quelle: Bis 2018: VGR (saison- und arbeitstagbereinigte Trend-Konjunktur Reihe) und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters. Weltnachfrage und Zinssätze: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB Prognose. 2019 bis 2020: Prognose der OeNB vom Dezember 2018 (siehe Fenz und Schneider 2018); Budget 2019–2020: Nur zum Prognosezeitpunkt beschlossene Maßnahmen.

2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft⁵

2.1 Makroökonomische Kennziffern zum Außenhandel

Österreich exportierte im Jahr 2018 *nominell Waren und Dienstleistungen* (VGR) im Wert von 210,6 Mrd EUR. Mit einer Wachstumsrate der Exporte von 6,0% (VGR) wuchsen die Güter- und Dienstleistungsexporte damit fast so stark wie 2017 (6,6%). Zum Vergleich, 2016 lag der Zuwachs bei nur 2,0%.⁶ Sowohl 2017 als auch 2018 waren die Wachstumsraten die höchsten seit den Nachkrisenjahren 2010 und 2011, in denen sich die Exporte nach dem tiefen Einbruch im Jahr 2009 im Rahmen des nach der Krise stattgefundenen Nachholprozesses wieder erholten. Die Exportsteigerung lag auch deutlich über der durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate in der Zeit von 1999 bis 2017, die 5,2% betrug.

Tabelle 3: **Entwicklung wichtiger nomineller und realer Kenngrößen des österreichischen Außenhandels**

	Exporte nominell NSA			Exporte real SA		
	gesamt	Waren	Dienstleistungen	gesamt	Waren	Dienstleistungen
	<i>in Mio EUR</i>					
1999	80,2	58,5	21,7	90,8	65,2	25,5
2015	182,8	129,2	53,6	174,9	126,7	48,1
2016	186,5	130,5	56,0	180,1	130,1	49,9
2017	198,8	139,3	59,5	188,4	136,3	52,0
2018	210,6	148,0	62,7	196,6	143,1	53,5
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>					
1999– 2017 Mittel	5,2	5,1	5,7	4,3	4,4	4,0
2015	2,8	2,4	3,6	3,5	3,2	4,0
2016	2,0	1,0	4,4	3,0	2,7	3,7
2017	6,6	6,7	6,3	4,6	4,8	4,2
2018	6,0	6,2	5,3	4,3	5,0	2,9

⁵ Für detaillierte Analysen des Waren- und Dienstleistungssektors bzw der Direktinvestitionen sei auf die entsprechenden Spezialbeiträge in diesem Außenwirtschaftsjahrbuch verwiesen. Definitionen (zB der effektiven Wechselkurse oder die Beschreibung der *Macroeconomic Imbalance Procedure*) sind aus Ragacs und Vondra (2018) übernommen.

⁶ Alle Wachstumsraten/-beiträge basieren auf Eigenberechnungen der Autoren. Quelle: VGR, mit Ausnahme der disaggregierten Darstellung des Außenhandels (Tabellen 4 und 5). Hier bieten Statistik Austria für die Güterexporte und die OeNB für die Dienstleistungsexporte detaillierte Daten an.

	Importe nominell NSA			Importe real SA		
	gesamt	Waren	Dienstleistungen	gesamt	Waren	Dienstleistungen
	<i>in Mio EUR</i>					
1999	79,3	62,3	17,1	93,5	70,7	22,9
2015	169,9	126,9	43,0	162,0	123,6	38,5
2016	173,3	128,6	44,8	168,5	128,2	40,3
2017	187,3	138,3	49,0	175,9	132,7	43,1
2018	196,7	145,3	51,5	181,1	136,4	44,6
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>					
1999–2017 Mittel	4,9	4,6	5,7	3,7	3,7	3,3
2015	1,7	1,3	3,0	3,4	3,7	2,5
2016	2,1	1,4	4,1	4,0	3,8	4,7
2017	8,1	7,6	9,4	4,4	3,5	7,1
2018	5,0	5,0	5,0	2,9	2,8	3,3

Quelle: VGR Quartalsrechnung (Eurostat). NSA: Nicht saison- und arbeitstagsbereinigt, SA: Saison- und arbeitstagsbereinigt.

In den Jahren 1999–2017 lag das jährliche Wachstum der nominellen Dienstleistungsexporte (5,7%) über jenem der nominellen Warenexporte (5,1%). Zusätzlich zeigten die Dienstleistungsexporte im Vergleich zu den Güterexporten ein weniger konjunkturresistentes Verhalten. So übertraf in den konjunkturschwachen Jahren 2012 bis 2016 die Dynamik der nominellen Dienstleistungsexporte jene der nominellen Güterexporte deutlich, der Jahresdurchschnitt lag in dieser Zeit bei den Güterexporten bei 1,1% und bei den Dienstleistungsexporten bei 5,0%. 2017 und 2018, also in den Jahren der Hochkonjunktur, lag das Wachstum der Dienstleistungsexporte nach VGR wieder unter jenem der Güterexporte. In diesen Jahren nahmen die nominellen Güterexporte im Durchschnitt um 6,5% und die nominellen Dienstleistungsexporte um 5,8% zu.

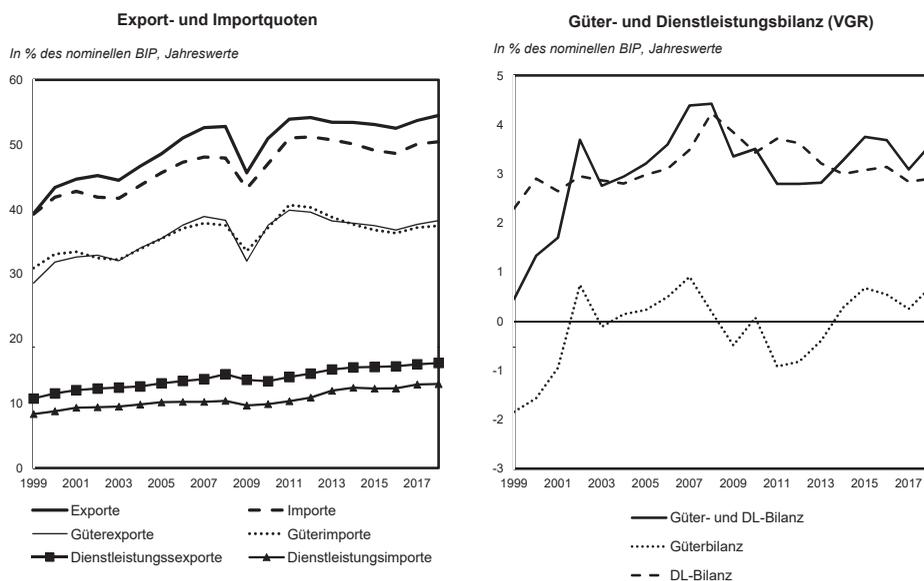
Das Wachstum der *realen Gesamtexporte* (VGR) war 2018 mit 4,3% etwas schwächer als 2017 (4,6%), dem Jahr mit der größten Steigerungsrate der Exporte seit 2012, und entsprach dem langjährigen Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2017.⁷ 2014 bis 2016 war der Exportdeflator negativ, die Exportpreise sind also gesunken. 2017 bzw 2018 sind die Exportpreise insgesamt wieder um 1,8% bzw 1,5% angestiegen. Hierbei war der Preisanstieg der Güterexporte in beiden Jahren schwächer als jener der Dienstleistungsexporte (2018: Güterpreise: 1,1%, Dienstleistungspreise: 2,5%).

Die *Exportquote* (Exportanteil am BIP, nominell) zeigt zwischen 1999 und 2018 einen ansteigenden Trend (1999: 39,4% des BIP), der im Jahr 2009 durch

⁷ Die realen Daten sind nicht nur inflations-, sondern auch saison- und arbeitstagsbereinigt (VGR-Quartalsrechnung, „Trend-Konjunkturreihe“). Derart bereinigte reale Daten stellen die Grundlage für die Wirtschaftsprognose der OeNB dar.

die Krise (2008: 52,8%; 2009: 45,6%) und in den Jahren 2013–2016 aufgrund der vergleichsweise schwachen Exportentwicklung unterbrochen worden ist (Abbildung 1). Seit dem Jahr 2017 steigt die Exportquote wieder und erreichte 2018 mit 54,5% den höchsten Wert seit 1999. Die Importquote zeigte eine ähnliche Dynamik wie die Exportquote. Sie erhöhte sich 2018 auf 50,4% (2017: 50,1%), überschritt aber noch nicht ihren historischen Höchstwert von 51,2% im Jahr 2012.

Abbildung 1: **Trendwende bei der Entwicklung der Export- und Importquoten hält an**



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

2011 bis 2013 war die *Güterbilanz* laut VGR negativ. Seitdem konnten jährlich Überschüsse erzielt werden. Der Überschuss betrug 2018 0,7% des BIP. Die *Dienstleistungsbilanz* war seit 1999 durchgehend im positiven Bereich. 2008 erreichte sie ihren historisch höchsten Wert (4,2% des BIP) und zeigt seither einen leicht sinkenden Trend (2018: 2,9%). Der Überschuss der *Güter- und Dienstleistungsbilanz* lag im Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2017 bei 3,2% und erreichte 2018 3,6%.

3 Güter- und Dienstleistungsexport im Detail

Im Jahr 2018 gingen fast 80% aller *nominellen österreichischen Güterexporte* nach Europa, 70% in die EU-28 und 52% in den Euroraum. Nachdem 2016 die nominellen Güterexporte (Daten von Statistik Austria) noch um 0,3% geschrumpft waren, kam es 2017 im Zuge der Beschleunigung des Welthandels zu einer deutlichen Expansion um 8,2%. 2018 ließ die Dynamik etwas nach,

mit 5,7% lag die Zuwachsrate aber immer noch über dem langfristigen Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2017 (5,0%).

Tabelle 4: Nomineller Güterexport nach Zielländern und Wirtschaftssektoren

	1999	2018	1999–2017	2016	2017	2018
	Anteil an den Gesamtexporten in %		Durchschnittliches jährliches Wachstum in %	Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %		
Exporte gesamt	100,0	100,0	5,0	-0,3	8,2	5,7
Europa	86,5	79,0	4,5	0,3	7,9	5,2
Amerika	6,3	9,8	7,7	-2,6	12,2	9,1
Asien	5,7	9,0	8,1	-4,3	7,5	5,5
Afrika	1,0	1,2	5,7	-6,6	2,7	10,5
EU-28	77,1	69,9	4,3	0,4	8,7	5,9
Euroraum (19)	59,6	52,0	4,1	0,7	9,3	5,4
Oststaaten (28) ohne Russland	15,2	19,6	6,2	-0,2	8,8	7,3
Deutschland	34,9	30,2	4,0	1,5	7,0	5,6
USA	4,6	7,1	7,9	-3,9	10,7	9,7
Italien	8,4	6,5	3,4	1,4	8,7	7,4
Schweiz und Liechtenstein	6,4	5,0	4,8	0,5	-2,5	-0,5
Frankreich	4,4	4,3	5,5	-9,2	31,5	-8,7
Vereinigtes Königreich	4,4	2,8	2,7	-1,8	-4,8	7,2
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,4	7,2	1,8	5,4	1,6
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,2	4,6	4,8	8,4	8,6
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	13,3	7,3	-1,0	11,9	0,3
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	21,9	3,9	-2,2	9,8	6,5
Papier (SITC 64)	4,7	2,9	2,0	-1,7	0,7	6,7
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,6	4,6	-6,4	19,8	8,6
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,5	5,6	0,6	8,2	8,4
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	40,1	4,8	0,4	7,8	6,2
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	4,7	4,6	2,1	-1,1	-0,7
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	6,0	5,2	-0,7	11,4	10,3
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,1	5,2	-1,6	6,8	1,7
Elektrische Maschinen (SITC 77)	8,1	7,5	4,7	3,8	8,4	5,5
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	10,7	5,5	4,0	13,5	15,5
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,3	3,8	0,7	3,2	6,7
Sonstige Fertigwaren A.N.G. (SITC 89)	6,2	4,7	3,5	-0,2	1,3	8,4

Quelle: Statistik Austria Außenhandelsstatistik, FOB, nominelle nicht saisonbereinigte Exporte. Daten unterscheiden sich von den VGR-Daten, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2018. FOB (Free on Board) erfasst den Warenwert frei Zollgrenze des exportierenden Landes. Das ist der Warenpreis ab Werk, inklusive der bis zur Zollgrenze des Exportlandes aufgetretenen Transport-, Versicherungs- und Verladekosten.

Die österreichischen Güterexporte in die USA expandierten im Jahr 2018 um beinahe 10% (2017: 12%). Die Güterexporte nach Asien stiegen um 5,5% und nach Europa um 5,2%. Innerhalb Europas war das Güterexportwachstum in die „Oststaaten“ (Definition Statistik Austria) mit 7,3% deutlich höher als in

den Euroraum mit 5,4%.⁸ Länderspezifisch war die Exportdynamik innerhalb Europas sehr unterschiedlich. Die Exporte nach Italien stiegen nach einem Plus von 8,7% im Jahr 2017 mit 7,4% erneut deutlich. Während 2017 mehr als 1/3 des Zuwachses auf den Bereich bearbeitete Waren (im Speziellen Metalle und Metallwaren) entfiel, wurde im Jahr 2018 das Wachstum der Güterexporte nach Italien vorwiegend von Fahrzeugexporten getragen, die alleine 1/3 des Anstiegs erklären. Ebenso kräftig stiegen die Ausfuhren in das Vereinigte Königreich (7,2%), nachdem sie in den Jahren 2016 und 2017 geschrumpft waren. Der Anstieg erfolgte vor allem in der zweiten Jahreshälfte. Dies ist im Einklang mit Meldungen vom Lageraufbau großer Unternehmen, die sich für mögliche Lieferengpässe als Folge eines ungeordneten Brexits vorbereiten. Die Exporte nach Deutschland stiegen um 5,6%. Der deutliche Rückgang der Exporte nach Frankreich (-8,7%) sowie die schwache Entwicklung in die Schweiz (2017: -2,5%, 2018: -0,5%) gehen jeweils auf negative Beiträge der chemischen Industrie zurück. Während die Exporte nach Frankreich vom Bereich „medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse“⁹ gebremst wurden, war es für die Schweiz ein Rückgang des Exports von Arzneiwaren.¹⁰

Die im Vergleich zum Jahr 2017 etwas geringere Exportdynamik war nicht nur geographisch breit gefächert, sondern betraf auch fast alle Güterexportbranchen. Den stärksten Rückgang hatten die Exporte chemischer Erzeugnisse zu verzeichnen, die aufgrund von Sonderfaktoren (siehe Fußnoten 9 und 10) im Jahr 2018 fast stagnierten (+0,3%). Auch der Rückgang der Dynamik der Exporte im Bereich Eisen und Stahl war vergleichsweise stark, das Wachstum ist in diesem Sektor mit 8,6% aber immer noch sehr hoch ausgefallen. In den Kernbereichen der österreichischen Industrie, der Produktion von „Bearbeiteten Waren“ (Anteil 2018: knapp 22%) sowie der Produktion von „Maschinen und Fahrzeugen“ (Anteil 2018 rund 40%), wurden trotz Rückgängen in der Dynamik mit 6,5% bzw 6,2% immer noch überdurchschnittliche Zuwächse erzielt.

Das Wachstum der *nominellen Dienstleistungsexporte* lag laut Leistungsbilanz im Jahr 2018 mit einem Zuwachs von 6,2% über dem Wachstum der nominellen Güterexporte¹¹ und war im Vergleich zum Jahr 2017 (6,4%) beinahe un-

⁸ Hinter der deutlichen Beschleunigung der Exporte in die „Oststaaten“ (Definition Statistik Austria) im Jahr 2017 stand auch eine verstärkte Investitionstätigkeit (und daher auch eine erhöhte Importnachfrage) der CESEE-Region, die von einem Anstieg der ausgezahlten Mittel aus den EU-Struktur- und Investitionsfonds profitierten (Vondra 2018).

⁹ Die Warengruppe SITC 54154: „Polypeptidhormone, Proteinhormone und Glycoprotein-hormone, deren Derivate und deren strukturverwandte Verbindungen“ weist in Jahren 2017/18 einen Wachstumsbeitrag von +25,6 bzw -14,6 Prozentpunkten an den gesamten Güterexporten nach Frankreich aus.

¹⁰ Die Warengruppe SITC 54229: „Arzneiwaren, andere Hormone oder andere Erzeugnisse der Untergruppe 541.5 enthaltend, dosiert oder in Aufmachungen für den Einzelverkauf“ weist in den Jahren 2017 und 2018 einen negativen Wachstumsbeitrag von 1,5 bzw 3,2 Prozentpunkten an den gesamten Güterexporten in die Schweiz aus.

¹¹ Die Daten für die Dienstleistungsexporte nach VGR (WIFO) und nach Leistungsbilanz (OeNB) unterscheiden sich für das Jahr 2018 deutlich. Ebenso unterscheiden sich die nominellen Güterexporte nach VGR und nach Statistik Austria. Im Durchschnitt der beiden

verändert stark. Tabelle 5 gibt einen Überblick zur Entwicklung der nominellen Dienstleistungsexporte.

Tabelle 5: Nominelle Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Wirtschaftssektoren

	2006	2018	2006–2017	2016	2017	2018
	<i>Anteil an den gesamten DL-Exporten</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Welt	100	100	4,9	4,5	6,4	6,2
Europa	89,2	89,4	4,8	5,4	6,6	6,1
Amerika	3,8	4,5	9,2	-0,6	1,8	9,7
Asien	5,0	4,4	3,8	-2,0	6,4	4,7
Afrika	0,5	0,6	10,0	-20,8	7,4	32,0
EU-28	76,2	77,0	4,5	6,2	7,1	6,4
Euroraum (19)	60,1	60,9	4,7	5,4	7,3	6,4
MOEL-20	15,3	15,1	6,1	6,2	4,2	8,0
Deutschland	39,3	40,7	5,1	4,5	7,5	6,0
Schweiz	8,2	7,7	6,6	5,9	5,7	2,9
Italien	4,3	4,4	4,0	4,0	9,5	10,6
Niederlande	6,0	4,4	3,3	6,0	4,0	-1,5
Vereinigtes Königreich	4,3	4,2	-1,1	9,9	4,9	9,0
USA	3,7	3,3	2,4	1,5	4,8	9,2
Reiseverkehr	36,5	31,0	2,9	5,9	4,1	7,4
Urlaubsreisen	29,0	25,7	3,2	5,7	5,1	7,4
Transport-DL	25,8	23,3	5,3	0,9	8,3	4,6
Transport-DL Straße	13,1	13,9	8,0	5,4	6,4	4,9
Transport-DL Sonstige	12,6	9,4	2,4	-5,4	11,1	4,1
Unternehmensbezogene DL	34,1	40,4	6,2	5,1	7,1	7,0
Baudienstleistungen	2,1	1,4	-0,2	5,2	9,0	12,1
Versicherungs- und Pensions-DL	1,7	0,8	-4,6	7,5	-7,8	8,3
Finanzdienstleistungen	3,8	3,8	4,2	1,1	0,2	2,0
Patente, Lizenzen und Franchising	1,5	1,9	8,4	14,2	5,9	2,3
Telekom-, Computer- und Informations-DL	6,5	9,9	9,4	10,1	4,9	7,7
Sonstige unternehmensbezogene DL	18,4	22,6	6,6	2,9	10,0	7,6
F&E-Dienstleistungen	4,3	3,9	4,9	-1,3	8,9	6,8
Professionelle Wirtschafts-DL	4,2	5,7	7,2	4,3	7,2	6,5
Tech. + Handels- + sonst. Un.-DL	9,9	12,9	6,9	3,7	11,6	8,3
Restliche DL	3,7	5,4	9,0	8,9	7,0	0,8

Quelle: OeNB. Leistungsbilanz, eigene Berechnungen.

Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2018.

Die räumliche Nähe zu den Exportdestinationen ist für die Dienstleistungsexporte noch wichtiger als für die Güterexporte. Sie konzentrieren sich mit einem Anteil von knapp 90% auf Europa (Güterexporte: rund 80%). Beinahe

Hochkonjunkturjahre 2017 und 2018 lag das Wachstum der Güterexporte aber unabhängig von der gewählten Datenquelle über jenem der Dienstleistungsexporte.

41% aller Dienstleistungsexporte gehen alleine nach Deutschland. Zwischen 2006 und 2017 blieb die regionale Gliederung der Dienstleistungsexporte erstaunlich stabil. Die Bedeutung der Exporte nach Europa war im Jahr 2018 fast gleich groß wie im Jahr 2006 (+0,2 Prozentpunkte). Ähnliches betrifft die Bedeutung der EU (+0,8 Prozentpunkte), des Euroraums (+0,8 Prozentpunkte) und Deutschlands (+1,4 Prozentpunkte). Die Bedeutung des Vereinigten Königreichs ist mit einem praktisch unveränderten Anteil von 4,2% an den gesamten Dienstleistungsexporten verhältnismäßig gering, aber immer noch größer als jene der USA (3,3%; -0,4 Prozentpunkte). Italien (4,4%; -1,6 Prozentpunkte) und die Schweiz (7,7%; -0,5 Prozentpunkte) haben leicht an Bedeutung verloren.

Während die Länderstruktur der Exportdestinationen zwischen 2006 und 2017 fast unverändert geblieben ist, hat sich die Art der exportierten Dienstleistungen verändert. Die unternehmensbezogenen Dienstleistungen haben an Bedeutung gewonnen (+6,3 Prozentpunkte), wohingegen der Anteil des Reiseverkehrs um 5,5 Prozentpunkte und jener der Transportdienstleistungen um 2,5 Prozentpunkte zurückgegangen ist. Im Jahr 2018 konnten sowohl die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (+7,0%) als auch der Reiseverkehr (+7,4%) überdurchschnittlich zulegen, während Transportdienstleistungen nur einen Zuwachs von unterdurchschnittlichen 4,6% verzeichneten. Das Reiseverkehrsexportwachstum wurde von den Urlaubsreisen getrieben, bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungsexporten verzeichneten die wesentlichen Subkategorien „Telekommunikations-, Computer- und Informationsbranche“ sowie „technische-, handels- und sonstige unternehmerische DL“ einen überdurchschnittlichen Zuwachs. Finanzdienstleistungen sowie „Patente, Lizenzen und Franchising“ sind nur geringfügig gewachsen. Die Dienstleistungsexporte des Sektors „Versicherungs- und Pensionsdienstleistungen“, die 2017 um 7,8% schrumpften, expandierten 2018 wieder kräftig (+8,3%).

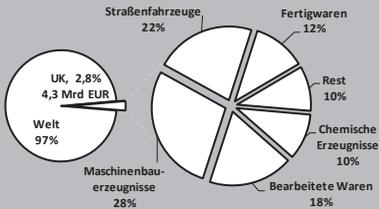
BOX 1: Bedeutung des Vereinigten Königreichs für den österreichischen Außenhandel und Auswirkungen eines Brexits auf die österreichische Wirtschaftsentwicklung

Trotz der Größe der britischen Wirtschaft (zweitgrößte der EU, fünftgrößte der Welt) ist ihre Bedeutung für den österreichischen Außenhandel verhältnismäßig gering. 2018 gingen 2,8% der österreichischen Güterexporte in das Vereinigte Königreich. Damit ist Großbritannien der neuntwichtigste Absatzmarkt für heimische Güterexporte. Besonders wichtig sind die Maschinen- und Fahrzeugexporte (50% der gesamten Güterexporte in das Vereinigte Königreich). Insgesamt kommen nur 1,8% aller österreichischen Güterimporte aus dem Vereinigten Königreich.

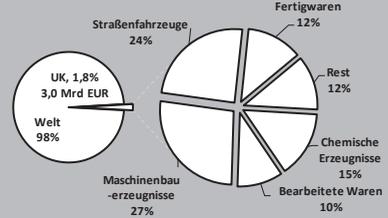
Bei Dienstleistungsexporten ist die britische Insel vergleichsweise wichtiger (fünftgrößtes Zielland; Anteil von 4,2% an allen Dienstleistungsexporten Österreichs). Die Dienstleistungsexporte machen jedoch nur etwas mehr als die Hälfte der Güterexporte aus. Eine große Bedeutung bei den Dienstleistungsexporten stellt der Reiseverkehr dar. Regional betrachtet spielen britische Touristen in einigen Regionen Österreichs eine wichtige Rolle; 2,5% aller Nächtigungen in Österreich wurden von britischen Staatsbürgern gebucht (Statistik Austria).

Abbildung 2: Österreichische Exporte und Importe von Gütern- und Dienstleistungen in das Vereinigte Königreich bzw aus dem Vereinigten Königreich

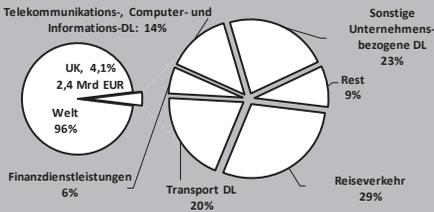
Güterexporte in das VK nach Gütergruppen



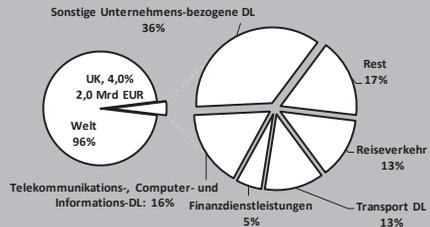
Güterimporte aus dem VK nach Gütergruppen



DL-Exporte in das VK nach Kategorien



DL-Importe aus dem VK nach Kategorien

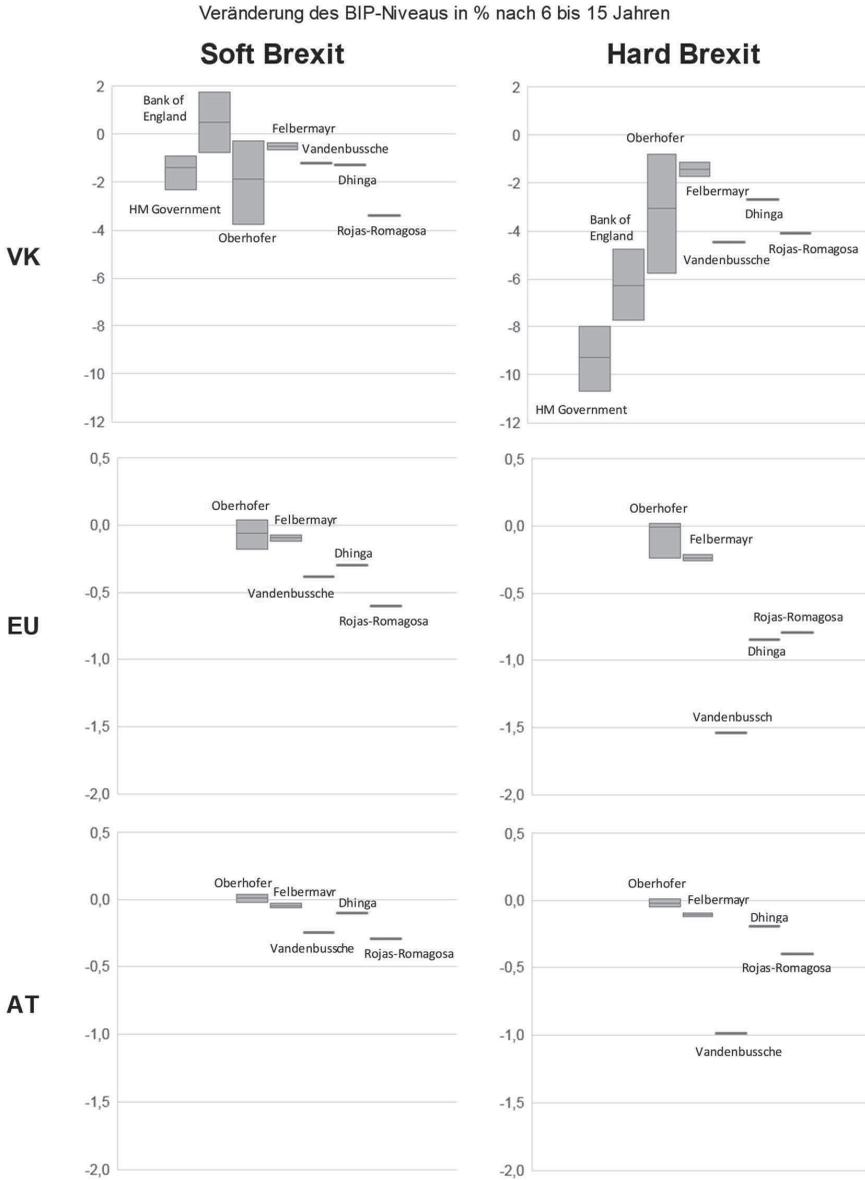


Quelle: Eurostat Comext, alle Werte für das Jahr 2018.

In den letzten Jahren wurde eine Vielzahl von Studien erstellt, die die makroökonomischen Auswirkungen des Brexits auf das Vereinigte Königreich, auf die EU-27 und zum Teil auch auf die einzelnen Mitgliedsländer der EU zu quantifizieren versuchen. Die Studien bauen auf unterschiedlichen Annahmen bzw auf unterschiedlichen Szenarien und Wirkungskanälen auf. Aus diesem Grund sind die Studienergebnisse nur bedingt miteinander vergleichbar. Trotzdem ermöglicht die Vielfalt der Studien eine Einschätzung der Größenordnungen potenzieller Brexit-Effekte auf das Vereinigte Königreich, die EU bzw auf verschiedene EU-Mitgliedsländer, wie etwa Österreich. Zusätzlich ermöglichen sie, die Größenordnungen der ökonomischen Effekte eines sanften und harten Brexits miteinander zu vergleichen. Die meisten Studien fokussieren auf langfristige Auswirkungen des Brexit (Effekte nach fünf bis 15 Jahren). Die wichtigsten Ergebnisse werden in Abbildung 3 zusammengefasst.

Österreich zählt nach diesen Studien zu jenen EU-Ländern, die vom Brexit makroökonomisch nur vergleichsweise gering betroffen wären. Der negative langfristige BIP-Niveauunterschied in Österreich im Falle eines harten Brexits liegt in allen Studien (ausgenommen Vandenbussche et al, 2018) bei weniger als 0,5%. Hierbei sind indirekte Effekte, zB aufgrund einer Dämpfung der deutschen Konjunktur aufgrund des Brexits, bereits berücksichtigt. Eine kurzfristig orientierte Studie (Mion und Ponattu 2019) kommt für Österreich ebenfalls zu vergleichsweise schwachen Auswirkungen. Zu bedenken ist allerdings, dass sich infolge eines harten Brexits durchaus spürbare negative Effekte auf einzelne österreichische Unternehmen oder auch auf Regionen (zB Orte mit hohem Nüchtingsanteil von Briten) ergeben können.

Abbildung 3: **BIP-Verluste aufgrund eines Brexits**



4 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile

Tabelle 6 zeigt die Entwicklung der absoluten und relativen (exportgewichteten) Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, die bilateralen Wechselkurse gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund

und die Entwicklung zweier real effektiver Wechselkurse für die Sachgütererzeugung (harmonisierte Wettbewerbsindikatoren). Zusätzlich zeigt die Tabelle auch die Entwicklung der Marktanteile.

Tabelle 6: **Ausgewählte Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Marktanteilsentwicklung der österreichischen Exporte**

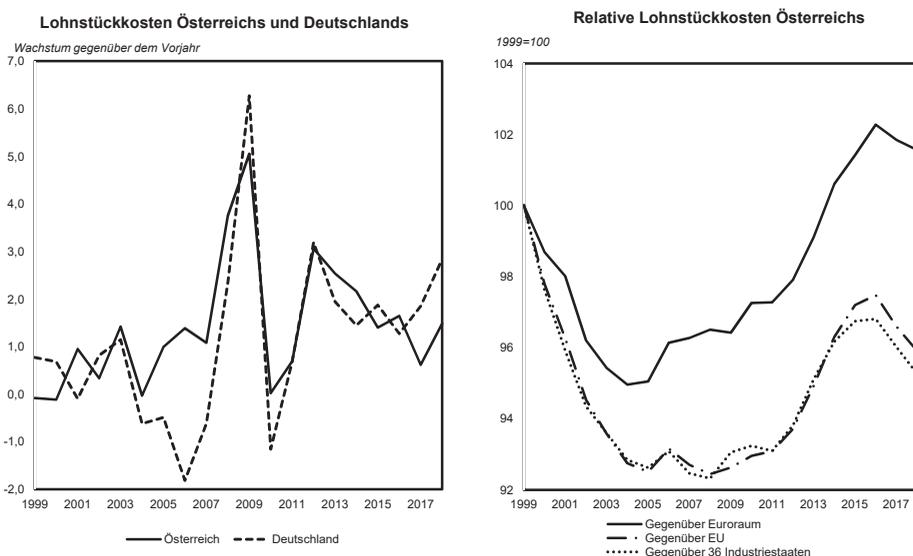
	Lohnstückkosten				Wechselkurse					Markt- anteile
	In Euro		Relativ zu 37 Industrie- staaten		Bilateral			Harmonisierte Wett- bewerbsindikatoren der EZB		Real
	Nom.	Real	Nom.	Real	USD	CHF	GBP	Defla- tioniert mit BIP- Deflator	Deflatio- niert mit Lohn- stück- kosten	
<i>Index, 1999=100</i>										
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2007	106,2	92,3	92,5	96,8	128,6	102,6	103,9	99,5	96,0	97,3
2015	127,6	96,0	96,7	98,7	104,1	66,7	110,2	96,5	94,7	92,5
2016	129,6	96,2	96,8	98,5	103,9	68,1	124,4	97,7	95,4	92,1
2017	130,4	95,6	96,0	98,1	106,0	69,5	133,1	98,0	95,0	91,1
2018	132,4	95,6	95,3	97,7	110,8	72,2	134,3	98,7*	95,0*	91,6
<i>Wachstum zum Vorjahr in %</i>										
2000– 2017	1,5	-0,3	-0,2	-0,1	0,3	-2,0	1,6	-0,1	-0,3	-0,5
2015	1,4	-0,7	0,6	-0,3	-16,5	-12,1	-10,0	-2,6	-3,3	-0,2
2016	1,6	0,2	0,1	-0,2	-0,2	2,1	12,9	1,3	0,8	-0,4
2017	0,6	-0,6	-0,8	-0,4	2,1	2,0	7,0	0,2	-0,4	-1,1
2018	1,5	0,0	-0,8	-0,4	4,5	3,9	0,9	0,7*	0,0*	0,6

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 37 Industrieländer, doppelte Exportgewichtung. Bilaterale Wechselkurse in Preisnotierung (zB USD/EUR). Harmonisierte Wettbewerbsindikatoren der EZB: Für die Sachgüterindustrie gegenüber den Euroraumländern und 19 Vergleichsländern. Das Länder-sample umfasst FR, BE, LU, NL, DE, IT, IE, PT, ES, FI, AT, GR, SI, AU, CA, CN, DK, HK, JP, NO, SG, KR, SE, CH, GB, US, CY, CZ, EE, HU, LV, LT, MT, PL, SK, BG, RO und HR. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Deflationiert mit Lohnstückkosten: Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Marktanteile: Differenz der Veränderung der österreichischen Exporte zur Veränderung der gewichteten Importentwicklung der jeweiligen Handelspartner. Quelle: EZB (nominelle Lohnstückkosten, Wechselkurse), AMECO (reale Lohnstückkosten, relative Lohnstückkosten). OeNB/EZB (Marktanteile): Berechnung OeNB basierend auf realen Daten der VGR (Q4 2018) und der EZB (gewichtete Importentwicklung der jeweiligen Handelspartner). Eigene Umbasierungen auf Jahresbasis 1999. *): Durchschnitt der ersten drei Quartale.

Lohnstückkosten

Im Jahr 2018 stiegen die *absoluten nominellen Lohnstückkosten* Österreichs mit 1,5% stärker an als 2017 (0,6%). Die absoluten nominellen Lohnstückkosten Österreichs und Deutschlands wiesen zwischen 2008 und 2016 eine sehr ähnliche Entwicklung auf (linke Grafik in Abbildung 4); 2017 und 2018 lag das Lohnstückkostenwachstum in Österreich aber um 1,2 bzw 1,4 Prozentpunkte unter jenem Deutschlands. In diesen Jahren war der kumulierte Anstieg der Lohnstückkosten in Deutschland mehr als doppelt so stark wie in Österreich, womit sich die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Deutschland verbesserte.

Abbildung 4: **Absolute und relative nominelle Lohnstückkosten**



Quelle: Lohnstückkosten: EZB/Statistical Data Warehouse. Relative Lohnstückkosten: AMECO. Daten für die Gesamtwirtschaft.

Die *nominellen relativen Lohnstückkosten* der österreichischen Gesamtwirtschaft zu jenen von *insgesamt 36 Vergleichsländern* (Tabelle 7 und rechte Grafik in Abbildung 4) sind in den Jahren 2017 und 2018 jeweils um 0,8% gesunken, die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit hat sich in diesem Ländervergleichssample demgemäß verbessert. Die Wettbewerbsfähigkeit verbesserte sich in den vergangenen zwei Jahren auch gegenüber dem Euroraum und gegenüber der EU (rechte Grafik in Abbildung 4). Im längerfristigen Vergleich ab dem Jahr 1999 sind die Lohnstückkosten gegenüber dem Euroraum um 1,6% angestiegen, im Vergleich zur EU und zu dem Ländersample der 36 Konkurrenzländer¹² um 4,1% bzw 4,7% gesunken.

¹² Zur Entwicklung in jenen Ländern, deren Volkswirtschaften nach dem Ausbruch der Krise interne Abwertungen durchführten, um wieder wettbewerbsfähig zu werden, siehe Ragacs und Vondra (2017).

Bilaterale Wechselkurse

Die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit wird nicht nur von den Lohnstückkosten, sondern auch von der Entwicklung der *bilateralen Wechselkurse* zum Euro bestimmt. Im Vergleich zum Jahr der Euroeinführung (1999) hat der Euro bis 2018 gegenüber dem US-Dollar um knapp 12% und gegenüber dem Britischen Pfund um rund 34% auf- und gegenüber dem Schweizer Franken um rund 28% abgewertet (Tabelle 6).

Wechselkursentwicklungen werden von aktuellen makroökonomischen Entwicklungen, wie etwa dem realen Wirtschaftswachstum und dem Zinsniveau, und von den Erwartungen über zukünftige Entwicklungen getrieben. Die Erwartungen waren 2018 von einer Vielzahl wirtschaftlicher Unsicherheiten geprägt. Der Euro wertete im Jahr 2018 trotz des Zinsdifferentials zum US-Dollar gegenüber dem Jahr 2017 um 4,5% auf. Unterjährig wertete er gegenüber dem US-Dollar jedoch sukzessive ab (1,2 USD/EUR zu Jahresbeginn, 1,14 USD/EUR zu Jahresende). Gegeben die aktuellen Unsicherheiten (zukünftige Geldpolitik, Wachstumsrevisionen, Handelskonflikt) überrascht die beinahe konstante Entwicklung des Wechselkurses seit Jahresmitte von knapp über bzw. unter 1,15 USD/EUR. Der Euro wertete 2018 auch gegenüber dem Schweizer Franken (+3,9%) auf. Auch hier zeigt sich eine ähnliche unterjährige Dynamik wie zum US-Dollar mit einer beinahe stabilen Entwicklung seit Mitte August 2018. Letztlich wertete der Euro angesichts der Unsicherheit bezüglich des Brexits auch leicht gegenüber dem Britischen Pfund auf (+0,9%). Die schwache Aufwertung ist vor dem Hintergrund bereits erfolgter deutlicher Aufwertungen in den Jahren 2016 und 2017 zu sehen. Insgesamt verschlechterte sich im Jahresschnitt gegenüber allen drei Währungen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums.

Real effektive Wechselkurse

Ein *nominell-effektiver Wechselkurs* erfasst im Gegensatz zu bilateralen Wechselkursen die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, in dem die Währungen der Handelspartnerländer mit ihrem jeweiligen Handelsgewicht eingehen. Dabei werden keine relativen Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern betrachtet.

Real effektive Wechselkurse erfassen zusätzlich Preis- oder Kostenveränderungen und stellen hochaggregierte Indikatoren der preislichen/kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit dar.¹³ Effektive Wechselkurse werden von einer Vielzahl von Institutionen mit teils unterschiedlichen Definitionen und Ländersamples meist für die Gesamtwirtschaft oder die Sachgütererzeugung berechnet.¹⁴ Im Weiteren betrachten wir die Entwicklung der sogenannten „harmonisierten Wettbewerbsindikatoren“, die von der EZB bereitgestellt werden (Europäische

¹³ Zur Definition und Berechnung real effektiver Wechselkurse siehe Köhler-Töglhofer et al (2017).

¹⁴ Die Wahl der Deflatoren richtet sich nach deren international vergleichbaren Verfügbarkeit, weswegen oft – obwohl als Preisindikator für die Angebotsseite schlecht geeignet – auf die Entwicklung der Konsumentenpreise (HVPI/VPI) zurückgegriffen werden muss.

Zentralbank 2019). Die von uns verwendeten Indikatoren sind für den besonders exportorientierten Sachgüterbereich berechnet und berücksichtigen auch den österreichischen Handel innerhalb des Euroraums.¹⁵ Wir verwenden harmonisierte Wettbewerbsindikatoren, die mit der Entwicklung des BIP-Deflators bzw den Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft deflationiert worden sind.

Betrachtet man die reale preisliche (deflationiert mit dem GDP-Deflator) bzw reale kostenmäßige (deflationiert mit den Lohnstückkosten) Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Sachgüterexporte (Tabelle 6), zeigt sich seit 2007 – dem Jahr vor der Krise – für beide Indikatoren eine leichte Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von 0,8% (GDP-Deflator) bzw 1,1% (Lohnstückkosten). 2018 (Durchschnitt der ersten drei Quartale 2018) hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Vorjahr um 0,7% verschlechtert; die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit blieb unverändert.

Langfristig (1999 bis zum Durchschnitt der ersten drei Quartale 2018) weisen beide Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren eine ähnliche und verhältnismäßig ausgewogene Entwicklung von Auf- und Abwertungen auf, die insgesamt dazu führte, dass sich seit 1999 die preisliche Wettbewerbsfähigkeit um 1,3% und die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit um 5% verbesserte.

Marktanteile

Bisher betrachteten wir Indikatoren der preislichen/kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit. Diese umfasst aber nur einen Aspekt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Ebenso bedeutend ist die *nichtpreisliche* Wettbewerbsfähigkeit. Im Gegensatz zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit („Kann ich ein bestehendes Produkt günstiger als meine Konkurrenten verkaufen?“) umfasst die nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit alle Möglichkeiten, sich durch Spezialisierung in der Produktstruktur bzw durch Marktmacht in unterschiedlichster Form von den Konkurrenten zu unterscheiden.

Inwieweit die österreichische Exportwirtschaft international wettbewerbsfähig war, zeigt letztlich nur die tatsächliche Entwicklung der *Marktanteile* österreichischer Exporteure im Ausland. Marktanteile sind in der Literatur unterschiedlich definiert.¹⁶ Österreich gewinnt nach OeNB-Definition Marktanteile, falls das reale Exportwachstum (Güter und Dienstleistungen) höher ist als das Wachstum der gewichteten realen Importnachfrage der österreichischen Handelspartner. Demgemäß hat die gesamte österreichische Exportwirtschaft seit der Einführung des Euro (1999) Marktanteilsverluste in der Höhe von 8,4%

¹⁵ Die EZB berechnet harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren mit unterschiedlichen Ländergruppen und Deflatoren. Wir verwenden die auf der Statistikwebseite der EZB vorgestellten Daten (Europäische Zentralbank 2019).

¹⁶ Marktanteile werden auch durch die Entwicklung der Märkte in den Exportzielländern selber und der Wettbewerbsfähigkeit der Konkurrenten, auf die die österreichischen Exporteure dort treffen, beeinflusst. Unterschiede in der Definition finden sich etwa in der Zieldestination (nur bereits bestehende Exportzielländer oder die weltweite Entwicklung), im verwendeten Datenmaterial und in der Berechnungsmethode (etwa aktuelles Jahr oder längerfristige Veränderungen). Für mehr Details zu den Unterschieden siehe Vondra (2017).

erlitten. 1999–2002 stiegen die Marktanteile im Zuge der Osterweiterung an und zeigten danach einen langfristig sinkenden Trend. In der jüngeren Vergangenheit sind die Marktanteile das letzte Mal im Jahr 2012 gestiegen, 2013 bis 2017 sind sie gesunken, im Jahr 2018 sind sie wieder leicht angestiegen (+0,6%). Dieser Anstieg ist insofern beachtlich, da es für ein hochentwickeltes Land schwierig ist, seine Marktanteile zu halten, da es mit der zunehmenden Internationalisierung mit einer Vielzahl stark wachsender Ökonomien konkurrieren muss.

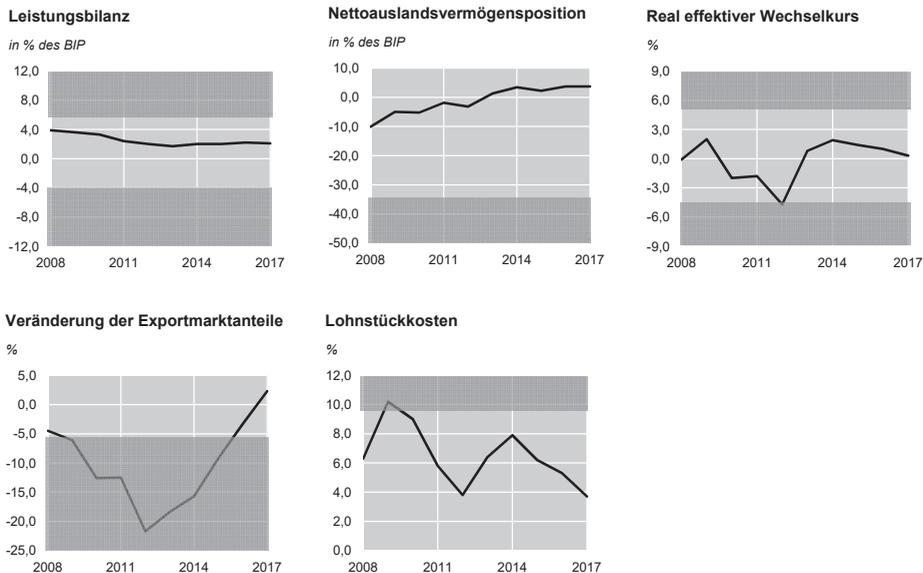
5 Bewertung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit durch die Europäische Kommission

Die Europäische Kommission (EK) verwendet im Rahmen der *Macroeconomic Imbalance Procedure* (MIP) zur Beurteilung von *externen Ungleichgewichten* die Entwicklung der nachfolgenden fünf Indikatoren des *Scoreboards*, für die jeweils unterschiedlich definierte Schwellenwerte gelten:¹⁷ Leistungsbilanz, Nettoauslandsvermögen, real effektiver Wechselkurs, Exportmarktanteile und Lohnstückkosten. Die genannten fünf Indikatoren sind oft nicht direkt mit den von der OeNB verwendeten Indikatoren vergleichbar, da sie anderen Definitionen unterliegen. Die EK definiert darüber hinaus viele der Indikatoren in längerfristigen Veränderungsraten. Die Ergebnisse des aktuellen *Scoreboards* wurden im November 2018 publiziert und beziehen sich auf Daten bis zum Jahr 2017 (European Commission 2018a und 2018b).

Die Entwicklungen der fünf Indikatoren des *Scoreboards* zur Beurteilung von externen Ungleichgewichten sind in Abbildung 5 dargestellt. Dunkelgraue Bereiche markieren die Schwellenwerte der EK.

¹⁷ Für eine kurze Erläuterung zur MIP siehe Box 2.

Abbildung 5: **Scoreboard der EK: Keine externen Ungleichgewichte**



Quelle: European Commission (2018a, 112), eigene Darstellung.

Wie auch im letzten Jahr weist Österreich keine externen Ungleichgewichte auf. Die Exportmarktanteile sind 2017 im Fünfjahresvergleich um 2,3% gestiegen.¹⁸ Der Leistungsbilanzsaldo lag 2017 bei 2,1% und war damit etwas niedriger als im Vorjahr. Die Nettoauslandsvermögensposition lag 2017 auf gleicher Höhe wie im Jahr 2016 (3,7%). Der real effektive Wechselkurs zeigte in den letzten Jahren geringere Aufwertungen (2015: 1,4%, 2016: 1,0%) und ist im Jahr 2017 um 0,3% angestiegen. Die Lohnstückkosten befinden sich seit 2011 ebenfalls innerhalb des Schwellenwertes und weisen seit 2015 sinkende Zuwachsraten auf (2015: 6,2%, 2016: 5,3%, 2017: 3,7%).

BOX 2: Die Macroeconomic Imbalance Procedure der EK¹⁹

Die Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) wurde im Zuge der Economic-Governance-Reform der EU im Jahr 2011 eingeführt, um einen hinreichend gleichlaufenden Konjunkturzyklus der Mitgliedsländer zu erreichen, der eine wirksame gemeinsame Geldpolitik ermöglicht. Hierbei handelt es sich um ein Überwachungs- und Durchsetzungsverfahren, mit dem die Früherkennung und die Behebung von makroökonomischen Ungleichgewichten in den Mitgliedstaaten erleichtert werden sollen. Die Überwachungstätigkeiten sind Bestandteil des Europäischen Semesters für die wirtschaftliche Koordinierung. Im Rahmen dessen wird von der EK jährlich ein „Warnmechanismus-Bericht“ (Alert Mechanism Report) erstellt. Dieser baut auf einer Reihe von Indikatoren und Schwellenwer-

¹⁸ Die EK verwendet die weltweite Entwicklung und nicht, wie die OeNB, die Entwicklung in den tatsächlichen Exportzielländern als Referenz.

¹⁹ Siehe European Commission (2018b).

ten auf, die im Scoreboard zusammengefasst sind. Die enthaltenen Indikatoren beziehen sich auf externe und interne Ungleichgewichte. Schwellenwerte geben jeweilige Grenzen an, Werte darüber und darunter signalisieren Ungleichgewichte. Falls ein Mitgliedstaat mehrere Schwellenwerte über- oder unterschreitet, führt die EK eine ausführliche Überprüfung durch, die „In-Depth Review“.

Die Schwellenwerte der Variablen für die Analyse externer Ungleichgewichte sind wie folgt definiert: Leistungsbilanz: Dreijahresveränderung, Schwellenwerte: geringer als -4% und größer als 6%; Nettoauslandsvermögen in % des BIP: Schwellenwert: -35%; real effektiver Wechselkurs: Dreijahresveränderung, Schwellenwert: $\pm 5\%$; Exportmarktanteile: Fünfjahresveränderung, Schwellenwert: -6%; Lohnstückkosten: Dreijahresveränderung, Schwellenwert: 9%.

6 Literatur

- Bank of England (2018), EU Withdrawal Scenarios and Monetary and Financial Stability. November.
- Bisciari, P. (2019), A Survey of the Long-Term Impact of Brexit on the UK and the EU27 Economies. National Bank of Belgium. Working Paper Document No 366, January.
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J.P., Sampson, T. & Van Reenen, J. (2017), The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects. Economic Policy, Volume 32, Issue 92, October.
- Europäische Zentralbank (2019), Internetseite zu Harmonised Competitiveness Indicators https://www.ecb.europa.eu/stats/balance_of_payments_and_external/hci/html/index.en.html. Abgerufen am 27.3.2018.
- European Commission (2018a), Statistical Annex of Alert Mechanism Report 2019.
- European Commission (2018b), Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee. Alert Mechanism Report 2019.
- Felbermayr, G., Gröschl, J., Heiland, I., Braml, M. & Steiniger M. (2017), Ökonomische Effekte eines Brexit auf die deutsche und europäische Wirtschaft. ifo Forschungsbericht 85, Juni.
- Fenz, G., Schneider, M. (2018), From Boom to Stable Growth in Austria. Economic Outlook for Austria from 2018 to 2021 (December 2018) Monetary Policy and the Economy, Q4/1. 10 ff.
- HM Government (2018), EU Exit Long-term Economic Analysis. November 2018.
- IMF (2018), Long-term impact of Brexit on the EU, Selected Issue, Euro area, Article IV Consultation Staff Paper, July.
- Köhler-Töglhofer, W., Url, T. & Glauningner, U. (2017), Price/Cost Competitiveness of the Austrian Economy Comparatively Stable over the Longer Horizon. Monetary Policy and the Economy, Q2/17. 73 ff.
- Levell, P., Menon, A., Portes, J. & Sampson, Th. (2018), The Economic Consequences of the Brexit Deal. Centre for Economic Performance (LSE) and The UK in a Changing Europe, London, November.

- Mion, G., Ponattu, D. (2019), Estimating the Impact of Brexit on European Countries and Regions. Bertelsmann Stiftung Policy Paper.
- Oberhofer, H. & Pfaffermayr, M. (2017/2018), Estimating the Trade and Welfare Effects of Brexit: A Panel Data Structural Gravity Model. CESifo Working Papers 6828, Dezember.
- Ragacs, C. Vondra, K. (2018), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg.): Schwerpunkt Außenwirtschaft 2017/2018. Potektionismus: Ursachen, Erscheinungsformen, ökonomische Effekte. Wien: Facultas, 81 ff.
- Rojas-Romagosa, H. (2016), Trade Effects of Brexit for the Netherlands. CPB Background Documents, June.
- Vandenbussche, H. Connell, W. & Simons, W. (2017), Global Value Chains, Trade Shocks and Jobs: An Application to Brexit. CEPR Discussion paper 12303.
- Vicard, V. (2018), Une estimation de l'impact des politiques commerciales sur le PIB par les nouveaux modèles quantitatifs de commerce. Focus du Conseil d'Analyse économique, n°22, juillet.
- Vondra, K. (2017), Export Market Shares – A Trivial Concept? FIW Working Paper Issue 177.
- Vondra, K. (2018), Österreichs Exporte profitieren vom starken Investitions-wachstum in CESEE-Ländern im Jahr 2017, OeNB, Konjunktur Aktuell, März 2018.

Update on the Austrian economy, its price competitiveness and its export momentum

The Austrian economy was booming for the second year in a row in 2018, driven by both domestic and foreign demand. With real GDP growing by 2.7% in both 2017 and 2018, the economic momentum was stronger in Austria than in the euro area and in Germany. However, GDP growth weakened in the course of 2018, reflecting a turnaround in external conditions: Austria's economy is increasingly confronted with a foreign economic slowdown. Looking ahead, the OeNB therefore expects quarterly growth rates of no more than 0.3% and 0.4%, respectively, for the first and second quarter of 2019. Employment dynamics accelerated further in 2018, and the unemployment rate decreased for the third consecutive year. Austrian HICP inflation of 2.1% in 2018 was still above that of the euro area (1.7%). 2018 was also a good year for the Austrian export industry. With 6.0%, nominal total exports expanded almost as strongly as in the previous year. The export share has now risen for two consecutive years, reaching 54.5% in 2018, its highest level since 1999. The balance of goods was a surplus of 0.7% and the balance of services was a surplus of 2.9% of GDP. While the potential impact of Brexit remains subject to uncertainty – at the time of writing, it was not known if, when and in what way the United Kingdom would leave the EU – it can be said that a variety of studies suggest that an exit would entail significant negative economic effects for the United Kingdom but only comparatively weak effects for the Austrian economy. Finally, while absolute nominal unit labor costs in Austria rose by 1.5% in 2018,

relative unit labor costs shrank by 0.8%. In the first three quarters of 2018, price competitiveness (GDP deflator) deteriorated by 0.7% and cost competitiveness remained unchanged. An external review of Austria's competitiveness by the European Commission provided excellent results for the Austrian exporting industry, as in the previous year. Accordingly, there are currently no external imbalances.

JEL Codes: O11, O52

Österreichs Warenaußenhandel

Leonhard Pertl

Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wieder merklich an und ließ 2018 nur geringfügig nach. Die Exporte konnten im abgelaufenen Jahr um 5,7% und die Importe um 5,5% merklich gesteigert werden. Die Handelsbilanz verschlechterte sich bereits 2016 deutlich auf 4,4 Mrd EUR und 2017 sowie 2018 vergrößerte sich das Defizit abermals auf 5,6 bzw 5,7 Mrd EUR. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise.

Die Ausfuhren nach Übersee wuchsen mit 7,4% erheblich stärker als jene nach Europa mit 5,2%. In den Überseeregionen konnten die Exporte nach Amerika mit 9,1% abermals stark ausgebaut werden und auch die Exporte nach Afrika legten 2018 nach schwierigen Jahren mit 10,5% wieder deutlich zu. Die Ausfuhren nach Australien entwickelten sich hingegen mit 4,1% etwas schwächer und jene nach Asien blieben mit 5,5% wie schon im Vorjahr gegenüber der allgemeinen Entwicklung zurück.

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2017 und 2018

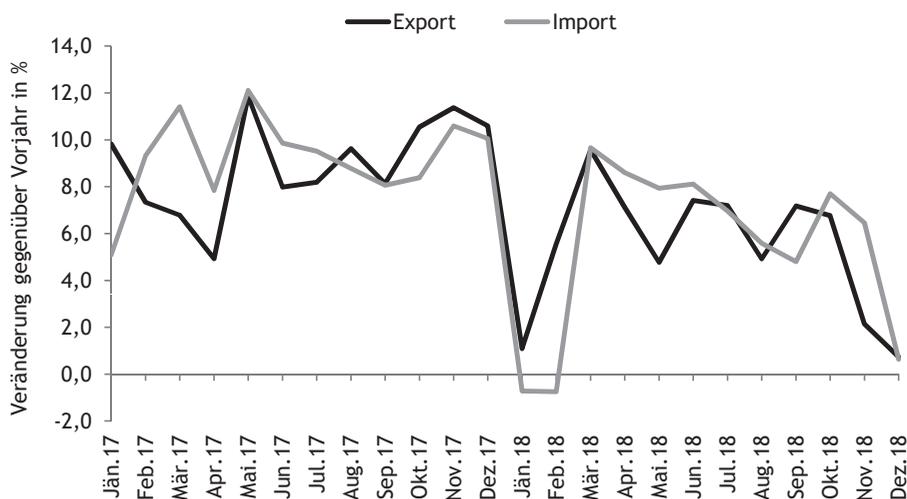
Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wieder merklich an und ließ 2018 nur geringfügig nach.

2017 ging es mit dem Außenhandel nach fünf Jahren mäßigem Wachstums wieder deutlich bergauf. Die Exporte konnten um 8,2% und die Importe um 8,8% markant gesteigert werden. Im Jahr 2018 büßte das Wachstum etwas an Dynamik ein. Die Ausfuhren und die Einfuhren wuchsen mit 5,7% bzw mit 5,5% jeweils nur moderat. Die Handelsbilanz verschlechterte sich bereits 2016 deutlich auf 4,4 Mrd EUR und 2017 sowie 2018 vergrößerte sich das Defizit abermals auf 5,6 bzw 5,7 Mrd EUR. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise.

Die arbeitstägig bereinigten Monatswerte zeigen im Vorjahresvergleich (vgl. Abbildung 1) deutlich die hohe Dynamik des Außenhandels über das gesamte Jahr 2017 und die daran anschließende Abflachung der Dynamik mit Fortdauer des Jahres 2018. Der sichtbare Trend zur Abflachung über das Jahr wird von negativen Ausreißern zu Beginn und am Ende des Jahres zusätzlich noch verstärkt.

Die Wachstumsraten der Ein- und Ausfuhren entwickelten sich dabei weitgehend im Gleichschritt.

Abbildung 1: **Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2018 vorläufig, arbeitstägig bereinigt.

Bevor in weiterer Folge auf die preisbereinigte Entwicklung des Außenhandels laut Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eingegangen wird, soll kurz auf die in den Mitgliedstaaten der EU erfolgte Umstellung auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 2010 im Herbst 2014 eingegangen werden. Das ESVG 2010 enthält neue Vorgaben zur Berechnung des BIP und führt zum Teil zu tiefgreifenden Änderungen in der Darstellung der außenwirtschaftlichen Beziehungen. Die Abbildung bestimmter Transaktionen setzt dabei näher an den wirtschaftlichen Gegebenheiten an. Da die Außenhandelsstatistik in der gewohnten Weise fortgeführt wird, kommt es zwischen den beiden Datenquellen zu größeren Abweichungen.

Während die Außenhandelsstatistik bei Veredelungsgeschäften die Brutto-Warenströme darstellt, wird im ESVG 2010 nur noch der Dienstleistungsstrom netto ausgewiesen. Neben dem Veredelungsverkehr wandert im neuen ESVG auch der Reparaturverkehr in gleicher Weise vom Waren- zum Dienstleistungshandel. Umgekehrt werden im neuen ESVG die im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erfassten Netto-Erträge des Transithandels nicht mehr als Dienstleistungsexporte, sondern als Warenexporte behandelt. Diese Verschiebungen zwischen Waren- und Dienstleistungshandel heben sich aufgrund der Umstellung von der Brutto- zur Nettodarstellung nicht gegenseitig auf. Durch

die Nettodarstellung sinkt der zahlenmäßige Wert des Außenhandels insgesamt. Da das Bruttoinlandsprodukt (BIP) aufgrund der Verbuchung von Forschung und Entwicklung als Investition höher ausfällt, sinkt die Exportquote im Vergleich zum zuvor angewendeten ESVG 95 zusätzlich.

Im Vergleich zur Außenhandelsstatistik weisen die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) für die vergangenen Jahre grundsätzlich sehr ähnliche nominelle Veränderungsraten auf, wobei aber die Wachstumsrate für die Exporte 2016 im positiven Bereich blieb. Laut VGR fiel weiters das Exportwachstum 2017 mit 6,7% gegenüber 8,2% nicht ganz so markant aus und in weiterer Folge auch nicht die Verlangsamung des Wachstums im Jahr 2018 mit einer Differenz von 0,5 Prozentpunkten gegenüber 2,6 Prozentpunkten.

Die Exportquote, gemessen an den nominellen Warenexporten in % des nominellen BIP, gibt Auskunft über den Grad der außenwirtschaftlichen Verflechtung einer Volkswirtschaft. In Österreich betrug die Exportquote im Jahr 1995 23,4%. Im Zuge der Globalisierung stieg die Exportquote in Österreich markant an und erreichte im Jahr 2007 38,8%. 2008 ging die Exportquote leicht zurück und brach im Folgejahr während der großen Rezession dramatisch ein. Seither erholte sich der Warenhandel weitgehend wieder, erreichte aber noch nicht jene Dynamik wie vor Ausbruch der Wirtschaftskrise. Nach dem vorübergehenden Tiefststand von 31,7% im Jahr 2009 erhöhte sich die Exportquote 2010 wieder und erreichte 2011 mit 39,8% einen neuen Höchststand. Ab 2012 konnte die Exportentwicklung allerdings nicht ganz mit dem nominellen Wirtschaftswachstum mithalten, sodass die Exportquote bis 2016 auf 36,6% kontinuierlich fiel, bevor sie 2017 aufgrund des kräftigen Exportwachstums auf 37,6% anstieg. 2018 konnte die Exportquote auf 38,3% weiter ausgebaut werden. Für 2019 und 2020 wird erwartet, dass die Exportquote diesen Kurs nicht fortsetzt sondern in etwa auf dem derzeitigen Niveau verharret.

Allerdings darf die Aussagekraft der Exportquote nicht überschätzt werden, stellt sie doch lediglich ein rasch zur Verfügung stehendes Indiz für die Exportorientierung eines Landes dar. Dabei könnten die Exporterfolge auch durch eine Erhöhung des Importgehalts erkaufte sein. Die genaue Bedeutung der Exporte für die Wertschöpfung der Volkswirtschaft wird erst deutlich, wenn der Wertschöpfungsgehalt der Exportumsätze berechnet wird. Mittlerweile werden die hierfür notwendigen Input-Output-Tabellen von Statistik Austria auch jährlich erstellt. Fritz und Streicher kommen in ihrer Studie zum Schluss, dass 2013 der Export von Waren für 18% der heimischen Wertschöpfung verantwortlich war. Insgesamt gingen 29% der Wertschöpfung in Österreich auf das Konto der Exporte. 1995 waren noch etwa 22% der heimischen Wertschöpfung mit dem Export von Waren und Dienstleistungen verbunden. Damit sind rund 60% des nominalen Wirtschaftswachstums seit 1995 auf die Ausweitung der Exporte zurückzuführen.¹ Die im Zuge der Globalisierung abnehmende Fertigungstiefe (Basar-Hypothese) wird in Österreich durch die Zunahme der Exporte überkompensiert. Fritz und Streicher folgern daher, dass „die empirische Evidenz die Bedeutung der Exportwirtschaft für eine auf Wachstum ausgerichtete wirtschaftspolitische Strategie unterstreicht“ sowie dass „der ‚Bedrohung‘ der

¹ Vgl. Fritz, O., Streicher, G. (2018), S. 7.

österreichischen Wirtschaft durch Globalisierung am besten durch verstärkte eigene Globalisierungsanstrengungen begegnet wird“.²

Da in den Jahren 2014 bis 2016 die Export- und Importpreise zurückgingen, waren die Wachstumsraten zu konstanten Preisen höher als im Außenhandel zu laufenden Preisen. 2015 legten die Importe real um 4,0% kräftig zu und 2016 setzte sich das Wachstum mit 3,3% ordentlich fort. 2017 beschleunigte sich das reale Importwachstum trotz des Preisauftriebs wieder auf 4,2%. Mit 2,7% konnte das Wachstum 2018 nicht ganz an das Vorjahr anschließen. Für die beiden darauffolgenden Jahre wird aufgrund der Abschwächung der Konjunktur mit leichten Preisrückgängen und eher moderaten Wachstumsraten von real 2,6% bzw 3,4% gerechnet. Die realen Warenexporte dehnten sich mit 3,5% und 2,2% in den Jahren 2015 und 2016 im Vergleich zu den Importen schwächer aus. 2017 zog das reale Exportwachstum an und überflügelte mit 4,8% auch das der Importe. 2018 setzte sich das reale Wachstum mit 5,1% nahtlos fort. Für 2019 und 2020 wird erwartet, dass die realen Zuwächse bei den Exporten mit 3,1% und 4,0% zwar etwas schwächer als zuletzt, aber höher als bei den Importen ausfallen.

2009 wurde Österreichs Exportwirtschaft vergleichsweise stark getroffen, konnte sich dafür aber 2010 umso kräftiger erholen. 2010 erreichte Österreich einen Anteil von 3,5% an den nominellen Exporten der EU-15. In den folgenden Jahren sank dieser auf 3,2% ab. 1995 war der Anteil mit 2,8% allerdings noch eindeutig niedriger. Von 2011 bis 2015 hinkte das Exportwachstum Österreichs gegenüber Deutschland wie auch der EU-15 hinterher und büßte damit den Wachstumsvorsprung vor der Krise ein. 2016 konnte Österreich erstmals wieder das Wachstum der EU-15 leicht übertreffen. 2017 wuchsen Österreichs Exporte im Gleichklang mit jenen aus Deutschland und der EU-15. 2018 konnte das deutsche Exportwachstum bzw das der EU-15 mit 3,2 Prozentpunkten bzw 2,2 Prozentpunkten klar überflügelt werden.

² Zit. n. Fritz, O., Streicher, G. (2018), S. 7.

Tabelle 1: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

	Export			Import			Saldo		Export- preise ²⁾	Import- preise ²⁾	Terms of Trade ²⁾
	Nominell		Real ¹⁾	Nominell		Real ¹⁾	Mrd EUR	Veränd. gegenüber Vorjahr in Mrd EUR			
	Mrd EUR	Veränd. gegen- über Vorjahr in %	Mrd EUR	Veränd. gegenüber Vorjahr in %	Mrd EUR	Veränd. gegenüber Vorjahr in %					
2015	129,2	2,4	3,5	126,9	1,3	4,0	2,3	1,4	-1,0	-2,6	1,7
2016	130,5	1,0	2,2	128,6	1,4	3,3	1,9	-0,4	-1,2	-1,8	0,7
2017	139,3	6,7	4,8	138,3	7,6	4,2	0,9	-1,0	1,8	3,3	-1,4
2018	148,0	6,2	5,1	145,3	5,0	2,7	2,7	1,8	1,1	2,3	-1,2
2019 ³⁾	152,2	2,9	3,1	148,5	2,2	2,6	3,8	1,1	-0,2	-0,4	0,2
2020 ³⁾	158,3	4,0	4,0	153,5	3,4	3,4	4,8	1,0	0,0	0,0	0,0
2017 ⁴⁾	33,4	5,9	3,7	33,0	9,2	4,0	0,5	-1,0	2,0	5,0	-2,8
	33,7	5,8	3,6	32,9	5,6	2,1	0,8	0,1	2,1	3,4	-1,3
	34,2	6,8	5,1	33,5	7,5	5,1	0,7	-0,2	1,6	2,3	-0,7
	35,0	8,8	7,4	33,7	7,5	5,3	1,3	0,5	1,3	2,1	-0,7
2017 ⁴⁾	136,4	6,8	5,0	133,1	7,5	4,1	3,3	-0,7	1,8	3,2	-1,4
2018 ⁴⁾	35,2	5,8	5,4	33,6	2,7	1,8	1,7	1,2	0,4	0,8	-0,5
	35,7	7,0	5,8	34,3	6,9	4,3	1,4	0,5	1,1	2,5	-1,4
	35,8	6,4	4,7	34,1	5,3	1,5	1,8	1,1	1,7	3,7	-1,9
	36,2	4,5	3,3	34,7	5,0	2,8	1,5	0,2	1,2	2,2	-0,9
2018 ⁴⁾	142,9	5,9	4,8	136,5	5,0	2,6	6,4	3,1	1,1	2,3	-1,2

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (ESVG 2010), Statistik Austria, WIFO, eigene Berechnungen.

¹⁾ Berechnung mit Deflatoren. ²⁾ Preise implizit aus Entwicklung nominell/real. ³⁾ WIFO-Prognose vom März 2019. ⁴⁾ saison- und arbeitstagbereinigt.

Aufgrund der rückläufigen Rohölpreise sanken die Importpreise von 2013 bis 2016 vier Jahre in Folge. Nach 0,9% und 1,9% in den Jahren 2013 und 2014 fielen die Preise 2015 um 2,6% und 2016 um 1,8%. Erst 2017 zogen die Importpreise mit 3,3% wieder an und auch 2018 stiegen sie mit 2,2% weiter an. Aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage war auch bei den Exporten vier Jahre in Folge ein Preisverfall zu beobachten. Von 2013 bis 2016 ging das Preisniveau um jeweils etwa 1% zurück. 2017 stiegen die Preise mit 1,8% erstmals wieder an. 2018 war der Preisaufrieb mit 1,1% sehr moderat. Laut Wifo-Prognose von März 2019 wird sich diese Entwicklung 2019 nicht fortsetzen. Im Gegenteil, es wird wie bei den Exporten und Importen vorerst ein leichter Preisrückgang von 0,2% bzw 0,4% erwartet. Für 2020 sind derzeit keine Preisänderungen in Sichtweite.

Die ab dem Jahr 2004 mit einer Ausnahme im Jahr 2009 jährlich zu beobachtende Verschlechterung der Terms of Trade, dem realen Austauschverhältnis der Exporte zu den Importen, hat sich 2014 mit 1,0% umgekehrt und 2015 um 1,7% weiter verbessert. Auch 2016 setzte sich der positive Trend mit 0,7% noch fort. Doch 2017 verschlechterten sich die Terms of Trade um 1,4% wieder und auch 2018 setzte sich die ungünstige Entwicklung mit 1,2% fort. 2019 und 2020 wird aufgrund der niedrigen Preisdynamik auf beiden Seiten praktisch keine Änderung des Austauschverhältnisses erwartet.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es lange zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wieder merklich an. 2018 verlor das Wachstum aber mit Fortdauer des Jahres an Dynamik.

Die Ausfuhren nach Übersee wuchsen mit 7,4% erheblich stärker als jene nach Europa mit 5,2%. In den Überseeregionen konnten die Exporte nach Amerika mit 9,1% abermals stark ausgebaut werden und auch die Exporte nach Afrika legten 2018 nach schwierigen Jahren mit 10,5% wieder deutlich zu. Die Ausfuhren nach Australien entwickelten sich hingegen mit 4,1% etwas schwächer und jene nach Asien blieben mit 5,5% wie schon im Vorjahr gegenüber der allgemeinen Entwicklung zurück.

Innerhalb Europas konnten die Ausfuhren in die EU mit 5,9% das Wachstum der Ausfuhren in die Übrigen Länder Europas mit 0,2% sowie jene in die EFTA mit 0,8% klar übertreffen.

Bei den Exporten in die übrigen Länder Europas waren in den Jahren 2014 und 2015 drastische Einbußen von 7,7% bzw 19,1% zu verzeichnen und erst 2016 konnte der Abschwung der Ausfuhren in diese Region gebremst werden. Verantwortlich hierfür ist vor allem die Entwicklung der Exporte nach Russland und der Ukraine. Nachdem die Ausfuhren nach Russland 2017 mit 16,1% erstmals wieder stark gestiegen sind, gingen sie 2018 mit 3,7% erneut zurück. Die Exporte in die Ukraine setzten 2018 mit Zuwächsen von 6,7% die kräftige Erholung der beiden Vorjahre etwas zaghafte fort. Das Niveau der Exporte

nach Russland entspricht mittlerweile etwa jenem von 2006, das der Ukraine etwa dem von 2005. Bei den Ausfuhren in die Türkei, dem zweitwichtigsten Markt in dieser Region nach Russland, mussten nach den starken Zuwächsen im Jahr 2015 im darauffolgenden Jahr Rückschläge von 5,7% verzeichnet werden. Auch 2017 war mit Rückgängen von 1,0% ein schwieriges Jahr und 2018 konnten die Exporte mit 0,8% kaum merklich ausgebaut werden. Auch das Wachstum der Exporte nach Serbien legte 2018 mit Einbußen von 0,1% ein Pause ein. Davor konnten die Exporte drei Jahre in Folge kräftig ausgebaut werden, sodass Serbien als Markt zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Innerhalb der EU wuchsen 2017 die Exporte nach Deutschland mit 5,6% vergleichsweise etwas schwächer. Allerdings gingen dem zwei überdurchschnittliche Jahre voraus. Die Exporte nach Frankreich gingen um 8,7% zurück, nachdem sie im Vorjahr mit 32,3% ungemein stark zugenommen hatten. Dies ist auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückzuführen, das ab 2012 wechselnden Einfluss auf das Gesamtergebnis hat. Ohne dieses Geschäft wuchsen die Exporte 2017 nach Frankreich mit 5,5% schwächer und 2018 mit 8,1% stärker als die Exporte insgesamt. Die Exporte nach Italien stabilisierten sich 2014 trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Probleme des Landes, konnten 2015 mit 0,3% jedoch noch nicht vom einsetzenden Wirtschaftswachstum (0,9%) profitieren. Doch 2016 hielt die langsame wirtschaftliche Erholung Italiens an, wodurch die Ausfuhren Österreichs mit 1,4% zulegen konnten. 2017 und 2018 holten die Exporte nach Italien mit 8,7% und 7,4% weiter auf. Das Niveau der Ausfuhren von 2008 wurde 2018 noch nicht ganz erreicht.

Tabelle 2: **Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2018**

Land	Ausfuhr in Mio EUR	Anteil in %	Veränd. zu Vorjahr in %
Deutschland	45.258	30,2	5,6
Vereinigte Staaten	10.602	7,1	9,7
Italien	9.774	6,5	7,4
Schweiz	7.013	4,7	0,2
Frankreich	6.397	4,3	-8,7
Tschechische Republik	5.540	3,7	5,2
Ungarn	5.106	3,4	5,9
Polen	4.856	3,2	11,5
Vereinigtes Königreich	4.187	2,8	7,2
China	4.058	2,7	9,7
Welt-Summe	150.004	100,0	5,7

Quelle: Statistik Austria, vorläufige Werte

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2018 versandten Waren betrug 104,9 Mrd EUR. Damit wurden 69,9% der österreichischen Exporte in der EU abgesetzt. Im Jahr 1995 waren es noch 78,1%. Auf das am 1. Juli 2013 der EU beigetretene Land Kroatien entfielen 2018 1,3 Mrd EUR oder umgerech-

net 0,9%. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 30,2% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar. 1995 lag dieser Wert noch bei 38,4%. Die verstärkte Orientierung zum Außenhandel mit Nicht-EU-Mitgliedsländern geht damit fast ausschließlich auf den Rückgang des deutschen Exportanteils zurück. Daneben hat sich auch der Exportanteil beim nunmehr drittgrößten Handelspartner Italien merklich reduziert. Dieser lag 1995 noch bei 8,8% und erreichte 2003 mit 9,0% seinen Höhepunkt. Im Zuge der Wirtschaftskrise hatte Italien 2008 und vor allem 2009 mit einem BIP-Rückgang von 5,5% besonders stark zu leiden. In den folgenden Jahren konnte sich Italiens Wirtschaft zwischenzeitlich etwas erholen, bevor in den Jahren 2012 bis 2013 weitere Einbußen in der Wirtschaftsleistung hingenommen werden mussten. Die Konsequenz für Österreichs Exportwirtschaft war, dass der Exportanteil Italiens 2009 auf 8,1% sank und bis 2015 auf 6,3% zurückging. 2018 legte dieser allerdings wieder auf 6,5% zu.

Die Exporte in die Schweiz pendelten sich 2016 nach einer schwierigen Phase von 2000 bis 2008 wieder auf dem Exportanteil von 1995 ein. Diese Entwicklung wurde seit 2011 durch den hohen Kurs des Schweizer Franken unterstützt. Durch die Einbußen 2017 und auch das ausgebliebene Wachstum 2018 ging jedoch der Exportanteil wieder merklich zurück. Verantwortlich dafür ist in erster Linie der Rückgang bei Arzneiwaren sowie zu einem geringeren Teil die nachlassende Ausfuhr von Pharmazeutika. Beim Vereinigten Königreich mussten 2017 nach zuletzt guten Exportzuwächsen das zweite Jahr in Folge Verluste hingenommen werden. Zu dieser Entwicklung mag auch die mit dem bevorstehende Brexit verbundene Unsicherheit beigetragen haben, nachdem die britische Wirtschaft in diesem Zeitraum auch etwas an Dynamik verlor und der Britische Pfund Kurseinbußen erleiden musste. 2018 konnten zwar die Ausfuhren mit 7,2% wieder merklich gesteigert werden, jedoch lag der Exportanteil des Vereinigten Königreiches nur noch bei 2,8%. Gegenüber dem Jahr 2001, als 4,7% der österreichischen Ausfuhren in das Vereinigte Königreich gingen und es vorübergehend der fünftgrößte Handelspartner Österreichs war, ist dessen Anziehungskraft für Österreichs Ausfuhren gesunken. Auch der ungarische Markt holt seit 2013 nur schwer Anteile auf, die ab 2001 verloren gegangen sind. Lag im Jahr 2001 der Exportanteil Ungarns noch bei 5,0%, sank dieser auf 3,0% im Jahr 2012 ab und beträgt 2018 erst wieder 3,4%. Hingegen gewinnen die Ausfuhren nach Polen und die Tschechische Republik tendenziell an Bedeutung für die heimische Exportwirtschaft. 2017 verdrängte Polen mit einem Wachstum von 11,0% das Vereinigte Königreich vom achten Exportrang und auch 2018 setzte sich das starke Wachstum mit 11,5% fort. Verantwortlich waren dafür vor allem Exporte von unedlem Metall sowie auch von Pkw und nichtmonetärem Gold. Die Exporte in die Slowakei erreichten 2012 ausgehend von einem Anteilswert von 1,0% im Jahr 1995 ihren Höhepunkt mit 2,2% und konnten ihre Position in den letzten Jahren nicht mehr entscheidend ausbauen. Aus diesem Grund liegt die Slowakei ausgehend vom 17. Rang unmittelbar vor Slowenien auf Rang 11 der wichtigsten Exportdestinationen. Die Bedeutung Sloweniens als österreichischer Exportmarkt blieb dagegen unverändert.

Bis 2013 gewann auch Russland als Abnehmer österreichischer Waren mit einem durchschnittlichen Wachstum von 10,1% (gegenüber von 6,3% insge-

samt) jährlich an Bedeutung und erreichte bis dahin einen Exportanteil von 2,8%. 1995 lag der Anteil Russlands noch bei 1,5% und sank bis 1999 noch weiter ab (0,8%), bevor er relativ kontinuierlich zunahm. Aufgrund der außenpolitischen Spannungen mit Russland im Zuge der Krim-Krise musste Österreich 2014 schon empfindliche Einbußen (-8,0%) bei den Exporten nach Russland hinnehmen, bevor die Exporte 2015 um 38,1% einbrachen. 2016 konnten die Rückgänge mit 4,8% zumindest gebremst werden, bevor sie 2017 mit 16,1% wieder kräftig anstiegen. 2018 waren jedoch wieder Rückgänge von 3,4% zu verbuchen. Dadurch verlor Russland 2014 im Ranking der wichtigsten Exportmärkte Österreichs den 10. Platz an China und liegt 2018 nur noch an 17. Stelle.

Nimmt man Russland von den osteuropäischen Ländern aus, konnten die Ausfuhren dorthin wieder etwas stärker zulegen. Sie stiegen 2014 um 3,1% und 2015 um 4,5%. 2016 kam aber auch hier das Wachstum der Ausfuhren mit 0,5% praktisch zum Erliegen bevor 2017 das Wachstum mit 8,8% anzog und sich auch 2018 mit 7,2% fortsetzte. Im Zeitraum 1995-2018 wuchsen die Ausfuhren in diese Region jährlich um 7,0%. Bis 2008 lag das durchschnittliche Wachstum sogar bei 12,4%. Mittlerweile entfallen auf diese Region 19,4% der Warenexporte Österreichs, 1995 waren es noch 12,7%. Es wird erwartet, dass das reale BIP-Wachstum der nächsten Jahre sich leicht abschwächen wird gegenüber dem Nach-Krisen-Hoch, aber dennoch über jenem der EU-28 liegen sollte.³ Das künftige Wachstum der Osteuropa-Exporte sollte daher durchaus solide sein, aber kaum den Schwung vor der Wirtschaftskrise erreichen.

Im Gegensatz zu den vorangegangenen Jahren entwickelten sich die Fernmärkte 2016 insgesamt ungünstig (-2,5%), konnten aber 2017 mit einem Wachstum von 9,5% wieder an den Trend, stärker als der europäische Markt zu expandieren, anschließen und setzten die Entwicklung auch 2018 mit 7,4% fort. Vor allem bei den Exporten nach Amerika waren in den vergangenen beiden Jahren mit 12,2% und 9,1% kräftige Gewinne zu verzeichnen. Von 1995 bis 2018 konnten die Ausfuhranteile von 4,6% auf 9,8% mehr als verdoppelt werden, obwohl von 2006 bis 2009 Anteilsverluste von 1,3% zu verzeichnen waren. Die Ausfuhren nach Asien blieben ab 2014 hinter der allgemeinen Entwicklung zurück. Die daraus resultierenden Anteilsverluste bewirkten, dass Amerika 2016 Asien als wichtigste Exportregion ablöste. 2018 hat Asien mit einem Anteil von 9,2% ähnlich hohe Bedeutung für Österreichs Außenwirtschaft und entwickelte sich nach den starken Rückgängen von 1997 und 1998 wesentlich gleichmäßiger als der amerikanische Markt. Neben Amerika konnten 2018 auch die Ausfuhren nach Afrika mit 10,5% klar gesteigert werden. Gegenüber 1995 ist der Ausfuhranteil Afrikas mit 1,2% jedoch unverändert, jener Ozeaniens konnte von 0,5% auf 0,9% fast verdoppelt werden.

Den mit Abstand wichtigsten Markt in Amerika stellen die Vereinigten Staaten dar. Während Österreichs Exporte insgesamt im Zeitraum 1995–2018 jährlich um 5,4% zunahmen, legten jene in die USA mit 9,3% jährlich deutlich schneller zu. Allerdings entwickelten sich die Exporte in diesem Zeitraum nicht im Gleichklang mit den Ausfuhren in die übrige Welt. Der Exportanteil

³ Vgl. WIIW Forecast Report (2019), S. I und 10.

der USA stieg zunächst von 3,0% im Jahr 1995 auf 5,9% im Jahr 2004 an. 2007 fiel dieser dann auf 5,0% und 2009 noch weiter auf 4,3%. Seither legte der Exportanteil auch dank der steigenden Wirtschaftskraft der USA wieder zu und erreichte 2015 6,9%. Damit stießen die USA, 1995 noch auf dem siebten Platz gelegen, 2001 erstmals auf den dritten Rang der wichtigsten Handelspartner Österreichs vor und konnten diesen Platz in den meisten Jahren vor der Schweiz behaupten. Ab 2015 ist die USA aufgrund des enormen Wachstums von 16,7% nach Deutschland der wichtigste Handelspartner Österreichs. Die Rückgänge von 3,9% im Jahr 2016 änderten daran nichts und 2017 sowie 2018 konnten die Ausfuhren mit 10,7% bzw 9,7% stark ausgebaut werden. Vor allem die Ausfuhr von Personenkraftwagen, Pharmazeutika und diverse Maschinen trug 2018 zum guten Ergebnis bei. Neben den USA sind mit etwas Abstand auch noch Kanada, Mexiko und Brasilien von größerer Bedeutung. Besonders die Entwicklung der Ausfuhren nach Mexiko ab 1995 ist mit 14% jährlich beeindruckend und wurde auch nicht vom wirtschaftlichen Einbruch Mexikos im Jahr 2009 unterbrochen. Die Ausfuhren nach Brasilien hingegen stiegen von 2006 bis 2012 mit rund 22% jährlich rasant an und brachen ab 2013 mit rund 14% jährlich dramatisch ein, obwohl das Land erst 2015 bis 2016 mit einer Wirtschaftskrise zu kämpfen hatte. Doch 2017 kam es bei den Ausfuhren nach Brasilien zu einer Trendumkehr. Mit 26,4% und 14,6% konnten diese 2017 und 2018 beträchtlich gesteigert. Verantwortlich dafür ist die Ausfuhr von Blechen und Pharmazeutika.

Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 4,1 Mrd EUR liegt China noch vor Japan (1,5 Mrd EUR, Platz 19), Südkorea (1,3 Mrd EUR, Platz 20), Mexiko (1,3 Mrd EUR, Platz 23), Kanada (1,2 Mrd EUR, Platz 24) und Australien (1,2 Mrd EUR, Rang 25) an der zehnten Stelle. Gegenüber 1995 konnte 2018 der Exportanteil Chinas um 1,9 Prozentpunkte auf 2,7% angehoben werden. Vor allem 2001, 2002, 2007 und 2010 waren sehr hohe Wachstumsraten von über 33% zu beobachten. Auch wenn 2015 ein Rückgang von 2,2% und 2016 mit 0,2% ein Stillstand festzustellen war, sind die Exporte nach China im Zeitraum 1995–2018 jährlich um 11,0% gewachsen. 2018 erreichte das Exportwachstum mit 9,7% nicht ganz den langfristigen Durchschnitt.

3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung 2018 mit Zuwächsen von 6,1% durchschnittlich aus. Die Ausfuhr von Konsumgütern (7,1%) konnte gegenüber der Ausfuhr von Investitionsgütern (4,5%) deutlich gesteigert werden. Abgesehen vom Jahr 2017 (6,0%) lieferten die Investitionsgüter zuletzt 2012 und 2013 mit Steigerungen von 4,7% und 4,9% stattliche Wachstumsbeiträge. Aufgrund ihres hohen Exportanteils von über 43% liefern die Konsumgüter mit Ausnahme der Jahre 2012 und 2017 jedes Jahr den höchsten Wachstumsbeitrag. 2017 waren mit 19,4% die Zuwächse bei den Halbfertigwaren besonders beachtlich, nachdem sie 2016 mit Rückgängen von 5,9% das Gesamtergebnis drückten. Aufgrund des hohen Ausgangs-

niveaus pendelte sich das Wachstum 2018 auf 2,2% ein. Diese Entwicklung geht vor allem auf chemische Halbfertigwaren zurück. Beim Rückgang um 14,6% im Bereich der Roh- und Brennstoffe im Jahr 2013 sind vor allem die Einbußen im Export von elektrischer Energie und auch Gas verantwortlich. 2014 bis 2016 setzte sich dieser Trend mit weiteren Rückgängen im einstelligen Bereich fort. Aber auch hier kam es 2017 zu einer Trendwende. Die Ausfuhren zogen in diesem Bereich mit 10,9% kräftig an und auch 2018 setzte sich das Wachstum mit 14,3% zügig fort. Die Obergruppe Nahrungs- und Genussmittel erwies sich bis 2016 als wichtige Stütze des Exportwachstums, konnte aber danach nicht mehr überdurchschnittlich zulegen.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 40,1% brachte und nun bei 60,2 Mrd EUR hält. Das stärkste Segment in diesem Bereich bilden Personenkraftwagen, gefolgt von Spezialmaschinen insbesondere für die Kunststoffindustrie sowie Kolbenverbrennungsmotoren. Daneben spielen auch elektrische Geräte, Maschinen wie Hebeeinrichtungen oder Kompressoren und auch Arbeitsmaschinen eine wichtige Rolle. Insgesamt aber ist das Produktspektrum in diesem Bereich sehr groß und die österreichische Wirtschaft breit aufgestellt. Gegenüber 1995 ist der Anteilswert der Maschinen und Fahrzeuge praktisch unverändert. 2004 erreichte der Anteilswert mit 44,9% seinen Höchststand. Besonders ins Gewicht fiel damals der Export von Pkw, der im Zeitraum von 2004 bis 2007 alleine etwa 6 Mrd EUR ausmachte. Im Zuge der Wirtschaftskrise musste vor allem dieser Bereich dramatische Einbußen hinnehmen. Schon 2008 waren erste Verluste zu verzeichnen. 2009 kumulierten sich die Rückgänge auf 25,9%, wodurch der Anteilswert auf 37,6% sank. Nach den mageren Zuwächsen von 1,5% im Jahr 2014 konnte der Bereich im Jahr 2015 mit 4,4% kräftiger zulegen. 2016 kam das Wachstum wie bei den Exporten insgesamt praktisch zum Erliegen. Auch 2017 und 2018 folgte dieser Bereich der allgemeinen Entwicklung und legte mit 7,8% bzw 6,2% ordentlich zu. Langfristig ist die Bedeutung der Maschinenexporte ungebrochen.

Tabelle 3: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren

	2016	2017	2018	2016	2017	2018
	in Mio EUR			Veränd. gegenüber VJ in %		
Obergruppen						
Nahrungs- und Genussmittel	9.109	9.681	9.969	3,0	6,3	3,0
Rohstoffe und Brennstoffe	6.755	7.495	8.565	-1,7	10,9	14,3
Halbfertigwaren	19.505	23.280	23.796	-5,9	19,4	2,2
Fertigwaren	95.655	101.350	107.503	0,7	6,0	6,1
Investitionsgüter	36.339	38.532	40.249	-0,8	6,0	4,5
Konsumgüter	59.316	62.818	67.254	1,6	5,9	7,1
Sonstige Waren	101	134	172	-12,4	32,9	28,2
Warengruppen nach SITC						
Ernährung	7.558	7.964	8.089	1,8	5,4	1,6
Getränke und Tabak	2.099	2.332	2.559	5,5	11,1	9,7
Rohstoffe	4.133	4.480	4.864	4,8	8,4	8,6
Brennstoffe, Energie	2.212	2.785	3.269	-13,9	25,9	17,4
Tier. und pflanzl. Öle, Fette	217	228	240	32,8	4,9	5,3
Chemische Erzeugnisse	17.731	19.842	19.897	-1,0	11,9	0,3
Bearbeitete Waren	28.156	30.920	32.919	-2,2	9,8	6,5
Maschinen und Fahrzeuge	52.592	56.696	60.214	0,4	7,8	6,2
Sonstige Fertigwaren	15.331	15.828	16.893	0,7	3,2	6,7
Waren, A.N.G.	1.096	864	1.059	-2,5	-21,2	22,5
Insgesamt	131.125	141.940	150.004	-0,3	8,2	5,7

Quelle: Statistik Austria, Werte 2018 vorläufig.

Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellt der Abschnitt „Bearbeitete Waren“ dar. Mit 32,9 Mrd EUR hielt dieser Bereich 21,9% an den Gesamtexporten. Verglichen mit dem Anteilswert von 29,1% im Jahr 1995 sind langfristig klare Bedeutungsverluste festzustellen. Verantwortlich dafür ist in erster Linie die Entwicklung der Ausfuhren von Papierwaren (-3,4 Prozentpunkte) und Textilien (-2,4 Prozentpunkte), zu einem geringeren Teil auch auf die Ausfuhr von Waren aus Mineralien (-1,3 Prozentpunkte) und Kautschuk (-0,8 Prozentpunkte). Ungebrochen ist die Bedeutung von Eisen und Stahl, wengleich deren Ausfuhranteil starken Schwankungen unterworfen ist. Dieser bewegt sich zwischen 4,0% im Jahr 2002 und 6,9% im Jahr 2008. Tendenziell an Bedeutung gewinnt auch die Ausfuhr von NE-Metallen sowie die von übrigen Metallen, welche 2015 und 2016 auch die Eisen- und Stahlexporte übertreffen. Auch in den letzten Jahren entwickelte sich die Ausfuhr von bearbeiteten Waren zumeist unterdurchschnittlich. Nach den Rückgängen in den Jahren 2012 und 2013 waren 2014 mit 2,2% und 2015 mit 2,3%

nur leichte Zuwächse zu verzeichnen. 2016 drückten die Rückgänge von 2,2% merklich auf das magere Gesamtergebnis der Warenexporte. Doch 2017 und auch 2018 erwiesen sich die bearbeiteten Waren als wichtige Stütze des Exporterfolgs. Dies war zuletzt 2011 der Fall.

Der Abschnitt „Chemische Erzeugnisse“ verzeichnete nach den starken Exportzuwächsen im Jahr 2014 auch 2015 erneut einen Anstieg von 0,7%, musste allerdings 2016 Rückgänge von 1,0% hinnehmen. 2017 waren mit 12,0% überdurchschnittlich hohe Steigerungen zu verzeichnen, die vor allem auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückgehen. 2018 stagnierte daher das Wachstum praktisch mit 0,3%. Mit 4,1 Prozentpunkte konnten die chemischen Erzeugnisse ihren Exportanteil wie kein anderer Bereich gegenüber 1995 erhöhen und erweisen sich seit 2009 neben dem Maschinenbau und den bearbeiteten Waren als drittes großes Standbein der österreichischen Exportwirtschaft. Allerdings wird dieser Aufschwung allein von der Produktgruppe „Pharmazeutische Erzeugnisse“ getragen und auch der Import pharmazeutischer Erzeugnisse hat sich im selben Zeitraum stark erhöht. Große Einzelgeschäfte der Pharmawirtschaft beeinflussen ab 2012 die Wachstumsrate in diesem Bereich merklich.

Die „Sonstigen Fertigwaren“ konnten zwar 2013 mit Zuwächsen von 5,2% ihre Anteilsverluste aus dem Jahr 2012 ausgleichen und erreichten 2016 wieder einen Anteil von 11,7%. Tendenziell nimmt die Bedeutung dieses Abschnitts für die österreichischen Exporte jedoch ab, da 1995 der Anteilswert noch bei 13,5% lag. 2016 konnten sie mit 0,7% überdurchschnittlich zulegen und lieferten nach den Rohstoffen und den Maschinenbauerzeugnissen den größten Wachstumsbeitrag. Mit 3,3% blieb 2017 die Entwicklung gegenüber den anderen Bereichen doch deutlich zurück, konnte 2018 aber mit Zuwächsen von 6,7% wieder leicht aufholen.

Der Export von Nahrungsmitteln lieferte im Jahr 2016 mit einem Wachstum von 1,7% einen wichtigen Beitrag zum Exportergebnis. Mit 5,7% waren die Zuwächse auch 2017 solide, wenngleich sie damit etwas hinter der allgemeinen Entwicklung zurückblieben. 2018 verlor das Exportwachstum mit 1,6% deutlich an Fahrt. Seit 1995 wächst dieser Bereich um durchschnittlich 7,6% pro Jahr und damit 2,2 Prozentpunkte schneller als der gesamte Außenhandel. Der Exportanteil stieg daher in diesem Zeitraum von 3,3% auf 5,4% an. Wie erwähnt konnten in diesem langen Zeitraum nur die chemischen Erzeugnisse stärkere Anteilsgewinne verbuchen. Verantwortlich dafür sind vor allem Fleisch- und Milchprodukte sowie Backwaren. Insgesamt erweisen sich die Nahrungsmittel als stabiler Wachstumsfaktor.

2015 stieg der Export von Getränken mit Zuwächsen von 18,4% rasant an und konnte auch 2016 mit 5,5% entgegen dem Trend kräftig zulegen. 2017 beschleunigte sich das Wachstum wieder auf 11,1% und setzte sich 2018 mit 9,7% zügig fort. Wie schon 2015 war dafür auch 2016 und 2017 vor allem der Export von Wasser mit Zusätzen nach Deutschland und den USA verantwortlich. Von 2007 bis 2014 konnte der Export von Getränken nicht mit der guten Entwicklung bei den Nahrungsmitteln mithalten, sondern musste immer wieder Rückgänge verzeichnen. Mit durchschnittlich 9,5% Wachstum pro Jahr legten die Getränke im gesamten Zeitraum allerdings noch schneller zu. Auf-

grund des geringen Ausgangsniveaus fällt aber der Anteilsgewinn mit 1,0 Prozentpunkte geringer aus. 2018 betrug der Exportanteil der Getränke 1,7%.

4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2016 stieg das Defizit der Handelsbilanz deutlich auf 4,5 Mrd EUR. Dies entspricht 1,3% des BIP. 2017 verschlechterte sich diese allerdings abermals auf 5,6 Mrd EUR bzw auf 1,5% des BIP. Damit verschlechterte sich die Handelsbilanz in absoluten Zahlen das dritte Jahr in Folge. 2018 blieb das Defizit mit 5,7 Mrd EUR bzw 1,5% des BIP praktisch unverändert. Damit ist das Defizit vom Höchststand von 9,2 Mrd EUR im Jahr 2011 weit entfernt, sondern entspricht in etwa dem langfristigen Durchschnitt. Das aktuelle Handelsbilanzdefizit übersteigt geringfügig das Niveau vor der Wirtschaftskrise. In den Jahren 2008 bis 2010 betrug das Defizit höchstens 4,3 Mrd EUR bzw 1,5% des BIP. 2002 und 2007 konnten hingegen geringfügige Überschüsse erzielt werden, dazwischen wurde ein Defizit von höchstens 0,9% des BIP ausgewiesen. Das absolut höchste Defizit seit 1995 war 2011 mit 9,2 Mrd EUR oder umgerechnet 3,0% des BIP zu verbuchen. Auch im Jahr 2012 war das Handelsdefizit mit 8,4 Mrd EUR oder umgerechnet 2,7% des BIP vorübergehend noch sehr hoch. In Relation zum BIP fiel 1996 das Defizit mit 4,0% am höchsten aus.

Ederer und Schiman kommen in ihrer ökonometrischen Studie zur österreichischen Handelsbilanz im Oktober 2013 zum Schluss, dass „die strukturelle (langfristige) Komponente seit Ende der 1970er-Jahre einen Aufwärtstrend aufweist, der bis heute anhält. Die Verschlechterung der Handelsbilanz im Gefolge der Wirtschaftskrise ist vorwiegend ein vorübergehender Preiseffekt, der aus dem steigenden Ölpreis und der damit verbundenen deutlichen Passivierung der Roh- und Brennstoffbilanz resultiert.“⁴ Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, so ist 2018 mit 9,5 Mrd EUR das höchste Defizit auch beim Abschnitt Brennstoffe und Energie zu verzeichnen. 2012 lag dieses allerdings noch bei 12,8 Mrd EUR. Dahinter folgt 2018 der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit 5,9 Mrd EUR, der sich seit 2006 tendenziell verschlechtert. Die Gruppe Bearbeitete Waren erzielte mit 7,9 Mrd EUR den höchsten Überschuss im Jahr 2018. Bei der für das Außenhandelsaufkommen so bedeutenden Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge stieg der Überschuss im Jahr 2018 von 4,2 auf 5,5 Mrd EUR kräftig an. Allerdings betrug der Überschuss im Jahr 2014 noch 7,1 Mrd EUR.

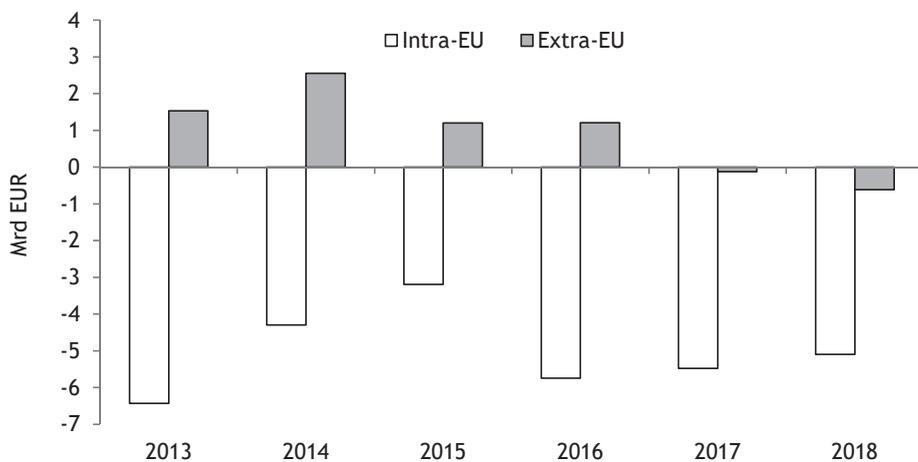
Aber nicht nur nach Warengruppen, auch nach Ländergruppen ergeben sich markante Unterschiede in der Handelsbilanz. Hauptverantwortlich für die negative Handelsbilanz Österreichs ist der Außenhandel mit den übrigen 27 Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel). Im Handel mit den Drittstaaten der EU (Extra-EU-Handel) wies Österreich ab dem Jahr 2002 Überschüsse aus, die im Zuge der Wirtschaftskrise tendenziell zurückgingen. Nachdem 2011 mit den

⁴ Zitiert nach: Ederer, St., Schiman, St. (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, S. 49.

Drittstaaten ein Defizit von 1,0 Mrd EUR erwirtschaftet wurde, konnte 2012 ausgeglichen bilanziert werden. Von 2013 bis 2016 folgten wieder deutliche Überschüsse wie in der Periode 2002 bis 2007 von 0,3 bis 1,3% des BIP. 2017 ist die Bilanz mit $-0,1$ Mrd EUR praktisch ausgeglichen und auch 2018 mit $-0,6$ Mrd EUR nur leicht negativ.

Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 10,4 Mrd EUR die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit zum größten Teil für das Defizit von 5,1 Mrd EUR im Handel mit der EU maßgebend. Lediglich mit den Niederlanden (1,4 Mrd EUR) und der Tschechischen Republik (1,2 Mrd EUR) bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (2,1 Mrd EUR), Vereinigtes Königreich (1,3 Mrd EUR), Rumänien (1,1 Mrd EUR) ist die Handelsbilanz Österreichs deutlich positiv. Der hohe Überschuss mit Frankreich im Jahr 2017 ist zum Teil auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückzuführen.

Abbildung 2: **Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2018 vorläufig.

Mit den Ländern Amerikas konnte 2018 der Bilanzüberschuss auf 7,0 Mrd EUR ausgebaut werden, während sich beim Außenhandel mit Asien das Defizit doch deutlich auf 7,5 Mrd EUR erhöht hat. Für den Großteil waren hier die Defizite mit China (5,1 Mrd EUR), zu einem geringeren Teil auch mit Kasachstan (1,3 Mrd EUR), Russland (1,2 Mrd EUR), Libyen (0,9 Mrd EUR) und Japan (0,7 Mrd EUR) verantwortlich. Der Außenhandel mit Afrika war 2018 mit $-0,3$ Mrd EUR beinahe ausgeglichen, mit Australien wurde ein Überschuss von 1,2 Mrd EUR erwirtschaftet.

5 Literatur

- Ederer, St., Schiman, St. (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, Wien.
- Fritz, O., Streicher, G. (2018), Der Beitrag von Sachgüterexporten zur Wirtschaftsleistung: Eine Input-Output-Analyse. FIW Policy Brief Nr. 39.
- Schiman, St. (2019), Stabilisierung der Konjunktur im 2. Halbjahr 2019. Prognose für 2019 und 2020. WIFO-Monatsberichte, 92(4), S. 187–199, 2019.
- International Monetary Fund (2019), World Economic Outlook, April 2019. Growth Slowdown, Precarious Recovery. Washington, DC.
- The Vienna Institute for International Economic Studies (2019), Moving Into the Slow Lane. March 2019. Vienna.

Austria's foreign trade in goods – recent developments

After the crisis-related drop of the external trade in 2009, growth in 2010 and 2011 was clearly in the double-digits. The euro crises in connection with the slackening of the European economy left its mark as the year progressed. The strong export growth at the beginning of 2011 weakened throughout the year. In the year 2012 the slump of the world economy continued and dampened the growth of the Austrian exports. In the following years, there was no revival so that according to the foreign trade statistics growth rates remained below 3% for the fourth consecutive year. Only in 2017 growth in foreign trade noticeably picked up again. In 2018 the growth continued although at a slightly lower pace. Exports increased by 5.7% and imports by 5.5%. The trade balance already deteriorated significantly in 2016 to 4.4 EUR bn and in 2017 and 2018, the deficit widened again to 5.7 EUR bn. The trade deficit thus exceeded the level before the economic crisis.

Overseas exports grew at 7.4% significantly faster than those to Europe at 5.2%. In the overseas regions, exports to America increased again sharply by 9.1%, and exports to Africa rose again strongly by 10.5% after difficult years. Exports to Australia and Asia developed weaker at 4.1% and at 5.5% respectively.

JEL Code: F17

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Patricia Walter

Der internationale Dienstleistungsverkehr Österreichs hat im Jahr 2018 zusätzlich zum Güterhandel zu einem positiven Außenbeitrag des Bruttoinlandsprodukts beigetragen. Per saldo wurden Einnahmen in Höhe von rund 10 Mrd EUR lukriert. Der überwiegende Teil, 9,3 Mrd EUR, war auf den Reiseverkehr zurückzuführen. Der Tourismussektor blieb damit der wichtigste Anker für den Überschuss der österreichischen Leistungsbilanz. Die Reiseverkehreinnahmen von ausländischen Gästen in Österreich stiegen auf 19,5 Mrd EUR. Pro Nächtigung haben die Ausgaben um 3,1% auf 176 EUR zugenommen. Diese Entwicklung entspricht in etwa dem Preisanstieg für touristische Exporte im Jahr 2018, sodass sich die realen Ausgaben pro Nächtigung der ausländischen Gäste in Österreich de facto nicht verändert haben. Das zugrunde liegende touristische Aufkommen, gemessen an den internationalen Ankünften in heimischen Tourismusbetrieben, nahm um 4,6% auf 30,8 Mio zu. Trotz dieser beeindruckenden Zahl lag die Entwicklung Österreichs als Zieldestination hinter dem weltweiten Trend. Der Marktanteil Österreichs ist damit weiter gesunken. Aus Deutschland, dem wichtigsten Herkunftsland, kam der höchste Nachfragezuwachs nach Nächtigungen in Österreich. Langfristig stellt die Region Zentral-, Ost- und Südosteuropa den am kräftigsten wachsenden Quellmarkt für den heimischen Tourismus dar. Gäste aus Schwellenländern (Indien, China, Russische Föderation) und aus arabischen Staaten, die weltweit aufgrund ihres starken Reiseverhaltens und ihrer relativ hohen Ausgabenneigung zu den wichtigsten Wachstumsmärkten zählen, haben in Österreich bislang eine vergleichsweise geringe Bedeutung. Neben dem Reiseverkehr erwies sich Österreich im Jahr 2018 per saldo weiterhin als ein Exporteur von technologischem Know-how ins Ausland im Ausmaß von 3,4 Mrd EUR. In allen übrigen Dienstleistungssektoren – mit Ausnahme des Finanzwesens – war Österreich hingegen per saldo Leistungsempfänger. Die Aufwendungen für den Import von sonstigen Dienstleistungen (ohne Reiseverkehr) sind in den letzten zehn Jahren stärker gewachsen als die Exporterlöse, sodass sich der Einnahmenüberschuss daraus langfristig nivelliert. Es kann deshalb nicht mehr, wie vom Reiseverkehr, als einer weiteren Säule des Leistungsbilanzüberschusses gesprochen werden. Das Vereinigte Königreich zählt im Dienstleistungsverkehr zu den wichtigsten Zielländern österreichischer Firmen, neben Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden und Italien. Im Jahr 2018 wurden grenzüberschreitend Einnahmen (aus Reiseverkehr und sonstigen Dienstleistungen) in Höhe von 2,6 Mrd EUR verzeichnet. Dass der geplante Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU seine Schatten vorauswirft, kann nicht beobachtet werden. Vielmehr entwickelten sich die bilateralen Dienstleistungsbeziehungen positiv.

1 Aktuelle Entwicklungen im Dienstleistungsverkehr

Die Einnahmen Österreichs aus dem Export von Dienstleistungen haben im Jahr 2018 zu laufenden Preisen erstmals die Marke von 60 Mrd EUR durchschritten (62,9 Mrd EUR). Im Vergleich zum Jahr davor wuchsen die Exporterlöse um 3,7 Mrd EUR, was einem relativen, nominellen Wachstum von 6,2% entspricht. Damit setzte sich die kräftige Aufwärtsentwicklung, die bereits im Jahr zuvor festzustellen war (+6,4%), fort. Die Dynamik im Güterhandel, die im Jahr 2017 einsetzte und sich im Jahr 2018 noch steigerte (+9% nominell laut Zahlungsbilanz¹), konnten die Dienstleistungen jedoch nicht nachvollziehen. Die Aufwendungen für den Import von Dienstleistungen aus dem Ausland wuchsen im Jahr 2018 mit einem Plus von 7,2% auf über 50 Mrd EUR, ebenfalls ein historisches Ergebnis (52,67 Mrd EUR). Die Dynamik verringerte sich zwar im Vergleich zum Jahr davor, blieb aber weiterhin höher als im Export. Per saldo lukrierte Österreich Einnahmen aus der Dienstleistungsbilanz im Ausmaß von 10,3 Mrd EUR, was etwas unterhalb des langjährigen Durchschnitts liegt. 2018 war jedoch das fünfte Jahr in Folge, in dem beide Komponenten des Außenbeitrags – Saldo aus Güter- und Dienstleistungsverkehr – positiv zur Wertschöpfung im Inland beitrugen. Insgesamt maß der Außenbeitrag 14,8 Mrd EUR oder 3,8% des BIP. Ein positiveres Ergebnis gab es zuletzt vor zehn Jahren und damit vor dem globalen Handelskollaps, der dem Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise folgte. Laut Berechnung der Welthandelsorganisation (WTO) des weltweiten, kommerziellen Dienstleistungsverkehrs² verbesserte sich Österreich um vier Plätze auf den 20. Rang unter den führenden Exportnationen, vor Schweden und Dänemark (WTO 2019). Angeführt wurde der internationale Dienstleistungsverkehr im Jahr 2018 von den USA, Großbritannien und Deutschland.³ Den makroökonomischen Hintergrund dieser positiven Entwicklung bildete die Expansion der Weltwirtschaft, die noch bis etwa zur Jahreshälfte 2018 andauerte, bevor sie in einigen Volkswirtschaften ihren Zenit erreicht haben dürfte und Abwärtsrisiken zugenommen haben (IWF 2019). Dazu zählen die Verhängung tarifärer Handelsbeschränkungen, ein möglicher ungeregelter Austritt Großbritanniens aus der EU, Anspannungen der Automobilindustrie in Deutschland, Sorgen um Italiens Finanzsicherheit, die wirtschaftliche Instabilität der Türkei und die Wachstumsverlangsamung in China. Demgegenüber setzten sich die Wachstumsdynamik in den USA und der wirtschaftliche Aufholprozess in den

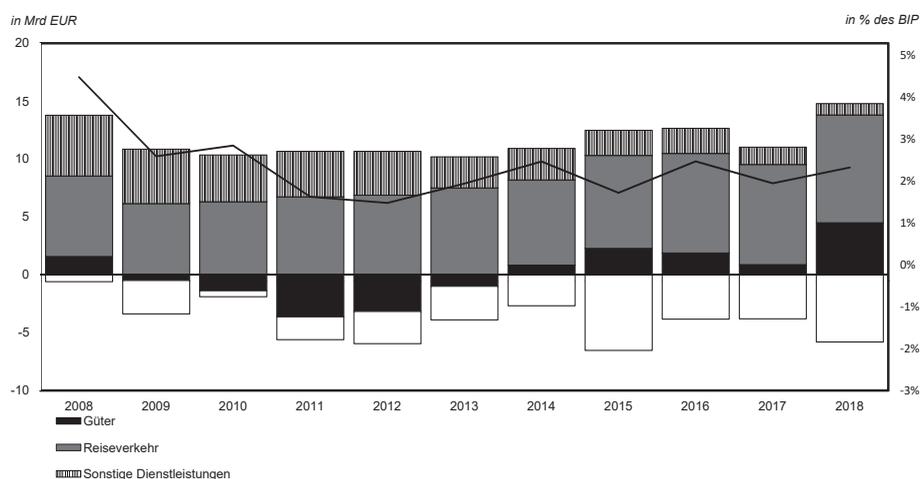
¹ Die Erfassung des Güterhandels in der Zahlungsbilanz folgt – im Unterschied zum Grenzübertritt in der Außenhandelsstatistik – dem Konzept des ökonomischen Eigentumsübertritts. Das führt zu unterschiedlichen Definitionen von Exporten und Importen und folglich zu Unterschieden in den Ergebnissen der beiden Statistiken. Zur gemeinsamen Betrachtung mit dem Dienstleistungsverkehr wird in der vorliegenden Analyse die Darstellung des Güterhandels auf Basis der Zahlungsbilanz herangezogen, um eine einheitliche und abgestimmte Methodologie zur Verfügung zu haben.

² Ohne Regierungsleistungen im engeren Sinn.

³ Die WTO weist ausdrücklich darauf hin, dass die ermittelten Handelswerte der einzelnen Länder abhängig von Entwicklungen der Preise und Wechselkurse sind und deshalb mit Vorsicht interpretiert werden sollen.

mittel- und osteuropäischen Mitgliedstaaten der EU über die Jahresmitte 2018 hinaus fort. Inzwischen mehren sich jedoch die Anzeichen, dass der Ausblick in Mittel- und Osteuropa angesichts der tiefen wirtschaftlichen Integration in die Wertschöpfungsketten des Euroraums und Deutschlands im Besonderen getrübt ist (WIIW 2019). Die Abwärts-Risiken für die Entwicklung des österreichischen Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2019 haben sich damit deutlich erhöht. „Trade cannot play its full role in driving growth when we see such high levels of uncertainty“ (WTO 2019). Im Jahr 2018 war bereits zu beobachten, dass die Expansionsrate der Dienstleistungsexporte im zweiten Halbjahr zwar noch hoch blieb (+5,8% nominell), sich jedoch im Vergleich zum ersten Halbjahr (+6,6%) und gegenüber dem Jahr davor bereits verlangsamt hat.

Abbildung 1: **Komponenten der österreichischen Außenwirtschaft**



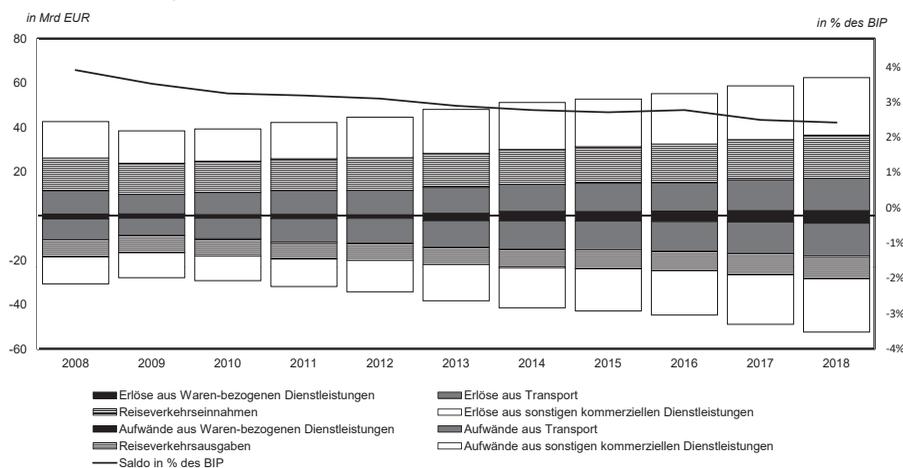
Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2015 endgültige Daten, 2016 und 2017 revidierte Daten, 2018 vorläufige Daten.

In den folgenden Kapiteln werden die einzelnen Komponenten des Dienstleistungsverkehrs, die sich vor allem in der Art, wie sie im Zusammenwirken von Anbieter und Konsument erbracht werden (Modes of Supply), und in ihrer Technologieintensität unterscheiden, eingehender analysiert. Im Speziellen wird, entsprechend dem Themenschwerpunkt von „Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019“, auf die Bedeutung des Vereinigten Königreichs für den österreichischen Dienstleistungsverkehr eingegangen. Im zweiten Kapitel steht der Reiseverkehr im Fokus, die wichtigste Komponente des österreichischen Leistungsbilanzsaldos. Britische Gäste stellen seit vielen Jahren einen vergleichsweise stabilen Herkunftsmarkt im heimischen Tourismus dar und kommen hauptsächlich für Erholungs- und Sportmöglichkeiten nach Österreich. Im Jahr 2018 nahmen sie den sechsten Rang, gemessen an den Reiseverkehrausgaben, in Österreich ein. Etwaige Einbußen im Tourismusaufkommen aus dem Vereinigten Königreich aufgrund der Unsicherheit der britischen Gäste über die weitere wirtschaftliche Entwicklung waren im Vorfeld des geplanten EU-Austritts des Landes nicht festzustellen. Die Einnahmen

entwickelten sich robust. Im dritten Kapitel werden die sonstigen Dienstleistungen behandelt (ohne Reiseverkehr) und nach sektoralen und regionalen Schwerpunkten unterschieden. Ein Rückgang des Dienstleistungsverkehrs im Vorfeld des bevorstehenden Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU ist nicht zu beobachten. Bilaterale Exporte und Importe entwickelten sich im Jahr 2018, verglichen mit anderen Partnerländern, dynamisch. Das Vereinigte Königreich zählt neben Deutschland, der Schweiz und Italien zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern im Austausch sonstiger Dienstleistungen. Im Vergleich zur weltweiten Angebotsstruktur Österreichs sind Exporte von Technologie-intensiven Dienstleistungen, Beratungsleistungen sowie Versicherungs- und Finanzdienstleistungen im Vereinigten Königreich von besonderer Bedeutung.

Abbildung 2: **Österreichs Erlöse und Aufwendungen aus dem kommerziellen Dienstleistungsverkehr**



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2015 endgültige Daten, 2016 und 2017 revidierte Daten, 2018 vorläufige Daten.

2 Positive Entwicklung des internationalen Reiseverkehrs mit Einschränkungen in Österreich

Aus dem internationalen Reiseverkehr wurden in Österreich im Jahr 2018 laut Zahlungsbilanz Einnahmen im Ausmaß von 19,5 Mrd EUR oder 5% des BIP verzeichnet. Gegenüber dem Jahr davor stellt das eine relative Steigerung um 7,4% (nominell) dar. Vier Jahre in Folge haben die Reiseverkehrseinnahmen jeweils eine weitere Milliarden-Marke überschritten, beginnend im Jahr 2015 bei 16,4 Mrd EUR. Berücksichtigt man sowohl die Ausgaben der ausländischen als auch der inländischen Gäste in Österreich (ohne Dienst- und Geschäftsreisen), ist von direkten Wertschöpfungseffekten des Tourismussektors im Ausmaß von 7% bezogen auf das BIP auszugehen (Tourismussatellitenkonto 2016). Rechnet man Multiplikatoreffekte auf andere Sektoren

dazu, die sich aus dem Konsumverhalten der Touristen ergeben, ebenso wie den Freizeitkonsum der ÖsterreicherInnen am Wohnort, werden in Summe direkte und indirekte Wertschöpfungseffekte der gesamten Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Höhe von rund 16% des BIP unterstellt. Der WTO folgend, können die gesamten kommerziellen Dienstleistungen⁴, die in der Zahlungsbilanz erfasst werden, neben dem Reiseverkehr in warenbezogene Dienstleistungen (Lohnveredelung, Reparatur), Transport und sonstige kommerzielle Dienstleistungen gruppiert werden. Trotz ihrer Bedeutung für die inländische Wertschöpfung rangierten die Reiseverkehrseinnahmen im Jahr 2018 in dieser Darstellung nur an zweiter Stelle. Über eine Zeitspanne von zehn Jahren betrachtet – das ist der Zeitraum seit dem Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise – wurde der Reiseverkehr als Hauptsegment zunehmend von der Gruppe der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen verdrängt (der Abstand wuchs um sechs Prozentpunkte), die eine dynamischere Entwicklung verzeichneten (+4,4% pa im Vergleich zu +2,9% p.a. im Reiseverkehr).

Die Reiseverkehrsausgaben der Österreicher im Ausland betragen im Jahr 2018 10,1 Mrd EUR. Auch das ist eine historische Marke, die erstmals erreicht wurde, und entspricht einem Plus von 7,3% (nominell) gegenüber dem Jahr davor. Im Vergleich zu den übrigen Dienstleistungskategorien lag der Reiseverkehr an dritter Stelle, hinter den Importaufwendungen für Transport und sonstige kommerzielle Dienstleistungen. Letztere betragen mehr als das Doppelte der Reiseverkehrsausgaben. Aufgrund des relativ größeren Gewichts des Reiseverkehrs als Einnahmequelle in Österreich im Vergleich zu seiner Bedeutung als Ausgabenkategorie wird der Einnahmenüberschuss in der Dienstleistungsbilanz traditionell vom Reiseverkehr getragen. Im Jahr 2018 wurde erstmals die 9-Mrd-EUR-Marke erreicht bzw überschritten (9,3 Mrd EUR). Das ist das bislang höchste gemessene, nominelle Ergebnis und entsprach 2,4% des BIP.

Das internationale Umfeld war für die wirtschaftliche Entwicklung des Tourismus in Österreich im Jahr 2018 sehr erfreulich. Weltweit erreichten die Ankünfte internationaler Touristen laut Welttourismusorganisation (UNWTO) 1,4 Mrd (UNWTO 2019). Das ist ein Plus von 6% gegenüber dem Jahr 2017. Die UNWTO hatte das Erreichen dieser Marke erst für das Jahr 2020 prognostiziert. In Österreich nahmen die Ankünfte ausländischer Touristen laut Statistik Austria um 4,6% auf 30,8 Mio zu. Die globale Dynamik konnte dementsprechend national nicht in demselben Umfang mitgenommen werden.⁵ Der internationale Marktanteil Österreichs fiel in Folge auf ein Allzeittief von 2,20%.⁶ Die Nächtigungen ausländischer Gäste in Österreich wuchsen um

⁴ Ua technische Dienstleistungen, Beratungsleistungen und Finanzdienstleistungen (für eine Detailgliederung siehe Kapitel 3 und im besonderen Übersicht 2).

⁵ Zählt man die Ankünfte inländischer Gäste im Jahr 2018 zu den internationalen Ankünften dazu, ergibt sich ein Jahreswachstum von 4,1%. Im Jahr 2018 kann dem zufolge keine Verlagerung der Dynamik vom internationalen Tourismus in Österreich – die im weltweiten Vergleich unterproportional war – hin zum Inlandsmarkt festgestellt werden.

⁶ Vor rund 20 Jahren lag der Marktanteil Österreichs am weltweiten Tourismus noch bei rund 3%, in den 1960er-Jahren bei rund 7%.

4,2% auf 110,4 Mio. National betrachtet wurde damit das höchste, bislang verzeichnete Ergebnis erzielt, nachdem im Jahr 2016 zum ersten Mal die Marke von 100 Mio ausländische Nächtigungen übersprungen worden ist. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer ausländischer Gäste in Österreich (pro gezählten Aufenthalt in einem Beherbergungsbetrieb) betrug im Jahr 2018 wie schon im Jahr davor 3,6 Nächte und lag damit etwas über der Aufenthaltsdauer der inländischen Gäste. Die nominellen Ausgaben pro Nächtigung wuchsen zwischen 2017 und 2018 von 171 EUR auf 176 EUR. Das ist ein Plus von 3,1%. Die Preise für touristische Exporte stiegen im selben Zeitraum um 2,9%. Dh, real sind die Ausgaben der ausländischen Gäste in Österreich pro Nächtigung de facto nicht gewachsen, was angesichts des wachsenden Städtetourismus, des relativ ausgabeintensiven Wintertourismus sowie der allgemein steigenden Qualitätsansprüche erwartet werden könnte. Preissteigerungen in Restaurants und Hotels haben folglich die Entwicklung der Einnahmen aus dem Reiseverkehr und damit den Leistungsbilanzüberschuss Österreichs im Jahr 2018 mitbestimmt.⁷ Getrennt nach den verschiedenen Unterkunfts-kategorien in gewerblichen Herkunftsbetrieben (Sterne-System) nächtigten ausländische Gäste am häufigsten in der gehobenen Hotellerie (4/5-Stern-Betriebe), nämlich zu 57%. Die Nächtigungsnachfrage entwickelte sich hier jedoch schwächer als im Durchschnitt aller Unterkünfte (+2,5%). Am erfolgreichsten waren Anbieter von sonstigen Nächtigungen (ua Ferienwohnungen), die eine Steigerung von 7% verzeichneten. Getrennt nach den Reisezielen innerhalb Österreichs entwickelte sich der Städtetourismus dynamischer als der Durchschnitt aller Nächtigungen in Österreich (+5,2%), und vor allem Wien konnte neuerlich als Destination punkten (+6,3%). Tirol, das mit Abstand aufkommensstärkste Bundesland im Tourismus (rund 41% aller gezählten Übernachtungen im Jahr 2018) verzeichnete im Vergleich zu Gesamtösterreich eine unterdurchschnittliche Entwicklung (+3,7%). Deutlich kräftiger wuchs die Nachfrage in Ober- und Niederösterreich (+7,3% bzw +6,7%). Die touristische Nachfrage ist, gemessen an den Übernachtungen ausländischer Gäste, in der Wintersaison 2017/2018 (November 2017 bis April 2018) um 5,1% gewachsen. Eine kräftigere Entwicklung gab es zuletzt vor zehn Jahren. Die Sommersaison 2018 (Mai bis Oktober) ergab ein Nächtigungsplus im Ausmaß von 3,4%.

Nach Herkunftsländern unterschieden zeichneten deutsche Gäste im Jahr 2018 für 56,3 Mio Nächtigungen und damit für etwas mehr als die Hälfte der gesamten ausländischen Nächtigungen in Österreich verantwortlich. Mit einem Plus von 5,1% wuchs die Anzahl der Übernachtungen aus Deutschland kräftiger als der Durchschnitt aller Herkunftsländer in Österreich. In absoluten Zahlen bedeutet das, dass der verzeichnete Zuwachs von 2,7 Mio an deutschen Gästenächtigungen mehr als 60% des gesamten Anstiegs des touristischen Aufkommens im Jahr 2018 entsprach. Langfristig betrachtet hat der Fokus auf das größte Nachbarland jedoch abgenommen: Vor 20 Jahren lag der Anteil Deutschlands an den Gesamtnächtigungen noch bei knapp 65%. Betrachtet

⁷ In den Jahren 2016 und 2017 lag die Entwicklung der nominellen Durchschnittsausgaben im Reiseverkehr unterhalb jener der touristischen Exportpreise. Dh, die realen Ausgaben pro Nächtigung sind sogar gesunken.

man die gesamten Nachbarländer Österreichs (Deutschland, Italien, Schweiz und Liechtenstein, Tschechische Republik, Slowenien, Slowakei, Ungarn), die jedes für sich genommen unterschiedliche Entwicklungen aufweisen, entfielen auf diese im Jahr 2018 in Summe 63% der ausländischen Nächtigungen, 20 Jahre zuvor waren es noch 73%. Es hat folglich eine regionale Diversifizierung des österreichischen Tourismus stattgefunden. Die regionale Reichweite hat, trotz der weiterhin hohen Bedeutung deutscher Gäste für den heimischen Tourismussektor, zugenommen. Das kann mit der allgemeinen Verbilligung von Fernreisen erklärt werden. Dass das zugleich eine steigende Konkurrenz für den heimischen Tourismus durch internationale Feriendestinationen bedeutet, lässt sich am sinkenden, weltweiten Marktanteil Österreichs erkennen. Auf Gäste aus dem Vereinigten Königreich entfielen im Jahr 2018 3,8 Mio oder 3,4% der ausländischen Nächtigungen. Von positiven Ausschlägen zu Beginn des Millenniums abgesehen, blieb die Bedeutung dieser Gästegruppe für den österreichischen Tourismus langfristig stabil. Im Vergleich zu den US-amerikanischen Touristen, auf die 2018 1,7% der ausländischen Gästenächtigungen entfielen, stellen britische Gäste einen bedeutsameren Herkunftsmarkt in Österreich dar. Der US-amerikanische Markt entwickelte sich jedoch für den österreichischen Tourismus im Jahr 2018 deutlich positiver (+8% mehr an Nächtigungen) als jener britischer Gäste (+1,6% bei Übernachtungen).

Der „durchschnittliche“ deutsche Gast verbringt seinen Urlaub in Österreich am Land, vor allem für Erholungs- und Sportmöglichkeiten, und hat ein eher unterdurchschnittliches Ausgabeverhalten. So entfällt auf deutsche Gäste, die mehr als die Hälfte der gesamten Ausländernächtigungen in Österreich ausmachen, nur rund ein Viertel der ausländischen Nächtigungen in den Landeshauptstädten. Anders ausgedrückt, deutsche Gäste nächtigen in Österreich zu weniger als 10% in Städten. Bei der Wahl des Beherbergungsbetriebs entscheiden sich deutsche Urlauber zu weniger als einem Drittel für Übernachtungen im Spitzensegment der Hotellerie (4/5-Stern-Betriebe). Sie rangieren damit knapp unterhalb des durchschnittlichen Nachfrageverhaltens aller ausländischen Gäste in Österreich (hier liegt der Anteil bei rund 35%). Historisch betrachtet haben deutsche Gäste ihre „Sommerfrische“ in Österreich verbracht. Das hat sich mit dem Aufkommen und dem Ausbau des Wintersports deutlich verändert. Im Jahr 2018 verteilte sich das Nächtigungsaufkommen aus Deutschland annähernd gleichmäßig zwischen Winter- und Sommertourismus. Innerhalb der letzten zehn Jahren hat sich die Nachfrage in der Sommersaison wieder etwas stärker als in der Wintersaison entwickelt. Innerhalb des angloamerikanischen Herkunftsmarktes sind deutliche Unterschiede zwischen der Gästestruktur von britischen und US-amerikanischen Touristen festzustellen. Britische Gäste verbringen ihren Aufenthalt überwiegend außerhalb der Städte (nur rund 27% der Nächtigungen entfallen auf die Landeshauptstädte), während US-Amerikaner hauptsächlich für Städtereisen nach Österreich kommen (zu 72%). Auch die Nachfrage nach Übernachtungen in der gehobenen Hotellerie ist bei Gästen aus dem Vereinigten Königreich weniger ausgeprägt als bei Gästen aus Übersee: Die Hälfte der Übernachtungen britischer Gäste entfällt auf diese Kategorie, bei US-amerikanischen Gästen sind es mehr als 60%. Die touristischen Schwerpunkte sind spiegelbildlich verteilt: Während britische Urlauber ihren Schwerpunkt im

Wintertourismus haben (zu 64%), kommen US-amerikanische Gäste in der Sommersaison nach Österreich (zu 66%).

Die UNWTO sieht vor allem Schwellenländer (allen voran Indien und die Russische Föderation) und arabische Staaten als wichtige Quellmärkte im Tourismus aufgrund ihres starken internationalen Reiseverhaltens und ihrer relativ hohen Ausgabenneigung. Zieht man in Österreich als Vergleichsmaßstab die Nächtigungen von Gästen aus den BRICS-Staaten, übrigen asiatischen Schwellenländern⁸ sowie aus Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten heran, ergibt sich im Jahr 2018 ein Volumen von 5,2 Mio. Das entspricht einem Anteil an den gesamten ausländischen Nächtigungen von 4,7% und einem kräftigen Zuwachs gegenüber 2017 von 6,6%. Die Marke von einer Mio Übernachtungen in Österreich wurde bislang allerdings nur von Gästen aus China und der Russischen Föderation überschritten. Die Relativposition der beiden Herkunftsmärkte bei Nächtigungen in 4/5-Stern-Hotels (Anteil je Herkunftsmarkt im Vergleich zum Gesamtdurchschnitt) liegt bei 161% bzw 135%. Die bedeutenderen, wachsenden Herkunftsmärkte im österreichischen Tourismus sind jedoch die Länder Zentral-, Ost- und Südosteuropas. Im Jahr 2018 entfielen auf die Region (ohne die Russische Föderation) 11,1 Mio Nächtigungen, was einem Anteil von 10% entspricht und einem Wachstum im Jahresabstand von 6,8%.⁹ Das wichtigste Herkunftsland in der Region ist ein Nachbarland Österreichs, die Tschechische Republik, aus der Nächtigungen in Österreich im Jahr 2018 die Marke von 3 Mio überschritten haben. Es folgen ungarische und polnische Gäste mit einem Übernachtungsaufkommen von jeweils rund 2 Mio. Man kann daraus folgern, dass sich langfristig ein neuer touristischer Schwerpunkt unter den Nachbarländern Österreichs bildet. Zieht man die Wahl der Unterkunfts-kategorie als Indikation für die Ausgabenneigung heran, lässt sich bei diesen Herkunftsmärkten auf ein unterdurchschnittliches Ausgabeverhalten schließen: Die Relativposition von tschechischen und ungarischen Gästen bei Nächtigungen in der gehobenen Hotellerie liegt bei 54% bzw 58%.

Umgelegt auf die Reiseverkehrseinnahmen in Österreich schlug sich die Gästeentwicklung in einem Anstieg der Einnahmen von deutschen Gästen im Jahr 2018 um 9% auf 7,4 Mrd EUR nieder.¹⁰ Es handelt sich damit weiterhin um den wichtigsten Quellmarkt mit einem Anteil an den Gesamteinnahmen von 47%. Auch aus den übrigen der zehn wichtigsten Herkunftsländer wurden Einnahmenezuwächse verzeichnet. Die relativ höchsten Zugewinne kamen aus Ungarn und der Tschechischen Republik (jeweils +11%) sowie aus den USA (+10%). Das Vereinigte Königreich hat den vierten Platz unter den Her-

⁸ Südkorea, Taiwan, Indonesien, Malaysia, Singapur, Nordkorea, Thailand, Brunei, Kambodscha, Laos, Philippinen, Vietnam.

⁹ Länderinformationen waren verfügbar für: Bulgarien, Estland, übrige GUS-Staaten (Belarus, Moldawien, Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan), ehemaliges Jugoslawien (Bosnien-Herzegowina, Mazedonien, Serbien, Montenegro und Kosovo), Kroatien, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Türkei, Ukraine, Ungarn.

¹⁰ Übernachtungsreisen stellen den Hauptteil des Tourismusaufkommens dar. In die Ermittlung der Reiseverkehrsausgaben fließen aber auch die Entwicklung des Tagestourismus, ebenso Grenzgänger und Saisoniers sowie ausländische Studenten in Österreich ein.

kunftsändern langfristig an Italien abgetreten und rangiert aktuell auf Rang sechs, hinter Ungarn, mit Einnahmen im Umfang von 0,7 Mrd EUR und einem Anteil an den gesamten Reisverkehrseinnahmen von 3,8%. Zusammengefasst entfielen auf die zehn wichtigsten ausländischen Quellmärkte des heimischen Tourismus 80% der gesamten Reisverkehrseinnahmen im Jahr 2018. Die Euroländer hatten einen Einnahmenanteil unter den Top-10 Herkunftsmärkten von knapp 60%. Auf osteuropäische Länder entfielen 10% der Reiseverkehrseinnahmen unter den Top-10, auf den anglo-amerikanischen Raum 6%. Zu den stärksten Herkunftsmärkten aus der Gruppe der Schwellenländer zählten in Österreich im Jahr 2018 die Russische Föderation (Rang 12) und China (Rang 16). Obwohl die Einnahmen von russischen Gästen im Zuge von internationalen Sanktionen gegen das Land und Wirtschaftsproblemen langfristig aus den Top-10 herausgefallen sind, ist seit zwei Jahren neuerlich eine Belebung zu verzeichnen (2018 +8%).

Tabelle 1: **Österreichischer Reiseverkehr nach den wichtigsten Herkunft- und Zielländern**

Einnahmen 2018				Ausgaben 2018			
Rang	Land	Mio EUR	Anteil in %	Rang	Land	Mio EUR	Anteil in %
1	Deutschland	9 163	47,1%	1	Deutschland	2 271	22,4%
2	Niederlande	1 304	6,7%	2	Italien	1 537	15,2%
3	Schweiz	1 279	6,6%	3	Kroatien	944	9,3%
4	Italien	756	3,9%	4	Spanien	506	5,0%
5	Ungarn	736	3,8%	5	USA	364	3,6%
6	Vereinigtes Königreich	731	3,8%	6	Griechenland	360	3,5%
7	USA	468	2,4%	7	Slowenien	345	3,4%
8	Tschechische Republik	453	2,3%	8	Frankreich	295	2,9%
9	Belgien	350	1,8%	9	Ungarn	293	2,9%
10	Rumänien	298	1,5%	10	Vereinigtes Königreich	280	2,8%
13	Russische Föderation	279	1,4%	12	Türkei	151	1,5%
18	China	197	1,0%	14	Thailand	121	1,2%
Insgesamt		19 458		Insgesamt		10 143	

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: Vorläufige Daten.

Auch bei den Reiseverkehrsausgaben der Österreicher rangierte Deutschland im Jahr 2018 auf Rang eins, wenngleich mit einem bedeutend niedrigeren Vorsprung gegenüber den anderen Zielländern (2,3 Mrd EUR oder 22% der Gesamtausgaben). Danach folgten die klassischen Urlaubsdestinationen der Österreicher, Italien und Kroatien. Beide Länder verzeichneten Zuwächse

an Reiseverkehrausgaben (+9% bzw +14%), was zu Lasten von Frankreich (-13%), den USA (-10%) und Griechenland (-2%) ging. Saldiert betrachtet trugen die drei wichtigsten Quellmärkte, Deutschland, die Niederlande und die Schweiz, 9,1 Mrd EUR zum Einnahmenüberschuss Österreichs aus dem Reiseverkehr bei. Belastet wurde die Bilanz per saldo von Ausgaben in den Hauptreiseländern der Österreicher – Kroatien, Italien und Spanien – im Ausmaß von rund 2 Mrd EUR.

3 Dynamik des sonstigen kommerziellen Dienstleistungsverkehrs bleibt hinter dem Außenhandel Österreichs

Neben dem Reiseverkehr gibt es eine Vielzahl von Dienstleistungen – unternehmensbezogene und persönliche Dienstleistungen –, die in der Außenwirtschaftsstatistik (Zahlungsbilanz) als sogenannte „intangible goods“ erfasst werden. Dienstleistungen können im internationalen Handel dazu beitragen, eine höhere Qualität im Produktangebot herzustellen und das Angebot konsumentenspezifisch zu gestalten. Sie führen damit zu einer Verbesserung der Wettbewerbsposition von Unternehmen und zu einem höheren Wertschöpfungsanteil von Exporten, der im Rahmen von international fragmentierten Produktionsprozessen im Inland erzielt wird. Die Statistik kennt rund 70 verschiedene Dienstleistungsarten. Für den Zweck der Analyse werden diese in Folge zu Sektoren zusammengefasst, die – ausgehend von der allgemeinen Klassifizierung der WTO – hauptsächlich auf den Zusammenhang mit dem internationalen Warenverkehr, die regionale Reichweite und die Technologieintensität abstellen.¹¹ In Summe wurden im Jahr 2018 Erlöse Österreichs aus sonstigen Dienstleistungen (ohne den Reiseverkehr) im Ausmaß von 43,4 Mrd EUR verzeichnet. Gewachsen sind die sonstigen Dienstleistungseinnahmen gegenüber dem Jahr davor um 5,7% (nominell) und damit langsamer als der Reiseverkehr und langsamer als im Jahr davor. Das entspricht nicht der langfristigen Entwicklung, nach der sonstige Dienstleistungsexporte im Durchschnitt eine höhere Dynamik aufweisen als die Reiseverkehrseinnahmen (+4,4% pa im Vergleich zu +2,9% pa in den letzten zehn Jahren). Man könnte daraus folgern, dass nach der aufholenden und damit überproportional dynamischen Phase des Exports sonstiger Dienstleistungen im Anschluss an den globalen Handelseinbruch im Jahr 2009 inzwischen eine Normalisierung eingetreten ist. Gleichzeitig hat der Reiseverkehr in Österreich in den vergangenen Jahren zusätzliche Impulse erfahren (im Aufkommen ausländischer Touristen und in den Preisen). Vergleicht man den Export sonstiger Dienstleistungen allerdings mit jenen von Gütern, lässt sich im Jahr 2018 auf eine nachlaufende Entwicklung schließen: Der Güterexport hat in den Jahren 2017

¹¹ Die vorliegende Detailgliederung von sonstigen kommerziellen Dienstleistungsarten orientiert sich an der Klassifikation, die EUROSTAT verwendet, um wissensintensive Wirtschaftsbranchen zusammenzufassen. Unter diesen „knowledge-intensive services“ (KIS) wird zwischen hochtechnologischen, marktbezogenen, finanziellen und sonstigen wissensintensiven Dienstleistungen unterschieden.

und 2018 den schwachen Trendpfad, der seit der Überwindung des globalen Handelskollaps zu beobachten war, verlassen und im Zuge einer weltweiten Wachstumsbelebung einen deutlichen Aufschwung erfahren. Daraus dürften für den Export von sonstigen Dienstleistungen zwar kurzfristig zusätzliche Impulse entstanden sein, die aber im Jahr 2018 bereits nachgelassen haben.

Das wichtigste Segment im österreichischen Dienstleistungsexport stellt das breite Spektrum der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen dar (ohne warenbezogene Dienstleistungen, Transport, Reiseverkehr und Regierungsleistungen). Im Jahr 2018 wurden daraus Erlöse in Höhe von knapp 26 Mrd EUR lukriert und die zugrunde liegende Entwicklung verlief dynamisch (+6,9% nominell). Gut die Hälfte des Aufkommens (13,7 Mrd EUR) stammte aus technologieintensiven Sektoren, insbesondere Computer- und Informationsdiensten, Architektur- und Ingenieursleistungen sowie Leistungen der Forschung und Entwicklung. Die Telekommunikation sowie Einkünfte aus Patenten und Lizenzen spielen in Österreich traditionell eine untergeordnete Rolle im internationalen Dienstleistungsverkehr. Im Jahr 2018 sind die Exporteinnahmen aus technologieintensiven Dienstleistungen um 6,1% gewachsen (nominell) und damit entsprechend dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre. Einnahmen aus Beratungsleistungen, die österreichische Unternehmen international anbieten, betragen im Vergleich zu den technologischen Sektoren im Jahr 2018 nur rund ein Viertel (3,6 Mrd EUR), wobei Werbung und Marktforschung die größte Bedeutung hatten. Über die letzten zehn Jahre sind die Beratungsleistungen im Vergleich zum Durchschnitt der gesamten sonstigen kommerziellen Dienstleistungen deutlich rascher gewachsen (+7,1% pa im Vergleich zu +4,7% pa im Durchschnitt der letzten zehn Jahre). Zu einer Strukturveränderung im Dienstleistungsverkehr bzw einem nachhaltigen Aufholprozess zu den Technologie-sektoren ist es dadurch nicht gekommen, dafür war die Dynamik bislang zu schwach. Im Jahr 2018 ist das Wachstum gegenüber dem Jahr davor hinter die langfristige Entwicklung zurückgefallen (+6,5%). Einnahmen aus dem internationalen Versicherungs- und Finanzwesen lagen im Jahr 2018 unterhalb des Niveaus der Beratungsleistungen (2,9 Mrd EUR). Das Wachstum war verhalten (+3%). Den stärksten Ausschlag gab die Rückversicherung. Über die letzten zehn Jahre betrachtet – das ist der Zeitraum der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise – waren die Erlöse aus Versicherungs- und Finanzdienstleistungen tendenziell rückläufig (-2,3% pa). Damit hat sich deren Anteil an den sonstigen kommerziellen Dienstleistungsexporten halbiert (auf 11%). Nach den technologieintensiven Sektoren entfielen die höchsten Erlöse innerhalb der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen im Jahr 2018 auf die heterogenen Sektoren, die unter sonstigen unternehmensbezogene Dienstleistungen zusammengefasst sind (5,2 Mrd EUR). Neben handelsbezogenen Dienstleistungen (Provisionen an Händler an Warenbörsen) und internationalen Bauleistungen sind das vor allem Gebühren für Leistungen, die typischerweise innerhalb von multinationalen Konzernen verrechnet werden und sich keiner der übrigen Dienstleistungssektoren zuordnen lassen. Persönliche Dienstleistungen für Bildung, Gesundheit und Freizeit spielen im Vergleich zu den übrigen Sektoren sonstiger kommerzieller Dienstleistungen eine untergeordnete Rolle. 2018 betragen die gesamten Exporterlöse lediglich rund eine halbe Million Euro.

Tabelle 2: **Österreichs Dienstleistungsverkehr in ausgewählten Sektoren, ohne Reiseverkehr**

	Export 2018	Import 2018	Saldo 2018	Saldo 2018
	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>Veränderung in Mio EUR</i>
Warenbezogene Dienstleistungen	2 400	3 282	-882	-470
<i>Warenverkehr im Zusammenhang mit Lohnveredelung</i>	<i>15 738</i>	<i>9 739</i>	<i>5 999</i>	<i>1 646</i>
Transport	14 629	14 903	-273	69
hievon Straßentransport	8 729	8 692	36	-89
Sonstige kommerzielle Dienstleistungen	25 918	24 131	1 788	-280
Technologieintensive Dienstleistungen	13 689	10 249	3 441	-60
Patente, Lizenzen	1 174	1 667	-492	4
Telekommunikation	724	563	161	-217
Computer- und Informationsdienste	5 515	4 570	945	184
Forschung und Entwicklung	2 465	1 001	1 463	-192
Architektur- und Ingenieursdienste	3 811	2 448	1 364	23
Beratungsleistungen	3 610	4 382	-772	3
Rechtsberatung	303	325	-22	-12
Steuerberatung	233	266	-33	32
Unternehmensberatung	1 197	815	381	-1
Werbung, Marktforschung	1 877	2 977	-1 099	68
Versicherungs- und Finanzdienstleistungen	2 880	2 780	100	91
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	5 190	5 409	-219	223
Persönliche Dienstleistungen	549	1 311	-762	-90
Regierungsleistungen	454	103	352	-51
Insgesamt: Sonstige Dienstleistungen	43 402	42 418	984	-509

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: Vorläufige Daten.

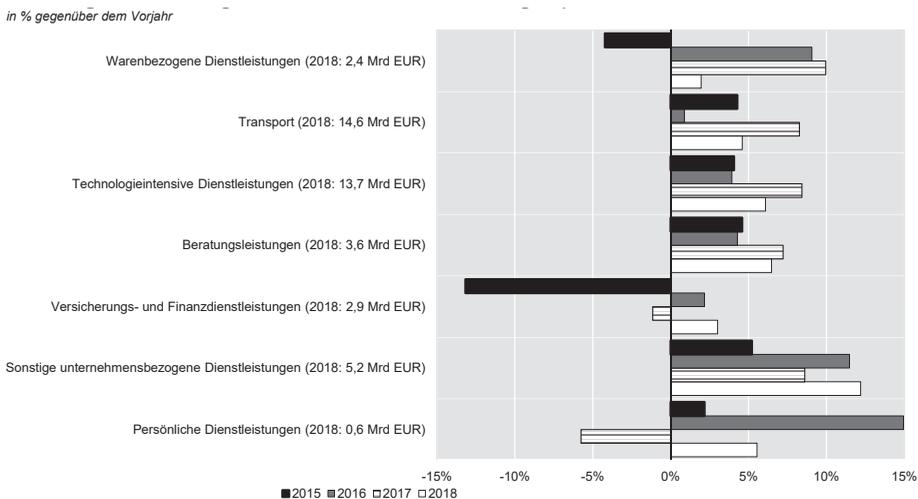
Nach den sonstigen kommerziellen Dienstleistungen und dem Reiseverkehr stellt der Transport einen weiteren wichtigen Sektor im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr Österreichs dar. Im Jahr 2018 wurden daraus Erlöse im Umfang von 14,6 Mrd EUR erwirtschaftet. Das entspricht einem Plus im Jahresabstand von 4,6% (nominell). Im Vergleich zum gesamten sonstigen Dienstleistungsverkehr (ohne Reiseverkehr) stellt das eine unterpropor-

tionale Entwicklung dar, was auch langfristig zu beobachten ist, sodass der Transport tendenziell an Bedeutung für die Außenwirtschaft verliert.¹² Das mit Abstand wichtigste Transportmedium ist nach wie vor der Straßenverkehr in Österreich. Auf ihn entfielen im Jahr 2018 60% der internationalen Transporterlöse, sodass der Anteil der Branche langfristig sogar zugenommen hat. Die Bedeutung der Luftfahrt ist demgegenüber rückläufig, was neben den geringen Frachtkosten auf der Straße vor allem auf Umstrukturierungen der Flugunternehmen in Österreich zurückzuführen ist. Langfristig zugenommen hat die Bedeutung von internationalen Post- und Paketdiensten sowie die Beförderung von Waren in Rohrfernleitungen (zB der Transport von Erdöl und Gas) sowie die Elektrizitätsübertragung.¹³ Ebenfalls zu den kommerziellen Dienstleistungen zählt die Kategorie Waren-bezogener Dienstleistungen, die neben Instandhaltungs- und Reparaturleistungen (zB von Schiffen und Flugzeugen) die Verarbeitung von Waren im Auftrag eines anderen Unternehmens umfasst, gemeinhin als Lohnveredelung oder als Lohnarbeit bezeichnet. Die Dienstleistungskategorie erhielt im Zuge der Globalisierung von Produktionsprozessen große Bedeutung. Vor dem Hintergrund dieser grundlegenden Strukturveränderung, die im verarbeitenden Gewerbe in den letzten zwanzig Jahren zu beobachten war, findet der internationale Handel zunehmend in Zwischengütern statt, deren Verarbeitung international ausgelagert wird, und weniger in Endprodukten. Je höher ein industrialisiertes Land in der Fertigungskette rangiert, desto höher ist der Anteil an Wertschöpfung, die es aus dem Export lukrieren kann und umso wichtiger ist der Import von Vorleistungen für die Wertschöpfung im Inland. Als hochindustrialisiertes Land lagert Österreich tendenziell Produktionsschritte ins Ausland aus, die dort kostengünstiger erbracht werden können und importiert damit Lohnveredelung. Exportseitig betragen die Erlöse aus warenbezogenen Dienstleistungen im Jahr 2018 2,4 Mrd EUR und blieben damit im Vergleich zum Jahr davor ziemlich stabil (+2%). Über die letzten fünf Jahre wuchs dieser Dienstleistungssektor tendenziell robust (+4% pa).¹⁴

¹² Mehrere Gründe können für diese Entwicklung erklärend sein, wie die Verschiebung der Nachfrage zu kostengünstigeren Anbietern im Ausland, konkurrenzbedingt gesunkene Transportkosten und die Restrukturierung von multinationalen Unternehmen im Transportsektor.

¹³ Darunter fällt nicht die eigentliche Bereitstellung von Strom, sondern die Übertragung von Elektrizität bei hoher Spannung über ein Verbundleitungsnetz. Diese Erlöse/Kosten fallen damit getrennt von der Stromerzeugung und -Verteilung an.

¹⁴ Eine Beobachtung der Lohnveredelung in der Zahlungsbilanz über die letzten zehn Jahre muss einen statistischen Basiseffekt berücksichtigen. Im Jahr 2013 sind zusätzliche Informationen zu diesem Dienstleistungssektor im Zuge einer nachträglichen VGR-Revision in die Statistik aufgenommen worden.

Abbildung 3: **Entwicklung des kommerziellen Dienstleistungsexports, ohne Reiseverkehr**

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2015 endgültige Daten, 2016 und 2017 revidierte Daten, 2018 vorläufige Daten.

Die Importaufwendungen für sonstige Dienstleistungen (ohne Reiseverkehr) betragen im Jahr 2018 42,4 Mrd EUR und sind stärker als der Export gewachsen (um 7,2% nominell). Auch im Verlauf der letzten zehn Jahre haben die Importe eine höhere Dynamik gezeigt (+6,3% pa) und deutlich zu den Exporterlösen aufgeholt. Das hat zur Folge, dass sich der Saldo sonstiger Dienstleistungen langfristig nivelliert und 2018 erstmals knapp unter die Marke von 1 Mrd EUR gefallen ist. Man kann damit nicht mehr von den sonstigen Dienstleistungen, wie vom Reiseverkehr, als einer weiteren tragenden Säule des Leistungsbilanzüberschusses sprechen. In den meisten Dienstleistungssektoren war in den letzten zehn Jahren eine raschere Entwicklung der Importaufwendungen im Vergleich zu den Exporterlösen festzustellen. Das betraf auch die technologieintensiven Sektoren, deren Volumen im Export wie im Import am bedeutendsten ist (+7,6% pa). Von den Aufwendungen in Höhe von 10,3 Mrd EUR im Jahr 2018 entfiel knapp die Hälfte auf Computer- und Informationsdienste, gefolgt von Architektur- und Ingenieursleistungen und – das ist der Unterschied in der Struktur der Importe im Vergleich zu den Exporten – von den Ausgaben für die Nutzung von Patenten und Lizenzen. Mit einem Plus von 11,6% im Vergleich zum Jahr 2017 verlief die Entwicklung auch am aktuellen Rand deutlich dynamischer als im Export. Weiterhin ist Österreich jedoch per saldo ein Exporteur von technologischem Know-how ins Ausland, 2018 im Umfang von 3,4 Mrd EUR. In allen übrigen Dienstleistungssektoren – mit Ausnahme des Finanzwesens – verzeichnete Österreich im Jahr 2018 einen negativen Bilanzsaldo. Im Finanzbereich lukriert Österreich weiterhin per saldo einen Überschuss aus direkt und indirekt verrechneten Bankprovisionen, 2018 in Höhe von 0,6 Mrd EUR. Im Jahr 2008 lag dieser positive Saldo noch bei 1,6 Mrd EUR. Aus grenzüberschreitenden Versicherungsverträgen

verzeichnete Österreich im Jahr 2018 per saldo ein Defizit, was insbesondere auf Rückversicherungen im Ausland zurückzuführen ist. In den Bereichen Transport (−0,3 Mrd EUR) und Beratungsleistungen (−0,8 Mrd EUR) vollzog sich in den letzten zehn Jahren eine Strukturveränderung: Österreich ist nicht mehr Nettoexporteur dieser Leistungen, sondern per saldo Leistungsempfänger. In der negativen Bilanz persönlicher Dienstleistungen (−0,8 Mrd EUR) schlagen sich insbesondere die Leistungen ausländischer Pflegekräfte in Österreich nieder. Warenbezogene Dienstleistungen bilanzierten im Jahr 2018 negativ im Ausmaß von −0,9 Mrd EUR. Darin ist der Umstand zu sehen, dass Österreich als hochindustrialisiertes Land in den internationalen Wertschöpfungsketten am oberen Rand steht und tendenziell Fertigungsleistungen ins Ausland auslagert. Im Jahr 2018 ist der Import dieser Dienstleistungen um 18,7% gewachsen. Fasst man den Warenverkehr zusammen, der durch die Einbindung Österreichs in internationale Produktionsprozesse laut Außenhandels- und Zahlungsbilanzstatistik bewegt wird – sowohl die Aus- und Einfuhr von Waren zum Zweck von Lohnveredelung innerhalb und außerhalb Österreichs als auch die damit verbundenen Zu- und Verkäufe von Waren, die über andere Länder erfolgen –, ergibt sich im Jahr 2018 ein Volumen in Höhe von rund 25,5 Mrd EUR.¹⁵

Eine Beobachtung der Länder, mit denen Österreich im sonstigen Dienstleistungsverkehr (ohne Reiseverkehr) wirtschaftlich verknüpft ist, zeigt, dass im Jahr 2018 per saldo Leistungen aus den anderen EU-Mitgliedsstaaten bezogen wurden, dh, die Bilanz des Dienstleistungsverkehrs mit der EU-28 war im Ausmaß von −1,3 Mrd EUR negativ. Noch vor zehn Jahren, vor dem weltweiten Handelskollaps im Jahr 2009, war Österreich ein Nettoexporteur innerhalb der EU im Wert von mehr als 3 Mrd EUR. Demgegenüber haben die Nettoexporte in Länder außerhalb der EU in den letzten zehn Jahren zugenommen und verzeichneten im Jahr 2018 einen Umfang von 2,2 Mrd EUR. Aber auch in den Handelsbeziehungen mit Ländern außerhalb der EU wurde der Zenit im Jahr 2014 überschritten, seitdem verringert sich der Bilanzüberschuss tendenziell. Blickt man auf die Exportseite der sonstigen Dienstleistungen ist Deutschland das mit Abstand wichtigste Zielland. Rund 38% der Exporterlöse oder 16,5 Mrd EUR stammten im Jahr 2018 aus dem Nachbarland. Im Vergleich zum Export sonstiger Dienstleistungen an andere EU-Staaten (+4,5% pa), aber auch weltweit, entwickelte sich der Export nach Deutschland langfristig dynamischer (+5,6% pa im Durchschnitt der letzten zehn Jahre). Damit hat die Bedeutung Deutschlands für den Dienstleistungsverkehr Österreichs in den letzten zehn Jahren weiter zugenommen. Aktuell, im Jahr 2018, war das allerdings nicht

¹⁵ Waren, die in Österreich zum Zweck der Lohnveredelung ein- und ausgeführt werden, sind in der Außenhandelsstatistik zu melden, finden aber nicht Eingang in die Güterbilanz der Zahlungsbilanzstatistik, da kein Eigentumswechsel an den Waren stattfindet. Importe von Vorleistungen und Exporte von Endprodukten, die über andere Länder erfolgen, in denen Lohnarbeit im Auftrag österreichischer Unternehmen stattfindet, sind nicht Teil der Außenhandelsstatistik und müssen für die Zahlungsbilanz geschätzt werden. Beide Komponenten wurden zur Veranschaulichung des Umfangs der Güterströme im Zusammenhang mit Lohnveredelung zusammengeführt.

der Fall. Die Exporterlöse aus Deutschland sind langsamer gewachsen als der EU- bzw der weltweite Durchschnitt (+4,6%). Auf Rang zwei und drei der wichtigsten Zielländer lagen im Jahr 2018 die Schweiz und Italien mit jeweils einem Anteil an den gesamten Exporterlösen von rund 8% bzw rund 5%. Während die Einnahmen aus der Schweiz um 2% wuchsen, gab es einen entsprechenden Rückgang aus Italien.

Tabelle 3: **Österreichs Dienstleistungsverkehr mit ausgewählten Regionen, ohne Reiseverkehr**

	Export 2018	Import 2018	Saldo 2018	Saldo 2018
	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>Veränderung in Mio EUR</i>
Intra-EU-28 ¹	32 544	33 809	-1 265	-613
<i>Euroraum 19</i>	<i>25 426</i>	<i>24 007</i>	<i>1 420</i>	<i>-237</i>
EU-15 ²	26 714	23 952	2 762	-154
EU-13 ³	5 639	9 755	-4 115	-427
Extra-EU-28	10 857	8 609	2 249	103
EFTA	4 001	2 232	1 769	40
übrige CESEE-22 ⁴	1 683	1 612	71	124
Übersee (OECD) ⁵	2 189	2 174	15	-5
Schwellenländer ⁶	1 414	1 585	-171	132
übrige Welt	1 570	1 005	565	-188
<i>CESEE-22</i>	<i>6 983</i>	<i>11 159</i>	<i>-4 175</i>	<i>-285</i>
<i>BRICS</i>	<i>1 418</i>	<i>1 334</i>	<i>85</i>	<i>391</i>
Insgesamt	43 402	42 418	984	-509

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Hinweis: Vorläufige Daten.

1) Inkl EU-Institutionen.

2) Belgien, Deutschland, Dänemark, Spanien, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Schweden.

3) Zypern, Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Litauen, Lettland, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei, Bulgarien, Rumänien, Kroatien.

4) Albanien, Belarus (Weißrussland), Bosnien, Kasachstan, Kosovo, Mazedonien, Montenegro, Russische Föderation, Serbien, Türkei, Ukraine.

5) Australien, Kanada, Japan, Republik Korea, Neuseeland, USA.

6) Brunei Darussalam, China, Hongkong, Indonesien, Indien, Kambodscha, Laos, Myanmar, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam, Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Ägypten, Israel, Jordanien, Marokko, Mexiko, Peru, Südafrika.

In das Vereinigte Königreich, auf das 4,3% der Exporterlöse oder 1,9 Mrd EUR entfielen und das damit Rang vier unter den Zielländern im sonstigen Dienstleistungsverkehr einnahm, entwickelte sich der Absatz im Jahr 2018 dynamisch (+11%). Die treibende Kraft waren der Transport sowie technologieintensive Sektoren, die schon seit mehreren Jahren zu einem starken Wachstum beigetragen haben. Technologieintensive Dienstleistungen hatten im Jahr 2018 einen Anteil von 37% an den gesamten Dienstleistungsexporten

in das Vereinigte Königreich und sind damit bilateral relativ bedeutsamer als für Österreichs Dienstleistungsverkehr weltweit bzw wesentlich bedeutsamer als klassische Transportleistungen, auf die nur 28% der Gesamteinnahmen entfielen. Auch das Angebot von Beratungsleistungen sowie Versicherungs- und Finanzdienstleistungen hat im Vereinigten Königreich im Vergleich zur globalen Angebotsstruktur einen höheren Stellenwert (11% bzw 10%). Vor allem direkte Finanzdienstleistungen sind das dritte Jahr in Folge dynamisch gewachsen. Zusammenfassend kann man sagen, dass das Volumen des sonstigen Dienstleistungsverkehrs mit dem Vereinigten Königreich für Österreich insgesamt bedeutsam ist und sich durch ein hohes Maß an transferierter Wissensintensität auszeichnet. Ein Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU würde bedeuten, dass das Prinzip des freien Dienstleistungsverkehrs innerhalb der EU nicht mehr auf das Partnerland anwendbar ist.¹⁶ Nach wie vor existieren in der EU zwar nationale Zugangsregeln, die die Erbringung von grenzüberschreitenden Dienstleistungen erschweren,¹⁷ die Dienstleistungsfreiheit beinhaltet jedoch das Recht, als Unternehmen Leistungen mithilfe eigenen Personals in einem anderen EU-Staat zu erbringen. Werkzeuge und Maschinen des Unternehmens können dafür frei zwischen den Mitgliedstaaten bewegt werden. Kommt es zum befürchteten unregelmäßigen Austritt des Vereinigten Königreichs, sind keine Sonder- bzw Übergangsregeln anwendbar, sondern es gelten ab dem Zeitpunkt des Austritts – bis zu einem allfälligen Nachfolgeabkommen – die allgemeinen Regelungen der WTO.¹⁸ Nichttarifäre Handelshemmnisse (Zulassungen, Zertifizierungen, Lizensierungen) und Einschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit bzw von Entsendungen können dann die grenzüberschreitende Ausübung von Leistungen für Österreich erschweren. Aber Dienstleistungen werden nicht nur grenzüberschreitend (zB in Form der elektronischen Übermittlung eines digitalen Prototyps) oder durch die Mobilität von Personen erbracht (zB bei der Montage einer Anlage), sondern auch durch die Ansiedlung eines Unternehmens im Land der Leistungserbringung, also durch Direktinvestitionen. Die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU umfasst das Recht, in einem anderen Mitgliedstaat nach den gleichen Bestimmungen, die dieser für seine eigenen Staatsbürger festgelegt hat, Unternehmen zu gründen. Im Fall eines unregelmäßigen Brexits würde der Schutz der österreichischen Unternehmen im Vereinigten Königreich vor Diskriminierung und Beschränkungen des Marktzugangs wegfallen. Die Außenwirtschaftsstatistik (Zahlungsbilanz) umfasst nur die ersten beiden Erbrin-

¹⁶ Der Grundsatz der Dienstleistungsfreiheit berechtigt Wirtschaftstreibende, die ihr Gewerbe bereits in einem EU-Mitgliedstaat befügt ausüben, ihre Dienste auch vorübergehend in einem anderen EU-Staat zu erbringen, ohne sich dort niederlassen zu müssen.

¹⁷ Die Dienstleistungsrichtlinie, die im Jahr 2006 vom EU-Parlament angenommen worden ist, soll die Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU stärken und zur Vollendung des Binnenmarkts beitragen. Die Richtlinie beinhaltet eine Vereinfachung des administrativen Rahmens. Die Umsetzung der Richtlinie hat sich in mehreren Mitgliedstaaten gegenüber der ursprünglichen Frist (2009) erheblich verzögert.

¹⁸ In den WTO-Regeln ist die Meistbegünstigungsklausel festgeschrieben, wonach ein WTO-Mitglied Handelsleichterungen, die es einem Land gewährt, auch allen anderen WTO-Staaten zugestehen muss.

gungsarten von Dienstleistungen – grenzüberschreitend und durch Mobilität von Personen, von der WTO als Mode 1 und 4 bezeichnet –, da durch die Ansiedlung von Betrieben in anderen Ländern – Mode 3 –, keine zwischenstaatliche Transaktion stattfindet. Eine Indikation für das Dienstleistungsangebot durch Unternehmensgründung im Vereinigten Königreich bietet die FATS-Statistik (Foreign Affiliates Trade). Im Jahr 2016, für das Daten zum Zeitpunkt der Analyse letztverfügbar waren, entfielen auf Unternehmen im Vereinigten Königreich, die von Österreich kontrolliert werden und in den Sparten Bergbau¹⁹, Bau, Handel, Finanz- und Versicherungswesen sowie Sonstige Dienstleistungen aktiv waren, Umsatzerlöse in Höhe von 14,8 Mrd EUR. Es handelt sich dabei für die Analyse des Dienstleistungsverkehrs nur um einen unteren Richtwert, da auch Unternehmen, die Waren herstellen, Dienstleistungen anbieten. Wieviel von deren Umsatz (7,8 Mrd EUR) auf Dienstleistungen entfällt, kann der FATS-Statistik nicht entnommen werden.

An den vier führenden Zielländern im Export sonstiger Dienstleistungen (Deutschland, Schweiz, Italien und Vereinigtes Königreich) hat sich langfristig nichts geändert. Bereits vor zehn Jahren entfiel auf diese mehr als die Hälfte der Exporterlöse sonstiger Dienstleistungen. Auf den nachfolgenden Rängen zeigen sich jedoch interessante Verschiebungen: Während die USA, die Niederlande und Frankreich an Bedeutung im österreichischen Dienstleistungsverkehr gewonnen haben, sind die osteuropäischen Nachbarländer, mit Ausnahme der Tschechischen Republik, in ihrer Bedeutung zurückgefallen (Ungarn zB vom fünften auf den neunten Rang). Nach Regionen unterschieden ist der Euroraum damit als Zielmarkt wichtiger geworden. Im Jahr 2018 wurden 25,4 Mrd EUR oder 59% der Exporterlöse aus Euro-Ländern erzielt. Ost- und Südosteuropa fielen hingegen als Absatzmarkt zurück: 16% der Einnahmen aus sonstigen Dienstleistungsexporten (rund 7 Mrd EUR) kamen im Jahr 2018 aus den CESEE-Ländern, vor zehn Jahren waren es noch 21%. Aktuell hat sich jedoch der Dienstleistungsverkehr mit der Region belebt. So stiegen die Erlöse (nominell) im Jahr 2018 um rund 6%. Insbesondere die Exporte in die Russische Föderation (Rang 12 der Zielländer) wuchsen dynamisch. Klassische Überseemärkte (USA, Kanada, Japan, Korea, Australien und Neuseeland) haben am Export sonstiger Dienstleistungen insgesamt einen geringen Anteil (2018: 5%), und auch Schwellenländer²⁰ haben in den letzten zehn Jahren kaum an Bedeutung gewonnen (2018: 3,3%). Der wichtigste Exportmarkt unter den aufholenden Volkswirtschaften ist China, aus dem die Einnahmen im Jahr 2018 (0,5 Mrd EUR) auf Rang 17 lagen.

Bei den Importen sonstiger Dienstleistungen ist Deutschland – wie im Export – der wichtigste Quellmarkt. Im Jahr 2018 entfielen auf das Nachbarland Aufwendungen in Höhe von 13,3 Mrd EUR. Das ist knapp ein Drittel der gesamten Importaufwendungen und damit ein geringerer Anteil als im Export. Per saldo

¹⁹ Der Bergbau wird üblicherweise dem sekundären Wirtschaftssektor zugeordnet. Da Dienstleistungen im Bergbau, in der Öl- und Gasgewinnung Teil der Dienstleistungsklassifikation der Zahlungsbilanz sind, wird der Sektor jedoch zur Abschätzung des Mode 3 mitberücksichtigt.

²⁰ Ohne die Russische Föderation und die Türkei.

ist Deutschland damit *die* tragende Säule des Exportüberschusses im Dienstleistungsverkehr (3,2 Mrd EUR).²¹ Der allgemeine Trend, dass Österreichs Importaufwendungen rascher wachsen als die Exporterlöse, spiegelt sich jedoch auch in den Wirtschaftsbeziehungen mit dem Nachbarland wider, sowohl langfristig über die vergangenen zehn Jahre, als auch kurzfristig (2018: +7,7%). Hinter Deutschland und der Schweiz folgte im Jahr 2018 das Vereinigte Königreich als eines der wichtigsten Partnerländer Österreichs mit Importaufwendungen in Höhe von 1,9 Mrd EUR oder 4,6% der Gesamtimporte. Die Dienstleistungen, die Österreich am meisten aus dem Vereinigten Königreich nachfragte, sind technologisches Know-how (hauptsächlich Computer- und Informationsdienste sowie Gebühren für Patente und Lizenzen) und Beratungsleistungen. Versicherungs- und Finanzdienstleistungen lagen erst an fünfter Stelle, hinter Transport und sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Dass der bevorstehende Brexit bereits Schatten vorauswirft, lässt sich noch nicht feststellen. In allen Dienstleistungssektoren gab es im Jahr 2018 Zuwächse. Insgesamt sind die Importaufwendungen gegenüber dem Vereinigten Königreich um 13% gewachsen. Per saldo war der Dienstleistungsverkehr mit dem Partnerland annähernd ausgeglichen. Nach Sektoren unterschieden, stellte Österreich dem Vereinigten Königreich im Jahr 2018 per saldo Transportleistungen zur Verfügung, was traditionell zu beobachten ist. Umgekehrt bezog Österreich per saldo Beratungsleistungen, was erst seit wenigen Jahren der Fall ist. Der Saldo bei technologieintensiven Sektoren war im Jahr 2018 de facto ebenso ausgeglichen wie im Versicherungs- und Finanzbereich. Vor zehn Jahren war Österreich noch Nettoempfänger von technologischen Know-how aus dem Vereinigten Königreich.

Langfristig ist das Vereinigte Königreich als Quellmarkt für sonstige Dienstleistungen hinter die Schweiz zurückgefallen, die damit sowohl bei den Erlösen als auch bei den Aufwendungen hinter Deutschland mit einem Nettoerlös im Jahr 2018 von 1,6 Mrd EUR das wichtigste Partnerland darstellt. Wie auf Seite der Exporte ist auch bei den Importen sonstiger Dienstleistungen festzustellen, dass die Nachbarländer Österreichs, wie Ungarn und die Tschechische Republik, als Herkunftsmärkte an Bedeutung verloren haben, während die USA, die Niederlande und Polen langfristig an Bedeutung gewonnen haben. Das Land, das in der Entwicklung der Regionalstruktur der Importaufwendungen besonders auffällt, ist Rumänien, das innerhalb von zehn Jahren vom fünfzehnten auf den sechsten Rang der Quellmärkte vorgerückt ist mit einem Volumen von 1,5 Mrd EUR im Jahr 2018 bzw 3,6% der Gesamtaufwendungen. Die Folge ist, dass Österreich inzwischen per saldo Dienstleistungsnehmer vis-à-vis Rumänien in Höhe von rund 0,8 Mrd EUR ist. Der Hauptteil der Aufwendungen entfällt auf den Transportsektor. Hinzu kommt der Import von Gesundheits-

²¹ Das Jahr 2018 sticht in den Außenwirtschaftsbeziehungen mit Deutschland besonders hervor, da das traditionelle Defizit im Güterhandel durch den Überschuss im Dienstleistungsverkehr (einschließlich Reiseverkehr) überkompensiert wurde. Daraus folgte, wie zuletzt im Jahr 2002, ein moderater Überschuss – oder statistisch gesehen ein annähernd ausgeglichenes Handelsergebnis – aus Gütern und Dienstleistungen mit dem großen Nachbarland.

leistungen in Form ausländischer Pflegekräfte in Österreich. Für die gesamte Region Ost- und Südosteuropa betrachtet, hat sich der Nettoimport sonstiger Dienstleistungen in den letzten zehn Jahren auf –4,1 Mrd EUR vervielfacht. So zählen hinter Rumänien die Slowakei, Polen, Ungarn, Slowenien und Bulgarien zu den Partnerländern mit den höchsten Nettoaufwendungen Österreichs. Die Aufwendungen für sonstige Dienstleistungen sind nicht nur gegenüber den CESEE-Staaten in den letzten zehn Jahren dynamischer gewachsen als die Einnahmen (+6,2% pa), sondern auch gegenüber dem Euroraum (+7% pa). Mittlerweile stammen auch 57% der Dienstleistungsimporte aus anderen Euroländern. In Folge hat sich der vormals hohe Exportüberschuss Österreichs innerhalb der Eurozone deutlich verringert (2018: 1,4 Mrd EUR). Schwellenländer spielen bei den Importen wie bei den Exporten sonstiger Dienstleistungen kaum eine Rolle. Die Bilanz war im Jahr 2018 negativ (–0,2 Mrd EUR). Ein geringes Leistungsvolumen ist, mit Ausnahme der USA, auch gegenüber den klassischen Überseeländern festzustellen. Per saldo war der Dienstleistungsverkehr mit diesen Staaten im Jahr 2018 ausgeglichen. Im Jahr 2019 ist das Handelsabkommen zwischen der EU und Japan in Kraft getreten. Bislang zeichnet der Dienstleistungsverkehr mit der Überseedestination für 0,5% der Exporterlöse (rund 200 Mio EUR) und 0,2% der Importaufwendungen verantwortlich (rund 100 Mio EUR), dh, Österreich transferiert per saldo Know-how nach Japan. Die Struktur des bilateralen Dienstleistungsverkehrs zeigt, dass Österreich technologieintensives Know-how exportiert (Computerdienste, technische Dienstleistungen) und Transportdienste importiert. Beratungsleistungen (insbesondere Werbung und Marktforschung) werden beiderseitig nachgefragt.

Tabelle 4: **Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Vereinigten Königreich**

	Export 2018	Import 2018	Saldo 2018	Saldo 2018
	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>in Mio EUR</i>	<i>Veränderung in Mio EUR</i>
Reiseverkehr	731	280	451	5
Warenbezogene Dienstleistungen	70	21	49	2
Transport	526	295	231	5
Technologieintensive Dienstleistungen	694	635	59	–28
Beratungsleistungen	215	406	–192	13
Versicherungs- und Finanzdienstleistungen	186	253	–67	10
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	179	261	–82	–2
Persönliche Dienstleistungen	12	57	–45	–15
Regierungsleistungen	1	2	–1	0
Insgesamt	2 614	2 210	404	–31

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Hinweis: Revidierte Daten.

4 Literatur

IWF (2019), World Economic Outlook Update, IMF Survey, Jänner 2019.

UNWTO (2019), World Tourism Barometer, Volume 17, Jänner 2019.

WIIW (2019), wiiw Forecast Report No. Spring 2019, März 2019.

WTO (2019), WTO trade forecast: Global trade growth loses momentum as trade tensions persist, April 2019.

In 2018, international trade in services was a positive part, besides trade in goods, of the external contribution to the GDP. On balance, receipts amounting to around 10 EUR bn have been recognized. For the most part, 9.3 EUR bn, this can be attributed to international travel receipts. The Austrian tourism sector therefore remained the most important anchor of the current account surplus. Travel receipts from foreign guests in Austria have risen to 19.5 EUR bn. Expressed per overnight stay, expenditures have grown by 3.1% to 176 EUR. This development mirrors the rise in export prices in tourism in 2018. Consequently, real expenditures by foreign guests in Austria remained unchanged. The basic touristic appearance, measured in terms of international arrivals in domestic tourism establishments, has grown by 4.6% to 30.8 million. Despite this impressive number the development of Austria as an international tourist destination lagged the worldwide trend and the decline of the domestic market share continued. The highest growth in overnight stays came from Austria's most important country of origin, Germany. In the long-run though, countries in Central-, East- and Southeastern Europa represent the fastest growing market for Austrian tourism. Guests from Emerging Markets (India, China, Russian Federation) and Arabian countries, which are held internationally as the most attractive countries of origin due to their strong propensity for travel and their relatively high tourism expenditures, are still only of minor importance in Austria. Besides travel, Austria has proved as a net exporter of technological know-how in 2018, amounting to 3.4 EUR bn. In all other services sectors – except for financial services – Austria received on balance services from abroad. As expenditures on other services (except travel) have although grown more rapidly than receipts during last ten years, the trade balance has been levelled. Therefore, other services cannot be assessed, besides travel, as another anchor of the Austrian current account surplus anymore. The United Kingdom is among the most important partner countries of Austria in trade in services, besides Germany, Switzerland, the Netherlands and Italy. In 2018, cross-border receipts from travel and other services amounted to 2.6 EUR bn. Up until now the envisaged Brexit has not affected services trade relations adversely, rather have bilateral trade flows developed positively.

JEL Code: F140

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen¹

Thomas Cernohous

Ausländische Direktinvestitionen in Österreich² sind zum Jahresultimo 2018 auf einen Rekordwert von 182,6 Mrd EUR gestiegen, ein Zuwachs von +13,4% gegenüber 2017. Gründe dafür waren vor allem große M&A-Deals ausländischer Investoren, aber auch Neuinvestitionen sowie Bewertungseffekte. Zwar erreichten auch österreichische Direktinvestitionen im Ausland zum Jahresende 2018 mit 199,2 Mrd EUR einen neuen Höchstwert, der allerdings nur knapp über dem Wert des Vorjahres lag. Daraus resultierte ein starker Rückgang des Direktinvestitionsaldos auf +16,6 Mrd EUR, den geringsten Wert seit 2010.

1 Globales Umfeld 2018

Nach den beiden Direktinvestitions-Rekordjahren um die Dot-Com-Blase im Jahr 2000 und den Boomjahren vor der Finanzkrise 2008 haben sich seither die Zuflüsse grenzüberschreitender Unternehmensbeteiligungen global auf ein Niveau von etwa 1,5 Billionen USD jährlich eingependelt (Abbildung 1). Nur 2015 und 2016 konnten dank einer Übernahmewelle, vor allen in entwickelten Ländern, deutlich höhere Werte erreicht werden, 2017 lag der Wert wieder unter 1,5 Billionen USD. Diese Verlangsamung der globalen Direktinvestitionsflüsse hat sich 2018 in noch deutlicherem Ausmaß fortgesetzt.

Die 1,2 Billionen USD Nettozuflüsse³ bedeuteten einen Rückgang von -19% gegenüber dem Vorjahr. Diese Reduktion konzentrierte sich stark auf einige wenige entwickelte Länder, allen voran die Vereinigten Staaten. Die im Jänner 2018 in Kraft getretene Steuerreform der Trump-Administration, die eine begünstigte Rückholung von im Ausland geparkten Gewinnen großer multinationaler Konzerne in die USA ermöglicht, schlug sich in der Direktinvestitionsstatistik als Desinvestition in der Komponente „Reinvestierte Gewinne“ nieder. Als Folge wurden die gesamten Direktinvestitionszuflüsse – vor allem nach Europa – durch diese Repatriierung von Gewinnen stark reduziert. Per saldo ergab sich im Jahresvergleich ein Minus von 73%. Durch die nach wie vor führende Rolle Amerikas als wichtigstes Investorenland schlug dieser Effekt deutlich auf das Gesamttaggregat durch.⁴

¹ Zu Redaktionsschluss (8. April 2019) lagen österreichische sowie internationale Transaktionsdaten bis einschließlich 2018, sowie Direktinvestitionsbestandsdaten bis Jahresende 2016 vor. Die ausgewiesenen Bestände zum 31. Dezember 2017 sowie zum 31. Dezember 2018 beruhen daher auf Fortschreibungen.

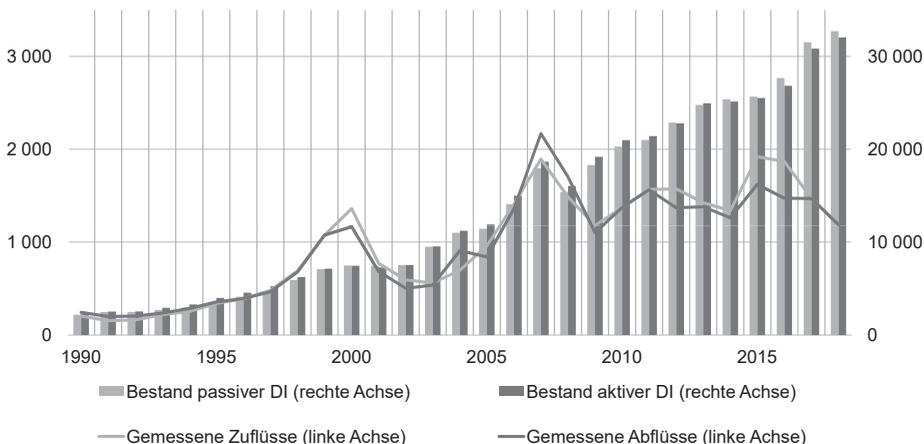
² Oder „Passive Direktinvestitionen“.

³ Summe der DI-Zuflüsse in alle Länder, abzüglich der DI-Abflüsse aus allen Ländern

⁴ UNCTAD 2019.

Abbildung 1: **Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände**

in Mrd USD



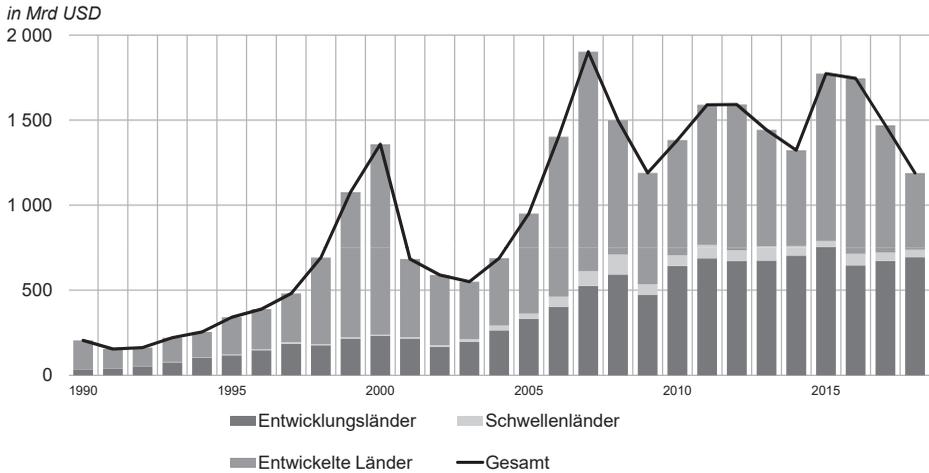
Quelle: UNCTAD.

In anderen Regionen zeigte sich ein konträres Bild (Abbildung 2). Im Vergleich zum Vorjahr konnten etwa Entwicklungsländer in Asien, die bereits die bedeutendste Zielregion bildeten, um weitere 5% zulegen. Auch Entwicklungsländer in Afrika konnten um 6% mehr ausländische Investitionen lukrieren. Im Gesamttaggregat erhöhten sich Direktinvestitionen aller Entwicklungsländer um 3% auf 694 Mrd USD. Ihr Anteil an den weltweiten Investitionen betrug 2018 – bedingt durch die Schwäche der entwickelten Länder – 58%, so viel wie nie zuvor.

Der Ausblick der UNCTAD auf das Jahr 2019 ist positiv. Auch wenn die Effekte der Repatriierung von US-Gewinnen noch eine Zeit lang anhalten sollten, ist zumindest mit einer Abschwächung zu rechnen. Zusätzlich gibt es erste Anzeichen dafür, dass amerikanische multinationale Konzerne die zurückgeholten Mittel für neue strategische Beteiligungen im Ausland verwenden könnten.⁵

⁵ UNCTAD 2019.

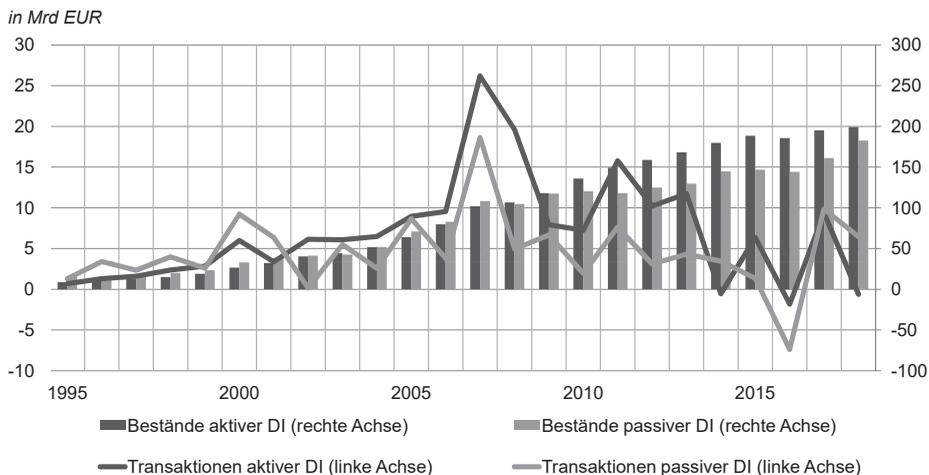
Abbildung 2: **Weltweite Direktinvestitionsflüsse nach Ländergruppen (DI-Zuflüsse)**



Quelle: UNCTAD.

2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich

Zum 31. Dezember 2018 betragen die Bestände ausländischer Direktinvestitionen in Österreich 182,6 Mrd EUR, jene österreichischer Direktinvestitionen im Ausland 199,2 Mrd EUR (Abbildung 3). Daraus ergab sich ein positiver Saldo von 16,6 Mrd EUR. Historisch betrachtet war dieser Saldo seit Beginn der Statistikerstellung in den 1970er-Jahren lange Zeit negativ gewesen, die passiven Direktinvestitionen hatten die aktiven überwogen. Im Jahr 2008 konnte, vor allem getrieben durch die CESEE-Expansion österreichischer Unternehmen, erstmals ein positiver Saldo erzielt werden. Die aktiven Direktinvestitionen wuchsen in den darauffolgenden Jahren deutlich stärker als die Investitionen in Österreich, der Höhepunkt wurde zum Jahresultimo 2015 mit einem positiven Saldo von +42,8 Mrd EUR erreicht. Vor allem in den Jahren 2017 und 2018 haben die strategischen ausländischen Unternehmensbeteiligungen im Inland stark zugenommen, während österreichische Investitionen im Ausland eine eher verhaltene Entwicklung zeigten.

Abbildung 3: **Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände**

Quelle: UNCTAD.

Die Transaktionen im Jahr 2018 zeigten bei passiven Direktinvestitionen einen Nettozuwachs von +6,5 Mrd EUR, hingegen war bei aktiven Direktinvestitionen, wie bereits in den Jahren 2014 und 2016, ein leichter Rückgang zu verzeichnen (-0,6 Mrd EUR). Auch im Vorjahr waren die Transaktionen passiver Direktinvestitionen größer als jene der aktiven. Der weiter oben erwähnte Rückgang des DI-Gesamtsaldos bei den Beständen ist daher zumindest teilweise auf Transaktionen zurückzuführen.

Die passiven Direktinvestitionen wurden im Jahr 2018 stark von zwei Geschäftsfällen geprägt: die Übernahme der BUWOG durch die deutsche Vonovia⁶ sowie eine grundlegende Restrukturierung eines ausländisch kontrollierten multinationalen Konzerns und der davon betroffenen Unternehmenseinheiten in Österreich. Der Effekt dieser beiden Geschäftsfälle schlägt sich bei passiven Direktinvestitionen mit Transaktionen von mehr als +10 Mrd EUR zu Buche.

3 Passive Direktinvestitionen

3.1 Veränderungsrechnung

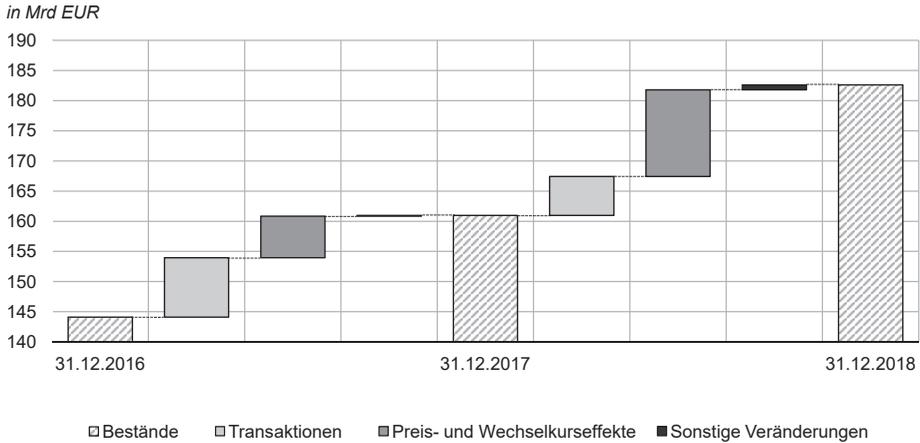
Die Veränderung der Bestände seit dem Jahresultimo 2016 (Abbildung 4) zeigt einen rasanten Anstieg bei passiven Direktinvestitionen, der einerseits durch Transaktionen (2017: +9,8 Mrd EUR; 2018: +6,5 Mrd EUR) und andererseits durch Preis- und Wechselkurseffekte⁷ (2017: +6,9 Mrd EUR, 2018: +14,4 Mrd

⁶ <https://www.buwog.com/de/investor-relations/meldungen/ad-hoc-mitteilungen#ad-hoc-mitteilung-vom-12032018>.

⁷ Wechselkurseffekte spielen bei aktiven Direktinvestitionen eine bedeutendere Rolle als bei passiven, da zur Berechnung bei Anteilsrechten die Landeswährung des Direktinvestitionsunternehmens herangezogen wird. Preiseffekte können auf beiden Seiten gleicher-

EUR) verursacht wurde. Die sonstigen Veränderungen⁸ spielten keine bedeutende Rolle.

Abbildung 4: **Passive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung**



Quelle: OeNB.

Bemerkenswert ist vor allem der starke Wertanstieg durch Preis- und Wechselkurseffekte im Jahr 2018, obwohl vor allem das vierte Quartal durch einen Kurssturz an den internationalen Finanzmärkten gekennzeichnet war.

An dieser Stelle ein kleiner Exkurs in die Methodologie der Direktinvestitionsstatistiken. Grundsätzlich wird angestrebt, möglichst marktnahe Bewertungen von Beteiligungen abzubilden, was bei Anteilsrechten an börsennotierten Unternehmen ein leichtes Unterfangen ist. Bei nichtnotierten Gesellschaften wird als Alternative dazu das anteilige Eigenkapital gemäß dem Jahresabschluss herangezogen. Es gibt allerdings auch bei nichtnotierten Unternehmen Zeitpunkte, zu denen ein echter Marktpreis eruiert, nämlich bei Kauf bzw. Verkauf von Anteilsrechten. Falls der zwischen den beiden Transaktionspartnern vereinbarte Preis deutlich über dem Wert des anteiligen Eigenkapitals des Unternehmens liegt, wird der Direktinvestitionsbestand dieser Beteiligung unmittelbar auf den nun bekannten Marktwert erhöht. Diese Erhöhungen können bei großen Kapitalgesellschaften signifikant das Gesamttaggregat beeinflussen, genau dieser Fall ist im Jahr 2018 bei passiven Direktinvestitionen eingetreten.

3.2 Transaktionen nach Komponenten

Die +6,5 Mrd EUR Nettozuflüsse können in ihre Bestandteile Eigenkapitaltransaktionen – also etwa Kapitalerhöhungen oder An- und Verkäufe von Anteilen –, Nettogewährung von Konzernkrediten sowie reinvestierte Gewin-

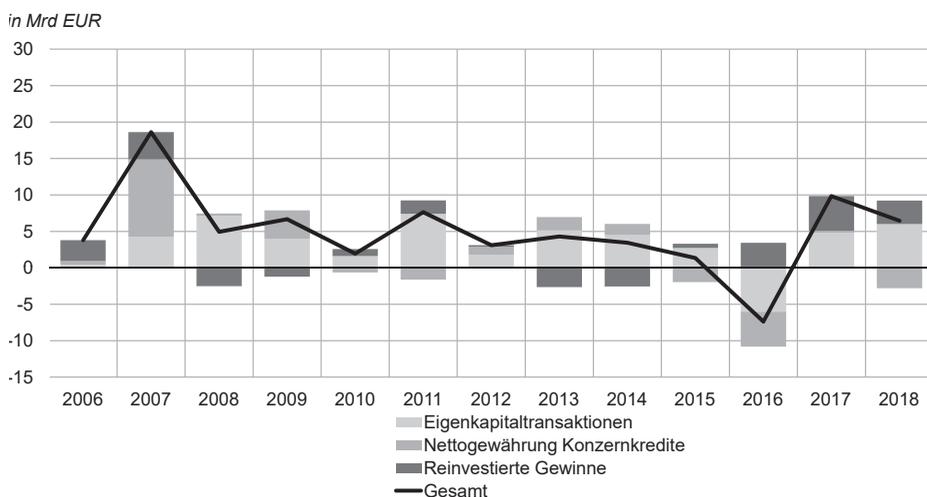
maßen und unabhängig voneinander auftreten und große Auswirkungen auf die Bestände haben.

⁸ ZB statistische Reklassifikationen.

ne zerlegt werden (Abbildung 5). Die stabilste Komponente sind die Eigenkapitaltransaktionen, sie erzielten mit einer Nettoerhöhung von +6,0 Mrd EUR den höchsten Wert seit 2011.

Ein maßgeblicher Teil davon ist der BUWOG-Übernahme durch Vonovia zuzurechnen. Ein weiterer großer Immobiliendeal im Zusammenhang mit ausländischen Investoren war die Übernahme von 26% an der CA-Immo durch den US-Investor Starwood.⁹ Neben diesen spektakulären M&A-Deals waren 2018 bei passiven Direktinvestitionen auch nennenswerte Neuinvestitionen zu verzeichnen, so errichtete beispielsweise der Pharmakonzern Boehringer Ingelheim an seinem Standort in Wien-Meidling um 700 Mio EUR eine biopharmazeutische Produktionsanlage.¹⁰

Abbildung 5: **Passive Direktinvestitionen nach Komponenten**



Quelle: OeNB.

Die Finanzierung von österreichischen Direktinvestitionsunternehmen durch von anderen Konzerngesellschaften vergebene Kredite war im Jahr 2018 um –2,8 Mrd EUR zurückgegangen. Die Bedeutung von Konzernkrediten hat in Relation zum gesamten Direktinvestitionskapital in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung verloren, insbesondere bei passiven Direktinvestitionen. Wurden im Jahr 2008 noch 22,8% des Gesamtkapitals von 104,8 Mrd EUR durch konzerninterne Kredite finanziert (23,9 Mrd EUR), waren es zehn Jahre später lediglich 4%, in absoluten Zahlen 7,3 Mrd EUR von 182,6 Mrd EUR Gesamtkapital. Ein Einflussfaktor dafür könnten die günstigen Kreditkonditionen bei Banken sein, die diese Form der Finanzierung zum Teil substituieren.

Die Zahlen für reinvestierte Gewinne beruhen für die Jahre 2017 und 2018 auf Schätzungen, robuste Daten auf Basis von Jahresabschlüssen werden dazu erst im September 2019 (für das Berichtsjahr 2017) bzw im September 2020

⁹ <https://derstandard.at/2000082683348/Amerikaner-kaufen-sich-in-Immofinanz-ein>.

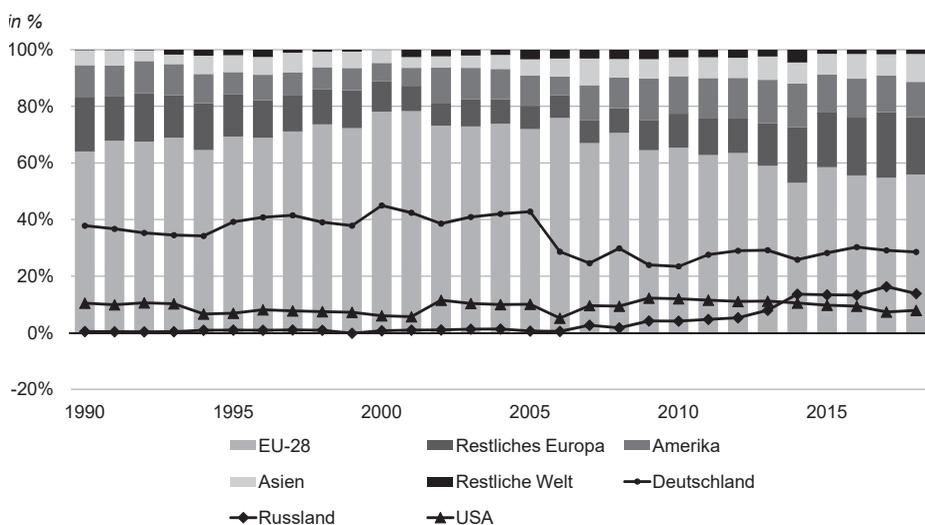
¹⁰ <https://www.boehringer-ingelheim.at/de/ueber-uns/news-und-information>.

(für 2018) vorliegen. Erwartet werden für beide Jahre Ergebnisse deutlich über +4 Mrd EUR (2017) sowie über +3 Mrd EUR (2018).

3.3 Regionale Verteilung nach Herkunftsländern

Die internationalen Anteile an strategischen Unternehmensbeteiligungen in Österreich haben sich 2018 vor allem zu Gunsten von Investoren aus Asien verschoben (Abbildung 6). Eine große Transaktion, die zu dieser Verschiebung beigetragen hat, war die Übernahme des Elektronik-Konzerns ZKW durch LG. Der ehemalige Eigentümer, ein deutscher Industrieller, hat den niederösterreichischen Licht- und Elektroniksystem-Spezialisten um kolportierte 1,1 Mrd EUR an das südkoreanische Unternehmen verkauft.¹¹ Insgesamt konnte Asien als Herkunftsregion seine Direktinvestitionsbestände um +5,8 Mrd EUR auf 9,9% vom Gesamtbestand erhöhen. Von dieser beeindruckenden Steigerung ist jedoch nur ein Teil auf tatsächliche Kapitaltransaktionen zurückzuführen, Bewertungseffekte spielten ebenfalls eine maßgebliche Rolle.

Abbildung 6: **Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände**



Quelle: OeNB.

Relativ an Gewicht verloren haben die Regionen „Restliches Europa“ (-2,9%) und Amerika (-0,4%). Nahezu unverändert geblieben ist der Anteil von Investoren aus der restlichen Welt (-0,1%). Investoren aus der EU stellten 2018 nach wie vor den überwiegenden Anteil des investierten Kapitals (55,9%), davon stammte etwa die Hälfte vom Nachbarland Deutschland (28,6% vom Gesamtwert). Das Vereinigte Königreich ist Ursprungsland für 3,2% aller passiven österreichischen Direktinvestitionen und belegt damit Platz 8 im Investorenranking.

¹¹ <https://industriemagazin.at/a/zkw-wird-koreanisch-fuenf-jahre-jobgarantie>.

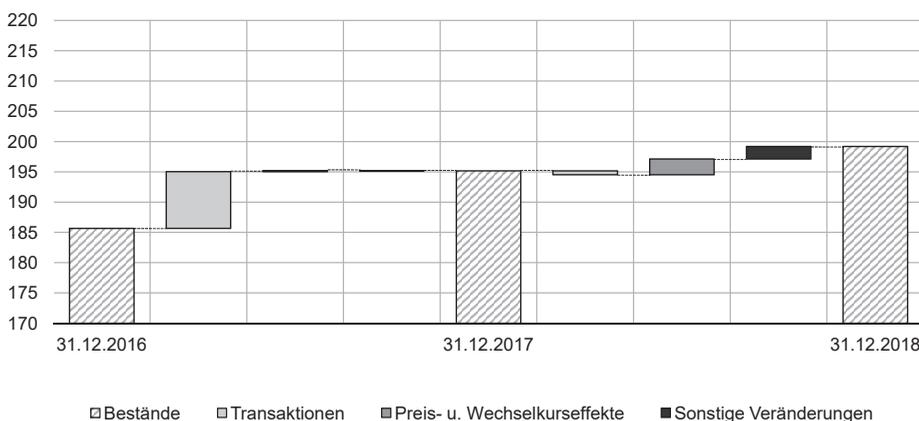
4 Aktive Direktinvestitionen

4.1 Veränderungsrechnung

Die Bestände aktiver Direktinvestitionen haben sich vom 31. Dezember 2017 zum 31. Dezember 2018 lediglich um +4 Mrd EUR erhöht, was einer Wachstumsrate von zwei Prozent entspricht (Abbildung 7). Im Vergleich dazu betrug die Zuwachsrate im Jahr zuvor noch etwa 5%.

Abbildung 7: **Aktive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung**

in Mrd EUR



Quelle: OeNB.

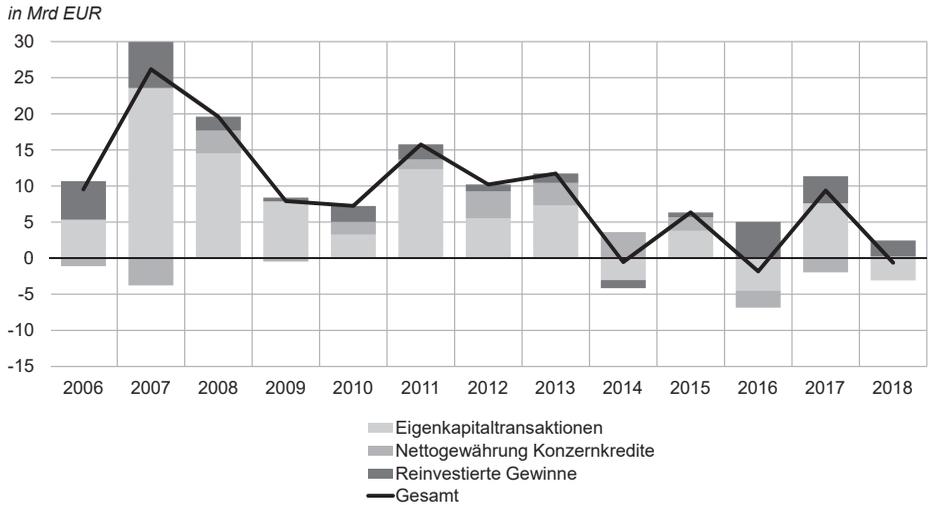
Große Aufwärtsbewegungen konnten in keiner der drei dargestellten Veränderungskategorien festgestellt werden, die Transaktionen waren mit $-0,6$ Mrd EUR sogar leicht negativ. Preis- und Wechselkurseffekte ($+2,6$ Mrd EUR) sowie die sonstigen Änderungen ($+2,1$ Mrd EUR) zeigten geringe positive Effekte. Nichtsdestotrotz gab es eine Reihe größerer Transaktionen, die sich jedoch im saldierten Gesamtwert nahezu egalisierten. Eine einzelne Desinvestition im Rahmen einer Konzernrestrukturierung etwa führte zu einer Verringerung der Desinvestitionsflüsse um einen niedrigen einstelligen Milliardenbetrag. Die längerfristige Betrachtung zeigt jedoch, dass sich der Trend sinkender Nettozuflüsse bei aktiven Direktinvestitionen (siehe Abbildung 8) 2018 fortgesetzt hat.

4.2 Transaktionen nach Komponenten

Die Transaktionen aktiver Direktinvestitionen waren im Jahr 2018 mit $-0,6$ Mrd EUR bereits zum dritten Mal in jüngerer Vergangenheit nach 2014 und 2016 negativ (Abbildung 8). Die Zusammensetzung der Komponenten zeigt, dass in diesen Jahren negative Flüsse von Eigenkapitaltransaktionen der Hauptgrund dafür waren. Natürlich überlagerten in einzelnen Jahren Sondereffekte das Gesamttaggregat (etwa 2016 die Rückgabe des Osteuropageschäfts der Bank Austria an die italienische Konzernmutter). Zwar können in der langfristigen Betrachtung derartige Ausreißer in beide Richtun-

gen erfolgen, der Trend zeigt jedoch deutlich in die Richtung abnehmender Nettozuflüsse.

Abbildung 8: **Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten**

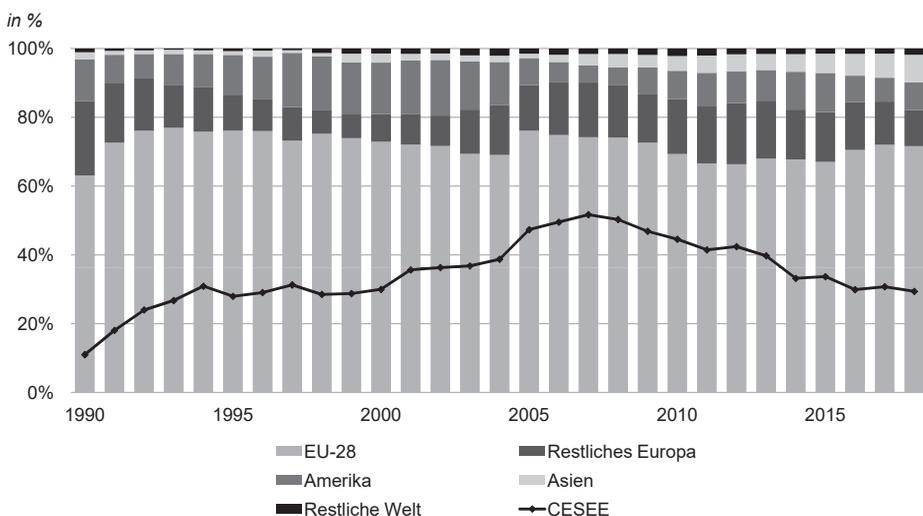


Quelle: OeNB.

Die Konzernkredite spielten bei aktiven Direktinvestitionen bisher nie eine derart bedeutende Rolle wie bei passiven Direktinvestitionen, bei denen sie zeitweise fast ein Viertel des Gesamtkapitals ausmachten. Lediglich in der Phase vom Beginn der Finanzkrise 2008 waren sie stetig gestiegen. Seither ist diese Form der Finanzierung von aktiven Direktinvestitionen leicht rückläufig, im Jahr 2018 mit +0,3 Mrd EUR Veränderung zum Vorjahr praktisch unverändert. Mit einem Bestand von 19,2 Mrd EUR entfallen etwa 10% des investierten Kapitals auf Konzernkredite. Die dritte Kategorie der Transaktionen, die einbehaltenen (oder reinvestierten) Gewinne, werden in der ersten Schätzung für das Gesamtjahr 2018 mit +2,2 Mrd EUR veranschlagt. Das aktuellste Jahr, zu dem Daten aus Jahresabschlüssen vorliegen, ist 2016, in welchem österreichische Gewinnbeteiligungen abzüglich Dividenden +5,0 Mrd EUR betragen.

4.3 Regionale Verteilung nach Zielländern

Die nach wie vor dominierende Zielregion österreichischer Direktinvestoren ist die EU mit einem Marktanteil von 71,6%. Dieser blieb im Vergleich zum Vorjahr (72%) praktisch unverändert. Das Vereinigte Königreich belegt mit 3,1% als Zielland Platz 8, wie auch bei passiven Direktinvestitionen als Herkunftsland.

Abbildung 9: **Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände**

Quelle: OeNB.

Mehr Dynamik ließ sich in anderen Regionen beobachten, allen voran in Asien. Erstmals wurden um die Jahrtausendwende statistisch relevante Investitionen verzeichnet, seither erhöhte sich der Anteil an DI-Investitionen in den größten Erdteil nahezu stetig, und das in einem ohnehin stark wachsenden Gesamtmarkt. Zur Jahrtausendwende betrug österreichische Direktinvestitionen im Ausland lediglich 26,6 Mrd EUR, im Jahr 2018 fast 200 Mrd EUR. In absoluten Zahlen waren 16,1 Mrd EUR zum 31. Dezember 2018 in Asien investiert, was einem Anteil an allen aktiven Direktinvestitionen von 8,1% entspricht. Auch Amerika konnte als Destination für österreichische DI-Investoren mit einem Zuwachs von +1,1 Prozentpunkten zulegen. Rückgänge gab es mit –2 Prozentpunkten vor allem in Europa exklusive der EU-Staaten. Die CESEE-Region sowie das Aggregat „Restliche Welt“ blieben nahezu unverändert.

5 Erträge

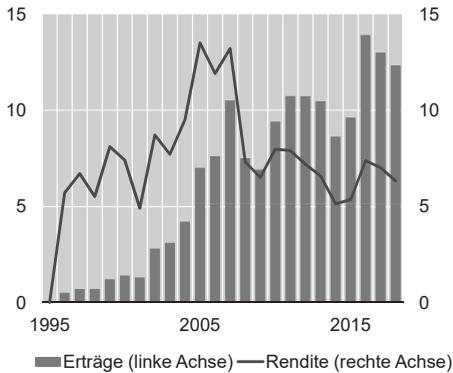
Die Ertragslage ist sowohl bei aktiven als auch bei passiven Direktinvestitionen in jüngerer Vergangenheit äußerst stabil positiv. Sie bewegte sich weitgehend in der Bandbreite von 5% bis 7% des eingesetzten Kapitals (Abbildung 10).

Abbildung 10: Erträge aus Direktinvestitionen

Aktive Direktinvestitionen

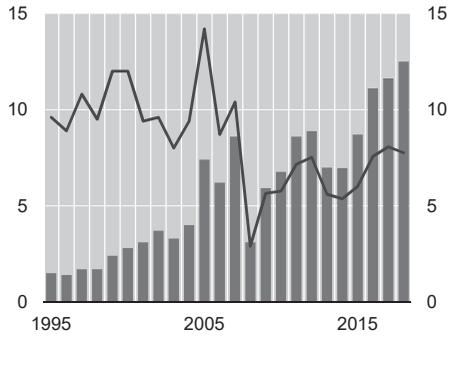
in Mrd EUR

in %

**Passive Direktinvestitionen**

in Mrd EUR

in %

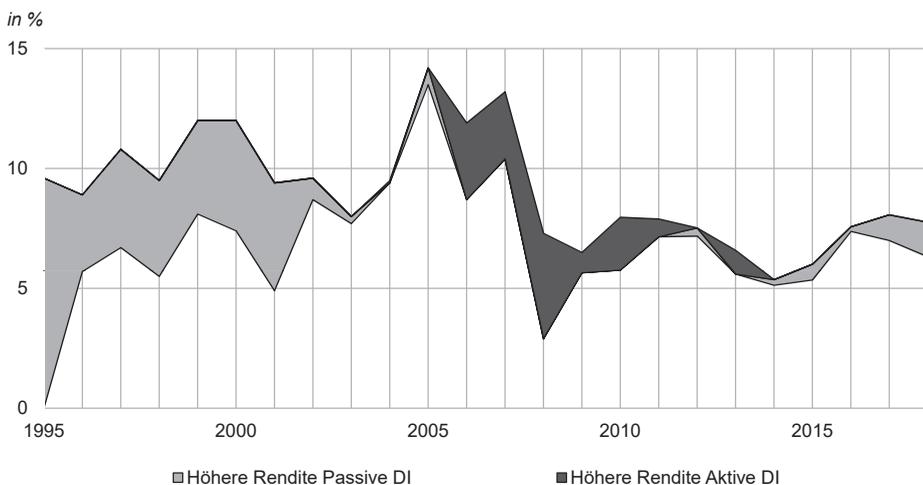


■ Erträge (linke Achse) — Rendite (rechte Achse)

Quelle: OeNB.

Die längere Zeitreihe zeigt, dass das Renditeniveau im Gegensatz zum Niveau der Jahre seit 2010 auch deutlich höher, wie bei passiven Direktinvestitionen bis zur Finanzkrise 2008, oder niedriger, wie bei aktiven Direktinvestitionen Ende der 1990er-Jahre sein kann (Abbildung 11). Die schwache Performance aktiver Direktinvestitionen Ende der 1990er bzw zu Beginn der 2000er-Jahre ist zum Teil auf Anlaufverluste bei der Ost-Expansion österreichischer Investoren zurückzuführen. Das vorläufig beste Ergebnis auf Basis von Daten aus Jahresabschlüssen wurde sowohl bei aktiven als auch bei passiven Direktinvestitionen im Jahr 2016 gemessen. Die Ertragszahlen für 2017 und 2018 sind vorläufige Schätzungen, es wird bei passiven Direktinvestitionen aufgrund der ausgezeichneten Ertragslage der österreichischen Unternehmen von einer etwas besseren Entwicklung ausgegangen als bei österreichischen Beteiligungen im Ausland.

Abbildung 11: Renditevergleich ADI vs PDI



Quelle: OeNB.

6 Literatur

IMF (2009), Balance of Payments and International Investment Position Manual; Sixth Edition (BPM6), Washington 2009.

OECD (2008), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment; Fourth Edition (BD4), OECD 2008.

UNCTAD (2019), World Investment Trends Monitor No. 31, January 2019, New York and Geneva 2019.

In 2018 Austrian Inward direct investment stocks grew impressively by 13.4% to an All-time-high of 182.6 EUR bn. Reasons were some major M&A deals, but also new investment projects and positive valuation effects. On the other hand, Outward FDI also reached the highest level ever since (199.2 EUR bn), which is only slightly higher than the previous year-end-stock. As a result, the gap between Inward and Outward FDI stocks narrowed to +16.6 EUR bn, the lowest value since 2010.

JEL Code: F21

Spezialthema

Brexit

Brexit – a European divorce

Gregor Schusterschitz

On 23 June 2016 the United Kingdom held a referendum on the question whether it should stay in the European Union or not. Although provisions in different policy areas have been agreed on at the European Council in February 2016 in order to accommodate many concerns the UK government voiced in the past, the voters opted to leave the European Union. Thus, for the first time in history, the European Union is confronted with the withdrawal of a member state.

The aim of the article is to systematically and chronologically describe the divorce negotiations of the European Union and the United Kingdom until now. In doing so, I outline the withdrawal procedure as set out in the treaties on the European Union and the steps to the 2016 referendum. Then I describe the different negotiation stages in detail until now.

I conclude that if Prime Minister May can't convince Labour to accept her deal, all options are available again: new general elections, a second referendum, revocation of Brexit, adoption of Withdrawal Agreement and, theoretically, a no deal. The latter, however, became very unlikely; if no agreement has been found in Westminster until end of October, a further extension seems more likely.

1 Introduction

On 23 June 2016 the United Kingdom held a referendum on the question whether it should stay in the European Union or not. At the European Council of 18 and 19 February 2016 it was decided to accommodate many of the concerns the UK government voiced in the past, by a legally binding decision of the European Council (EUCO). These far-reaching provisions on governance of the Euro area, subsidiarity, exportability of social benefits and so on, were meant to soothe the British public. The referendum, however, yielded a different result, 51.9% of the voters opted for a withdrawal from the European Union, a result few expected. Thus, for the first time in history, the European Union is confronted with the withdrawal of a member state. For a long time, this possibility was not taken seriously. On the contrary, it was hugely controversial whether it would even be possible to leave the Union.

2 Withdrawal procedure as set out in the treaties on European Union

It was not before the beginning of this century – when a European constitution was debated – that a withdrawal clause was introduced to the treaties. Before, it was being debated if a withdrawal would be possible at all. The Constitutional Treaty, signed in 2004, finally settled the issue. However, the idea

behind that decision was more symbolic, in the sense that the EU was not and still is not (yet) a super state but a federation of sovereign states. It was with this mind-set that an article on the possibility of withdrawal was introduced into the Constitutional Treaty. After the Constitutional Treaty was rejected in referenda in France and the Netherlands in 2005, it was only in 2007 that the EU member states tried to salvage most of the defeated treaty. In particular those provisions that tried to apply some “state-like patina” had to go, whereas the provision on withdrawal could stay, precisely because it underlined the fact that the European Union is not a super state. So, the withdrawal clause was introduced to the treaties as Article 50 TEU by the Treaty of Lisbon. Nobody seriously thought that the article would really be triggered one day – or at least not that early.

Article 50 TEU sets out the process for withdrawing from the Union: the respective state notifies the EUCO, and the Council of the European Union then concludes an agreement with the state according to guidelines established by the EUCO. The agreement sets out the withdrawal modalities as well as the framework for the future relationship between the EU and the withdrawing state. The negotiations are conducted by the European Commission – as it is the case for all agreements between the EU and third countries – and supported by a working group of the Council. The final agreement needs to be approved by the European Parliament and has to gather qualified majority in the Council. The withdrawal enters into force two years after the notification, unless the withdrawal agreement foresees an earlier withdrawal or the EUCO unanimously with the consent of the withdrawing state decides to extend the deadline.

3 Steps to the 2016 referendum

The United Kingdom joined the (then) EEC in 1973 together with other members of EFTA, Ireland and Denmark. First attempts to join the European Communities already in the 1960s were blocked by France. From the very beginning, however, the relationship between the UK and the continent has not been without friction and already in 1975 a first referendum on the EEC-membership of the United Kingdom was organized. Back then, 67% of the population voted to remain in the European Communities. Nonetheless, the UK from the very beginning managed to negotiate exceptions and special rules, be it a rebate to the budget contributions, or exemptions from the Euro and Schengen. Also, the UK has always been against efforts to establish a political union and only grudgingly accepted it in the Treaty of Maastricht 1992.

When the EU negotiated the accession of some Eastern and Central European Countries before 2004, the UK was one of the staunch supporters of enlargement and also raised its opposition against any interim measures in relation to the free movement of persons. Thus, it was no surprise, that after the EU enlargement by 10 countries 2004, immigration from the new member states increased significantly. In parallel, the Eurosceptic party UKIP saw a rise in popularity: in the 2014 European Parliament elections, UKIP gained

27.5% of the votes. As a consequence, Prime Minister Cameron came under increasing pressure from UKIP but also from the backbenchers within his own party, the Tories, to be more sceptical towards the EU and to reassert “national sovereignty”. In order to relieve this pressure, Prime Minister Cameron decided to organise a referendum in June 2016. It seems that the main idea behind it was not to leave the EU but rather to solve internal problems within his own political party. In order to create a momentum for his Remain campaign he outlined to his European partners which concessions he would need in order to have a positive outcome of the referendum. The other 27 member states, wanting to keep the UK in the EU and therefore willing to accommodate UK concerns, agreed to a range of clarifications and measures at the EUCO in February 2016. But these far-reaching concessions apparently could not turn the tide decisively and so the result of the (advisory) referendum of 23 June 2016 was clear: 51.9% voted in favour of leaving the EU, 48.1% voted to remain in the EU. The turnout was relatively high, 72.2%, thus its legitimacy cannot be put into doubt. Those who voted to leave were mainly older males with few educational qualifications living in the English countryside. Those who voted to remain were mainly younger highly educated females and voters living in Scotland, London or Northern Ireland.

As the idea behind the referendum was not so much to really leave the EU but rather to calm internal party conflicts, it seems that the UK government was barely prepared to deal with the situation posed by the referendum. Only then did the government begin to study systematically the consequences of the withdrawal in detail. In addition, David Cameron resigned as Prime Minister and Theresa May, who backed the Remain campaign, succeeded him. It took the UK government some time to reassert itself and to get a clearer idea of what the withdrawal actually means and so the notification required by Article 50 TEU was given to the EUCO only nine months after the referendum, on 29 March 2017. The notification triggered the timeframe foreseen by Article 50 TEU, ie on 29 March 2019 the UK would leave the EU.

4 UK – EU negotiations June 2017 – November 2018

4.1 The first phase until December 2017 – difficult beginnings and the EU-UK Joint Report

The EUCO reacted swiftly to the notification of UK for two reasons. On the one hand, everybody was aware that two years is a rather short period for a negotiation process that has never been undertaken before. On the other hand, UK public debate quickly discussed who would be to blame if things go wrong and therefore the EU wanted to make sure not to be blamed for protracting negotiations. Hence, the adoption of the guidelines required by Article 50 TEU for the on Brexit negotiations already on 29 April 2017. The guidelines outlined the EU’s positions and the fundamental principles for the negotiations. As such they still form the basis for the Union in its dealings with the UK. The following basic principles were agreed by the EUCO:

- The European Union and the United Kingdom shall remain close partners in the future
- The integrity of the single market has to be preserved as well as the autonomy of the decision-making of the Union (no veto rights for third states).
- A non-EU-member state cannot have more rights than a member state
- No cherry picking
- EU speaks with one voice: there is only one negotiator, member states shall refrain from entering into bilateral negotiations with UK, thus undermining the position of the single negotiator, ie the Commission.

The EUCO proposed to organize the negotiations in two phases: In phase 1 the most important issues regarding the withdrawal should be tackled: citizens' rights, financial settlement, Northern Ireland, and other separation issues. Phase 2 would then concentrate on a possible transition period and the future relationship between the Union and the UK. In May 2017 the Council Working Party for the negotiations with UK was established, which should give concrete mandates and instructions to the Commission and to which the Commission would report on the negotiations rounds with the UK. Also in May 2017 the Council adopted a detailed negotiation mandate for the Commission based on the EUCO Guidelines of April. The Working Party immediately set out on translating the mandate into concrete negotiations positions.

The negotiations between the UK and the EU started in June 2017. However, until September 2017 hardly any progress had been made, because the UK side did not come with concrete positions to Brussels. Then Theresa May held a very important speech in Florence on 21 September 2017, which brought new momentum to the negotiations. In this speech Prime Minister May made important clarifications: Firstly, she recognized that nobody should pay more into the EU budget just because the UK is leaving. Secondly, she accepted that the provisions on citizens' rights should be directly applicable and not require transformation into domestic UK legislation. Finally, she recognized that it might be difficult for administrations, citizens and economic operators to adjust already by March 2019, therefore she proposed a transition phase, during which the EU *acquis* were still applicable to the UK, but the UK – as a non-member state – would not be represented in the EU institutions. After the speech, negotiators could solve many outstanding important questions. The state of negotiations was reflected in a joint report of both negotiators, which was welcomed by the EUCO of December 2017. The progress contained in the joint report allowed the EUCO to decide to advance to the second phase of the negotiations. In the joint report, agreement was reached on the following issues:

- Citizens' rights: It was agreed to respect life decisions taken by citizens of the UK to move to the EU-27 and citizens of the EU-27 to move to the UK at a time when they thought to remain in the EU. They should, therefore, be in a position to retain their rights after withdrawal. Also the quality of their rights should not change, ie direct applicability and jurisdiction of the European Court of Justice.
- Financial settlement: It was agreed that the UK will honour all financial obligations undertaken while the UK was a member of the Union, in parti-

cular as it concerns expenditures agreed within the Multiannual Financial Framework 2014–2020.

- Northern Ireland: There was agreement on the principle that it has to be ensured that there will be no hard border between Ireland and Northern Ireland. To achieve this goal, three options have been put forward: a backstop for Northern Ireland (which will remain within the single market and the customs union), a solution within the framework of the future relationship or technical solutions (which do not exist yet).

In addition to the decision to move to the second phase of the negotiations, the EUCO tasked also the Council to explore the possibility of a transition phase as proposed by Prime Minister May in her Florence speech. As the UK always maintained the wish to start negotiations on the future relationship as soon as possible, the EUCO envisaged adopting guidelines for the future relationship in March.

4.2 The negotiations between December 2017 and March 2018 – the Withdrawal Agreement

Between January and March 2018, the joint report was transformed into a legal text, the so-called Withdrawal Agreement. Based on the acknowledgment that administrations and businesses would not be ready to adapt to the new situation already in March 2019, a proposal was drafted for a transition phase. The transition phase is planned to last until the end of 2020 (end of the multiannual financial framework). During this period, the entire Union *acquis* will continue to apply to and in the UK. Nevertheless, the UK will lose its decision-making powers and representation in all EU institutions, bodies and agencies. Also changes to the *acquis* decided during the transition phase will be applicable to the UK (dynamic alignment), in some areas, however (new social rights), the UK will have an opt-out.

For the EUCO's summit in March 2018, 75% of the agreement had been finalised. Consequently, the EUCO could adopt a joint EU position on the future relationship. Considering the red lines of the UK (no ECJ jurisdiction in UK, Britain able to negotiate its own trade deals, "take back control"), the EU-27 proposed the following solution:

- Free trade agreement without customs duties, including provisions on the cross-border provision of services, on different transport modes and on fishing.
- Close police and judicial cooperation as well as close cooperation in foreign policy.
- Cooperation in the field of financial services based on an "improved equivalence mechanism".
- "Level playing field" clause to avoid social or ecological dumping.

Whereas Article 50 TEU allows to take into account the framework of the future relationship, it cannot provide rules for the future relationship. Such an agreement can only be negotiated and concluded once the UK is a third country. In order to speed up the future negotiations and in order to heed to the UK

wish to talk about the future as soon as possible, it was agreed to set principles for the future relationship in a “Political declaration”, to be agreed upon in parallel to the Withdrawal Agreement. This declaration could be regarded as a “pactum de contrahendo” and would form the basis for negotiations once the UK has left the EU.

4.3 The negotiations between April and June 2018 – tiny technical steps but nothing more

The negotiations between April and June were marked by an astonishing lack of commitment from the UK’s side. Now, difficult choices had to be faced by the UK: How to solve the situation in Northern Ireland, ie how to secure the Peace Agreement when leaving the Single Market? And: how to organize the economic relationship? Regarding the latter, there was the impression that the UK wanted to benefit from the EU’s advantages without accepting the obligations (for example the role of the ECJ in dispute settlement). However, as a third country it is obviously not possible to have the same rights as a member state. As EU’s Chief negotiator Michel Barnier said: “If the UK wants cooperation in all the fields mentioned, there is only one concept: it is called ‘Membership to the EU’”.

The most difficult question remained until the very last moment how to solve the conflict between respecting the Good Friday agreement, which in 1997 put an end to a decade-long civil war in Northern Ireland, and the necessity to reintroduce a customs border between the UK and Ireland. From the very beginning, the EU understood very well the difficult situation. The economic partnership enshrined in the North-South-Cooperation is a cornerstone of the peace settlement, yet builds intrinsically upon the membership of both parts of the island in the EU Single Market and its Customs Union. Since the UK is leaving both, there has to be a decision on where to conduct customs controls: either at the UK border, or at the Irish Sea, or between Northern Ireland and the Republic of Ireland, or between Ireland and the EU. Border controls between Ireland and the EU-26 are out of the question that would amount to punishing Ireland for the UK leaving the EU! This leaves us only with the other possibilities. Both sides agreed already in December 2017 that the peace agreement must be respected. The EU therefore proposed a tailor-made solution, guaranteeing the respect for the peace agreement as well as the autonomy of the UK. In order to achieve these aims, the EU was willing to depart from one of its fundamental principles, to preserve the integrity of the Single Market, and proposed the so-called backstop: it would mean that those parts of the *acquis* relating to trade in goods, which are relevant for the North-South-Cooperation would continue to apply in Northern Ireland. Furthermore, Northern Ireland would stay in the EU Customs Union and all efforts would be undertaken to facilitate and streamline customs procedures between Great Britain and Northern Ireland as much as possible so that controls would practically be invisible. In that context it has to be borne in mind that phyto-sanitary controls already do exist between Northern Ireland and Great Britain, because the island of Ireland forms its own epidemiological unit (as it is the case with the Canary Islands and mainland Spain).

4.4 The last phase of negotiations July till November 2018

In July, London published a white paper with its proposals for the UK's future relationship with the EU and for Northern Ireland, the so-called "Chequers plan". For the first time, the UK government put forward a comprehensive concept for the future relationship. The paper included very useful elements but also some proposals which could endanger the integrity of the single market. It foresaw a partial acceptance of the EU *acquis* when it comes to product standards and a special customs arrangement, where UK customs authorities would apply both UK and EU customs codes, thereby rendering customs controls between the UK and the EU unnecessary. Whereas many proposals regarding internal and external security or financial services were welcome by the EU, these proposals on economic cooperation were more difficult. The model was clearly designed in a way to extend the EU backstop for Northern Ireland to the entire UK and this would cause grave problems. When it comes to trade in goods, access to a Single Market can only be granted if not only the rules on product standards are identical but also those on production standards, only then can we speak of a true level playing field. The customs arrangement as proposed in the Chequers plan would have led to the necessity to establish a wide-ranging tracking system of all goods coming into the EU/UK market: only when the good is finally sold to the consumer would we know, which tariff would have been the correct one. If a good to which UK tariffs were applied ended up in the EU-27, a compensation system would have needed to be in place if tariffs were different between the UK and the EU. This would have meant a disproportionate administrative burden for economic operators as well as administrations. Therefore it was clear that this proposal was not acceptable to the EU. In September 2018 it became clear that the time for finding solutions was running out. The aim was always to find an agreement by autumn 2018, ideally for the EUCO in October. Thus, sufficient time could be allotted to both parliaments, UK and EU, to approve the deal well before the exit date, 29 March 2019. The main outstanding points were Northern Ireland and the exact design of the future relationship. Prime Minister May tried to push through her Chequers Plan and any veiled hint that the proposals were difficult to swallow, did not show any reaction on the UK side. At an informal EU summit in Salzburg in September, the EU made it crystal-clear that Chequers would not fly. But a solution had to be found. In order to preserve a certain room of confidentiality for the negotiators (the whole process was characterized by an incredible amount of transparency, sometimes even too much transparency; it led to many proposals being torn apart by UK media before they were even properly discussed), both negotiation teams entered, in September, the so-called "tunnel", negotiating in total confidentiality until they come up with a common proposal. Since no agreement could be found by October, the EUCO could only call upon the negotiators to find a deal still in autumn. The negotiators emerged from the tunnel in mid-November with an agreement on all outstanding issues. Whereas the Political Declaration largely reflected what the EUCO deemed as being realistic in March 2018 (given the UK and EU red lines), the Northern Ireland solution contained a new element:

In order to avoid customs controls between Great Britain and Northern Ireland, the whole UK would stay in a “bare bone” customs union with the EU with common customs tariffs, if, by the end of the transition period (31 December 2020), an agreement on the future relationship, superseding this bare bone customs union, would not be applicable. If those negotiations have not yielded a satisfactory result by summer 2020, both sides could also agree to prolong the transition phase by up to two years and only then would the backstop be applicable until a final solution is found.

After the approval by the UK government, the Commission presented the final draft of the Withdrawal Agreement on 14 November 2018, numbering 585 pages.

4.5 The Withdrawal Agreement

The Withdrawal Agreement contains 185 articles in six parts, three protocols and nine annexes. It regulates four big areas.

Firstly, it *mutatis mutandis* freezes the rights of citizens living in the UK or in the EU. Citizens moving to the UK/EU during the transition phase also profit from the rules of the Withdrawal Agreement. Only citizens moving after the transition phase can be treated as other third-country nationals, except if the agreement on the future relationship foresees special provisions on the movement of persons. The chapter on citizens’ rights has the same legal effects as Union law in the UK and the European Court of Justice has competence. Preliminary references by UK courts, however, will only be possible within 8 years.

Secondly, the largest part of the Withdrawal Agreement deals with the so-called “winding-down” issues. Given the intensity of EU integration it is quite complicated to untangle the intensive web that has been woven between the UK and the EU-27 in the course of the last 40 years. One important area mentioned already above are the financial issues, ie payments agreed upon within the Multiannual Financial Framework, pension payments, liabilities entered into by the EU, but also the return of shares in the European Central Bank and the return of paid-in capital of the European Investment Bank (which will be replaced by guarantees, sinking in accordance with the development of loans handed out during UK’s membership). Further chapters deal with so-called “other separation issues” (OSI). Examples are the winding-down of judicial and police cooperation (restricting the link to databases to cases still open at the exit date etc), handing over of nuclear material owned by Euratom to the UK, treatment of goods in circulation on exit date, conclusion of open cases at the European Court of Justice, OLAF and the Commission (for example open state aid or competition cases).

Thirdly, the Withdrawal Agreement creates new institutions charged with the implementation and control of the agreement. It establishes a Joint Committee, composed of representatives of the UK and the EU (represented by the Commission as in other similar cases), which discusses implementation issues: The Joint Committee is furthermore empowered to adopt by-laws to the agreement if necessary and is the first body to discuss disputes arising out of the agreement. Should the Joint Committee not reach a mutually satisfactory solu-

tion to a dispute, this dispute (special provisions apply for disputes arising out of the chapters on citizens' rights and parts of the chapter on financial contributions) can be referred by either party to an Arbitration Panel composed of five judges, chosen from a pre-established roster of judges. This Arbitration Panel can issue a binding ruling. If the dispute, however, is intrinsically linked to EU norms or EU legal concepts, the Arbitration Panel has to request a preliminary ruling by the European Court of Justice. The dispute settlement system of the Withdrawal Agreement has been modelled after the dispute settlement provisions of the Stability and Association Agreement with Ukraine. This meant a big step for the EU since its original negotiation mandate of May 2017 aimed at establishing the European Court of Justice as the sole arbiter of the Withdrawal Agreement, a proposal that was unacceptable to the UK.

The fourth and most difficult part is the backstop for Northern Ireland. As outlined above, parts of the *acquis* relating to the free movement of goods and the North-South Cooperation as well as the Union Customs Code will remain applicable in Northern Ireland. In addition, the UK and the EU will form a common customs territory, where the UK will still be bound by EU customs tariffs, thus rendering customs controls between the UK and the EU unnecessary. In order to avoid a distortion of the Single Market because of the lack of customs controls, the protocol contains a number of annexes outlining detailed provisions on a level playing-field. It is *inter alia* foreseen that the UK will continue to comply by EU state aid rules and will not lower social and ecological standards. The backstop will come into force only if a future relationship agreement is not applicable by the end of the transition phase (1 January 2021, or if extended to the maximum, 1 January 2023) and will only be applicable "unless and until" a future permanent solution has been found. Both sides agree that the backstop is not the ideal solution and should therefore only be temporary. Article 184 Withdrawal Agreement contains a "best endeavour clause", meaning that both sides have to do their utmost to find a permanent solution, rendering the backstop unnecessary, as soon as possible. This clause even falls under the jurisdiction of the Arbitration Panel.

Adjacent to the Withdrawal Agreement, the negotiators agreed on a Political Declaration setting out common ideas for the future relationship. In it in particular a free-trade agreement was foreseen.

5 The fate of the Withdrawal Agreement and various extensions

The President of the EUCO convened a special meeting of the EUCO for 25 November 2018, where the Withdrawal Agreement and the Political Declaration were approved, paving the way for the ratification process on the Union side. The Commission tabled draft Council decisions for approving the Agreement, which were decided upon by Council end of 2018/beginning of 2019 and forwarded to the European Parliament for approval. Prime Minister May intended to forward the Agreement and the Declaration to the UK House of Commons for a "meaningful vote" in December, but postponed the vote

to January, because it was far from clear that she might get a parliamentary majority. Instead, she requested additional assurances on the temporariness of the backstop for Northern Ireland, assurances she received at the EUCO in December 2018 and also in a common letter of Presidents Tusk and Juncker in January. Despite these assurances, the House of Commons rejected the Agreement in a vote on 15 January 2019. Tory backbenchers demanded either an end date for the backstop or a unilateral exit clause. Both, however, would have run counter to the very idea of the backstop, ie preserving the peace agreement in Northern Ireland, and therefore the EU could not accommodate these requests. In order to underline again that the backstop is only meant as an interim solution until a final agreement will have been found, the EU and the UK agreed on 11 March 2019 on an “instrument”, ie an arrangement pursuant to Article 31 VLCT, spelling explicitly out that the UK is able to suspend the backstop, should the arbitration panel decide that the EU is in breach of the best endeavours clause of Article 184 Withdrawal Agreement and Article 2 Northern Ireland Protocol (otherwise EU might have said that such a suspension is not proportionate to the breach of the best endeavours clause). But even the instrument did not help in getting a parliamentary majority for the Agreement in another vote in the House of Commons on 12 March 2019. Given the fact that the finalization of the parliamentary procedures for concluding the Withdrawal Agreement (as the only means to avoid a no deal Brexit) would not be possible any more before 29 March, the EUCO on 21 March decided to delay the exit of the UK at least until 12 April 2019, date by which the UK must decide whether they intend to participate to the elections for the EP in May 2019. A third vote on the Withdrawal Agreement failed on 29 March 2019, though the number of MPs supporting it was bigger than before (202 on 15 January, 242 on 12 March and 286 on 29 March). A round of indicative vote in the House of Commons starting on 1 April likewise did not yield any positive result. As a consequence, the UK government commenced preparations for the EP elections to be held in May 2019 and on 10 April the EUCO and the UK postponed Brexit until 31 October 2019 if UK participates in the EP elections (if not, Brexit will take place on 1 June). In the meantime Prime Minister May tries to convince Labour to accept her deal if she compromises on the future relationship (Labour favours a Customs Union and common social and environmental standards) in order to avoid participation in the EP elections. Should this endeavour not have success, all options are available again: new general elections, second referendum, revocation of Brexit, adoption of Withdrawal Agreement and, theoretically a no deal. The latter, however, became very unlikely, if no agreement has been found in Westminster until end of October, a further extension seems more likely.

Am 23. Juni 2016 fand im Vereinigten Königreich ein Referendum über den Verbleib des Landes in der EU statt. Obwohl sich der Europäische Rat im Februar 2016 auf Bestimmungen einigte, welche geäußerte Bedenken der britischen Regierung in unterschiedlichen Politikfeldern berücksichtigten, entschieden sich die Teilnehmer des Referendums die EU zu verlassen. Folglich ist die EU erstmalig in ihrer Geschichte mit dem Austrittswunsch eines Mitgliedstaates konfrontiert. Ziel des Beitrages ist es, die Scheidungsverhandlungen der EU mit dem Vereinigten Königreich bis zum heutigen Zeitpunkt systematisch und chronologisch darzustellen. Der Artikel beginnt mit einer Übersicht über den in den Europäischen Verträgen festgeschriebenen Austrittsprozess, gefolgt von der Beschreibung der Hauptgründe, welche letztendlich zum Referendum geführt haben. Nachfolgend wird auf die bisherigen unterschiedlichen Verhandlungsstufen im Detail eingegangen.

Falls Premierministerin May die Labour-Partei nicht überzeugen kann, für ihren Deal zu stimmen, sind wiederum sämtliche Möglichkeiten offen: Neuwahlen, ein zweites Referendum, die Rücknahme des Austrittsgesuches, eine Adaptierung des Austrittsvertrages und theoretisch ein No-Deal-Brexit. Letzterer erscheint jedoch sehr unwahrscheinlich. Sollte bis Ende Oktober keine Vereinbarung in Westminster gefunden werden, scheint eine weitere Verlängerung der Austrittsfrist wahrscheinlich

JEL Code: F50

Thoughts for a third EU Referendum: Revoke Article 50 OR leave with “a” deal

Graham Bishop

The Government has held a re-negotiation of our relationship with the EU that promises – at least in the short run – to make everyone worse off, less secure, and diminished in the eyes of the world. Emotionally, we have already ‘left’ the EU, so the pro-Europe campaign must set out a positive case to answer the question of why we want to ‘join’ Europe.

- Analysing public opinion on matters of concern: the broad conclusion is that UK and EU-27 citizens currently share the same concerns about policy set at the Union level (other than Brexit). Can Europe help fulfil our aspirations in policy areas where it has a say? (NB: Education, housing, roads, railways etc are nothing to do with Europe. Leaving Europe cannot solve these problems.) The EU is evolving rapidly to tackle these concerns. We should remain a full member if sharing the EU’s policies in the near future make it more likely that Britain can deliver its own commitments to its own people.
- Understanding the detailed implications of a future relationship: Once Parliament is finally persuaded to vote for “a” deal, it must be carefully checked to see if it might be accepted by the EU-27. Its peoples also have a “will” and the evidence is that they will not tolerate any unwinding of the single market that would give the UK frictionless trading access to their market.
- Parliament as a whole should provide electors with a detailed, comparative report on the deal. Each elector would be sent an easy-read summary of a major Parliamentary report comparing and contrasting the assessment of the future relationship versus staying as we are. No-one could then say they were not informed about the actual choices.
- Recognition of an “unfavourable” deal: In the first, 1975 referendum, the negotiation of a “favourable” deal produced a rapid, decisive swing in the opinion polls toward staying in. The final result was a 66:33 vote to stay. What will an increasingly obvious demonstration of the proposed current “unfavourable deal” do? What will be the impact on public opinion if the economic data in the months before a People’s Vote suggest that “the experts” are indeed turning out to be right? The Parliamentary Report (above) is likely to expose the bland statements by the Leavers in 2016 and amplify the detail of the likely damage shown by the Government’s existing analysis.
- National healing: There must be a crash programme to alleviate the problems explicitly identified with localised migration problems. The finance would come from a temporary ‘solidarity’ tax surcharge until the next General Election in 2022. (Note: 1% on income tax would raise about £20 billion in this period). We need to identify how other EU states deal with the problems such as benefit tourism under the existing Treaties and implement corresponding policies in the UK.

Whatever the result of the Third Referendum, a formal decision would then be made by Parliament within a few days to Leave OR, to revoke the Article 50 notice of intention to leave. That would end the damaging uncertainty immediately.

1 The possible 2019 referendum campaign

The EU-27 has been far-sighted and given the UK a long enough postponement of Brexit for the UK to come to a settled view about what it really wants to do. Since that decision, the “will of the people” has been tested twice – though nominally on different topics.

1. The local government elections on 2nd May gave the Liberal Democrats a huge boost to 19% of the votes – along with the Greens. Both Labour and Conservative votes fell 7%. The 23rd May European Parliament elections were even more stunning with Liberal Democrats doubling their vote from the closing predictions of the opinion polls and moving up to second place – with 20% of the votes. The Greens improved by half from the closing expectations. However, the Brexiters – both Brexit party and Conservatives – took 31 of the UK’s 73 seats with a combined Brexiteer total of 43% of the votes. The pure Remain parties took 23 seat and 37% of the votes. If Labour and Scottish Nationalists were attributed fully to Remain, then their tally hit 36 seats and 54% of the vote.
2. Accordingly, it may be that Parliament will feel that whatever “deal” it can agree on, the outcome should be put to a “confirmatory vote” of the people. By that time, it should be possible to put a very clear decision to the people: Accept whatever “deal” Parliament has agreed is the best available OR simply “revoke Article 50” and remain an EU member as we are today. The people already know what being an EU member means so the onus will be on those who wish to “leave” to explain precisely, in detail (see below) and truthfully what the impact of “the deal” might be. As EU-27 has given a flexible timetable, the People’s Vote result can be implemented immediately as everyone will know exactly what the options mean: Leave within days OR revoke Article 50 the day after the Referendum. That could be an exceptionally interesting test of the “will of the people” and provide a strong indication of what might happen in a national People’s Vote on Brexit. BUT the delays in even calling the election means the electoral system will work against fragmented pro-Europe parties.
3. Finally, it may be that Parliament will feel that whatever “deal” it can agree on, the outcome should be put to a “confirmatory vote” of the people. By that time, it should be possible to put a very clear decision to the people: Accept whatever “deal” Parliament has agreed is the best available OR simply “revoke Article 50” and remain an EU member as we are today. The people already know what being an EU member means so the onus will be on those who wish to “leave” to explain precisely, in detail (see below) and truthfully what the impact of “the deal” might be. As EU-27 has given a flexible timetable, the People’s Vote result can be implemented immediately as everyone will know exactly what the options mean: Leave within

days OR revoke Article 50 the day after the Referendum. That would end the whole discussion one way or another and the country could then move to begin the healing process (see below) – which is urgently need whatever happens.

Historical note about the 1975 referendum on Remaining in the EU.

The UK joined the EU in 1973 through a vote in Parliament. MORI has provided an excellent review of opinion polls since. The bottom line is that electors soon came to the conclusion that we were wrong to have joined – by about 2:1. Harold Wilson won the February 1974 election with the promise of a referendum on EU membership BUT only after re-negotiating the deal.

A year later, the polls were registering 41:33 in favour of leaving but the follow-up question was key: how would you vote if the terms were re-negotiated favourably? Opinion reversed to 50:22 in favour of staying – an 18% swing! On referendum day in June 1975, the people expressed their will very clearly: 67:33 to remain in.

The 2019 campaign may be the opposite way round: the Government has held a re-negotiation that promises – at least in the short run – to make everyone worse off, less secure, and diminished in the eyes of the world. In 1975, the renegotiation was to be “favourable”. This time, whatever “deal” is finally agreed by Parliament to propose to the EU-27, it will be seen as an “unfavourable” negotiation as the bland statements by the Leavers in 2016 are now exposed to full public scrutiny.

The people are already well aware that all is not going well with the 2016 concept of Brexit. Current polls show that only about 5% of respondents strongly approve of the Government’s handling of the negotiations but well over 40% disapprove. Will the UK get a “good deal”? Confidence in the outcome has slumped from 33% at the beginning of 2017 to only 6% now. This is a stunning decline in confidence about the outcome.

So the Leave campaigners have the difficult task of persuading the people to vote for a deal that is massively though to be bad – and by two entirely opposed camps: Many Leavers seem to want a no-deal exit – especially amongst Tory voters. So they should oppose the deal as not being Brexit enough. Many Leave voters of 2016 may become even more disillusioned the more the significance of the actual deal is explained to them.

The decisive factor may be the ability of the pro-Europe campaign to set out a positive case to answer the question of why we want to ‘join’ Europe – emotionally, we have already ‘left’. How can Europe fulfil our aspirations in policy areas where it has a say? Education, housing, roads, railways etc are nothing to do with Europe – and Europe cannot solve these problems for us no matter how much we would like them to.

2 The key unknown: Political Declaration on the Future Relationship (PDFR)

A huge weight of political and media attention has been placed on the Irish backstop. Sadly, little attention has been given to the longer-term significance of the Political Declaration on the Future Relationship (PDFR).

In the 15 months between October 2019 and December 2020, the UK and EU-27 plan to negotiate an “ambitious, broad, deep and flexible partnership ...” – an extraordinarily short period for such a mammoth task. After all, the Withdrawal Agreement itself has taken much longer already. UK politicians comfort themselves by repeating the (incorrect) mantra that the UK is the fifth largest economy. Very few of them have grasped that the EU-27’s population is seven times the UK’s, and its GDP is six times ours. **This will not be a negotiation between equals.**

The PDFR lays out the implications in plain English in its fourth paragraph: *“The future relationship will be based on a balance of rights and obligations, taking into account the principles of each Party. This balance must ensure the autonomy of the Union’s decision making [author’s emphasis] and be consistent with the Union’s principles, in particular with respect to the integrity of the Single Market and the Customs Union and the indivisibility of the four freedoms.”* In its 36 pages, the PDFR mentions the EU-27’s autonomy of decision making no less than twelve times. The clock will surely tick down loudly on any UK attempt to negotiate away the Union’s autonomy.

The implication is quite clear: the EU-27 will – indeed must – continue to develop the Single Market to maximise their own interests – with strong support from their citizens (see below). The current co-incidence of ‘rules’ will only persist if the UK follows, precisely, any changes they make to their rules as time goes by. Perhaps Brexiters have read the EEA/EFTA analysis of that group’s influence *“Bearing in mind that the EEA EFTA States have little influence on the decision-making phase on the EU side ...”* Diminutive Switzerland is well on the way to being obliged to accept a new institutional relationship with the EU that corresponds closely to this EEA model. **Brexiters often refer derisively to this relative balance of powers as that of a “vassal state”. They are right about the likely negotiations on the UK/EU-27 balance.**¹

But this is precisely what is required if the Irish backstop is not to crystallise. If it does crystallise as a hard border that undermines the Good Friday Agreement, then US House of Representatives Speaker Pelosi has recently stated forcefully that the Congress would not agree to a trade deal with the UK – no matter how much President Trump wishes.

Even if the transitional period of clearly vassal-statehood is extended, it is the current Members of Parliament who will vote on the outcome of these negotiations. **Will the European Research Group (ERG) and fellow travellers accept such a permanently vassal state deal? Extremely unlikely.** On current

¹ More analysis *“Never mind the Backstop: This is a bad deal, full stop.”* People’s Vote https://d3n8a8pro7vhmx.cloudfront.net/in/pages/17145/attachments/original/1547130899/Never_Mind_the_Backstop_final.pdf?1547130899.

Parliamentary arithmetic, there must therefore be a high risk that this hoped-for “ambitious ... partnership” will not be voted into existence in 15 months’ time. Instead, the UK will terminate its economic relationship with EU-27 and move to trade on “WTO terms”.

Unfortunately the WTO will probably barely exist by then as President Trump will have successfully neutered the vital Appellate Body (see my European Movement blog of November 2018). Moreover, the splitting of the EU’s Tariff Rate Quotas with the UK may have been thwarted by Russian objections.

Overall, the risks are high that Prime Minister May’s “Deal” will lead to a future EU/UK economic relationship that is “crashing out with no deal”. The only difference will be whether the private sector is caught flat-footed in October 2019 (because of its belief in Government statements) or has the time to migrate more comprehensively by December 2020. In all probability, ‘a’ deal agreed by Parliament will be not some nice, clean compromise Brexit but – as the Chancellor explained – it will be a catastrophic miring of the economy for years.

Moreover, Parliament may finally be persuaded to vote for “a” deal that will not be accepted by the EU-27. Its peoples also have a “will” and the evidence (see below) is that they will not tolerate any unwinding of the single market that would give the UK frictionless trading access to their market.

3 The duty of Parliament: analyse the detail of “a” deal

It is now essential that any proposals agreed by Parliament are properly fleshed out as to what the proponents actually want to do, how they would achieve it and the likelihood of the EU accepting it. Wishes for a ‘unicorn’ that will remove all the things that people are ‘against’ no longer cuts the mustard. Most of these objectionable ‘things’ are problems at the national level and are not even a matter where the Union level can act.

It is time to get real about practical proposals as 17 million Leavers cannot be misled into thinking there is a magic, painless solution to all the nation’s ills. Moreover, they cannot be allowed to oppress significantly the 16m Remainers, let alone the 13 million non-voters.

So any deal agreed by Parliament should be sent for detailed consideration – perhaps by a Parliamentary Commission of both Houses (analogous to that in 2013 on Banking Standards). The Commission would take evidence on all the ramifications of each proposal so that all elements of Britain’s future place in the world are properly considered: foreign policy, security, economic etc.

Studies should be commissioned from all major global commentators so, in the economic field for example that could include the IMF, OECD, European Commission as well as HM Treasury and private sector players. (As a particular example, the City may not be popular but the impact on its contribution of 11% of tax revenues must be carefully considered as well as its £68 billion of foreign earnings. Even after this contribution, the UK’s current account deficit is £80 billion [4% of GDP – the worst amongst major countries.])

The Parliamentary Commission would have to assess the likelihood of EU-27 accepting the proposals as the UK’s hope for a series of ‘unicorns’ must be tested against the reality already set down in the Political Declaration on the Future Relationship. Once we have left the EU, there can be no simple reversion to the status quo if we do not like the future relationship – vassal or not. The Parliamentary report must compare and contrast the likely eventual relationship with the current situation of full EU membership. The comparisons would be across all matters of significance to the UK’s future well-being.

Each elector would be sent an easy-read summary of the Parliamentary Commission’s report comparing and contrasting the two options so that no-one could say they were not informed on what they were voting about. There should have to be a minimum turnout – 75%? Parliament would only feel itself bound by an absolute majority of the electorate (23 million votes).

Whatever the result, a decision would then be made by Parliament within a few days to Leave OR to revoke the Article 50 notice of intention to leave.

3.1 The subsequent healing process

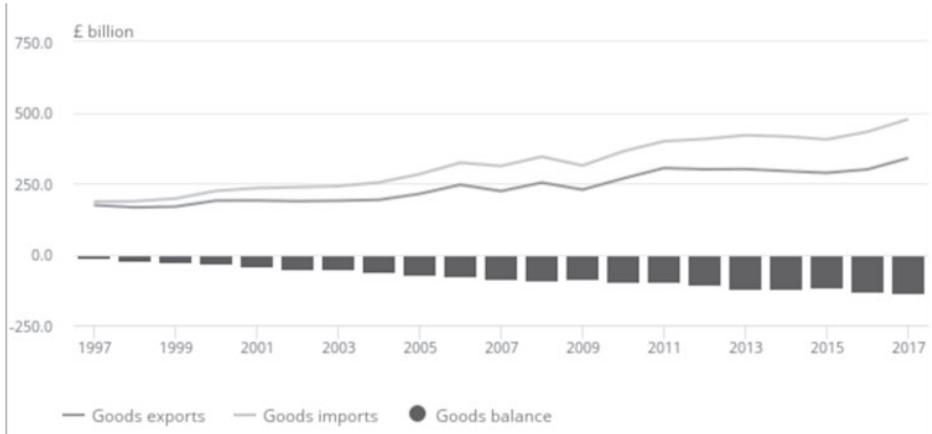
- If the decision were to Revoke Article 50 and remain a member of the EU, then a process of national healing must begin. This should include:
 - Identify the areas where there is such a concentration of EU immigrants that there is a real loss of access to public services – health, education, housing etc – by the indigenous population. There must be an immediate crash programme to alleviate these problems with a defined Cabinet Minister responsible who will be held publicly accountable for success by the 2022 General Election. The finance would come from a temporary ‘solidarity’ tax surcharge until 2022. (Note: 1% on income tax would raise about £20 billion in this period)
 - Identifying how other EU states deal with the problem of benefit tourism under the existing Treaties and then implement corresponding policies in the UK as soon as possible. It seems likely that the perception of the problem is bigger than the reality but it must be dealt with quickly.
 - Tackling the ‘left behind’ areas with re-generation is a much longer term problem but history shows that a simple wave of public spending cannot be the sole answer. A partnership between these areas and the rest of the country is essential.
 - Party funding limits should also be part of this healing process to prevent wealthy donors affecting election results.
- If the decision were to Leave, then many Remainers might find it intolerable to be oppressed by the small majority of Leavers who made Remainers worse off and who then tried to impose taxes that exacerbated the damage. The current divisions in the country would turn into a serious rift.

3.2 The age of “unreason” versus “the experts”

One of the most depressing aspect of the referendum campaign in 2016 was the denigration of the role of “experts”. Instead of reasoned debate, assertions

were made without any checking of the facts. Perhaps the most notorious was the claim on the side of the “big red bus” that Britain would be better off by £350 million per week. Despite a formal, public letter from the Chair of the Office of National Statistics pointing out that it was “misleading”, the claim continued to feature forcefully in the campaign.

Figure 1: Trade in goods exports, imports and balance (UK, 1997 to 2017)



Source: Office for National Statistics.

Figure 2: BoP Current Account Balance SA £m



Source: Office for National Statistics.

Making profound decisions on the basis of misleading information and uninformed prejudice is a dangerous policy. If the “experts” turn out to be right, there may be terrible consequences. In trade matters for example, the UK is in a very weak position. It runs the largest proportionate current account deficit (see ONS data – right) amongst major economies – with a disturbing trend in

recent years. This trend may be worsened dramatically by any loss of the City’s foreign earnings – at worst virtually doubling the deficit.

This deficit is driven by the huge imbalance of our imports relative to our exports as we import 40% more than we export. So any shortfall in our trade deals would exacerbate the long-established trends of deterioration.

3.3 Standing in world

Britain’s ‘standing in the world’ may be intangible but most citizens know that it matters. In April, Foreign Secretary Hunt visited Tokyo and told the BBC that *“continuing Brexit “paralysis” would be “highly damaging” to the UK’s global standing and international trading partners “are worried that we will become submerged in the mire of Brexit indecision”*. The BBC went on to report that while Japan and other major foreign investors were keen for the UK to *„make up its mind“* about Brexit, Hunt suggested they would continue to keep faith with the UK even if it left without a deal.

3.4 The Trade Experts and Economists

In February, Dr Fox – the relevant government minister – released a statement saying it would not be able to replicate the EU’s free trade deal with Japan after Brexit as Japan has not agreed to continue existing trade terms in the event of no deal.

The economic power of the EU is fully recognised by its peoples as one of its major strengths. The UK is automatically part of about 40 trade agreements which the EU has with more than 70 countries. However, the BBC Fact Checker reports that only 9 of these 40 are likely to be ready for rolling over. The volumes of these nine are pitifully low in comparison with the rest.

For a country dependent on foreign trade in both goods and services, being part of the world’s largest importer and exporter gives huge clout in negotiating trade deals. Third countries cannot give us a better deal in areas covered by their EU trade deals – current or in negotiation – without having to give the EU an equivalent deal – the Most Favoured Nation concept. **Perhaps the trade experts are going to be proven right, so what is the point of leaving the EU?**

Ahead of the World Bank/IMF spring meetings, the IMF produced an economic forecast for the UK that included yet another lowering of expectations. However, a no-deal Brexit could be a severe blow to the economy. The Financial Times summarised the scenarios in this chart (right). The shortfall from the pre-referendum forecasts is painfully clear.

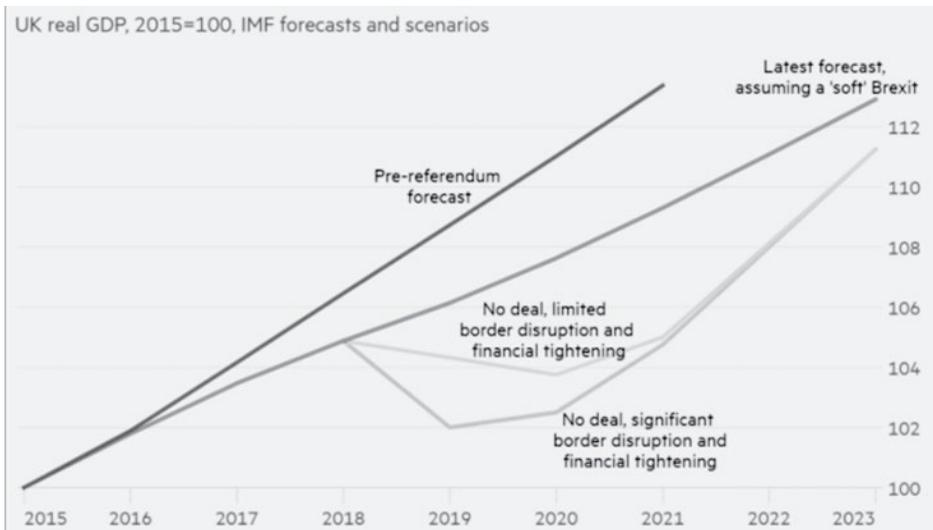
The Centre for European Reform (CER) publishes a regular update on the cost of Brexit relative to having continued on the 2016 growth path. Their March 2019 study says *“The UK economy is 2.5% smaller than it would be if Britain had voted to remain in the European Union. The knock-on hit to the public finances is £19 billion per annum – or £360 million a week.”* What will be the impact on public opinion if the economic data in the months before a People’s Vote suggest that *“the experts”* are turning out to be right? In 1975, the negotiation of a *“favourable”* deal produced an 18% swing in

the opinion polls about staying in. What will increasingly obvious proof of an “unfavourable “deal” do?

3.5 Unreason versus emotion: the positive case

However, the 2019 referendum must not be a campaign of pitting one expert against another to undermine the Leavers’ case and expose the worsening of the nation’s standing that is widely expected. Instead, the positive case for being a full part of the European Union must be made. This task should naturally fall to the European Movement as it was founded by Winston Churchill in 1947 with an explicit task: *“To create this body of public interest and public support is one of the main tasks of the European Movement... It must now build up a vast body of popular support ...”* In the centre of the task was the Charter of Human Rights – agreed in 1951.

Figure 3: The IMF forecasts that no-deal Brexit would lead to a recession



Source: IMF.

His founding values of the importance of law and justice for citizens – in a peaceful world – were recognised in the award of the 2012 Nobel Peace Prize to the European Union: „for over six decades [having] contributed to the advancement of peace and reconciliation, democracy and human rights in Europe“. Churchill wanted “Europe” to be a project of the people, not a project only of the ‘governments’ – inherently the “elite”.

Churchill’s views evolved² as circumstances changed around him but the central drive to maintain the peace and security of Europe remains as true

² Twenty-page analysis by Graham Bishop Link: A timeline of world events – influencing Churchill day-by-day and forcing an evolution in his thinking as events unfolded.

today (see below) as it was when his ideas made him one of the Founding Fathers of the European Union.

4 What do the peoples of Europe like about the EU?

The United Kingdom cannot escape from its geographical proximity to the mainland of Europe and its 66 million population shares many aspirations with the other 440 million citizens of the EU-27. But much of what needs 21st century renewal in Britain is entirely domestic so Europe has no role to play. It is the success of our economy that will deliver jobs and tax revenues – the life-blood of our communities and public services, as well as funding our defence and security.

However, in the modern world, there are many issues that transcend borders and then our vital national interests may coincide with our nearest neighbours – in Europe. So the question that should be at the heart of the 2019 referendum is whether ‘joining’ the European Union of the 2020’s could buttress, and amplify, future policies by the British political system – operating within the UK – that are likely to fulfil these aspirations of the British people.

The EU is also evolving rapidly. If sharing the EU’s policies in the near future make it more likely that Britain can deliver its own commitments to its own people, then we should remain a full member and encourage the policies that we believe will directly help us in Britain.

Eurobarometer 90 fieldwork was done last autumn and published in December. It found some strong trends of rising support for the EU’s policies “EU citizens support all but one of the EU priorities and common policies tested. Support is strongest for ‘the free movement of EU citizens who can live, work, study and do business anywhere in the EU’, with more than eight in ten in favour. After a slight increase, support for ‘a European economic and monetary union with one single currency, the euro’ has reached its highest ever level in the euro area. Slightly more than seven in ten respondents feel they are citizens of the EU. For the second consecutive time this view is held by the majority of the population in all 28 EU Member States – only the second time this has happened since spring 2010.”

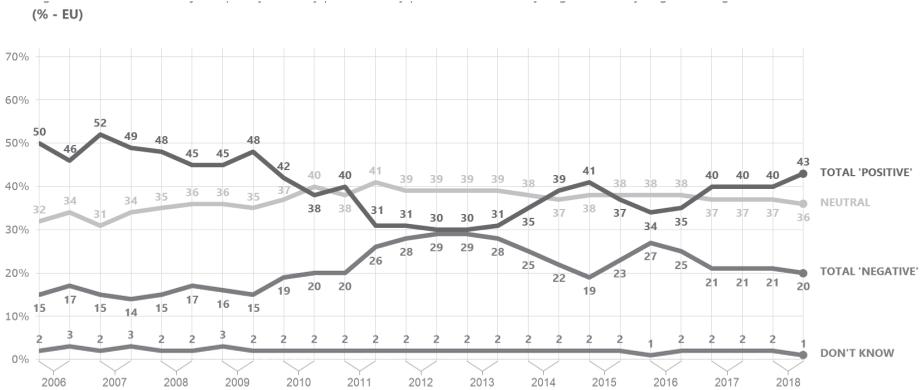
4.1 Support for EU

The paradoxical effect of Brexit has been to raise support strongly for the EU amongst citizens – up by more than 20% since the Brexit Referendum. Strikingly, “support” in the UK is at the EU average of 43% – with one of the strongest increases during 2018. Illustrating the polarisation in the UK, a negative view is held by 27% – one of the most negative views though far outweighed by the “positives”. The positive Europe campaign must focus on the factors contributing to this strong shift in favour of the EU concept – to make the case that we should want to ‘join’ it.

The Parliament elections in 2014 were fought in the shadow of the euro crisis when views for and against the EU were roughly balanced. The subsequent, steady recovery in the economy has powerfully boosted opinions about the

EU. Will this be visible in the Parliament elections in May as it could mark a distinct shift in the perceived benefits of Europe, and thus the importance of the Parliament? If European opinion is on the move, Britain must surely be part of that movement.

Figure 4: In general, does the EU conjure up for you a very positive, fairly positive, neutral, fairly negative oder very negative image?



Source: Standard Eurobarometer 90.

There are two striking features in the Eurobarometer data:

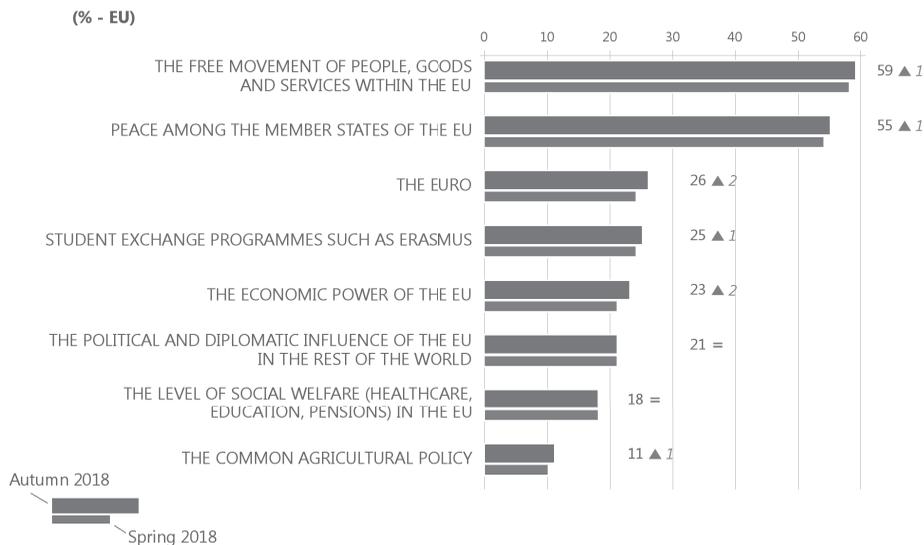
- **The popularity of the “single market”:** In his Albert Hall speech in 1947 – founding the European Movement – Churchill posed the rhetorical question “*Are the States of Europe to continue for ever to squander the first fruits of their toil upon the erection of new barriers, military fortifications and tariff walls and passport networks against one another?*” Though it has taken many decades to reach even this not-yet-perfect form of a genuinely single market, well over half the citizens of Europe still cherish these founding principles with a strength that is unlikely to permit today’s politicians to allow anything that would undermine these gains.
- **The importance of “peace among the members”.** That sentiment continues to endure since Churchill set it as one of the goals “*We [Editors’ emphasis] must aim at nothing less than the union of Europe as a whole*” in his great speech at the Congress of Europe in 1948. However, he always referred to the “peoples of Europe” in these speeches, rather than the Governments as he saw the process being driven by the will of the peoples.

Should it come to negotiations on the Political Declaration on the Future Terms in the future, Britain’s Leavers must recognise that the European peoples will not allow anything that undermines the Single Market. So “cherry picking” will remain firmly off the agenda.

The popularity of the Erasmus-type programmes is another reflection of the “free movement of people” becoming embedded into the political consciousness of the younger generations. In the UK, the most vociferous Remainers are the young. That should not be surprising as anyone under the age of 27 (so

born after the 1992 Single Market started) was born with the right to travel, work and study freely around Europe. They do not want this birth-right to be taken away.

Figure 5: **Which of the following do you think is the most positive result of the EU? Firstly? And then?**

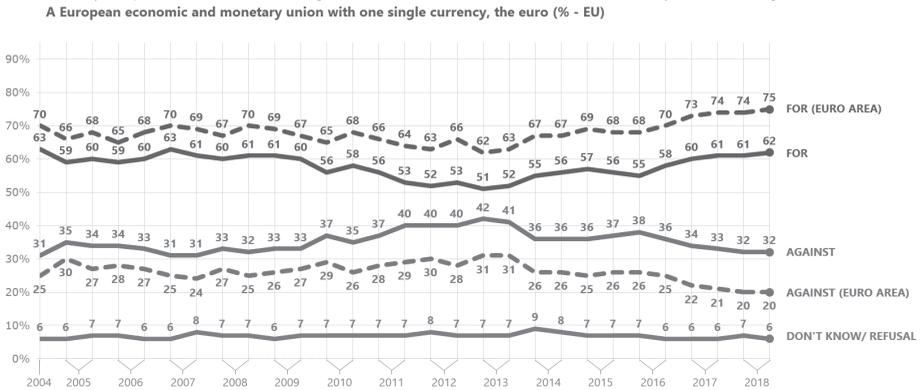


Source: Eurobarometer 90.

Their campaign “Our Future Our Choice” is making a huge impact and their manifesto explains why – in vivid terms. They write that “The most recent poll shows that those aged 18-29 would now vote 87% in favour of remaining in the EU, and yet our country is continuing on its current isolationist path regardless. Our generation are going to have to live with the consequences of a disastrous Brexit which we do not want.” Their analysis echoes that of EU society more broadly in welcoming the ‘soft power’ of the EU – both economically and politically. Soft power may not be directly tangible to citizens but they recognise its fundamental importance.

The recovery in support for the euro is also striking. The Leavers often state baldly that the euro is bound to collapse. But the political support for it is immense: more than 3:1 amongst citizens that use it every day. Clearly, support wobbled at the time of the crisis but that is long past – even if the Leavers do not care to notice it.

Figure 6: What is your opinion on each of the following statements? Please tell me for each statement, whether you are for it or against it



Source: Eurobarometer 90.

4.2 Comparing the policy areas of concern to UK versus EU citizens

Given the geographic proximity and shared cultural history, it would not be surprising if the people of the UK and mainland Europe aspire to many similar goals, whilst also sharing concerns about factors involving the whole continent. Of course, there will be differences between states just as there are between regions within a state. The old industrial areas in the UK have different concerns to those of say London but many of these problems need to be tackled locally rather than nationally, or nationally rather than at Union level – the well-known principle of “subsidiarity” (see more detail European Parliament Fact Sheet).

1. What are UK electors concerned about? YouGov provides a tracker for the last few years. The data for April 2019 illuminates the shifts that can happen in public opinion as it responds to events. To stress again, the EU only has a policy role in a few of these areas so Leaving will not solve most of the public’s concerns.

- a. Primary issues: Brexit is by far the most salient – named by 72% and is nearly twice the next issue – crime (34%). The third biggest issue is health (32%). Immigration/asylum has more than halved and slipped from top place in the immediate aftermath of the referendum to fifth – from 56% to 22%. Surprisingly, the economy is only in 4th place at the moment (27%)
- b. Secondary issues named by 10-20% of respondents: Education, housing, environment, welfare benefits, and defence/security.

2. What are EU electors concerned about? The data comes from Eurobarometer 90 – published in autumn 2018. As this is a long-running set of standard questions, Brexit is not included. The key charts from Eurobarometer cover: the most important issues currently, a breakdown by country, and over time. These charts are in Appendix I and Appendix II.

- a. **Immigration:** Concern began to rise as the consequences of the Syrian war unfolded from 2011 onwards when only 9% of respondents put it in their top two concerns. By 2015, it was overwhelmingly the most important issue to 58% but has now dropped sharply to 40%. But it is still twice any other concern.
- b. **Terrorism** has followed a similar trajectory up and now down to 20%.
- c. **Public finance and the economic situation** have also sunk back from the levels of concern at the height of the crisis. The economic situation has fallen from its 59% peak to only 18% now.
- d. **Unemployment** has followed a similar path and is now only the sixth most concerning issue.

Comparisons between the UK and the EU-27 states are very interesting – having excluded the British pre-occupation with Brexit. Immigration tops the list for both but the UK’s concern (31%) was well below the EU average (40%). The YouGov Tracker reports that, subsequently to Eurobarometer’s fieldwork, UK concern has dropped sharply again. UK concern about terrorism matches the EU average, as does concern about Member States’ public finances. The general economic situation is the fourth most important topic in both the UK and the EU.

Perhaps the biggest difference is in views about crime. It is the tenth most important topic in the EU but second in the UK. Its salience in the UK has shot up recently amidst the wave of knifings but crime is not a policy area where the EU acts at all. However, the European arrest warrant allows speedy extradition, and access to criminal/terrorist data is also acknowledged as being a major benefit of EU membership.

The broad conclusion is that UK and EU-27 citizens share the same concerns about policy at the Union level. When the question is put about purely domestic policy problems, the UK shows some differences – most notably about unemployment where our rate is at record lows so is not a source of worry – though the implication about UK productivity certainly should be. Health and social security are dramatically more of a worry to UK citizens than in the rest of the EU – but they have been for many years. Again, these are not policy areas where the EU has any influence – except positive ones in say more efficient testing of medicines.

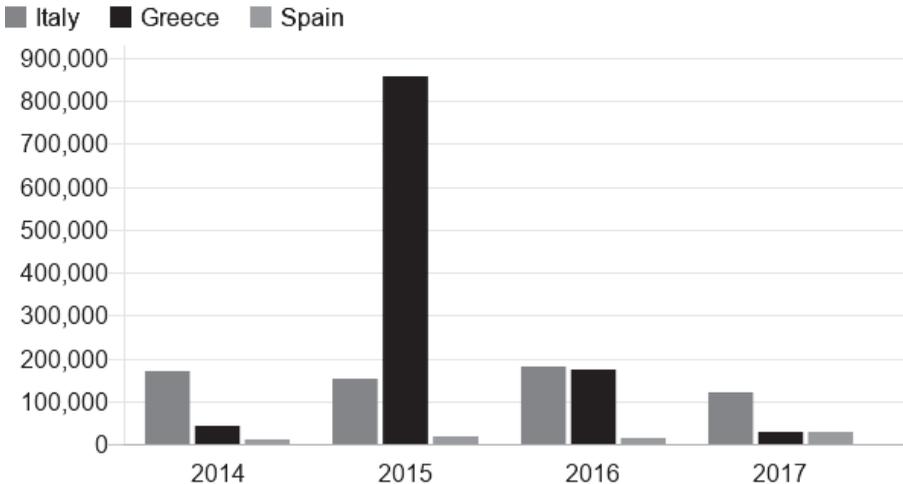
5 What is the EU doing in these areas of concern?

This short paper cannot provide the full details of the EU’s activities in the areas of public concern that can be tackled at the level of the union, rather than nationally. The brief comments sign post links to the relevant sector of the European Commission’s website.

5.1 Immigration

The EU is only seeking to stem the flow of illegal migrants across its external frontiers with the rest of the world. That term includes refugees from war, as well as economic migrants seeking a better life. The movement of EU citizens is a separate issue and states like Germany take a robust attitude to “benefit tourists” in a way that the UK does not.

Figure 7: **Migrants and refugees. Total arrivals 2014–2017**



Source: UNHCR.

The creation and expansion of Frontex is the key action to defend the external borders. Details of the broader border and security policies are here. However, the Council recently agreed to expand Frontex substantially. As always, there is a tension between the sovereignty of the border states and the interest of EU states beyond. *“The centre piece of the reinforced Agency will be a standing corps of 10,000 border guards – ready to support Member States at any time. The Agency will also have a stronger mandate on returns and will cooperate more closely with non-EU countries, including those beyond the EU’s immediate neighbourhood. Agreed in the record time of just over 6 months, the new European Border and Coast Guard represents a step-change in the EU’s ability to collectively better protect Europe’s external borders. The Agency supports Member States and does not replace their responsibilities in external border management and return.”*

Nonetheless, the hurried, mish-mash of policies developed in the crisis have produced results. Unfortunately for Italy, it continues to bear the brunt of arrivals. But it is the soft power of the EU that may be able to provide the economic resources to address the problems at source rather than on the Mediterranean seas.

5.2 Terrorism/Security and standing in the world

The EU’s activities in this area have been welcomed frequently by senior British counter terrorism officials and they have highlighted the risks to Britain if this co-operation is lost. As a recent example, The Evening Standard recently reported that *“The country’s most senior counter-terrorism police officer has said he finds the prospect of a no-deal Brexit “incredibly concerning”.*

Terrorism is but one component of security and the military dimension cannot be excluded given the many and varied actions of Russian President Putin in recent years – including poisonings in the UK itself. Taken with President Trump’s attitude to NATO, there have been renewed calls for some sort of European Army – especially by Chancellor Merkel and President Macron.

But this raises the question of European defence spending and its implications. The German population is a quarter bigger than that of France and is 16% of EU-28. In economic terms, German GDP is 40% bigger than France and is 22% of EU-28. The euro crisis underlined German economic, and now effectively political, hegemony.

According to NATO data, German military spending is about the same as French. But that translates into just 1.24% of GDP – controversially well below NATO’s 2% target. If Germany hit this target, its military spending would be a third larger than the UK and about the same as French, Italian and Spanish spending combined (unless they also met the 2% target). German spending alone would be about a tenth bigger than Russia as Russia has a surprisingly small economy.

A rise in Europe’s aggregate military power is clearly the best antidote to President Putin. Like the Soviet Union before, he would be out-spent to the point that he would have no alternative but to make peace with Europe – his close neighbour. The UK standing alone has no hope of achieving that genuine and lasting security. It can only be achieved as part of Europe.

5.3 Public finance and the economic situation

The euro crisis of 2012 – on top of the Great Financial Crash of 2008 that emanated from the United States – forced the Eurozone into drastic revisions of its policy co-ordination to ensure that its members would respect the rules that were designed to maintain financial stability and not threaten contagion to other states. The consequences for those states whose electors had chosen to embark on an unsustainable growth in public debt were clearly painful. But the natural, inevitable consequence of their choices would have been very painful anyway – especially if they were not beneath the euro umbrella. After more than five years of steady but modest growth, the consequences are receding – perhaps most dramatically in the decline in unemployment. As a result, public support for the euro has reached new highs (see above).

Die Regierung hat eine Neuverhandlung betreffend unser Verhältnis mit der EU durchgeführt, welche – zumindest kurzfristig – jeden schlechterstellt, die Unsicherheit erhöht und unser Ansehen in der Weltöffentlichkeit vermindert. Emotional haben wir die EU bereits „verlassen“. Aus diesem Grund muss die Pro-Europa-Kampagne Argumente darlegen, um Antworten darauf zu geben, warum wir Europa „beitreten“ wollen.

- Analyse wichtiger Anliegen der öffentlichen Meinung: Hinsichtlich politischer Entscheidungen auf EU-Ebene (mit Ausnahme des Brexits) haben sowohl die Bürger des Vereinigten Königreichs als auch die der EU-27 idente Bedenken. Kann die EU helfen, unsere Ansprüche in politischen Bereichen, in denen sie Kompetenzen hat, zu erfüllen? (NB: Bildung, Wohnbau, Straßen, Schienen etc haben nichts mit Europa zu tun. Ein Austritt aus der EU kann bestehende Probleme in diesen Bereichen nicht lösen.) Die EU entwickelt sich gerade zu schnell weiter, um diesen Bedenken entgegenzuwirken. Wir sollten in der EU bleiben, wenn die Teilnahme an der gemeinsamen EU-Politik in der näheren Zukunft es wahrscheinlicher macht, dass das Vereinigte Königreich seine eigenen Versprechen an die eigene Bevölkerung einhalten kann.
- Detailliertes Verständnis der Auswirkungen einer künftigen Beziehung: Wenn sich das Parlament zu einem Deal durchgerungen hat, muss dieser genau dahingehend geprüft werden, ob er auch für die EU-27 akzeptabel ist. Auch der Wille der EU-27-Bürger ist dabei zu berücksichtigen: Hinweise legen nahe, dass diese bei einem Austritt keinesfalls einen vollumfänglichen Zugang zu ihren Märkten tolerieren würden.
- Das Parlament sollte den Wählern einen detaillierten, vergleichenden Bericht über den Deal bereitstellen: Jedem Wähler sollte eine einfach lesbare Zusammenfassung eines parlamentarischen Berichtes übermittelt werden, welcher die Implikationen der künftigen Beziehungen gegenüber der aktuellen Situation darstellt. Dadurch kann niemand behaupten, nicht gewusst zu haben, welche Wahlmöglichkeiten es gab.
- Anerkennung eines „unvorteilhaften“ Deals: Im Referendum des Jahres 1975 bedingte die Verhandlung eines „vorteilhaften“ Deals einen starken und entscheidenden Umschwung in den Umfragewerten Richtung Verbleib in der EU. Letztendlich entschieden sich die Wähler mit 66% zu 33% für den Verbleib. Was würde eine Darstellung des aktuell vorgeschlagenen und offensichtlich „unvorteilhaften Deals“ verursachen? Welchen Einfluss auf die öffentliche Meinung würde es haben, wenn die ökonomischen Daten Monate vor einem Referendum darauf hindeuten, dass „die Experten“ doch recht haben? Der oben genannte parlamentarische Bericht wird voraussichtlich die Aussagen der „Leaver“ im Jahr 2016 entlarven und die wahrscheinlichen negativen Effekte im Detail darstellen.
- Nationale Versöhnung: Es muss ein Sofortprogramm gestartet werden, welches die explizit identifizierten lokalen Migrationsprobleme mildert. Finanziert werden kann ein solches Programm über einen temporären steuerlichen „Solidaritätszuschlag“ bis zu den nächsten Parlamentswahlen 2022. (1% auf die Einkommensteuer würde das Aufkommen in dieser Periode um rund 20 Mrd Pfund erhöhen.) Wir müssen identifizieren, wie andere EU-Staaten mit dem

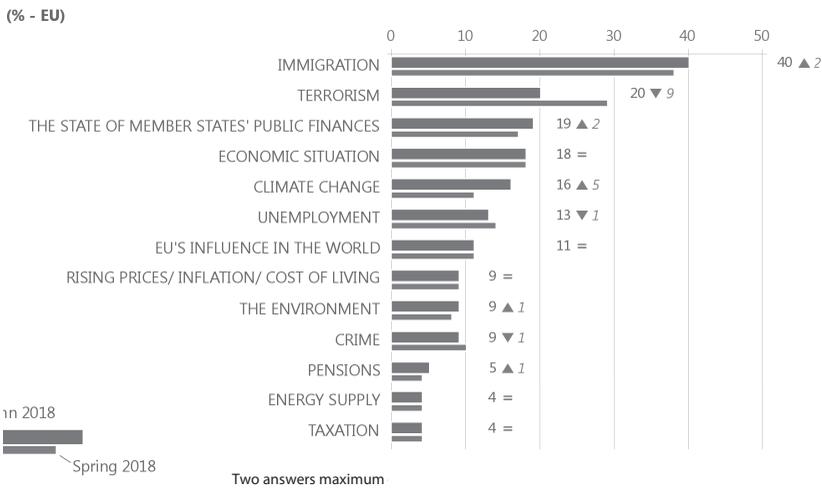
Wohlfahrtstourismus unter Einhaltung bestehender Verträge umgehen und entsprechende Maßnahmen im Vereinigten Königreich umsetzen.

Welches Ergebnis ein drittes Referendum auch bringen würde, das Parlament würde innerhalb von wenigen Tagen die formale Entscheidung treffen, die EU zu verlassen oder den Artikel 50 zurückzuziehen. Dies würde die vorherrschende, schädliche Unsicherheit sofort beenden.

JEL Code: A10

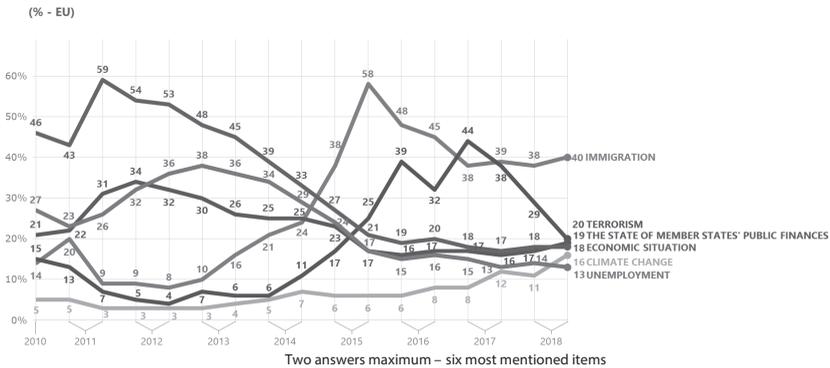
6 Appendix I: Most important issues facing the EU

Figure 8: What do you think are the two most important issues facing the EU at the moment?



Source: Eurobarometer 90.

Figure 9: What do you think are the two most important issues facing the EU at the moment?



Source: Eurobarometer 90.

Figure 10: What do you think are the two most important issues facing the EU at the moment?

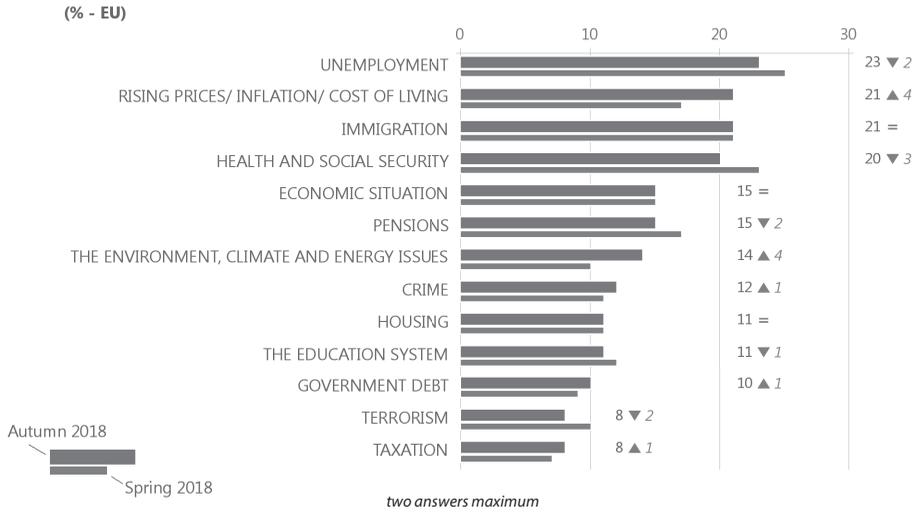
	Immigration	Terrorism	The state of Member States' public finances	Economic situation	Climate change	Unemployment	EU's influence in the world	Rising prices/inflation/cost of living	The environment	Crime	Pensions	Energy supply	Taxation
EU28	40	20	19	18	16	13	11	9	9	9	5	4	4
BE	42	18	17	12	26	8	9	15	14	10	9	10	4
BG	51	33	10	13	8	5	9	14	3	11	3	3	2
CZ	58	42	16	8	8	4	9	8	9	10	5	4	2
DK	48	19	12	14	31	7	15	4	15	11	1	3	2
DE	45	13	30	13	21	8	14	6	9	11	4	6	1
EE	65	25	14	12	8	4	11	8	6	6	3	5	3
IE	32	27	13	14	27	13	11	16	13	9	3	5	4
EL	44	24	26	27	4	17	13	5	5	12	3	5	6
ES	38	20	16	25	10	19	9	8	9	6	6	3	5
FR	33	22	13	17	22	14	10	16	15	9	6	4	2
HR	48	32	19	15	9	10	10	12	2	14	3	6	3
IT	41	15	14	27	11	34	5	10	5	9	6	3	10
CY	52	26	15	22	12	20	2	9	5	19	2	1	2
LV	47	26	16	15	9	6	9	11	5	10	4	4	6
LT	42	35	11	14	11	7	8	16	3	10	2	3	7
LU	41	18	20	10	19	14	8	12	15	12	6	4	2
HU	54	29	16	13	13	7	10	8	4	12	6	7	3
MT	61	27	11	10	7	7	4	4	11	18	1	2	1
NL	49	18	34	15	31	2	17	2	12	5	1	4	1
AT	38	10	28	14	19	12	15	14	14	11	7	6	5
PL	43	30	12	13	9	6	9	11	9	9	6	5	5
PT	30	35	21	16	8	11	6	8	3	6	2	1	4
RO	25	24	14	16	12	7	8	13	10	15	6	8	6
SI	58	20	11	13	12	11	9	7	8	9	5	3	7
SK	48	23	18	12	12	6	12	14	13	12	5	4	3
FI	38	23	29	16	36	6	15	6	13	6	2	3	2
SE	38	11	16	16	46	6	17	2	22	8	1	7	1
UK	31	19	19	24	14	13	17	7	7	7	2	2	4
1st MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM			2nd MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM				3rd MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM						

Two answers maximum

Source: Eurobarometer 90.

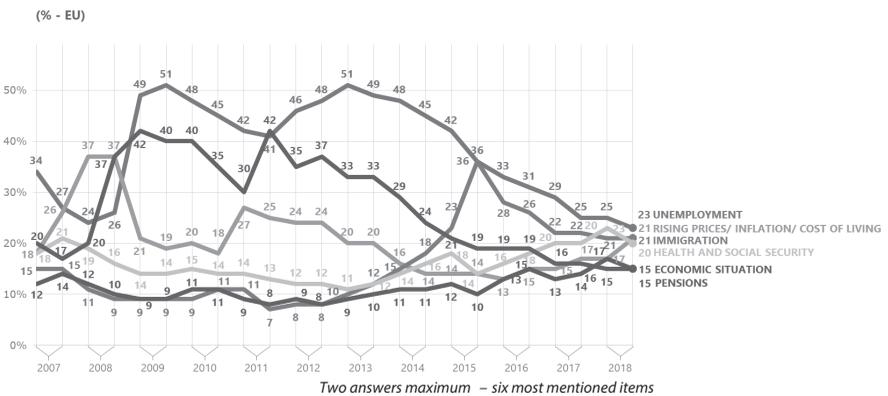
7 Appendix II: Most important issues facing "our" country

Figure 11: What do you think are the two most important issues facing our country at the moment?



Source: Eurobarometer 90.

Figure 12: What do you think are the two most important issues facing our country at the moment?



Source: Eurobarometer 90.

Figure 13: What do you think are the two most important issues facing our country at the moment?

(%)

	Unemployment	Rising prices/inflation/ cost of living	Immigration	Health and social security	Economic situation	Pensions	The environment, climate and energy issues	Crime	Housing	The education system	Government debt	Terrorism	Taxation
EU28	23	21	21	20	15	15	14	12	11	11	10	8	8
BE	13	21	29	16	9	20	25	12	8	11	16	9	10
BG	15	48	7	32	26	15	3	15	1	8	3	2	5
CZ	4	41	16	16	10	24	9	11	14	8	18	5	5
DK	5	5	30	35	6	7	37	17	2	16	3	8	13
DE	6	14	36	15	3	18	22	13	27	18	5	10	4
EE	15	44	12	35	13	19	9	3	1	11	1	1	21
IE	13	20	5	40	7	5	9	15	60	4	5	3	6
EL	52	6	22	9	41	9	1	7	0	5	28	1	17
ES	52	10	19	11	25	21	3	6	7	8	10	4	8
FR	38	31	15	7	12	14	16	11	7	11	8	18	8
HR	43	27	11	16	28	15	3	17	2	6	17	2	6
IT	49	11	32	8	24	14	7	8	3	3	16	6	15
CY	32	23	12	22	39	7	6	10	5	13	7	2	6
LV	19	25	7	42	18	24	2	3	5	12	5	1	23
LT	18	56	11	19	15	19	3	5	3	14	5	0	21
LU	12	29	14	9	4	6	18	6	56	18	2	4	8
HU	11	29	21	40	16	16	7	7	9	12	10	6	5
MT	1	19	50	6	2	8	28	19	29	7	1	2	2
NL	2	11	27	44	5	9	41	9	19	16	1	10	3
AT	19	22	26	22	12	16	14	12	11	17	9	7	6
PL	9	42	9	30	11	21	9	6	8	5	13	5	10
PT	27	32	3	33	16	19	3	4	6	9	15	1	17
RO	13	32	5	23	27	17	5	16	7	14	11	3	8
SI	22	11	24	31	19	18	7	5	6	3	12	1	18
SK	17	37	9	34	15	17	9	9	7	11	7	3	6
FI	20	10	15	45	14	11	32	3	3	18	16	4	7
SE	4	3	20	47	10	6	39	21	11	26	1	2	4
UK	11	20	14	32	17	5	11	27	14	12	7	11	4
1st MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM				2nd MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM				3rd MOST FREQUENTLY MENTIONED ITEM					

Two answers maximum

Source: Eurobarometer 90.

Analysing The Economics Of Brexit And World Trade

David T. Llewellyn

The UK has been engaged in its most momentous and historic set of negotiations in generations. And yet even after three years since the referendum, no consensus has emerged in Parliament about the type of Brexit it is willing to support. The governing Conservative party (and even the Cabinet) has been split on key aspects of the Brexit debate. Although there are complex political and constitutional implications, the focus in this chapter is exclusively on: (1) the trade and economic implications, (2) the range of alternative Brexit models, and (3) the economic and political trade-offs involved. There has been much disagreement about the type of Brexit that is envisaged, and precisely what voters envisaged in the referendum. The alternative models lie within a spectrum of hard- and soft-Brexit and includes the default position of a no-deal and reversion to World Trade Organisation rules – with or without across-the-board tariff reductions on imports. The impact of exiting the EU depends upon the particular model adopted. As the implications of each model vary substantially, many of the objectives are mutually exclusive, trade-offs need to be made. The closer the final arrangement is to the current relationship between the UK and the EU, the more concessions the UK would be required to make. Although the strong consensus is that Brexit would impose net costs on the UK economy, some Members of Parliament favour a no-deal exit, default to WTO arrangements, and the adoption of a unilateral free trade strategy by abolishing or substantially reducing all tariffs on UK imported goods. Brexit involves important trade-offs between different economic and political objectives, and difficult choices will need to be made in the post-Brexit negotiations.

1 The Context

The UK has been engaged in its most momentous and historic set of international negotiations in generations. And yet even after three years since the referendum, no consensus has emerged in Parliament about the type of Brexit it is willing to support. The negotiations with the EU Commission have been particularly complicated as the governing Conservative party (and even the Cabinet) has been split on key aspects of the Brexit debate.

Although there is a wider set of complex political and constitutional implications, the focus in this paper is exclusively on: (1) the trade and economic implications, (2) the range of alternative Brexit models, and (3) the economic and political trade-offs involved. Some advocates of Brexit accept that, while there will be net economic costs, in a cost benefit calculation, they are worth paying in order to secure the alleged wider benefits of alleged enhanced sovereignty, etc.

There have been three basic strands in the negotiations between the UK and the EU:

- (1) the Withdrawal Agreement,
- (2) the conditions during the twenty-one month transition period during which detailed trade negotiations will take place, and
- (3) the contentious issue of a possible Hard Border and backstop between Northern Ireland and Eire.

Whilst emphasis has been given in public debate to the Withdrawal Agreement, the important long-term implications of Brexit are focussed on the future long-term economic and trading relationships between the UK and the EU which the EU has insisted can only be negotiated after the Withdrawal Agreement has been settled. It is likely that these trade negotiations will be protracted and last for several years. The Withdrawal Agreement does not deal with this issue in any detail except for a series of vague aspirations. It is in this area that the long-term and enduring implications of Brexit will emerge and the extent of any net costs or benefits of exiting the EU.

There has been, and remains, much disagreement in the UK, and in the British Parliament, about the type of Brexit that is envisaged, and precisely what voters envisaged in the referendum. It has been described by a former Prime Minister as a “blind Brexit”. The alternative models lie within a spectrum of what has been termed hard- and soft-Brexit and include: a European Economic Area model (close alignment with the current EU arrangements but without membership of a customs union); a customs union arrangement with the EU; some form of Free Trade Agreement; what has been termed “Common Market 2.0” (an arrangement similar to that agreed with Norway but including a customs union – this would be the softest form of Brexit); and the default position of a no-deal and reversion to World Trade Organisation rules – with or without across-the-board tariff reductions on UK imports.

As the implications of each model vary substantially, many of these views and objectives are mutually exclusive which implies that trade-offs need to be made. In general, the closer the final arrangement is to the current relationship between the UK and the EU, the more concessions the UK would be required to make over, for example, immigration rules, payments to the EU budget, ability to negotiate trade deal with non-Member States, etc.

A particular anomaly is that the referendum did not specify any particular model of Brexit and the majority of MPs in Parliament were initially against Brexit. There has, therefore, been substantial disagreement in Parliament and government about the precise model of Brexit to be adopted. This is reflected in the long delay in reaching a final decision.

2 Key Issues: More Than Economics

There are many different political, economic and social dimensions to the Brexit debate. While most of the technical debate and expert opinion has focussed on the economic dimension, this has not necessarily been the domi-

nant motive of voters. By far the majority of economic analyses conducted by the government and other bodies conclude that there are net economic costs associated with Brexit. However, for many voters and MPs the central issues have focussed on issues such as sovereignty (an ill-defined concept of “taking back control” was a dominant theme of the case made in favour of Brexit); limiting the free movement of labour; saving annual payments to the EU budget; and being subject to the jurisdiction of the European Court of Justice. The debate has often been based on seeking what was judged to be a simple solution (leaving the EU) to what in truth is a complex set of issues.

In effect, the implicit trade-off implies accepting the alleged economic costs of Brexit in return for alleged political and constitutional benefits. It has been argued elsewhere (Llewellyn, 2017) that many of these alleged political and constitutional advantages are more nominal than real. With respect to the issue of sovereignty, for instance, it is not always the case that independent national sovereignty is the optimal approach. In an increasingly interdependent world, where externalities can be powerful, there is advantage in some areas in collaborating in decision-making. In this regard, a distinction can be made between independent sovereignty, effective sovereignty, and collective sovereignty (Llewellyn, 2017).

The alleged Brexit case with respect to regulation is that there is too much of it, it is disproportionate, it infringes national sovereignty, and it weakens the economy. However, the UK has agreed to most of the EU’s regulation and would in any case have chosen to have similar regulations even if it were not a member of the EU. This is also an area where in many cases regulation can be more effective when conducted beyond nation states not the least to limit the extent of regulatory arbitrage between countries. It is also the case that much of EU regulation has been designed to support the Single Market and competitive neutrality both of which are principles that the UK strongly supports. In the event of the UK exiting the EU, there would be significant benefits from having a common set of regulations rather than twenty-eight different sets of national rules. Furthermore, many industrial and manufacturing processes involve complex supply chains with inputs sourced from different EU countries. Such structures would become problematic if the UK were to have a different set of regulations than the EU. In any case, it is likely that any trade deal negotiated with the EU would require the UK to adhere to the bulk of EU regulation.

3 Historic Context

To fully understand the complex and intricate Brexit debate, a short historical perspective is needed. The Common Market was established in 1957 by its six founding members. The UK joined what had become the European Economic Community only in 1973 and over the years it negotiated a series of “opt-outs”. The terminology is significant because, from the outset, there has been a fundamental difference in perception between Continental members and the UK. Britain has always regarded the European project as essentially an economic model with many of the political aspects (such as political union)

being viewed negatively. The Maastricht Treaty was something of a turning point for the UK as it outlined the ambition for the EU to become a Political Union

In contrast the continental perspective has viewed the EU as much, if not primarily, a political project. The UK has focussed on economic integration, the single market and the enhancement of competition in the economy. Continental members, on the other hand, have often focussed on the concept of “ever deepening political integration” which the UK has always resisted. There has, therefore, been something of a disconnect between the UK and continental perspectives. It also explains why the objective of the UK has been to retain most of the economic aspects of its relationship with the EU while exiting the more overtly “political” dimensions even though in practice it is not an easy distinction to make.

A further context is that, possibly for the first time in history for any country, the UK has been considering such a wide range of alternative trading models. The Bank of England has argued that “there is no precedent of an advanced economy withdrawing from a trade agreement as deep and complex as that which the UK has with the EU.” This is particularly significant globally given that the UK is a leading trading country: imports plus exports as a proportion of GDP are around 60%. Exiting the EU would mean the country leaving the largest Single Market and customs union in the world in favour of some other – yet to be defined – model.

This is the first time a major trading nation has decided to leave an existing trans-national Single Market and Customs Union which accounts for over 40% of the country’s trade in favour of an ill-defined alternative trading model. This also involves losing the advantages negotiated by the EU with third countries (eg Japan).

4 UK As A Trading Nation

The UK is a major trading nation, and has been for several centuries. Taking exports and imports of goods and services together, trade is equal to 64% of GDP having risen from around 26% in 1970. In this sense it is one of the world’s largest trading nations.

Trade with the EU accounts for over 40% of total trade in goods and services and around 60% when trade with those non-Member States with which the EU has trade agreements is included. This emphasises the importance of the UK both maintaining open trading relations with the EU and of negotiating trade deals with those countries with which the EU already has trading agreements from which the UK would be excluded on leaving the EU. The EU is the UK’s largest trading partner.

UK exports of services is the highest among G7 countries. The financial services industry represents close on 10% of GDP and although the balance of trade in goods is around £82 billion in deficit, there is a £4 billion surplus in services. Exports of services account for 38% of all UK trade with the EU. The importance of the EU as a trading partner in services is indicated by the exports

of services to the EU being the same level as to the next eight destinations combined.

An important point of perspective is that the majority of UK exports and imports are inputs into production especially when considering trade with the EU. Taking the EU as a whole, over half of EU imports are from the UK and the majority of those are intermediate goods and services. This means that supply chains have become increasingly international with the import content of UK exports rising from less than 30% in 1995 to a little under 40% currently. This means that any non-tariff barriers to trade would have a negative impact on UK exports.

5 The Negotiations And Red Lines

The main objectives of the UK have been to secure the most frictionless trade in goods and services while being outside the Single Market and Customs Union. More specifically, the core objectives have been to end the freedom of movement of people, to secure the ability to negotiate trade deals with third-party countries, to end making financial contributions to the EU budget, to avoid any physical infrastructure between the border of Northern Ireland and Eire, and to end the direct jurisdiction of the ECJ.

The basic objectives of the EU have been to develop a close partnership with the UK and to avoid a hard border on the island of Ireland. Its red lines have included: the preservation of the integrity of the Single Market, maintaining the indivisibility of the “four freedoms”, ensuring a level-playing-field with regard to trade, and ensuring that the UK would not achieve a better deal and conditions outside the EU than Member States have inside the EU.

The negotiations have been complex and protracted because difficult trade-offs need to be addressed because some of the objectives and conditions have been incompatible between the two sides in the negotiations. Furthermore, there have been substantial disagreements in the UK Parliament (and in government) as to the precise exit model to aim for and in particular where the decision is to be made within the spectrum of hard-soft Brexit. Debates in Parliament have indicated clearly what MPs do not want but there has been a failure to agree on what exit model they do want. In a series of indicative votes in Parliament, no majority emerged for any of the eight options discussed. The problem has been compounded by the UK unusually having a minority government which has relied upon a small party in Northern Ireland for its support and which objects strongly to the clauses in the negotiated agreement which relate to the position of the border between Northern Ireland and Eire.

It is also clear that many MPs have been engaged in a Game Theoretic voting strategy: voting for an option that they do not agree with for fear that the outcome might be a worse outcome. Indeed, some MPs with very strong objections to the proposed Withdrawal Agreement, and who strongly advocated exiting the EU, voted for the agreement for fear that the alternative might be a long delay, a second referendum, or even a withdrawal of Article 50 which would effectively maintain the status quo. At different times, the Prime Minister has

urged the hard-line Brexiteers to vote for the deal as the alternative might be a long delay or not leaving the EU at all, while at the same time urging those MPs who do not support Brexit to vote for the deal as the alternative could be an exit without any deal which most analysts argue would be the worst of all the options!

Prime Minister Theresa May negotiated a lengthy Withdrawal Agreement with the EU Commission although it was rejected on three occasions by Parliament. Several aspects of the Withdrawal Agreement proved to be very contentious and much disputed by hard-line Brexiteers. Five in particular have been highlighted: the extent of the payments (£39 million) to be paid to the EU budget; the fact that the UK in effect remains within the Customs Union in the interim period; the UK remains a rule-taker in the interim period: it will be subject to EU rules of the Single Market but will have no say in creating any new rules, and the fact that the UK will not be able to unilaterally decide when the temporary backstop for Northern Ireland will end. The last-mentioned is regarded by hard-line Brexiteers to be an infringement of sovereignty.

Although there has to date (May 1st) been no overall majority for the negotiated Withdrawal Agreement or any of the alternatives, there have been two significant measures of agreement in Parliament: a decisive vote against a withdrawal with no agreement, and the need for an extension to Article 50.

On April 15th, the UK Prime Minister formally requested a short delay to Article 50 (to June 30th). The President of the EU offered a one-year extension with the option of an earlier date if Parliament were to agree to the Withdrawal Agreement (on a fourth attempt), or an acceptable alternative. A longer delay opens up the possibility of a second referendum, UK elections to the European Parliament, a General Election, or conceivably (though highly unlikely) the withdrawal of Article 50.

6 The Negotiated Exit Agreement

The negotiated Withdrawal Agreement runs to 585 pages!. It is focussed exclusively on the divorce settlement and the terms of the twenty-one month transition period during which negotiations to be conducted about the longer-term relationships between the UK and EU.

The agreement focuses primarily on four areas: issues concerning citizens rights, UK payments into the EU budget, conditions related to the interim period, and arrangements regarding the Northern Ireland border. There is no agreed view (other than non-legally binding vague commitments) about the long-term relationship between the UK and the EU which is to be negotiated in the twenty-one-month interim period. The long-term implications of Brexit will be determined by the precise nature of the agreement made about future trading and other relationships with the EU made during the transition period.

During the interim period the UK would remain a member of the Customs Union and stay within the Single Market. The entire EU *acquis* will continue to apply as if the UK were a member, and the ECJ would continue to have jurisdiction in the UK in its areas of competence. The four freedoms would

continue to apply as would the regulatory requirements of the Single Market and Customs Union. The UK would continue to make EU budget contributions. Special arrangements would be made to address the special problems of the Northern Ireland border. If the EU were to negotiate trade deals with other countries, these would not automatically apply to the UK although the EU will request that they do.

Overall, there would be little change in the interim period from the *status quo* of membership.

Regarding the longer term negotiations (where the real impact applies), the title of the addendum to the Withdrawal Agreement is indicative: “Political Declaration setting out the framework for the future relationship between the UK and the EU”. This outlines a series of somewhat vague aspirations only. It contains several statements of ambition:

“[It] Establishes the parameters of an ambitious, broad, deep and flexible partnership across trade and economic cooperation, law enforcement and criminal justice, foreign policy, security and defence, and wider areas of co-operation.”

“Develop an ambitious, wide-ranging and balanced economic partnership ... Encompassing a free trade area”.

“Comprehensive arrangements that will create a Free Trade Agreement combining deep regulatory and customs cooperation.”

As always, the devil would prove to be in the detail during the negotiations.

7 The Brexit Matrix

The central problem is that Article 50 was triggered without any clear vision about what type of Brexit was intended and, therefore, what the UK’s negotiating position was to be. As the options have different characteristics, it is not possible to analyse the impact of Brexit on trade and the macro economy without considering the precise model of Brexit outlined in the matrix below (table 1). There is a wide spectrum between what has been termed “soft” and “hard” Brexit ranging from the *Common Market 2.0* option (at the soft end of the spectrum) and exiting the EU with no agreement and defaulting to the WTO model with unilateral free trade at the other end of the spectrum.

Although there are nuances within each model, and various hybrid versions are possible and probably likely, the trading options fall into eight broad categories:

- (1) **Remain a member of the EU:** a reversal of the Brexit decision, perhaps after a second referendum,
- (2) **The Norway-European Economic Area model**
- (3) **Common Market 2.0 / EEA model** (Norway-Plus option – Single Market and Customs Union)
- (4) **Permanent Customs Union only** (without Single Market membership)
- (5) **Free Trade Agreement with the EU**
- (6) **A Deep and Comprehensive Free Trade Agreement** (Canada Model)

- (7) Exit with **No deal**: the default position of WTO rules
- (8) Exit with **No deal**: **Unilateral Free Trade**

Each of these models has been proposed and discussed in Parliament though there has been no agreement either in Parliament or government about the preferred option.

Table 1 below considers the implications of each model. It outlines the basic options that are likely to be available in subsequent discussions in the Interim Period. More important, it illustrates that a key issue focusses on a set of trade-offs where political and economic choices need to be made.

For illustrative purposes, we focus on the two extreme models: Common Market 2.0 and the no Deal WTO Model. Overall, the closer will be the ties and trading relationship with the EU after Brexit, the more the UK will be bound by EU rules of the Single Market and Customs Union and hence the less will be the alleged restoration of national sovereignty.

7.1 Common Market 2.0

In essence, this would be “Norway Plus” with the main component of the plus being membership of the EU Customs Union. This would be the softest form of Brexit and would be close to full membership. However, the UK would have no role in decision-making with respect to regulation. At the end of the transition period the UK would join the EFTA and move into what is termed “the EFTA pillar of the EEA” which binds the economies of the EU with that of the UK. By remaining in the Customs Union (or equivalent arrangement) there would be no need for a hard border on the island of Ireland. The UK leaves the Common Agriculture Policy and the Common Fisheries Policy. Although the UK would be required to maintain free movement of labour, there would be a mechanism to suspend this if “serious economic, societal or environmental difficulties” arise.

7.2 No Deal: WTO model

In the event of a no-deal (which some MPs have been strongly in favour of) the UK reverts to the default position of WTO rules and the Most Favoured Nation clause. The UK would have the ability to set its own tariffs subject to ceilings imposed by the WTO. There would be no special access to services into the EU and exports to the EU would face the EU’s Common External Tariff (CET) and also a series of non-tariff barriers and customs checks. There would also be some regulatory barriers to free trade: firms exporting to the EU would be required to conform to EU standards. At the same time (and this was also advocated by the Economists for Free Trade Group), the UK would also be able to reduce its own tariffs though in this case the Most Favoured Nation requirement would apply: any preferential tariff to any one country would have to be applied to all countries. The UK would not have access to any trade deals with non-Member States that have been or will be negotiated by the EU.

In practice, there are several important areas that the WTO rules do not cover most notably financial and other services all of which are important for the UK. Other areas include cross-border flows of data, road haulage, aviation and airline safety, energy, and mutual recognition of product testing.

On exiting the EU without a formal Withdrawal Agreement, the UK would be leaving the Common External Tariff and defaulting to WTO rules and the Most Favoured Nation clause. Regarding tariffs on imports from the EU the government would have a clear choice. If it aims at keeping prices of imports from the EU constant in the UK, it would not impose tariffs on imports from the EU. This would imply zero tariffs against EU imports. In this case, the zero tariff regime would need to be applied to similar imports from all countries which would have the effect of lowering the prices in the UK of imports (especially some food products) from the rest of the world. This would be a competitive threat to UK producers.

Conversely, if in order to avoid this potential threat to some UK industries the UK were to impose tariffs on imports from the EU, domestic prices of such imports would rise. In effect, a choice would have to be made between the domestic sterling prices of EU imports (which would rise if the UK were to impose tariffs on imports from the EU), and those from the rest of the world (which would decline if no tariffs were imposed on such imports from the EU and hence also on imports from the rest of the world). Given that world food prices are generally lower than in the EU (because of the CET), this would lead to a sharp rise in food imports which in turn would have a negative impact on British agriculture. The same argument applies to other imported goods (such as motor vehicles) where the CET imposes a significant tariff on imports.

Table 1: **Brexit Strategy Matrix**

	Full EU Member	Member EEA	Switzerland Model ¹	Customs Union ²	Free trade Agreement	WTO	DCFTA ⁸	Common Mkt 2.0
Member of single market	Yes	No	No	No	No	No	No	Yes
Tariff-free access to single Market	Yes	Yes ⁵	Limited ⁵	Yes	Yes ⁶	No	Yes	Yes
Member of EU Customs Union	Yes	No	Limited	Yes ⁵	No	No	No	Yes
Accept free movement of labour, capital etc	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	Yes ³
Make payments to EU Budget	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	Yes
Accept EU regulation	Yes	Yes	Limited	No	No	No	Yes	Yes
EU Decision making	Yes	No	No	No	No	No	No	No
Accept jurisdiction of ECJ	Yes	Yes ¹⁰	Yes ⁴	No ¹¹	No	No	No ¹¹	Yes ¹⁰
Able to negotiate non EU trade agreements	No	No	Yes	No ¹²	Yes ⁹	Yes ⁷	Yes	No
Customs controls and Rules of origin tests	No	Minor	Yes (?)	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Subject to non-tariff Barriers	No	Limited	Limited	Limited	Yes	Yes	No	Limited
Northern Ireland border problem solved	Yes	No	No	Yes	No	No	No	Yes

“Limited” means that the dimension applies to only some sectors of the economy.

- 1 Switzerland is a member of EFTA but not the European Economic Area. It has over 100 bilateral deals with the EU that give privileged access for goods (excluding agriculture) which need to be continuously re-negotiated to reflect changing economic circumstances. These deals effectively mimic much of the Single Market without giving membership.
- 2 A Customs Union agreement with the EU means that external tariffs are set at the same level as the EU sets them. There are no Rules of Origin, and the country cannot negotiate its own deals with non-EU countries. Turkey has formed a Customs Union with the EU which implies a common external tariff which is set by the EU.
- 3 With possibility of an emergency break.
- 4 There is a requirement to accept many of the single market laws.
- 5 Excluding services, agriculture and fisheries.

Inevitably in a complex paradigm, there are several limitations. Firstly, when considering the full detail of countries' relationships with the EU, there are detailed exceptions in each model. Secondly, because of the close economic ties between the UK and EU Member States (whether or not the UK is a member) developments and regulation within the EU would have an impact on the UK. Any realistic trade deal with the EU would almost certainly imply the UK being required to adhere to the bulk of existing EU regulation. If the UK were to maintain membership of both the EU's Single Market and the Customs Union (the "soft" Brexit option) the UK would be required to accept much of existing EU legislation and regulation without being able to contribute to the formulation of any new regulation

8 Impact Of Brexit: Alternative Models

The impact of exiting the EU depends crucially upon the particular model adopted (see matrix above). This means that the impact is indeterminate until the model is specified. All alternatives involve a reduced degree of openness of the economy and trading relationships which in turn raise the costs and lower the volume of trade via tariff and non-tariff barriers. The key determinant of the macro economic impact is the nature and extent of any increased trade barriers. Under all Brexit models, the UK faces increased NTBs on trade with the EU. Any impact on the exchange rate will also affect the outcome.

Several attempts have been made by the government, other agencies, and private sources to model the impact on the UK economy of the various Brexit models. With one exception, they all point to varying degrees of negative impacts on the level and future rate of growth of GDP and income per capita. The differences between models arise for several reasons: the Brexit model applied (ie the nature of the exit model), the assumptions made about, for instance, the extent of post-Brexit non-tariff barriers, the time period considered, assumptions about the way trading companies will respond, and the extent to which a distinction is made between *static* and *dynamic* effects: the former relate to the immediate impact *via* trade and the latter is the

6 Does not cover all services and does not cover non-tariff barriers.

7 Excludes services.

8 Ukraine, Korea, and Canada have Deep and Comprehensive Free Trade Area agreements with the EU and some other countries are in the process of negotiating such an arrangement.

9 In an FTA a country is free to set its own external tariff and negotiate other FTAs. If tariffs vary from those of the EU, there need to be rules-of-origin requirements.

10 Members of the EEA are subject to judicial review by the Court of the European Free Trade Area though this court is required to follow the case law of the ECJ.

11 Is subject to an agreed joint court.

12 If the UK were in the customs union but not a full member of the EU it would be subject to the common external tariff and would not be able to negotiate its own trade deals in goods with non-EU countries. If the EU were to negotiate trade deals with other countries, the UK would be required to accept imports from the country on the terms of the agreement. However, there would be no automatic reciprocal arrangement for UK exports to that country. Trade deals would be possible in services.

extent to which there is a longer-term impact on the growth potential of the economy.

In any model the economic operates through several routes:

- The impact on trade of changes in tariff and non-tariff barriers with the EU and other countries.
- The effect of the loss of access to the trade deals the EU has established with non-Member States [just to maintain what the country enjoys through the EU, would mean negotiating new trade arrangements with the EU and over 50 other countries while commencing trade negotiations with a further 67].
- The effect that Brexit could have on immigration given that the empirical evidence is that past immigration has had a positive effect on output, growth, and the public finances (Llewellyn, 2017).
- Any impact that exit from the EU might have on inward foreign direct investment. The UK Treasury has argued that any reduced access to the Single Market would make the UK a less attractive destination for foreign investment which in the past has been a positive impact on productivity.
- The UK would become a third-country with the EU being legally bound to make border and customs checks.

All the alternative models increase the costs of trading with the EU and none is likely to give full access to the Single Market which, as noted above, is the UK's largest single trading market. This implies that the UK would lose the full impact of the proximity-effect of membership of the Single Market.

Table 2: **Percent decline in UK GDP**

	WTO	FTA	EEA
Banque de France	-2.9	-2.4	
IMF	-4.0	-2.5	
UK Civil Service	-6.5	-4.5	-1.5
OECD	-7.7	-2.7	
Range	0-18.0	0-12.5	0.6-10.0
Average of all studies	-4.4	-3.0	-2.3

Table 2 above gives the estimates on the impact on GDP of a selected number of official agencies for three alternative models: leaving without a deal (the default position of WTO arrangements), a negotiated FTA with the EU, and the EEA model described above. It also gives the average of a wider range of estimates and the average for all selected studies.

The UK Civil Service has conducted its own analysis of the potential impact on output over a fifteen year horizon, and also reviewed several other published studies. It summarises its findings as follows:

“In conclusion, the Treasury’s analysis shows that none of the alternatives comes close to matching the net economic benefits to the UK of EU membership ... The overall economic benefits of EU membership are significantly higher than in any potential alternative ... The UK would be permanently

poorer if it left the EU. Productivity and GDP per person would be lower than in all the alternative scenarios, as the costs substantially outweigh any potential benefit of leaving the EU.”

The Civil Service simulates the impact of four different scenarios: a no-deal Brexit, an FTA with the EU, an EEA model and what is termed a “modelled white paper”. The results are summarised in table 3.

Table 3: **Percent impact over 15 years**

	WTO	FTA	EEA	White Paper
GDP	-7.7	-4.9	-1.4	-0.6
GDP with zero net inflows of EEA workers	-9.3	-6.7	n/a	-2.5

9 A Dissenting View

The strong consensus is that Brexit would impose net economic costs on the UK economy. However, a free-market group of economists (*Economists for Free Trade*) takes a fundamentally different view. The group favours a no-deal exit, default to WTO arrangements, and the adoption of a unilateral free trade strategy by abolishing or substantially reducing all tariffs on imported goods. The group also argues the benefits to the macro economy of the abolition of much regulation, and the general benefits of free trade and enhanced competition in the economy.

A major component of the strategy would be the ability of the UK to negotiate its own FTAs with fast-growing economies in Asia, USA and elsewhere rather than be tied to the more slow-growing economies of Europe. In particular, the UK would have the benefit of negotiating FTAs in its own interest rather than having to accept the compromises that EU FTAs inevitably entail because of the different interests of twenty-seven Member States.

The Group’s analysis emphasises the protectionist features of current EU structures (eg the CET) and that their abolition would enhance competition in the British economy and in the process raise efficiency, output and the growth potential of the economy. This would also be facilitated by the freedom to abandon allegedly efficiency-restricting regulation and the absence of a requirement to make annual payments to the EU budget.

Rather than Brexit imposing net economic costs on the UK, the EFT analysis suggests that output would be around 4% higher over a fifteen year period. However, this assumes that the UK adopts a unilateral free trade strategy, that all barriers to trade with the non-EU world are removed, and that the EU will not impose additional barriers.

If the UK were to abandon all tariffs on imports (including from the EU) this would be likely to have a major impact on some industries including agriculture and manufacturing given that, as a member of the EU, UK imports have been subject to the CET which includes, for instance, 10% on motor vehicles and

50% on dairy products. While this would be beneficial for consumers through lower prices, some producers and employees would be negatively affected by unilateral free trade. The dissenting view, on the other hand, is that there would be a general gain through an erosion of protectionist measures.

10 Trade-Offs

The political economist Thomas Sowell famously wrote that “in politics there are no ideal solutions, only trade-offs”. This is most certainly the case with respect to the conditions for the UK exiting the EU. The Brexit Matrix outlined above indicates several economic trade-offs between economic and political considerations, and also between different political objectives. The Brexit Matrix is itself a pattern of trade-offs. In general, the more comprehensive will be the UK’s access to the Single Market and membership of the Customs Union, the more the country will be required to maintain free movement of labour, make annual payments to the EU, accept EU regulation and elements of the jurisdiction of the European Court of Justice (ECJ), and be constrained in negotiating its own trade deals with third countries.

It is not possible for a non-member country to have access to the internal market under different conditions as apply to Member States: in particular the “four freedoms”, and common regulation. No compromise is possible on these conditions because the credibility of the single market depends upon them. Only EEA members (such as Norway) have partial or full membership of the single market and Norway accepts the “four freedoms” and the jurisdiction of the EFTA Court which operates in a similar fashion to the ECJ.

11 Deals With Rest Of The World

Three types of trade deals will need to be negotiated once the UK has exited the EU: (1) with the EU itself, (2) with those countries with which the EU has negotiated trade deals, and (3) other countries. This will be a formidable task. However, some analysts (notably *Economists for Free Trade*) have argued that the freedom to negotiate FTAs is one of the most important advantages to be derived from Brexit. A similar view has been taken by those MPs in the UK Parliament who have advocated a “no deal” Brexit.

However, there are several problems with this strategy not the least being that FTAs have usually taken several years to finalise. Most FTAs exclude services (which are particularly important for the UK) and only limited free trade is allowed for many agricultural products. The UK would also be negotiating alone and its bargaining position would clearly be weaker than that of the EU when negotiating trade deals. There is a global trend towards trade negotiations being conducted by trading blocs. This is partly because of rules-of-origin requirements to prevent trade arbitrage: such requirements are less extensive the larger/bigger the number of countries within the FTA bloc.

Some countries are also likely to delay negotiations until the final deal is made between the UK and the EU over their future trading relationship. It cannot be assumed that the UK would be able to seamlessly maintain the advantages of the EU's deals with third parties once the UK is no longer a member.

Negotiating partners are likely to make sometimes difficult conditions. For instance, the US farm lobby will press strongly for the UK to accept different standards for its imports of US farm products which are strongly resisted in the UK. It is alleged that India, for example, would also press for less stringent immigration laws for their citizens wishing to live and work in the UK in return for an FTA.

The irony is that the UK will be exchanging regulation dictated by the EU for regulation imposed by third countries. As adherence to EU regulations (particularly product regulations) will continue to be a requirement for trade with the EU, the result is likely to be a net rise in regulation dictated by other countries compared with EU membership.

An important non-EU trading partner for the UK is the United States. This is likely to be a complex and contentious issue not the least because any trade deal is likely to depend in part on the nature of the deal the UK strikes with the EU. In particular, the issue of access by financial firms (notably US banks located in the financial centre of London) to EU markets will be a central issue. The US Commerce Secretary has warned that striking a deal with the EU that severely restricted UK access to EU financial markets after Brexit would weaken the chances of a successful trade agreement with the US. In general, the US is likely to prefer the UK to move away from EU regulation. In addition, the US has indicated that the UK should abandon EU food safety regulation. The US Congress will almost certainly insist on the UK accepting some agricultural products that do not conform to UK standards. The problem of chlorinated chicken has become a symbolic *cause celebre*. The US is also likely to demand access to the UK health market.

Overall, it is impossible to envisage that any trade deal with a third country would be as free as the arrangements within the Single Market not the least because FTAs usually do not involve substantial reductions in non-tariff barriers which are generally excluded from WTO requirements. Furthermore, any advantages to be derived from independent negotiations with third countries are likely to be more than offset by the losses associated with exiting the EU Single Market and Customs Union. It is not clear that Brexit will actually free the UK from externally-imposed regulations: in many areas it will remain subject to EU regulation (with the difference that it will have no say in the regulatory process) and will have additional externally-imposed regulation through third party trade deals.

Although some analysts and Members of Parliament have emphasised the importance of the UK being able to conduct its own trade negotiations with third parties, most empirical studies indicate that new FTAs add little to output. The government's analysis suggests that such trade deals would add only around 0.5% to GDP against its estimate of a substantial loss with regard to the EU.

12 Assessment

In the final analysis, Brexit involves important trade-offs between different economic and political objectives, and difficult choices will need to be made in the post-Brexit negotiations. We have emphasised that the ultimate economic impact of Brexit will depend critically upon the precise Brexit model adopted and the positioning along the spectrum of a soft Brexit (such as Common Market 20) and a hard version (eg, exiting without a deal).

13 References

- Llewellyn, D. T. (2017), “Ten Myths in the Brexit Debate”, SUERF Policy Note No. 7, SUERF, Vienna. Available at www.suerf.org.
 Ricardo, David (1817), *Political Economy and Taxation* (volume 1), page 132.

Das Vereinigte Königreich war in den letzten Monaten in die bedeutsamsten und folgenreichsten Verhandlungen seit Generationen involviert. Dennoch hat sich im britischen Parlament drei Verhandlungsjahre nach dem Volksentscheid noch kein Konsens über die seitens des Parlaments gewünschte Form des Brexits herausgebildet. Die regierende Konservative Partei (und sogar das Regierungskabinett) war zu zentralen Aspekten der Brexit-Debatte gespalten. Ungeachtet der komplexen politischen und Verfassungs-Implikationen beschränkt sich der Fokus dieses Kapitels ausschließlich auf 1. Auswirkungen auf den Außenhandel und das Wirtschaftswachstum, 2. die Bandbreite an Modellierungen der Wirkungen des Brexits und 3. wirtschaftliche und politische Tradeoffs. Es besteht erheblicher Dissens über die beabsichtigte Form des Brexits und darüber, was die Wähler beim Referendum im Sinn hatten. Alternative Brexit-Szenarien liegen in einem Spektrum zwischen hartem und weichem Brexit und schließen die Ausfallsoption eines Brexits ohne Abkommen und eines Rückfalls auf die WTO-Regeln ein – mit oder ohne breitflächiger Zollreduktionen auf Importe. Die wirtschaftlichen Auswirkungen des Brexits hängen von der gewählten Form des EU-Austritts ab. Angesichts ihrer unterschiedlichen Folgen schließen die Ziele verschiedener Brexit-Szenarien einander aus und Trade-offs müssen in Kauf genommen werden. Je ähnlicher das schlussendlich gewählte Abkommen dem Status quo der EU-UK-Beziehungen ist, desto größer wären die nötigen Konzessionen des Vereinigten Königreichs gegenüber der EU. Wenngleich ein breiter Konsens darüber besteht, dass der Brexit für die britische Wirtschaft Nettokosten verursachen wird, befürworten einige Parlamentsabgeordnete einen Brexit ohne Abkommen, ein Zurückfallen auf die WTO-Regeln und eine einseitige Freihandelstrategie, im Rahmen derer das Vereinigte Königreich alle Importzölle abschaffen oder substanziell verringern würde. Der Brexit bringt wichtige Trade-offs zwischen verschiedenen wirtschaftlichen und politischen Zielsetzungen mit sich und schwierige Entscheidungen werden in den dem Brexit folgenden Verhandlungen zu treffen sein.

JEL Codes: E65, F02, F15

Der Brexit und seine Auswirkungen auf den Warenverkehr mit dem Vereinigten Königreich

Herbert Herzig

Das zukünftige Verhältnis des Vereinigten Königreichs zur EU war bis Abgabeschluss des Beitrags nicht annähernd erkennbar. Dies verdeutlicht die Situation der Unternehmen, die nicht wissen können, worauf sie sich vorbereiten müssen. Zollgrenze oder Zollgrenze erst nach einer Übergangsfrist? Vielleicht doch eine Zollunion wie mit der Türkei? Es könnte aber auch eine ganz andere Form der Zollunion sein, deren Grundzüge erst ausgearbeitet werden müssen. Daher sollen in diesem Beitrag die Möglichkeiten eines Austritts aus derzeitiger Sicht dargestellt werden. Man sollte sich auf das Schlimmste vorbereiten, aber das Beste erhoffen.

Zwischen den Verhandlern der EU und des Vereinigten Königreichs (VK) konnte eine vorläufige Einigung zum Austrittsabkommen erzielt werden. Allerdings wurde das Abkommen vom britischen Parlament mehrmals nicht angenommen. Überdies sind die innenpolitische Lage und die innerparteilichen Befindlichkeiten überaus volatil und stellen sich als nicht vorhersehbar dar.

Fast drei Jahre nach dem knappen Ausgang des Votums im VK für einen EU-Austritt ist die Situation im Parlament in London völlig verfahren bis konfus. Bisher hat das Unterhaus den von Premierministerin Theresa May mit der EU ausgehandelten Brexit-Vertrag drei Mal abgelehnt. Gegen einen ungeordneten Austritt (Hard Brexit) haben sich die britischen Abgeordneten zwar auch schon mehrmals ausgesprochen, für führende EU-Politiker scheint er aber doch immer wahrscheinlicher. Offensichtlich ist dies aber nur als Warnung gedacht.

Daher ist im Zeitpunkt der Abfassung des Beitrags nicht ersichtlich, ob es zu einem geregelten oder ungeregelten Austritt kommen wird oder welche anderen Alternativen gewählt und vereinbart werden. Nach langen, von innerparteilichen Diskussionen und Machtkämpfen geprägten Auseinandersetzungen ist beiden Varianten eine Chance einzuräumen. Zu guter Letzt wird auch jetzt wieder vermehrt die Zollunion in die Diskussion gebracht.

Die britische Premierministerin Theresa May bat um eine weitere Verlängerung des EU-Austritts bis zum 30. Juni 2019. Allerdings würde dies bedeuten, dass das VK an der Europawahl im Mai 2019 teilnehmen müsste. Doch endet die Verlängerung, wenn das Austrittsabkommen akzeptiert und vom britischen Parlament ratifiziert worden ist. *„Dies scheint für beide Seiten ein gutes Szenario zu sein“*, meinen hochrangige EU-Vertreter.

Da das weitere zollrechtliche Schicksal des VK zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses nicht feststeht, sollen mögliche in Frage kommende Szenarien kurz dargestellt werden.

1 No-Deal-Brexit – Was hätte ein No-Deal-Brexit zur Folge?

Ein No-Deal-Brexit bedeutet einen ungeordneten Austritt des VK aus der EU. Sämtliche im Zusammenhang mit dem Brexit stehenden Fragen sind im Austrittszeitpunkt ungeregelt, was zu einem chaotischen Ausstieg und hohen Kosten auf beiden Seiten führt. In diesem Fall gilt zwischen der EU und dem VK nur noch das WTO-Regime. Der grenzüberschreitende Handel mit Waren wäre wie mit jedem Drittland zu regeln. Das hätte für einen Export von Österreich in das VK folgende Änderungen zur Folge:

- Zollanmeldung zum Zollverfahren Ausfuhr mit den Daten des Export-Control-Systems
- Nach der Annahme der Zollanmeldung Eröffnung eines Versandverfahrens zu einer Bestimmungszollstelle im VK
- Kontrolle des Versandscheines an der Außengrenze der EU, zB beim Kanaltunnel
- Kontrolle, ob die Waren Verboten und Beschränkungen unterliegen – beispielsweise sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen an den jeweiligen Außengrenzen
- Erledigung des Versandverfahrens bei einer Bestimmungszollstelle des VK
- Zollanmeldung zum Zollverfahren Einfuhr im VK
- Entrichtung von Zoll und Einfuhrumsatzsteuer

Bei den großen Übertrittsstellen an der neuen Außengrenze der EU wurden Vorbereitungen für den No-Deal-Brexit getroffen. So ist beispielsweise der wichtigste Verkehrsweg zwischen dem VK und der EU-27 auf einen harten Brexit vorbereitet. Tunnelbetreiber Getlink (vormals Eurotunnel) betont dies in einem Bericht des Handelsblatts vom 21. März 2019.¹ 22 Mio Menschen, 2,7 Mio Autos und 1,7 Mio Lkw befördert Getlink pro Jahr durch den Tunnel. Problematisch ist allerdings der Transport von Waren, die besonderen Kontrollen unterliegen, beispielsweise Sanitärkontrollen durch den Grenztierarzt. Lebende Tiere, tierische Produkte und deren Verarbeitungsprodukte, Waren, die Fleisch oder Milch enthalten, und andere Waren, die von der veterinärbehördlichen Einfuhrverordnung erfasst sind, unterliegen der Kontrollpflicht durch den Grenztierarzt bei der Einfuhr in und bei der Durchfuhr durch die EU. Das voraussichtliche Eintreffen einer Sendung muss mit dem Gemeinsamen Veterinärdokument für die Einfuhr (GVDE) mindestens einen Werktag im Voraus angekündigt werden. Wenn man bedenkt, dass jährlich 700.000 Pferde (rund 2.000 pro Tag) durch den Tunnel transportiert werden, sind die Vorbereitungsarbeiten enorm.

Analog dazu das Pflanzenschutzrecht. Im Rahmen des Internationalen Pflanzenschutzabkommens (IPPC) der FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) wurde 2003 ein internationaler Standard für phytosanitäre Maßnahmen für Holzverpackungen geschaffen und umgesetzt, um die Ver-

¹ Siehe <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/getlink-chef-jacques-gounon-der-eurotunnel-ist-bereit-fuer-den-brexit-eine-verschiebung-bringt-nichts/24124294.html?ticket=ST-34403-bVRckLrgbZvQ3u0cXGG0-ap1>.

schleppung von Schädlingen zu verhindern bzw einzudämmen. Die „*Richtlinien zur Regulierung von Holzverpackungen im Internationalen Handel*“ (ISPM 15)² werden derzeit in mehr als 180 Vertragsstaaten umgesetzt. Der Standard ISPM 15 enthält Anforderungen an Holzpackmittel, um das Risiko der Ausbreitung von Schädlingen zu vermeiden. Paletten und Verpackungen, die aus Drittländern in die EU eingeführt werden, müssen den Anforderungen von ISPM 15 entsprechen. Innerhalb der EU ist ISPM 15 nicht erforderlich, da das Risiko für Schädlingsbefall als gering angesehen wird. Das bedeutet, dass Paletten bei der Einfuhr aus Drittländern nachweislich einer Hitzebehandlung in speziell zugelassenen und überwachten Trockenkammern unterzogen sein müssen.

Bei einem No-Deal-Brexit wird das VK automatisch als Drittland betrachtet. Mit der Folge, dass alle Paletten und Holzverpackungen, die sich zwischen der EU und dem VK bewegen, den Standard ISPM 15 erfüllen müssen. Dies ist mit höheren Kosten und Kontrollen des Pflanzenschutzdienstes an der Außengrenze verbunden. Staus sind dadurch vorprogrammiert.

Norwegen hat im Rahmen des EWR-Abkommens, die Schweiz und Liechtenstein haben im Rahmen eines separaten Abkommens sämtliche veterinärrechtliche Regelungen der EU übernommen und sind daher in veterinärrechtlicher Hinsicht wie ein Mitgliedstaat der EU zu behandeln. Dies wäre im Rahmen eines No-Deal-Breitits mit dem VK nicht der Fall und könnte zu erheblichen Verzögerungen führen. Allerdings ist damit zu rechnen, dass die EU die VK-Maßnahmen als gleichwertig ansieht und die Probleme im sanitären und phytosanitären Bereich entschärft wurden.

Hingegen sind die nicht kontrollpflichtigen Sendungen unproblematisch, da die Kontrolle des Versandscheines mittels Barcodeleser erfolgt und lediglich bei verletzten Verschlüssen und Bedenken eine genaue Kontrolle durchgeführt werden muss. Der Aufenthalt bei der Einfahrt in den Tunnel bzw der Verladung ist daher minimal.

Um einführseitig Staus und lange Wartezeiten an den Grenzen zu vermeiden, hat das VK ein vereinfachtes System der unvollständigen Zollanmeldung mit Zahlungsaufschub implementiert (Transitional Simplified Procedure, TSP). Die Zollverwaltung des VK hat dazu 145.000 umsatzsteuerpflichtige Unternehmen, die mit der EU handeln, über das vereinfachte Einfuhrverfahren informiert und sie aufgefordert, die zur Vorbereitung erforderlichen Maßnahmen zu treffen.

Das TSP für den Zoll wird die Einfuhr für einen ersten Zeitraum von einem Jahr erleichtern, um den Unternehmen Zeit zu geben, sich auf die üblichen Einfuhrprozesse vorzubereiten.

Sobald Unternehmen für das TSP registriert sind, können sie Waren aus der EU in das VK transportieren, ohne an der Grenze eine vollständige Zollanmeldung abgeben zu müssen. Weiters ist die Zahlung von Zoll und Einfuhrumsatzsteuer mit Zahlungsaufschub möglich. Das hätte bei nicht kontrollpflichtigen Sendungen sicherlich zu einer Beschleunigung geführt. Allerdings ist derzeit nicht feststellbar, welche Waren kontrollpflichtig sind und wie die Kontrollen abgewickelt werden.

² Siehe <https://bfw.ac.at/050/pdf/ISPM15.pdf>.

Darüber hinaus gibt der Personalstand der Zollverwaltung des VK Anlass zur Sorge, da mit weniger als 10.000 Mitarbeitern ein zusätzlicher Aufwand von 200 bis 250 Mio Zollanmeldungen bewältigt werden muss.

Weiters hat die Regierung des VK bereits angekündigt, dass mehr als 80% der Waren unabhängig vom Ursprungs- oder Handelsland für die Dauer von zwölf Monaten zollfrei gestellt werden. Lediglich sensible Produkte werden mit dem bereits jetzt eingehobenen Drittlandszollsatz belastet. Diese Maßnahme ist WTO-konform, da sie erga omnes (gegenüber allen) angewendet wird.

2 Deal-Brexit – Wie ist die weitere Entwicklung bei einem Deal-Brexit?

Wenn das Austrittsabkommen vom Parlament angenommen wird, behandelt man das VK aufgrund der ausgehandelten Übergangsbestimmungen zumindest bis zum 31. Dezember 2020 wie einen EU-Mitgliedstaat. Man einigte sich auch über eine weitere Option, die Übergangsphase einmal um „bis zu einem oder zwei Jahre“ zu verlängern. Dh, bis maximal Ende 2022. In dieser Zeit sollte das Abkommen ausverhandelt sein. Bis zu dessen Inkrafttreten gibt es keine Änderungen im Warenverkehr. Auch das Umsatzsteuersystem bleibt aufrecht. Das VK hat also weiterhin den vollen Zugang zum Binnenmarkt sowie zur Zollunion und bleibt auch weiterhin Partner der Handelsabkommen, die die EU abgeschlossen hat.

In dieser Übergangsphase soll ein neues Abkommen über eine Wirtschafts- und Sicherheitspartnerschaft verhandelt werden, das auch Einfluss auf die Höhe der Zollbelastungen für Ursprungswaren hat.

Bei einem präferenziellen Handelsabkommen sind Waren, die ihren Ursprung in dem Vertragspartnerstaat haben, zollbegünstigt oder zollfrei. Ursprung erlangen sie, wenn sie die im Ursprungsprotokoll des Abkommens festgelegte Ursprungsregel erfüllen. In diesem Protokoll wird für jede Ware eine genau definierte Regel festgelegt, die einzuhalten ist, wenn die Begünstigung in Anspruch genommen werden soll. Diese Regeln werden aber erst im Rahmen der künftigen Verhandlungen vereinbart. Jeder Hersteller in der EU müsste dann auch die Ursprungsregel in einem allfälligen Abkommen mit dem VK berücksichtigen. Er müsste die Ursprungseigenschaft mit einem innergemeinschaftlichen Ursprungsnachweis, der Lieferantenerklärung, an Händler mit Sitz in der EU weitergeben. Allein die Kenntnis, dass die Ware zB irgendwo in der EU produziert wurde, berechtigt den Händler nicht, einen präferenziellen Ursprungsnachweis im Sinne eines allfälligen Abkommens mit dem VK auszustellen. Der Exporteur könnte dann auf Basis dieser Lieferantenerklärung einen präferenziellen Nachweis ausstellen oder von der Zollbehörde bestätigen lassen. Wie dieser Nachweis aussehen wird, ist noch offen, es ist allerdings von einer Selbstzertifizierung durch den Exporteur auszugehen.

2.1 Mehrkosten bei einem präferenziellen Handelsabkommen mit dem VK

Eine Lösung nach diesem Szenario würde Waren mit Ursprung in der EU im VK und Waren mit Ursprung im VK in der EU begünstigen. Bei industriell-gewerblich gefertigten Waren wäre dies sicherlich die Zollfreiheit. Allerdings müssen dafür die in dem noch auszuhandelnden Abkommen festgelegten Regeln eingehalten werden. Im Normalfall ist dies die Einhaltung der nachstehenden Bestimmungen:

- Die zu begünstigende Ware muss vom jeweiligen Abkommen erfasst sein. Waren des industriell- und gewerblichen Sektors (Kapitel 25 bis 97 des Zolltarifs) sind fast immer erfasst und nur bisweilen von Zollabbauplänen oder sonstigen Sonderregelungen betroffen. Landwirtschaftliche Produkte sind manchmal nur punktuell begünstigt.
- Die Ware muss ein Ursprungszeugnis des Vertragspartnerstaates sein. Ein Ursprungszeugnis wird sie durch Be- oder Verarbeitung unter Einhaltung der im Ursprungsprotokoll des jeweiligen Abkommens festgelegten Ursprungsregel. Jeder Hersteller hat daher zu prüfen, ob die Ware gemäß Ursprungsliste ausreichend be- oder verarbeitet wurde. Die Ursprungsregeln in den Ursprungslisten legen nämlich fest, in welchem Umfang die Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft be- oder verarbeitet werden müssen, damit die aus ihnen hergestellten Waren die Ursprungseigenschaft erlangen und wie hoch der Einsatz von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft sein darf.
- Die Ursprungseigenschaft ist durch einen präferenziellen Ursprungsnachweis zu belegen.
- Die Direktbeförderungsregel ist einzuhalten. Die zollbegünstigte Ware muss vom Ausfuhrstaat direkt in den Bestimmungsstaat befördert werden. Dies ist in Zweifelsfällen durch ein durchgehendes Frachtpapier oder durch alle sonstigen beweiskräftigen Unterlagen nachzuweisen, was aber bei der geografischen Lage kein Problem darstellen dürfte.
- Bisweilen ist in präferenziellen Handelsabkommen auch ein Drawback-Verbot vorgesehen. Darunter versteht man ein Verbot der Zollrückvergütung bzw Nichterhebung. Unter „*Zollrückvergütung*“ ist jede Rückerstattung von Zöllen oder Abgaben für aus dem Ausland eingeführte Vormaterialien zu verstehen, die gewährt wird, wenn die hergestellten Waren wieder ausgeführt werden. Unter „*Nichterhebung*“ versteht man das Zollverfahren der aktiven Veredelung.

Unter Umständen wären nur Vormaterialien mit Ursprung in der EU und dem VK in diesem bilateralen Abkommen als Vormaterialien mit Ursprungseigenschaft bei einer Ursprungskalkulation zu berücksichtigen. Alle anderen Vormaterialien wären als Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft anzusehen. Wenn zB eine Regel den Einsatz von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft mit 40% des Ab-Werk-Preises einschränkt, hätte eine Überschreitung des Kriteriums den Drittlandszollsatz zur Folge.

Es muss betont werden, dass ein präferenzielles Handelsabkommen zwischen der EU und dem VK noch nicht einmal im Ansatz besteht und man daher nur

mutmaßen kann. Wenn es ein rein bilaterales Abkommen wird, hat dies zur Folge, dass das VK auch aus der großen europäischen „Kumulierungszone“ (Präferenzzone) austritt. Der Vorteil von Präferenzzonen ist, dass innerhalb dieser Zone Vormaterialien von Vertragspartnern der Zone als Vormaterialien mit Ursprungseigenschaft anzusehen sind. Die Paneuro-Med-Zone wäre ein solches Beispiel. Die Ursprungsprotokolle der Paneuro-Med-Handelsabkommen (PEM) werden sukzessive durch die im Regionalen Übereinkommen über Paneuropa-Mittelmeer-Präferenzursprungsregeln enthaltenen harmonisierten Ursprungsregeln ersetzt. Das PEM-Übereinkommen umfasst 23 Vertragsparteien:

- die EU,
- die EFTA-Länder (Schweiz, Norwegen, Island und Liechtenstein),
- die Färöer,
- Ägypten, Algerien, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Palästina, Syrien, Tunesien und die Türkei (die Teilnehmer am Barcelona-Prozess),
- Albanien, Bosnien und Herzegowina, die ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro, Serbien und Kosovo (Teilnehmer des Stabilisierungs- und Assoziierungsprozesses der EU),
- die Republik Moldau,
- Georgien.

Mit dem PEM-Übereinkommen wird letztendlich das Netzwerk aus vielen bilateralen Protokollen über die Ursprungsregeln durch ein einziges Übereinkommen ersetzt. Durch die Einbeziehung der Länder des Stabilisierungs- und Assoziierungsprozesses der EU wird eine große Zone mit diagonalen Kumulierungsmöglichkeit geschaffen.

Dieser Prozess dürfte für Lieferanten mit Sitz im VK schwerwiegende Auswirkungen haben, da britische Vormaterialien, die in der EU weiterverarbeitet werden, künftig als Vormaterial ohne Ursprungseigenschaft in Richtung PEM anzusehen sein könnten. Wenn Vormaterialien des VK als „ursprungsschädlich“ zu beurteilen sind, könnte dies in größerem Umfang dazu führen, dass EU-Hersteller VK-Vormateriallieferanten gegen andere aus dem Binnenmarkt oder einem PEM-Land austauschen. Abhilfe könnte diesbezüglich wohl nur ein Abkommen zwischen der EU und dem VK auf Basis der PEM-Präferenzregeln schaffen.

3 Zollunion wie mit der Türkei – eine Alternative

Oftmals wird auch die Frage gestellt, warum das VK und die EU nicht eine Vereinbarung ähnlich dem Zollunionsvertrag mit der Türkei treffen. Dies würde zwar auch Zollgrenze bedeuten, aber alle Waren, die sich im zollrechtlich freien Verkehr eines Vertragspartnerstaates befinden, können unabhängig von ihrem Ursprung zollfrei in das Zollgebiet des anderen Vertragspartners eingeführt werden.

Schätzungen zeigen, dass die Kontrolle der Ursprungsregeln eines Handelsabkommens Kosten in Höhe von 2% bis 6% des Produktwertes verursachen kann. Diese setzen sich aus der Prüfung und Evidenzierung der Ursprungsnachweise der Vorlieferanten zusammen und aus der laufenden Kontrolle der

Produktionsprozesse. Diese Lösung wäre für den Warenaustausch natürlich die angenehmste. Dafür müsste das VK allerdings die Zoll- und Handelspolitik der EU vollumfänglich umsetzen, was von den schärfsten Austrittsbefürwortern aber immer vehement abgelehnt wurde.

Aufgrund der Vereinfachungen, die die Zollunion gegenüber den vorgenannten Szenarien bietet, ist es auch nicht verwunderlich, dass die britische Industrie seit einiger Zeit für eine Zollunion wirbt. Zwar würde diese den Abschluss neuer präferenzialer Handelsabkommen im Güterbereich verhindern, nicht jedoch im Dienstleistungshandel. Die Zollunion, die bislang nur am Rande erwähnt und nur sehr zögerlich in Betracht gezogen wurde, wird immer interessanter und öfter zur Diskussion gestellt. So hoffte Bundeskanzler Sebastian Kurz (ÖVP) beim andauernden Brexit-Chaos doch noch auf einen „geordneten Austritt“ des VK aus der EU und sprach beispielsweise auch eine Zollunion zwischen dem VK und der EU an. Allerdings sei heute die Situation nach wie vor äußerst unklar, sagte Kurz am 8. März 2019 zu Beginn des EU-Hauptausschusses im Parlament in Wien.³

4 Resümee aus heutiger Sicht: Brexit bedeutet Zollgrenzen

Im Prinzip sind alle, sowohl der No-Deal-Brexit, der Deal-Brexit als auch die Zollunion dadurch gekennzeichnet, dass die EU und das VK eine Zollgrenze trennt. Beim Deal-Brexit allerdings erst nach Ende der Übergangsphase.

Diese Zollgrenze ist verbunden mit Zollanmeldungen für Ausfuhr und Einfuhr, administrativem Aufwand für die Zollverwaltung, Stehzeiten für die Transportmittel, finanziellem Aufwand für die Erstellung der Warenbegleitpapiere und unter Umständen die Kalkulation des präferenzialen Ursprungs.

Mit dem Brexit wäre der Warenverkehr wie mit jedem Drittstaat durchzuführen und damit durch das EU-Zollrecht geregelt, dh, für jede grenzüberschreitende Transaktion müsste in der EU eine Zollanmeldung abgegeben werden, da eine Zollgrenze überschritten wird. Auswirkungen hat dies selbstverständlich auf Exporte, Importe, Transitverkehr und Waren, die in Zolllager eingelagert werden müssen.

Die wichtigsten zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Eckpunkte:

- Der Warenverkehr zwischen dem VK und der EU unterliegt der zollamtlichen Überwachung. Dies bedeutet, dass Zollformalitäten im Warenverkehr wie mit den anderen Drittländern gelten, dh, Zollanmeldungen sind abzugeben, Zollkontrollen sind möglich, Verbote und Beschränkungen (zB Pflanzenschutz, Tierseuchenrecht, Produktsicherheit uvm) werden kontrolliert, Zoll und Einfuhrumsatzsteuer werden bei der Einfuhr erhoben.
- Bewilligungen, die den Status Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO) des VK verleihen, haben im Zollgebiet der Union keine Gültigkeit mehr.
- Waren mit Ursprung im VK werden mit großer Wahrscheinlichkeit bei der

³ Siehe ORF.at im Überblick, „Brexit: Kurz hofft auf geordneten Austritt mit Zollunion“, 8. April 2019, 11.17 Uhr, <https://orf.at/stories/3117997/>.

Ursprungskalkulation für Lieferungen in Partnerländer mit präferenziellen Handelsabkommen als Waren ohne Ursprungseigenschaft angesehen. Dies kann sich unter Umständen ursprungsschädlich auswirken, dann kann kein Präferenznachweis ausgestellt und allfällige Zollbegünstigungen können nicht in Anspruch genommen werden.

- Waren, die aus dem VK in die EU kommen, werden bei der Einfuhr mit Mehrwertsteuer (Einfuhrumsatzsteuer) belastet, während Exporteure von der Mehrwertsteuer befreit sind.
- Verbrauchsteuerpflichtige Waren unterliegen im Warenverkehr mit dem VK nicht mehr dem System zur Kontrolle und Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren (Excise Movement and Control System, EMCS) und werden als Ausfuhr behandelt. Die Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren in das VK erfordert eine Ausfuhranmeldung sowie ein elektronisches Verwaltungsdokument. Importe verbrauchsteuerpflichtiger Waren aus dem VK in die EU müssen erst zollrechtlich behandelt werden, bevor eine Beförderung im Rahmen des EMCS beginnen kann.
- Antidumping-/Antisubventionsverfahren vom VK gegen die EU und umgekehrt werden möglich sein. Es wird dem VK auch freistehen, für ihren Markt bisherige EU-Maßnahmen zu beenden. Die bisherigen EU-Antidumping-/Antisubventionsmaßnahmen müssten dahingehend evaluiert werden, ob sich durch den Austritt notwendige Veränderungen ergeben. So können beispielsweise EU-Maßnahmen wegfallen, wenn die einzigen EU-Hersteller der betroffenen Ware solche im VK waren. Es bleibt abzuwarten, wie die Europäische Kommission mit diesem Thema umgeht.
- Ausfuhrkontrolle: Würde das VK ein reguläres Drittland, kämen bei der Ausfuhr von Militärgütern die üblichen Vorschriften für Drittstaaten zur Anwendung, dh Allgemeingenehmigungen, wie sie derzeit fallweise bei der innergemeinschaftlichen Verbringung zur Verfügung stehen, entfielen. Eine spezielle, vereinfachte Allgemeingenehmigung für die Ausfuhr in das VK wurde allerdings bereits geschaffen, die nach entsprechender Registrierung beim BMDW eine Ex-lege-Genehmigung für beinahe alle Dual-Use-Ausfuhren in das VK ermöglicht.

5 Kosten des Brexits nur aus zollrechtlicher Sicht

ZB die durch den Brexit erforderlichen Zollanmeldungen: Auf Basis der für das Jahr 2017 ermittelten Durchschnittswerte grenzüberschreitender Warenbewegungen (Drittlandstransaktionen) wären zusätzlich rund 340.000 Zollanmeldungen für den kommerziellen Warenverkehr zwischen dem VK und Österreich zu erwarten: 100.000 für Importe, 150.000 für Exporte, 90.000 für Versand- und Zolllagerverfahren. Wobei den Zahlen für das Versandverfahren noch ein Unsicherheitsfaktor innewohnt und sie entweder deutlich darüber oder auch deutlich darunter liegen können.

Auf Basis der Durchschnittskosten, die die österreichische Speditionswirtschaft für die Erstellung der Zollanmeldung bzw des Versandscheines in Rechnung stellt, ergäben sich für Österreichs Wirtschaft Mehrkosten von zumindest

25 Mio EUR. Nicht berücksichtigt wurde bei dieser Berechnung der Aufwand im Unternehmen selbst.

Die wirtschaftliche Verflechtung Deutschlands mit dem VK ist wesentlich größer als die Österreichs. Das zeigt auch eine Studie des Deutschen Industrie und Handelskammertages (DIHK) „Auswirkungen des Brexit“.⁴ In dieser Studie geht man von Mehrkosten für die deutsche Wirtschaft durch die Zollanmeldungen für den Warenverkehr mit dem VK von knapp 300 Mio EUR aus.

Unternehmen, die bisher nur auf dem Binnenmarkt der EU aktiv waren und keine Erfahrung im Warenverkehr mit Drittländern haben, ist zu empfehlen, sich rasch und gründlich mit dem Thema Zoll auseinanderzusetzen und Außenhandelskompetenz aufzubauen, falls sie Geschäftskontakte mit Partnern im VK unterhalten.

6 Ein Blick in das VK

Die größte organisatorische Herausforderung kommt allerdings auf die britische Zollverwaltung selbst zu. Die unterschiedlichsten Schätzungen sprechen davon, dass die Zollverwaltung bis zu 250 Mio Zollanmeldungen pro Jahr zusätzlich bearbeiten muss. Dies bedeutet, dass sich die Anzahl von derzeit knapp über 50 Mio auf mehr als 300 Mio erhöhen wird. Ob dies gelingt, bleibt abzuwarten. In der Vergangenheit übte das Europäische Amt für Betrugsbekämpfung (OLAF) massive Kritik an der Zollverwaltung des VK. In den letzten Jahren soll bei der Einfuhr von Textilien und Schuhen die Einfuhrabgabenhinterziehung durch massive Unterfakturierung und falsche Tarifierung wissentlich geduldet worden sein. Nach Schätzungen von OLAF seien dadurch Abgaben in Höhe von knapp 2 Mrd EUR nicht erhoben worden, die zum größten Teil in den Haushalt der Union geflossen wären.

In Anbetracht der geringen personellen Ausstattung mit rund 9.000 Zollmitarbeitern und einem elektronischen Zollanmeldungssystem mit Verbesserungspotenzial ist mit einer stark problematischen Zollabfertigung im VK zu rechnen.

Zusammengefasst kann man sagen, dass durch die Zollformalitäten mit einer Verlängerung der Transportdauer zu rechnen ist. Unternehmen mit Lieferanten aus dem VK, die auf „Just in time“-Lieferungen abgestellt haben, sollten ihre logistischen Konzepte rasch überdenken und die entsprechenden Schritte zur Sicherung der schnellen und zuverlässigen Lieferkette unternehmen.

Wenn bisher Waren mit Ursprung in einem Drittland in die EU eingeführt, verzollt und in ein Zentrallager eingelagert werden, so macht dieser logistische Prozess mit dem Brexit keinen Sinn mehr, falls diese Waren für das VK bestimmt sind. Für Importe aus Drittländern käme noch eine Aufspaltung der Warenströme infrage, wobei dies aber im Einzelfall unter Betrachtung der Logistikkosten entschieden werden muss. Wenn also die für das VK bestimmte Ware vorab in die EU transportiert und dann weiterbefördert werden soll, ist

⁴ https://www.diHK.de/ressourcen/downloads/brexit-umfrage-02-19.pdf/at_download/file?mdate=1550479549239.

es – abhängig vom Zollsatz – sicherlich sinnvoll, sich eines Zolllagerverfahrens zu bedienen. Umgekehrt muss man bei Lieferungen von Drittlandswaren aus dem VK auch die dort zu entrichtenden Drittlandszölle berücksichtigen und die zollrechtlichen Möglichkeiten zur Abgabenvermeidung nutzen. Hier könnte nur die Zollunionslösung Abhilfe schaffen oder ein Exit vom Brexit. Die begrenzte Zollfreiheit für maximal ein Jahr für die meisten Produkte ist nur eine Übergangslösung.

7 Literatur

- ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2013), Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Oktober 2013 zur Festlegung des Zollkodex der Union, ABl. L 269 vom 10. Oktober 2013, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=celex%3A32013R0952> (10.10.2013).
- DIHK, Deutscher Industrie und Handelskammertag (2019a), Presse, „DIHK-Umfrage: Brexit schon jetzt eine hohe Belastung. Vorbereitung trotz intensiver Bemühungen schwierig“, <https://www.dihk.de/presse/meldungen/2019-02-14-brexit-sonderauswertung> (14.2.2019).
- DIHK, Deutsche Industrie und Handelskammer (2019b), „Auswirkungen des Brexit Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Geschäft mit dem Vereinigten Königreich, Sonderauswertung der IHK-Unternehmensumfrage Going International 2019“, https://www.dihk.de/ressourcen/downloads/brexit-umfrage-02-19.pdf/at_download/file?mdate=1550479549239 (18.2.2019).
- EU-KOM Europäische Kommission (2019), Generaldirektion Steuern und Zollunion (GD TAXUD), Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU, https://ec.europa.eu/taxation_customs/uk_withdrawal_de (15.4.2019).
- Handelsblatt (2019), Getlink-Chef Jacques Gounon, „Der Eurotunnel ist bereit für den Brexit – „Eine Verschiebung bringt nichts“ Tunnelbetreiber Getlink ist auf einen harten Brexit vorbereitet. Weitere Verzögerungen seien nur schädlich, sagt der Chef. Ein Problem gibt es aber: den Pferdetransport.“, <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/getlink-chef-jacques-gounon-der-eurotunnel-ist-bereit-fuer-den-brexit-eine-verschiebung-bringt-nichts/24124294.html?ticket=ST-34403-bVRckLrgbZvQ3u0cXGG0-ap1> (21.3.2019).
- ORF.at (2018), „Zollbetrug: EU setzt London Frist für entgangene Einnahmen“, <https://orf.at/stories/3032301/> (24.9.2018).
- ORF.at (2019), „Brexit: Kurz hofft auf geordneten Austritt mit Zollunion“, <https://orf.at/stories/3117997/> (8.4.2019).
- WKÖ, Wirtschaftskammer Österreich (2019), Brexit: Praxis-Informationen für Unternehmen, <https://wko.at/brexit> (29.3.2019).

The future relationship of the United Kingdom with the EU was not nearly recognizable by the closing date of this section. This illustrates the situation of companies that can not know what to prepare for. Customs border or customs border after a transitional period. Maybe a customs union like Turkey? But it could also be a completely different form of the Customs Union, the basic features of which must first be worked out. Therefore, in this article, the possibilities of withdrawal from the current perspective are presented. Accordingly, one should prepare for the worst but hope for the best.

JEL Code: F13

Future of the UK services trade post-Brexit: unlikely to be bright

Olga Pindyuk

Trade in services was overshadowed by trade in goods in the Brexit debate, undeservingly so as services account for almost a half of the UK cross-border exports and the EU is a major market for UK services exporters. Leaving the EU Single Market in services will cause increased regulatory costs of trading services and could have significant effects on the volume and composition of UK services exports under any exit deal. The highest rise in trade costs is to be expected in professional services, such as legal services, architecture, engineering, and accounting. With a rise in cross-border trade barriers there would be a relative increase in the proportion of services provided via a more costly physical presence within the EU. Regulatory heterogeneity among the EU members towards third countries will be an additional factor behind significant shifts in the sector and geographic composition of the UK services exports.

1 Introduction: Why services trade matters

Services are a key sector of the global economy, accounting for the bulk of GDP in most countries and for a significant – and increasing – share of global trade. According to WTO data, cross-border trade in services (mode 1 and 2)¹ accounted for 23.2% of total global trade in 2017 (see Box 1 for a description of modes of services trade). The share of services in trade becomes even higher if sales of services through foreign affiliates of multinational companies are added (Francois and Hoekman, 2010). In addition, services are traded indirectly as a part of value added embodied in merchandise products (so-called ‘mode 5’ of services trade as defined in Cernat and Kutlina-Dimitrova, 2014).

Box 1: Modes of services trade

Services have unique characteristics that greatly affect their tradability. The two most obvious characteristics include intangibility and non-storability; however, typically they also require differentiation and joint production, with customers having to participate in the production process. In order to capture these aspects and to allow for trade in services that also require joint production, the WTO defines trade to span four modes of supply:

- Mode 1 – Cross-border: services supplied from the territory of one country into the territory of another country.
- Mode 2 – Consumption abroad: services supplied in the territory of one nation to the consumers of another nation.

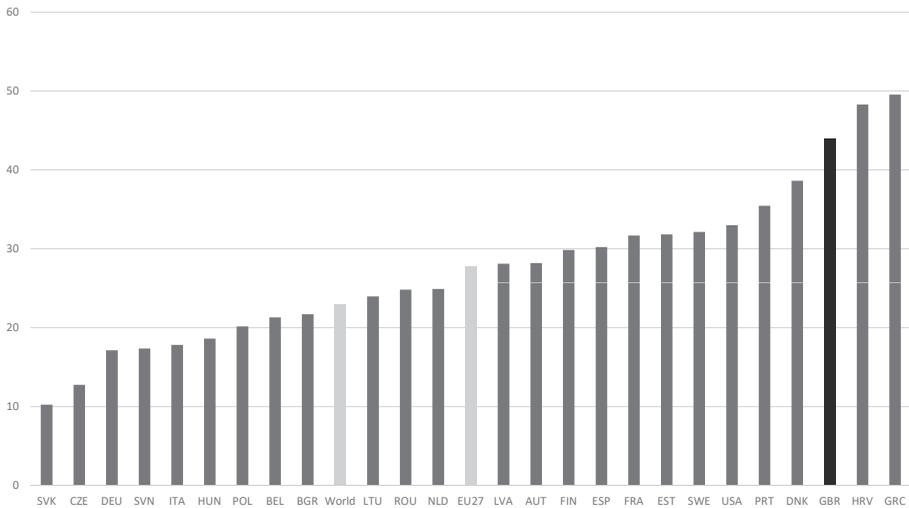
¹ When not stated otherwise, trade in mode 1+2 is considered when talking about services trade.

- **Mode 3 – Commercial presence:** services supplied through any type of business or professional establishment of one country in the territory of another country (ie, FDI).
- **Mode 4 – Presence of natural persons:** services supplied by nationals of one country in the territory of another country.

Still very often when politicians and the media talk about trade they often focus on goods, implicitly implying that it is of higher importance compared to services. Trade in services was largely overlooked in the Brexit debate, and undeservingly so as the UK is the second biggest exporter of services in the world and has one of the highest shares of services in total exports among leading economies (see Figure 1).

Moreover, the EU² is a major market for UK services, having accounted for about 49% of total UK services exports in 2017 (a similar magnitude is observed for goods as well). For the EU the question is important as well because the UK is its third biggest services supplier after the US and Germany – according to Eurostat data, in 2017 the country accounted for about 9% of EU services imports (including intra-EU trade).

Figure 1: **Share of cross-border services exports in total exports in 2017***, %



*Excluding outliers Luxembourg, Cyprus, and Ireland.
Source: WTO.

In order to assess the possible consequences of the UK leaving the single market, it is important to understand the role of services in the country’s economy. We will proceed with analysing the characteristics of the UK services sector. Next, we will analyse the benefits of the UK from participation in the Single Market and what it can lose in terms of market access post-Brexit. Lastly, we

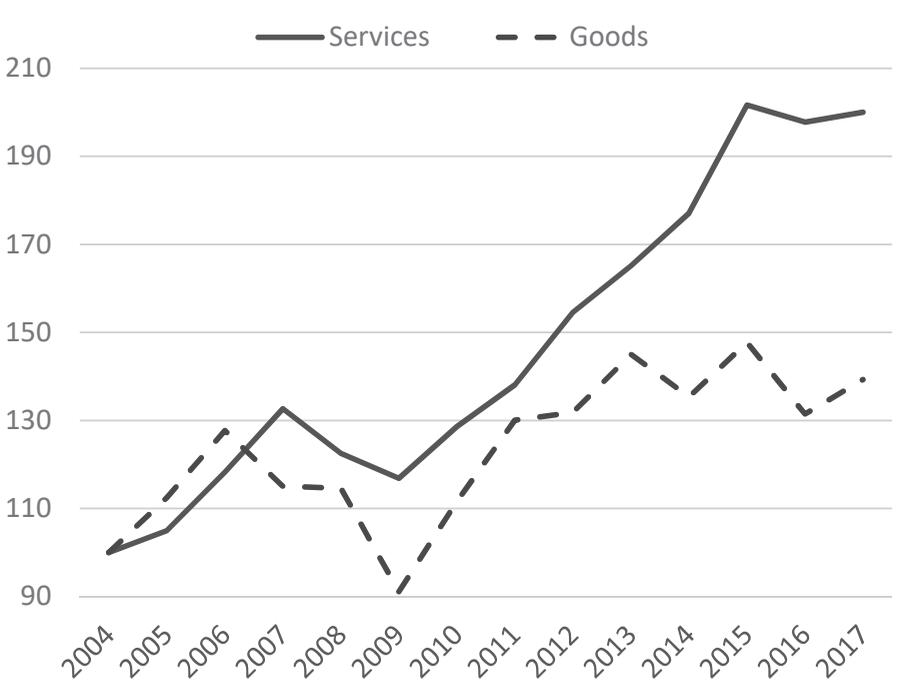
² Throughout the chapter, EU refers to EU-27 unless stated otherwise.

will discuss possible Brexit effects on the UK services trade in general and assess which services sectors are likely to see the highest increase in services trade costs.

2 UK as a services exporter

Services accounted for 45% of total UK exports in 2017, about 19 percentage points higher than on average in the EU – and their share increased post-crisis by about 7 percentage points. The services sector has played an important role in mitigating the effects of the global crisis on the UK economy as services exports have been more resilient compared to merchandise exports. Figure 2 shows that during 2004–2017, exports of services mostly grew more dynamically than exports of goods and experienced a less sharp decline in the wake of the global financial crisis.

Figure 2: Indices of UK total goods and services exports value, 2004–2017



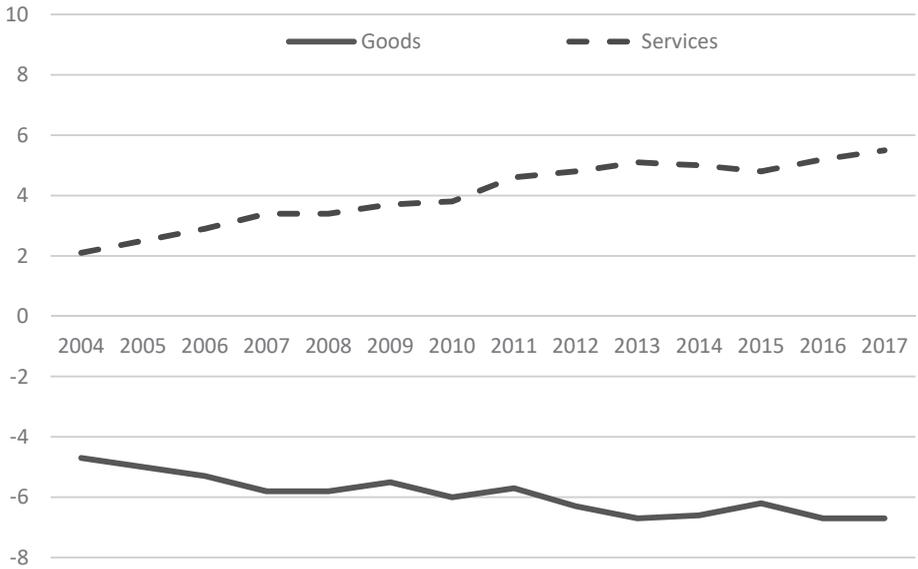
Source: Eurostat.

Figure 3 shows that UK economy differs sharply from Germany in terms of the contribution of net exports of goods and services to the current account balance. In contrast to Germany, the UK had a big deficit in merchandise trade over 2004–2017. A substantial surplus in services trade (equivalent to 5.5% of GDP in 2017) was nearly as big in terms of absolute value as the negative merchandise trade balance (–6.7% of GDP in 2017). Trade with the EU accounted

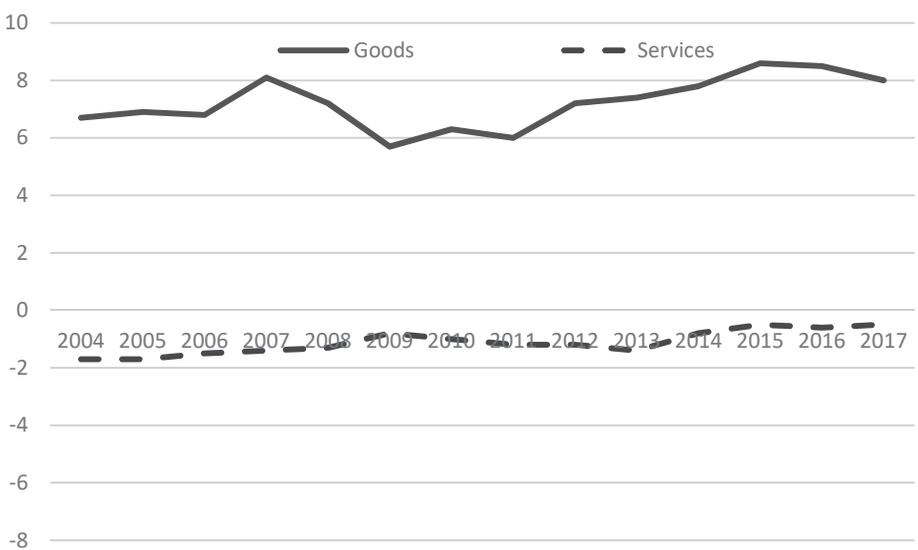
for around a half of the UK’s surplus in services trade in 2017, thus a decline in services exports post-Brexit could cause significant changes in the current account composition.

Figure 3: **Net exports of goods and services as share in GDP*, %**

UK



Germany



*Including intra-EU trade.

Source: Eurostat.

When one talks about sector specialization of British services exporters, London being a financial hub first comes to mind. But UK's is competitive in a broad range of other services, with other business services being most prominent in cross-border trade. Table 1 shows sector structures of the UK cross-border services trade with the EU. 'Other business services', which include research and development, and professional and management consulting services, account for the highest shares in both exports and imports (though probably there exists some overlap between financial services and consultancy). Financial services is the second biggest sector in trade with the EU. Travel and telecommunications services are the third and fourth biggest export sectors.

Table 1: Sector structure of UK cross-border services trade (Modes 1+2) with the EU in 2016

BOP	BOP description	Exports		Imports	
		EUR mln	Structure, %	EUR mln	Structure, %
S	Total	169123.5	100.0	139549.8	100.0
SA	Manufacturing services on physical inputs owned by others	2895.7	1.7	1253.5	0.9
SB	Maintenance and repair services n.i.e	1584.4	0.9	1469.8	1.1
SC	Transport	22031.6	13.0	13293.6	9.5
SD	Travel	30410.5	18.0	13931	10.0
SE	Construction	2376.9	1.4	1456.9	1.0
SF	Insurance	7851.6	4.6	5601.1	4.0
SG	Financial services	19648.2	11.6	15256.8	10.9
SH	Charges for the use of intellectual property n.ie	6017.3	3.6	8780	6.3
SI	Telecommunications, computer and information services	23444.7	13.9	13207.5	9.5
SJ	Other business services	39888.4	23.6	50083.9	35.9
SK	Personal, cultural and recreational services	1418.2	0.8	2617.4	1.9
	Other (unallocated)	11556.0	6.8	12598.3	9.0

Source: Eurostat.

Zooming in on the other business services sector reveals that legal, accounting, management consulting, and public relations services account for the highest share of the sector's total exports (33.5% in 2016 according to WTO data). The second biggest subsector is architectural, engineering, scientific, and other technical services (14.6%), followed by advertising, market research, and public opinion polling services (10.1%). In the transport sector, air transport accounts for almost two thirds of exports.

3 Benefits of the Single Market: What is at stake for UK services trade?

As a member of the Single Market, the UK has access to a market of over 500 million consumers, the free flow of data with other EU members, and passporting rights, which allow financial companies to sell services in any EU country without having to set up a branch there. Passporting rights are a very important reason behind the use of the UK as an EU base by US and Japanese financial firms. Outside the single market, international services firms selling into a foreign market largely do so from affiliates based in the country they are exporting to.

UK services trade with the rest of the EU, at least in some sectors, is far more reliant on cross-border supply from the UK's territory into the other. Whereas 67% of UK commercial banking services supplied to the EU are exported cross-border, the same is true for only 28% of those sold to the rest of the world (Lowe, 2018).

There is also free movement of people, which is important for companies in the professional services sector who employ European staff in the UK or send workers on trips to the EU to consult clients, provide technical support to users of software products, draft legal contracts etc.

The EU has been the only group of countries to conduct multilateral services policy reforms (other countries normally carry out unilateral reforms, and the contribution of the GATS to services reform has been negligible). The Directive on Services in the Internal Market, adopted in 2006 and transposed by the Member States by the end of 2009, was intended to remove discriminatory barriers, cut red tape, modernise and simplify the legal and administrative framework and improve information exchange and cooperation of Member States. Though discriminatory barriers to services trade have remained quite significant as national regulatory regimes continue to segment services markets through heterogeneous regulations (Kox and Lejour, 2007; Borhert, 2016), many studies show the EU has achieved the most advanced services trade liberalisation among existing regional trade agreements (Francois and Hoekman, 2010; Monteagudo et al, 2012).

Box 2: Nature of non-tariff measures in services trade

Services trade, though free of import tariffs, is typically a subject of non-tariff measures and services regulations which impose significant trade costs on services providers. Regulation in services is driven by both efficiency and equity concerns due to the possibility of market failure in many services sectors, and problems of imperfect and asymmetric information (Francois, J., Hoekman, B., 2009). Peculiarity of services trade barriers in comparison with merchandise trade ones is that many trade barriers primarily affect fixed costs of service providers and are sunk market-entry costs (Kox, H., Lejour, A., 2007).

The restrictions to services supply can be classified in several dimensions:

- Affecting establishment (the ability of services suppliers to establish physical outlets in an economy and supply services through those outlets) or ongoing operations (the operations of a services supplier after it has entered the market);
- non-discriminatory (restricting domestic and foreign services suppliers equally) or discriminatory (restricting only foreign services suppliers);
- affecting prices of services or costs of service providers.

Even in the case when services regulations are not discriminatory and were designed to meet legitimate economic or social objectives, they may they still hamper trade as regulatory requirements in a given export market are additional to the ones a service provider faces at home and other export markets. Thus it is not only stringency of national product market regulations that matters, but also bilateral heterogeneity of each pair of countries.

How severely Brexit affects the UK's services trade will depend on the form it takes and what kind of a deal with the EU the UK government manages to achieve. If the UK opts for a divorce solution that precludes it from participation in the EU single market in services, it will inevitably face increased regulatory costs of trading services. An extreme outcome will be trading under the WTO rules in the case of a so-called hard Brexit, when the UK would lack any preferential access to the Single Market. While the WTO has somewhat lowered barriers to trade in services, the scope of liberalization was rather limited as many commitments under the General Agreement on Trade in Services (GATS) are non-binding. WTO members have the right to retain measures relating to qualification and licensing requirements and technical standards, so long as they are not an unnecessary barrier to trade (and there is no precise definition of "unnecessary"). In the case of financial services, members are allowed to take measures to ensure the integrity and stability of the financial system (Lowe, 2018).

As migration concerns were crucial for Brexit, this is probably the most binding constraint on the UK government and full free movement is not likely to be a part of any deal. This significantly limits available options for the UK services trade post-Brexit.

The EU's recent FTAs with South Korea and Japan offer little more than standard GATS provisions in cross-border services trade, and significantly less than single market membership. FTAs do not do much to address regulatory issues around authorizations and licensing, with the processes varying between member states.

Lowe (2018) provides examples of limited scope of services trade liberalization in EU FTAs and of heterogeneity of services trade provisions to the third countries in different EU members.

- Under EU FTA provisions, financial market access commitments only exist for data processing software, advice and support. Only firms with their registered office in the EU can accept deposits of investment funds' assets. Hungary additionally allows non-EEA companies to provide financial services solely through commercial presence in the form of a branch or subsidiary.

- With regard to insurance, EU member-states have right to restrict cross-border market access, committing to liberalize their markets only for a few specific types of direct insurance largely related to the transportation of goods. Specific reservations vary member-state by member-state.
- When it comes to the cross-border provision of legal services, most EU member-states make commercial presence or establishment a condition of market access. Some, including Belgium and Cyprus, place nationality-based conditions on representation in domestic courts and membership of the domestic bar.
- Less regulated sectors, such as accounting and book-keeping services, normally face few barriers under an FTA, but still more than if the UK remained in the single market. However, member states have their own restrictions. In Italy, for example, non-EEA accountants and book-keepers have to be based in Italy to provide services. Hungary maintains the right to place any restrictions on cross-border supply it deems necessary.

It is possible for the UK and EU to agree on more advanced services liberalisation than previous EU agreements, but in order to achieve this any preferential access to the EU market that the UK might seek would need to be part of a comprehensive agreement³, otherwise the EU would be obliged to immediately extend more favourable conditions to all the other trading partners in line with the guiding most favoured nation (MFN) principle (Borhert, 2016).

However, the available options of more comprehensive agreements, such as membership in the European Economic Area are unlikely to find much support from the UK government due to political considerations. CETA and CETA+ appear to be more realistic options, however they envisage a limited scope of services trade liberalization. The latter implies improved coverage of services, particularly financial services. The UK could possibly secure mutual recognition that covered some professional qualifications and licensing for various sectors, but any deepening of services commitments would trigger unconditional MFN clauses in the EU's other FTAs, which could be an obstacle (Catalfamo *and* Arts, 2018).

4 Possible effects of Brexit on the UK services trade

There have not been many quantitative estimates of the Brexit effects on services trade. Ebell (2017) attempted to quantify the effects of exiting the Single Market using gravity modeling and came up with 61% decrease in UK-EU services trade, which translates to a 26% fall in total UK services trade. According to her results new FTAs will not manage to offset the losses. This result could be overly pessimistic; however, it is clear that a significant reallocation of services production away from the UK is to be expected.

³ The EU has a reservation specifying that the MFN clause does not apply at all if the Union enters into a sufficiently deep relationship with a third country.

With a rise in cross-border trade barriers one could expect that fewer services would be exported through Mode 1+2, and there would be a relative increase in the proportion of services provided via a more costly commercial presence within the EU-27. The process has already started even though Brexit has not taken place yet, as political uncertainty since the referendum and failure of the UK government to find internal consensus about a deal has forced companies activate their contingency plans. It is most visible in the financial sector where more than 250 firms have moved or are moving business, staff, assets or legal entities away from the UK to the EU – and these numbers are likely to increase significantly in the near future. Banks have moved or are moving around £800 billion in assets from the UK to the EU, insurance firms are moving tens of billions of assets, and asset managers have transferred more than £65 billion in funds (Benson, Hamre and Wright, 2019).

Given the heterogeneity of services trade regulations among the EU members, UK services providers will likely face different market access conditions in each member state. As Table 2 shows, Germany is the biggest importer of British services among the EU member states (see Table 2), followed by France and the Netherlands. Regulatory divergence with these countries will play the most important role if the UK loses its access to the Single Market due to Brexit.

Table 2: **Geographic structure of UK cross-border services trade (Modes 1+2) in 2017**

Partner country	Share in total services exports	Share in services exports to the EU
USA	20.5	
DEU	7.8	15.8
FRA	7.1	14.4
NLD	6.0	12.1
IRL	5.2	10.5
LUX	4.0	8.1
ESP	3.3	6.7
BEL	2.8	5.6
ITA	2.7	5.4
SWE	2.3	4.7
DNK	2.2	4.5
Other EU	6.0	12.2
<i>EU</i>	<i>49.3</i>	<i>100.0</i>
Other	30.2	

Source: Eurostat.

The US is the most important market for UK services exporters outside the EU (20.5% of total services exports in 2017), but substantial reorientation of British services exports to this and other non-EU markets is unlikely as geography matters to services trade almost as much as to trade in goods. Eaton

and Kortum (2018) find that a standard gravity formulation with exporter-importer fixed effects captures bilateral trade both in services overall and in eight categories of services nearly as well as trade in goods, with similar distance elasticities. Evidence suggests that services exports are usually quite localized geographically due to such factors as need of face to face interactions complementing cross-border trade, inconvenience of operating in different time zones etc.

5 Services trade costs – what changes to expect post-Brexit?

In order to identify the countries with which the UK is likely to face the highest rise in trading costs post-Brexit, we use data on the STRI (services trade restrictions index) compiled by the OECD (see Box 3) at the available estimates of trade restrictiveness for EU members.

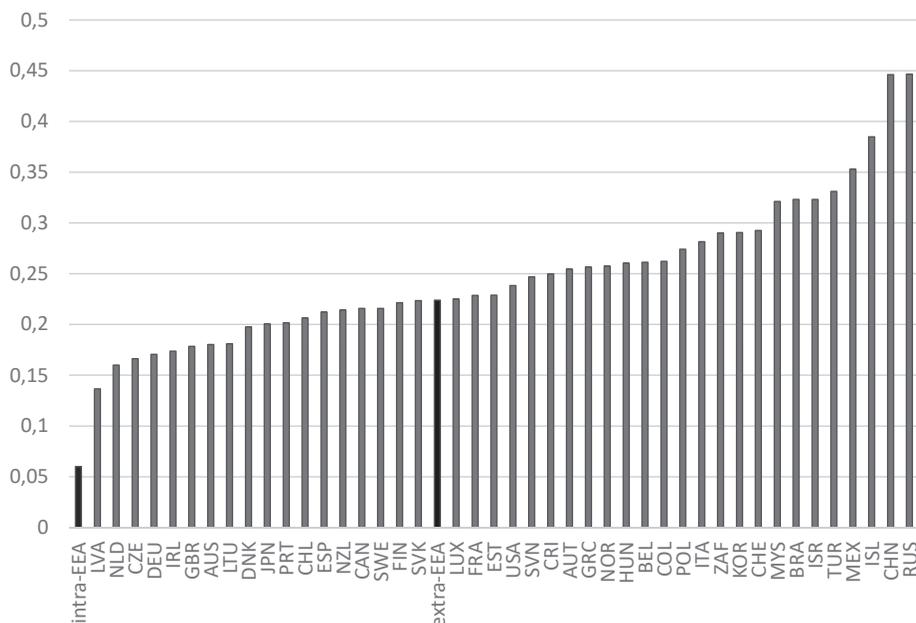
Figure 4 compares services trade restrictions of EEA member states and other countries. Inside the EEA the average STRI in 2018 was at 0.06, almost four times lower than the region's restrictions to trade with the third countries. The most restrictive countries in the sample are Russia and China. Among the EEA members there is considerable difference in terms of STRI levels: Latvia, Netherlands, and Czech Republic are among the most open countries, and Poland, Italy, and Iceland have the highest average restrictions.

Box 3: OECD STRI methodology

The OECD STRI database contains indices that are a measure of MFN restrictions and does not take into account any specific concessions. It was assembled by analysing laws and regulations in 34 OECD countries and Brazil, China, India, Indonesia, Russia, and South Africa. The policy measures are grouped under the same five policy areas in all sectors, and are turned into an index using a scoring and weighing technique that is based on a number of studies and expert meetings (see Geloso Grosso, 2015). The indices take values from 0 to 1, 1 indicating the highest NTMs (market completely closed to foreign service providers), and 0 means a fully liberalized sector.

The STRI database provides information not only on the level of restrictions in force in each country, but also on the extent to which regulatory systems in different markets resemble each other. Indices of regulatory heterogeneity are constructed by pairwise comparison of countries, measure by measure and sector by sector. The scores are aggregated using the same weights as for the STRI indices. The resulting STRI regulatory heterogeneity indices capture differences in the set of regulatory requirements by country pair and sector (Benz, 2019).

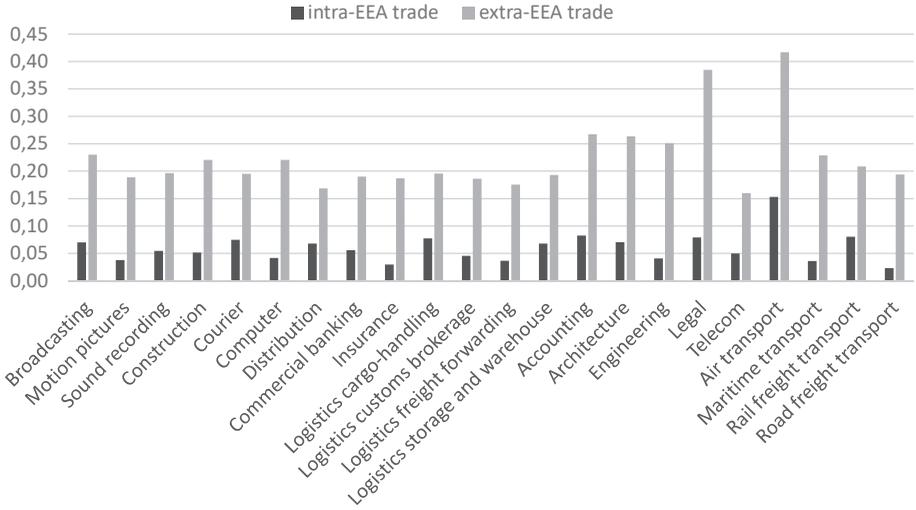
Figure 4: Total STRI by country in 2018, simple average across all sectors



Source: OECD, authors' calculations.

Zooming in on different sectors reveals that inside the EEA the highest STRI levels are observed in air transport, accounting, road freight transport, accounting and legal services (see Figure 5). Countries outside the Single Market face the highest barriers to trade with the EEA members in air transport and a range of professional services: legal services, accounting, architecture, and engineering – in these sectors the UK is likely to experience the highest increase in trade costs. The highest relative differential between intra-EEA and extra-EEA services trade restrictions was recorded in road freight, maritime transport, insurance, and engineering.

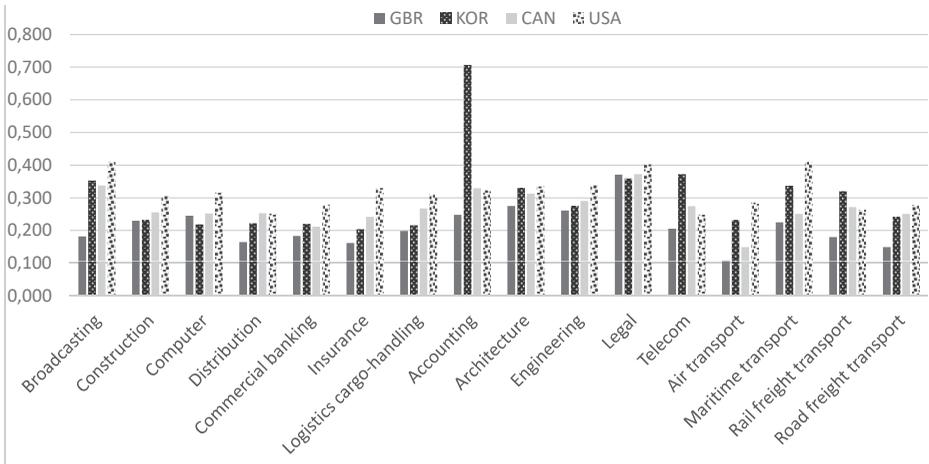
Figure 5: EEA STRI in 2018, simple average across countries



Source: OECD, authors' calculations.

Figure 6 compares the current level of restrictions the UK faces in services trade within the Single Market with restrictions in trade with South Korea (that has an FTA with the EU), Canada (CETA agreement), and USA (no FTA). The first conclusion to make is that currently the UK has the lowest barriers to trade in all the sectors and they are likely to rise post-Brexit. A magnitude of the rise will of course depend on the divorce agreement the UK manages to reach. The highest relative rise is most likely in those sectors that currently face the highest barriers under other preferential trade agreements – air transport, broadcasting, insurance, and accounting.

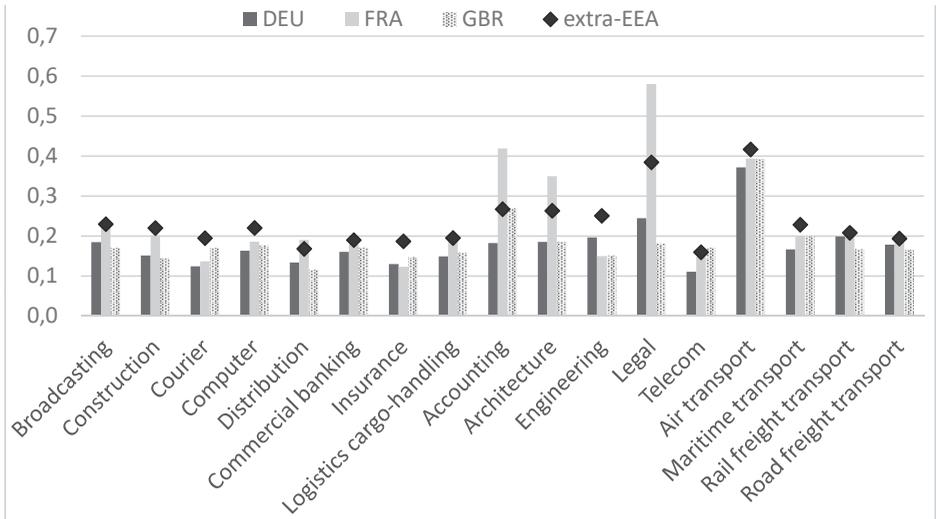
Figure 6: Regulatory heterogeneity of EEA and selected partner countries in 2018, simple average across countries



Source: OECD, authors' calculations.

Figure 7 illustrates regulatory heterogeneity among the UK and its main services trade partners Germany and France. France is more restrictive towards imports from the non-EEA countries than Germany, in particular in legal services, accounting, and architecture, where STRI values are significantly higher compared to Germany or the EEA on average. At the same time these sectors have lower values of STRI in Germany than on average in the EEA, therefore it is likely that Germany’s share in the UK exports of these services will increase post-Brexit.

Figure 7: **STRI in 2018, extra-EEA STRI values calculated as simple average across countries**



Source: OECD, authors’ calculations.

6 Conclusions

Services trade, in particular with the EU, plays an important role in the UK economy. However, it was largely omitted from the first round of Brexit negotiations and the debate in the UK itself around withdrawal from the EU regardless lobbying attempts by representatives of the British financial firms. As a member of the Single Market UK has access to a market of over 500 million consumers, the free flow of data with other EU members, and passporting rights, which allow financial companies to sell services in any EU country without having to set up a branch there. How severely Brexit affects Britain’s services trade will depend on the form it takes, however under all feasible options the UK will inevitably face increased regulatory costs of trading services.

With a rise in cross-border trade barriers there would be a relative increase in the proportion of services provided via more costly commercial presence within the EU. The process has already started even though Brexit has not yet

happened, triggered by political uncertainty and is most visible in the financial sector where more than 250 firms have moved or are moving business.

The biggest losses for the UK services sector would take place if the country crashes out of the EU without any agreement and has to trade with the bloc on the WTO terms, which envisage limited scope of liberalization under the GATS.

Concluding an FTA with the EU will still mean a significant rise in the barriers to services trade for the UK. As the EU's recent agreements with South Korea and Japan show, FTAs do not address regulatory issues around authorizations and licensing, with the processes varying between member states.

It is possible for the UK and EU to agree on more advanced services liberalisation than previous EU agreements, but in order to achieve this any preferential access to the EU market that the UK might seek would need to be part of a comprehensive agreement, otherwise the EU would be obliged to immediately extend more favourable conditions to all the other trading partners. However, politically feasible options of such agreement are deals similar to CETA, which offers limited scope of liberalization.

7 References

- Armour, J. (2017), "Brexit and financial services", *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 33, Number S1, 2017, pp. S54–S69.
- Benson, C., Hamre, E. F., & Wright, W. (2019), "Brexit & the City – the impact so far", *Ecommerce reports*, March.
- Benz, S. (2019), "Intra-EEA STRI Database: Methodology and Results", OECD, TAD/TC/WP(2018)13/FINAL
- Berden, K., Francois, J., Tamminen, S., Thelle, M. & Wymenga, P. (2009), 'Non-Tari' Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis', Final report, Ecorys.
- Berden, K., Francois, J., Tamminen, S., Thelle, M. & Wymenga, P. (2013), 'Non-Tari' Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis', IIDE Discussion Papers 20090806, Institute for International and Development Economics.
- Bochert, I., Gootiiz, B., Mattoo, A. (2012), 'Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database', Policy Research Working Paper, WPS6109, The World Bank.
- Borhert, I. (2016), 'Services Trade in the UK: What Is at Stake?' UK Trade Policy Observatory, Briefing paper 6.
- Catalfamo, J. & Arts, A. (2018), "Outside the Single Market, what kind of deal can Britain's services sector hope for?", <https://blogs.lse.ac.uk/brexit/2018/06/06/outside-the-single-market-what-kind-of-deal-can-britains-services-sector-hope-for/>.
- Cernat, L. & Kutlina-Dimitrova, Z. (2014), 'Thinking in a Box: A 'Mode 5' Approach to Service Trade', DG TRADE Chief Economist Notes, No 2014-1.
- Deardoff, A. V. (2001), 'International Provision of Trade Services, Trade and Fragmentation'. *Review of International Economics*, 9 (2), pp. 233–248.

- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J. P., Sampson T. & Reenen, J. V. (2017), 'The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects', CEP Discussion Paper No. 1478.
- Eaton, J. & Kortum, S. (2018), "Trade in goods and trade in services", forthcoming in Lili Yang Ing and Miaojie Yu, eds., *World Trade Evolution: Growth, Productivity, and Employment*, Routledge.
- Ebell, M. (2017), 'Will new trade deals soften the blow of hard Brexit?', National Institute of Economic and Social Research, January.
- Francois, J. & Hoekman, B. (2010), 'Services Trade and Policy', *Journal of Economic Literature*, 48(3), pp. 642–692.
- Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk O. & Tomberger, P. (2013), 'Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment', IIDE Discussion Papers 20130401, Institute for International and Development Economics.
- Francois, J. & Reinert, K. (1996), 'The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-Country Analysis', *Asia-Pacific Economic Review*, 2(1), May.
- Francois, J. & Woerz, J. (2008), 'Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade', *Journal of Industry, Competition and Trade*, 8(3), December, pp. 199–229.
- Geloso Grosso, M., Gonzales, F., Miroudot, S., Nordås, H.K., Rouzet, D. & Ueno, A. (2015), 'Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Scoring and Weighting Methodology', OECD Trade Policy Papers No. 177. Paris: OECD Publishing, 2015.
- Kee, H.L. & Nicita, A. (2017), 'Short-Term Impact of Brexit on the United Kingdom's Export of Goods'. Policy Research Working Paper No. 8195, World Bank.
- Kox, H. & Lejour, A. (2007), 'Trade in Services and the Dissimilarity in Domestic Regulation'. CPB NBEP, August.
- Leitner, S.M., Marcias, M., Mirza, D., Pindyuk, O., Siedschlag, J., Stehrer, R., Stöllinger, R. & Studnicka, Z. (2016), 'The Evolving Composition of Intra-EU Trade', wiiw Research Reports 414, The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw.
- Lowe, S. (2018), "Brexit and Services: How Deep Can the UK-EU relationship go?" Centre for European Reform, December.
- Montalieu, T. & Rabaud, I. (2010), 'Measurement of Restrictions in Trade in Services: A Critical Assessment', Laboratoire d'Economie d'Orleans, Working paper No. 2010–03.
- Monteguado, J., Rutkowski, A. & Lorenzani, D. (2012), 'The Economic Impact of the Services Directive: A First Assessment Following Implementation', *European Economy, Economic Papers* 456.

Der Handel mit Dienstleistungen wurde in der Brexit-Debatte vom Warenhandel überschattet. Jedoch machen Dienstleistungen fast die Hälfte der grenzüberschreitenden Exporte des Vereinigten Königreichs aus und die EU ist ein wichtiger Markt für britische Dienstleistungsexporteur. Der Austritt aus dem EU-Binnenmarkt für Dienstleistungen wird zu höheren Regulierungskosten für Handelsdienstleistungen führen und könnte erhebliche Auswirkungen auf das Volumen und die Zusammensetzung der britischen Dienstleistungsexporte haben. Der stärkste Anstieg der Handelskosten ist bei den freiberuflichen Dienstleistungen wie Rechts- und Architekturdienstleistungen, Ingenieurwesen und Rechnungswesen zu erwarten. Mit einem Anstieg der grenzüberschreitenden Handelshemmnisse würde sich der Anteil der Dienstleistungen, die über eine kostspieligere kommerzielle Präsenz innerhalb der EU erbracht werden, relativ erhöhen. Regulatorische Heterogenität zwischen den EU-Mitgliedstaaten gegenüber Drittstaaten werden zusätzliche Änderungen in der sektoralen und geographischen Struktur der Dienstleistungsexporte des Vereinigten Königreichs bewirken.

JEL Codes: L80, F13, F15

The impact of Brexit on growth and the public finances

Iain Begg

This article provides an overview of the likely economic consequences for the United Kingdom of leaving the European Union. Drawing on a variety of sources espousing diverse analytic approaches, the evidence of an adverse economic effect from Brexit is shown to be persuasive. In the short term, the UK economy has under-performed since the beginning of 2017, although the labour market has been robust. Despite the anticipated savings from reduced payments to the EU budget, the UK's public finances are likely to deteriorate because lower tax revenue will more than offset the direct savings. In the longer term, downside risks to the economy are expected to dominate.

Among the many unknowns about Brexit is quite how it will affect the economy, both of the UK and the EU-27. There has also been speculation about whether it will constitute a 'shock' of sufficient magnitude to affect the global economy adversely, at a time when there are already concerns about a slowdown and a renewed risk of financial instability. To state the obvious at the outset, there is continuing ambiguity about what form the UK's future economic relationship with the EU will take, and thus what to expect. However, there is a growing body of evidence about the adverse short-term effects of Brexit, with consequences for the public finances.

This paper looks at the economic impact of Brexit from a number of angles. It continues by looking at how economic analysis influenced the referendum. The following section considers the short-term consequences, including on the public finances, then the longer-term effects are briefly examined. Concluding comments complete the paper

1 Economics around the referendum

Unsurprisingly, the costs and benefits of EU membership featured prominently in the discourse around the 2016 referendum. The notion of 'project fear' was at the heart of the 'remain' campaign, aimed at scaring voters by emphasising the economic costs of leaving the EU. A similar tactic had been employed (successfully) two years earlier in the Scottish independence referendum. One manifestation was the short-term projection published by the Treasury¹ of an immediate slowdown in the economy, leading to rising unemployment, if the

¹ https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/524967/hm_treasury_analysis_the_immediate_economic_impact_of_leaving_the_eu_web.pdf.

UK voted to leave. Similar warnings had been issued by, among others, the Bank of England and the IMF.

Economic analysis of the short-term consequences of Brexit has been controversial, partly because of the propensity of politicians to make unwarranted claims, based either on misrepresentation or selective use of analytic findings. This allowed unsustainable propositions to become widely believed. However, short-term forecasts and scenarios also suffer from the methodological challenge of coping with a change that is sudden, largely devoid of precedent on which to draw for assumptions, and a context in which rapid policy shifts may occur.

Moreover, Brexit happened (and still is happening) in stages, rather than being a single, discrete event. There was an initial shock from the referendum result, one outcome of which was a sharp fall in the exchange rate which, in turn, seemed to give a more immediate boost to the economy than might be expected from conventional analysis of devaluations.² Nine months then elapsed before the UK triggered Article 50, notionally setting a date for leaving the EU at the end of March 2019, but the negotiations then introduced the notion of a transition during which the UK would, *de facto*, remain economically within the Union, even if politically ‘out’. The subsequent chaos round the parliamentary votes for the withdrawal deal and the extensions to the article 50 deadline added to the confusion.

It should, therefore, be no surprise that it has proved hard to capture the precise timing of different effects, all the more so when decision-makers have been unable to plot suitable courses. By contrast, economic analysis has been able to generate informative findings about longer-term effects. The dilemma is neatly captured in a comment in an Institute for Government report:³ ‘economic theory and evidence provide a much stronger basis for making long-term projections than for making short-term forecasts’.

2 The short term

The resilience of the economy in the immediate aftermath of the referendum led to unashamed gloating from pro-Brexit commentators and had the longer-term effect of casting doubt on economic analyses, however reasonable and well-founded. The repercussions of this flawed effort to influence public opinion have continued to influence sentiment about how to appraise Brexit.

Yet, the UK growth rate manifestly deteriorated: from being the fastest growing of the G7 economies in the second semester of 2016, the UK became the slowest growing in 2017, when global conditions were favourable, and the slower growth has persisted in recent quarters. Despite the lacklustre growth, the labour market has been much more robust: total employment over this period has continued to rise and is now the highest ever, while unemployment

² <https://paperity.org/p/80597634/making-sense-of-the-costs-and-benefits-of-brexit-challenges-for-economists>.

³ *Op cit.*

has now fallen to the lowest rates since the early 1970s. There is, though something of a puzzle about labour productivity which has stagnated for a decade. Concerns about productivity arise in many other EU countries, but the UK is the outlier. Other problems include an external deficit which has lasted for several years and only slow improvements in the public finances.

Revised thinking about stagnating productivity being a permanent shift, rather than an aberration following the financial crisis of a decade ago, led the OBR (the UK budgetary ‘watchdog’) to alter its assumptions about the underlying growth potential of the economy. It is now assumed to be 1.5%, down from the 2.5 rate assumed previously.⁴ A plausible explanation is the low rate of investment, now languishing at the bottom end of the G7 league table. Indeed, the latest business investment data show a further fall in business investment in the last quarter of 2018.⁵ A commentary in the statistical release is pointed: ‘this is the fourth consecutive quarter-on-quarter fall in business investment and the first time this has happened since the economic downturn of 2008 to 2009.’ Ironically, given its salience in the referendum rhetoric, a decline in the net inflow of EU workers may also have contributed to slower growth by limiting the supply of more skilled labour. Moreover, as a recent assessment by Chris Giles of the *Financial Times* reveals, the track-record of many independent forecasters on the effects of the referendum result has been quite impressive.⁶ He notes the UK economy has grown by 1.5 percentage points less than had been forecast by the Bank of England prior to the referendum, in May 2016, despite faster global growth which would have been expected to boost the UK. Giles also mentions how more politically motivated assessments – he cites the overly pessimistic Treasury projections and the highly optimistic ones generated by the group of Economists for Brexit – have been shown to be less accurate.

Research by John Springford⁷ for the *Centre for European Reform*, using a technique of calibrating UK economic performance to that of peer economies (‘doppelgangers’), suggests UK GDP is now 2.5 percentage points lower than it would have been had the referendum result been for ‘remain’. Similar work by Goldman Sachs⁸ on modelling the impact of different short-term scenarios emphasises the scope for the UK to recover if it remains in the EU, with most of the losses of the post-referendum period likely to be recouped. Their finding also highlight the discrepancy between the UK and the EU in the event of no deal being the outcome: for the UK, there would be a sharp loss of confidence, a steep fall in the exchange rate and a GDP loss of up to 5.5%, whereas for the EU it would be a 1% loss.

Uncertainty engendered by the exit negotiations has played a part, deterring investment and leading some corporations – especially in the financial and

⁴ <https://www.ft.com/content/e0ae58a6-cf95-11e7-9dbb-291a884dd8c6>.

⁵ <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/bulletins/businessinvestment/octobertodecember2018revisedresults>.

⁶ <https://www.ft.com/content/534e108a-4651-11e9-b168-96a37d002cd3>.

⁷ <https://www.cer.eu/insights/cost-brexiteu-december-2018-towards-relative-decline>.

⁸ <https://uk.reuters.com/article/uk-britain-eu-goldmansachs/brexit-has-cost-britain-nearly-2-5-percent-of-gdp-goldman-sachs-idUKKCN1RD1T8>.

business services sector – to relocate certain business units in EU-27 countries. Hitherto, this has been a trickle, rather than a flood, but some recent analyses from the City of London have become more alarming. Thus, one estimate points to nearly £1 trillion of financial assets having left the UK. This recent study by *New Financial*⁹ found that 275 financial companies had moved activity away from London to other EU financial centres. Asset managers have favoured Dublin, while investment banks have preferred Frankfurt, with moves to Paris, Luxembourg and Amsterdam also occurring. While relatively few UK jobs have so far been lost – the think tank estimates some 5,000 – the analysis suggests that there is much more to follow.

Although the study also concludes ‘there is no question that London will remain the dominant financial centre in Europe for the foreseeable future’, it points out that the £800 billion in assets displaced from the banking sector is 10% of the UK total. If this trend continues, it is likely to diminish the UK trade surplus in financial services and reduce UK influence in financial regulation. This matters, because the sector has a triple significance for the UK: it is a source of economic activity and jobs; it makes a substantial contribution to net exports; and it is an important source of tax revenue.

In the manufacturing sector, Japanese inward investors have expressed their dismay about not just the prospect of barriers to exporting to the EU-27, but also highlighted the deleterious effects on supply networks organised on just-in-time principles. The car industry, a success story of recent decades because of the impact of FDI, is particularly vulnerable because of fears of tariffs if the UK exits the customs union.

A less obvious impact of Brexit is the social tensions it has fomented and the prospect of damage to social cohesion. The likely regional incidence of Brexit is also at issue in a country in which the dominance of London is already a cause of imbalance in the economy. London has hardly any manufacturing, but a very prominent financial and business services sector, whereas parts of middle and northern England have concentrations of industries dependent on exports to continental Europe. The evidence on the likely regional impacts is mixed and sometimes contradictory, depending on how Brexit is assumed to affect the sectors of activity crucial to local or regional economies. An early study by Dhingra, Machin and Overman¹⁰ predicts the most negative effects will be in localities in the South of England and in urban areas – including London – and notes the irony that most of the worst affected areas also voted for Brexit. However, researchers at the University of Birmingham¹¹ find the most negative effects in North East England, while London will be less affected. This work expects financial services to be less hit.

In summary, no single short-term effect is paramount, but the accumulation of smaller effects could be significant for the UK economy. There is, however, a consensus about the likely adverse consequences of an acrimonious, no-deal

⁹ <https://newfinancial.org/the-impact-of-brexit-on-the-city/>.

¹⁰ http://eprints.lse.ac.uk/85602/1/161017_NIESR_Brexit_Final.pdf.

¹¹ <https://theconversation.com/how-brexit-will-hit-different-uk-regions-and-industries-91287>.

exit by the UK, especially if it disrupts routine cross-border activities. There has been widespread speculation in the British media about flights being grounded, medication for cancer treatment being held up, long queues at the ports and a plethora of other problems. Some of these claims are exaggerated, but they also disguise a hidden cost of Brexit arising from preparations by both public and private actors to guard against the disruption stemming from a no-deal Brexit.

3 The public finances

The effect of Brexit on the UK's public finances will depend on opposing factors. There will, first, be a direct benefit to the UK from lowering its payments into the EU budget. Although the longstanding British rebate has meant that the UK generally makes the smallest contribution to 'Brussels', as a proportion of GDP, of any Member State, it is still a substantial sum, reaching 15–17 EUR bn in recent years. EU spending in the UK, principally for direct payments to farmers, provides some offset, but the net contribution is still of the order of 10–12 EUR bn per annum. Long-term, this is a potential saving to British tax-payers of the order of 0.4% of GDP.

However, if the UK economy grows more slowly as a result of Brexit, there is likely to be deterioration in the public finances. According to the Office for Budget Responsibility in its autumn 2018 assessment of the economy, the annual deterioration since the 2016 referendum, has been greater than the net payment to the EU, although much of this is attributable to building slower productivity growth into the projections. Tax revenue as a proportion of GDP has been around 37% in recent years which, for an economy of roughly £2 billion means that every percentage point of additional GDP translates into revenue of £7.4 billion.

Springford's findings¹² emphasise the loss to the public finances which he estimates has now reached £19 billion per year – more than the highly influential, though greatly exaggerated, windfall gain claimed by the 'leave' campaigns. It is important to stress, too, that these are likely to be permanent losses, because it would take above average growth for a number of years for the short-term hit to the economy to be reversed.

4 The longer-term

In an overview of existing studies, the Institute for Government¹³ finds only one which anticipates any macroeconomic gains from Brexit, but also notes the considerable range of negative outcomes, depending on the assumptions underlying the research. The one outlier, by Economists for Free Trade¹⁴,

¹² Op cit.

¹³ <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/Economic%20impact%20of%20Brexit%20summary.pdf>.

¹⁴ <https://www.economistsforfreetrade.com/wp-content/uploads/2018/03/Alternative-Brexit-Economic-Analysis-Final-2-Mar-18.pdf>.

derives much of the projected gain from opportunities for de-regulation, an assumption heavily criticised by other contributors. Five dimensions are arguably relevant in assessing the future UK-EU relationship:

- Diminished access to the EU market because of tariffs or other constraints on exports of goods, or regulatory divergence affecting services trade. The latter is likely to weigh more heavily because successive rounds of trade liberalisation have left tariffs much reduced, although current US policy could change the parameters.
- Opportunities to strike new trading arrangements with other partners, but it is not as simple as just agreeing new deals, because the UK already has access to such deals struck by the EU and will not have the same bargaining clout acting on its own.
- Developments in flows of factors of production. There will be at least some rebalancing of migratory flows away from EU nationals, and some scope for a shift to other nationalities. Direct investment flows will also be affected, for example by deterring third country investors concerned to invest in the UK as a gateway to the EU single market.
- Macroeconomic developments affecting key variables such as the exchange rate or country risk in credit markets.
- The scope for changing the UK regulatory regime to one which is more closely attuned to UK preferences and interests. This will be tempered by the need to conform to international standards, and may require the UK to make strategic choices about whether to stick with the EU model, shift to that of the US or attempt some sort of go-it-alone approach. Ivan Rogers, the former UK Ambassador to the EU who resigned shortly after Article 50 was triggered, has been very explicit in this regard.¹⁵ He points out that the overwhelming majority of exporting companies are 'alarmed at the prospect of being excluded from the key private sector standard setting bodies, which sit outside the EU structures, but only have national members from within the EU and EEA'. The key implication is that notional power to regulate, is not the same as effective sovereignty.

A government internal assessment, only published at the insistence of the House of Commons Brexit Committee¹⁶, concluded that the UK economy would be worst off under WTO terms, somewhat better if it had a free trade agreement with the EU and least affected if it had a closer, EEA style arrangement. These findings largely accord with mainstream academic studies using a variety of analytic approaches. The UK government also conducted a longer term analysis¹⁷, published just prior to the initial agreement between the UK and the EU of the withdrawal deal.

¹⁵ <https://policyscotland.gla.ac.uk/blog-sir-ivan-rogers-speech-text-in-full/>.

¹⁶ <https://www.parliament.uk/documents/commons-committees/Exiting-the-European-Union/17-19/Cross-Whitehall-briefing/EU-Exit-Analysis-Cross-Whitehall-Briefing.pdf>.

¹⁷ https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/760484/28_November_EU_Exit_-_Long-term_economic_analysis_1_.pdf.

A striking statement in a document meant to underpin government policy is: ‘higher barriers to UK-EU trade would be expected to result in greater economic costs’. Noting that the sectoral effects will be very varied, estimates of some of the trade costs are quite pronounced, depending on the scenario examined – see table 1, which shows the range of likely additional costs. While the uncertainty about the effects of Brexit is evident from the wide range in many of the estimates, it is noteworthy that they all emerge as costs, not potential benefits.

Table 1: Costs by sector under different scenarios (% of value of trade compared with status quo)

	No deal	Theresa May deal	EEA
Manufactures	9–17	0–1	3–7
Agri-food	29–42	1	4–9
Services	5–18	4–12	1–4
Financial services	4–22	2–9	4–22
Network industries	3–15	0–2	1–8

Source: UK Government.¹⁸

5 Conclusions

After initially proving more resilient than some had expected, the UK economy slowed in the aftermath of the 2016 referendum result and is projected to grow at a slower rate than if the result had been ‘remain’. The effect is not dramatic, although because, at the time of writing, the UK had neither exited the EU nor arrived at a clear definition of its future relationship with the bloc, there is as yet no hard evidence on how Brexit will affect the economy.

The central message from mainstream economic analyses is, nevertheless, both plausible and negative: the greater the barriers between the UK and the EU-27, the bigger the relative losses for the economy. More worrying for the British economy is the interplay between the direct effects of Brexit and longer run trends. Lower potential growth could, for example, become lower still if Brexit deters skilled immigrants or growth enhancing inward investment.

Commenting on the various concerns about the global economic outlook, the OECD observes ‘Brexit is also an immediate downside risk. We have already seen a clear dent in the growth rate of investment in the UK since the Brexit referendum. And the costs of a no-deal would be significant. According to our estimates, it could amount to 2% of GDP for the United Kingdom by 2020 already’.¹⁹

¹⁸ Op cit.

¹⁹ <https://oecdecoscope.blog/2019/03/06/global-growth-is-weakening-coordinating-on-fiscal-and-structural-policies-can-revive-euro-area-growth/>.

These findings have a number of implications:

- The economic impact on Brexit on the UK will be felt in diverse ways and over different time scales, but these have an unfortunate tendency to be conflated in much of the public debate. As a result, the separation, notably between transitional and permanent effects, has been blurred.
- The transitional effects range from the settlement of accounts with the EU to the costs of adaptation, with the latter borne by private agents as well as the public sector. Permanent costs are likely to be reduced growth from diminished access to export markets and less robust public finances.
- Uncertainty has been a feature not only of the negotiations, but also of the decision-making by economic actors, contributing to the adverse economic impact. In particular, the fall-off in business investment can be seen as a direct result of Brexit.
- Although the UK is predominantly a service sector economy, the effects of Brexit on certain key manufacturing industries will be important. Those locked into complex supply chains could easily see quite extensive disruption.
- Longer-term, the UK economy could change towards deregulation, but it is far from obvious this would be acceptable to UK citizens. The early, muted threat of 'Singapore on the North Sea' if the UK does not obtain a satisfactory deal rapidly disappeared when confronted with the political realities of negotiation. Nor was it what people voted for in the referendum.
- No single economic consequence of Brexit, on its own, would be critical, but when cumulated, the effects could be quite marked, recognising how many are intrinsically negative.
- Overall the risks are nearly all on the downside, including for the global economy.

Economically, Brexit is not just a gamble offering unattractive odds, but also one that could have negative political repercussions. From the standpoint of economic analysis, it makes little sense.

Der Beitrag bietet einen Überblick der wahrscheinlichen Folgen eines EU-Austritts für das Vereinigte Königreich. Auf Basis diverser Quellen, die verschiedenen analytischen Ansätzen entspringen, wird gezeigt, dass die empirische Evidenz nachteiliger ökonomischer Effekte des Brexits eindeutig ist. In der kurzen Frist hat die britische Wirtschaft seit 2017 bereits eine unterdurchschnittliche Performance aufgewiesen, obwohl der Arbeitsmarkt sich bislang vergleichsweise robust gezeigt hat. Trotz erwarteter budgetärer Einsparungen durch die Verringerungen von Zahlungen in das EU-Budget werden sich die britischen Staatsfinanzen wahrscheinlich verschlechtern, da das verringerte Steueraufkommen direkte Ausgabeneinsparungen überkompensiert. In der längeren Frist besteht die Erwartung, dass Abwärtsrisiken für die britische Wirtschaft dominieren.

JEL Codes: E61, E65, F15, F45, F55

Brexit and its effects on EU and UK labor markets¹

Alfred Stiglbauer

When the United Kingdom leaves, the European Union will be significantly smaller in terms of population and labor market size. Immigrants form a large part of the UK population. They come from both EU and non-EU countries. Since 2004, there was a strong inflow from workers from the New Member States (mostly from Poland and Romania). In contrast, the share of UK nationals in the EU-27 is small and the increase over the past 15 years was relatively low. In absolute terms, most UK citizens live and work in Spain, France and Ireland. Brexit will end the free movement of people and workers, but migration restrictions after Brexit will primarily affect future labor mobility, while current immigrants from the EU to the UK and vice versa are likely to retain their status.

Brexit affects labor markets not only through migration but also through trade linkages. In this respect, the uncertainty regarding the future trade regime between the UK and the EU is large. To date, it remains unclear whether the UK ratifies the November 2018 withdrawal agreement and whether the EU and the UK will enter into a free-trade agreement. Empirical studies predict that the negative trade and GDP effects of Brexit are larger in the UK than the EU as a whole, but the range of results is large, depending on the assumptions about the future trade regime.

These uncertainties carry over to the labor market effects which are rarely dealt with explicitly in the literature. The available evidence suggests that the long-run employment and real wage effects on the EU are small even in the case of a hard Brexit (between -0.2% and -0.7% relative to the base line). In the short run, a hard Brexit could lead to a significant slowdown in economic activity, especially in the UK. This would imply an increase in the UK unemployment rate between 1 and $3\frac{1}{2}$ percentage points and much smaller effects in the EU.

1 Introduction

This article deals with the labor market consequences of the United Kingdom's exit from the European Union. The labor markets are connected by migration between the two regions and by trade linkages. Brexit will affect migration due to future restrictions on the free movement of people and it will affect labor market outcomes via reductions in trade and aggregate income. While there are many studies trying to quantify the impact of Brexit on trade and GDP, only a few discuss labor market effects explicitly. In this contribution the available evidence is summarized.

Depending on how Brexit will actually happen, most studies on the subject predict detrimental economic effects which are larger for the UK than for the

¹ Data cut-off date: 30 April 2019.

EU as a whole. While these studies project primarily the long-term effects that Brexit will have on trade and GDP, a discussion of the labor market effects must also consider short-term impacts because some negative effects like a possible increase in unemployment are rather short-to-medium term consequences.

This article is structured as follows: Section 2 compares the labor markets of the UK and the EU, shows evidence on EU migration to the UK and vice versa. Section 3 discusses the consequences of Brexit for trade and future migration. Finally, section 4 is devoted to the economic effects of Brexit in the long and the short-to-medium run, especially for labor market outcomes.

2 Labor market interdependencies between the UK and the rest of the EU

Until now, the UK is a member of the EU and an integral part of its Single Market which allows not only for free movement of goods, services and capital, but also for free movement of people and workers. For this reason, there are many demographic and labor market interdependencies between the UK and the rest of the EU (EU-27).

2.1 Stylized facts on the EU and the UK labor markets

When the UK leaves, the EU will be significantly smaller in terms of population and labor market size (see table 1). Labor market participation is higher in the UK while the UK unemployment rate, in turn, is substantially lower than in the EU.

Compared to the EU average, the shares of foreign nationals in the UK population and labor force are relatively high. In contrast to the EU, the unemployment gap between foreigners and nationals is small in the UK, which suggests that the British labor market could integrate foreign labor relatively well. Employment protection for regular contracts in the UK is low, and the UK labor market exhibits fewer signs of “duality” (as indicated by a small share of workers in limited-duration contracts). In terms of formal education, the UK labor force is relatively more highly educated than that of the the EU on average; in particular, the UK labor market has a larger share of workers with higher education. Relatively few UK workers are employed in industry; in contrast, the employment share of private services is higher than in the EU.

Table 1: **The UK and EU labor markets in comparison (2018)**

	EU-27	UK
Demographics:		
Total population (in millions)	446.1	66.3
Working-age (15–64 years) population (in millions)	285.6	41.7
Share (percent) of non-nationals (total population)	7.4	9.5
Share of EU-27 nationals in the UK (total population)	–	5.5
Share of UK nationals in the EU-27 (total population)	0.2	–
Labor markets:		
Participation rate (15–64 years)	73.1	77.9
Labor force (in millions)	208.8	32.5
Employment (in millions)	193.3	31.1
Share of foreign workers in labor force	8.3	11.3
Unemployment rate	7.4	4.1
Unemployment rate of foreign workers	12.5	4.6
Employment protection (regular contracts)	2.5	1.6
Share of workers in limited duration contracts	15.7	5.6
Share of workers with higher education (ISCED 5–6)	31.9	42.9
Share of workers with medium qualification (ISCED 3–4)	48.8	40.8
Share of workers in industry (NACE B-E)	16.3	9.2
Share of workers in private services (NACE G-N)	43.2	51.9

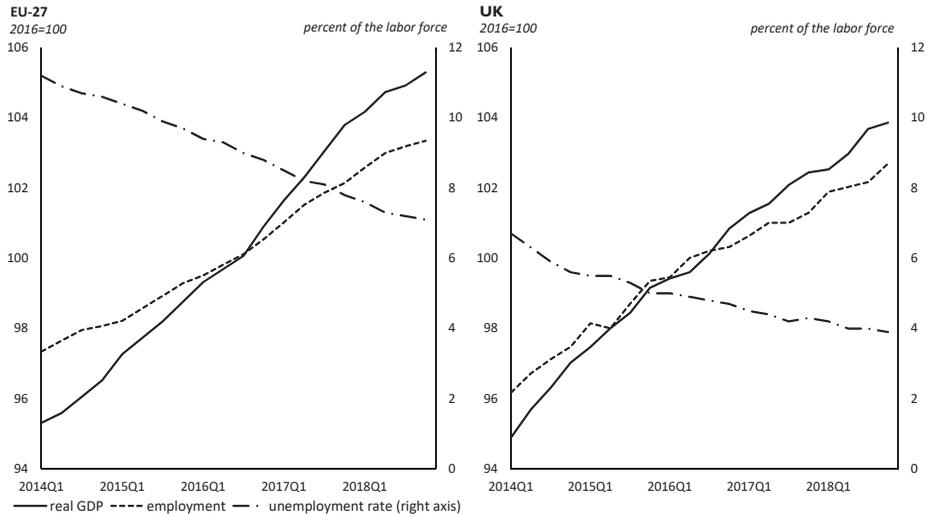
Notes: The data on educational attainment are for 2017. Employment protection (OECD employment protection legislation indicator for regular contracts, version 3, average of 22 EU countries) refers to 2013 or 2014. All other numbers refer to the annual average of 2018.

Source: Eurostat population statistics, Labour Force Survey and ESA 2010; OECD.

Figure 1 reveals that real GDP and employment growth in the UK were more dynamic than in the EU in the years preceding 2016. Since 2016, UK economic growth and employment growth have been lagging behind the EU. Unemployment rates have been declining in both labor markets.

Figure 1: **Recent labor market developments in the EU and the UK**

Real GDP, employment and unemployment



Source: Eurostat. Seasonally adjusted data.

2.2 Migration to the UK

Population data² indicate that, in 2018, 9.5% of the UK population were non-nationals (figure 2). 5.8% (3.9m) were from the EU-27 and 3.7% (2.4m) from outside the EU. With over 1m (or 1.5%), residents from Poland constitute, by far, the largest immigrant group, followed by Irish, Romanian and Italian citizens (right part of figure 2). The mix of EU immigrants in the UK consists of immigrants from the “old” (EU-15) as well as from the New Member States (EU accession in 2004 and 2007, respectively).³

For comparisons over time, it is better not to refer to nationality but to the country of birth because of naturalizations. This applies especially to migration to the UK from outside the EU because most naturalizations were granted to people from outside the EU.⁴ Table 2 and figure 3 show how population growth evolved since between 2006 and 2018.⁵ Since 2006, average annual net immigration was close to 250,000 and was almost equally distributed between immi-

² Population and labor force data for the UK have several shortcomings. Eurostat data are regarded as the best source (Wadsworth et al, 2016). See the report by the House of Lords (2017) for a discussion of the relative strengths and weaknesses of various data sources.

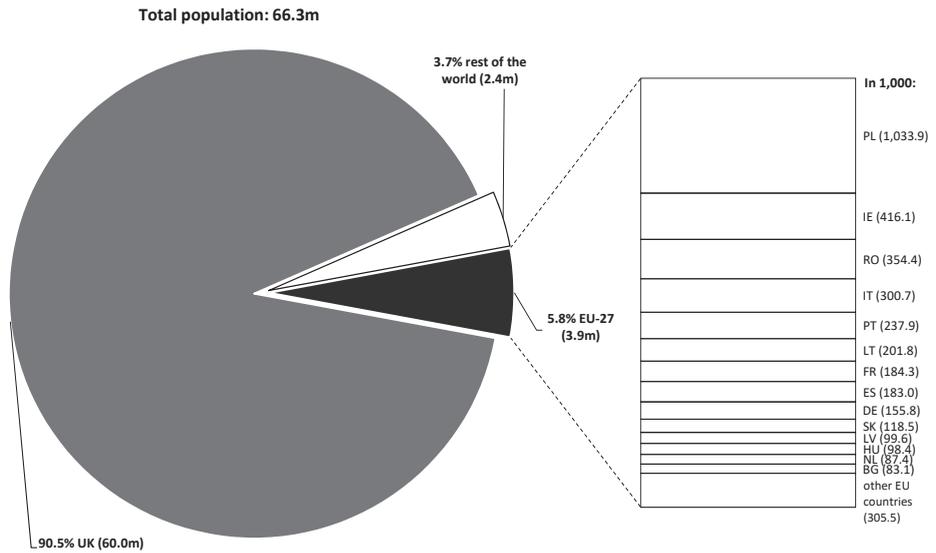
³ The number of Austrians in the UK was 29,600.

⁴ According to Eurostat, almost 88% of all acquisitions of UK citizenship between 2013 and 2017 were for people from outside the EU. In 2017, the two most important source countries were India and Pakistan (<https://migrationobservatory.ox.ac.uk/resources/briefings/naturalisation-as-a-british-citizen-concepts-and-trends/>).

⁵ The calculation of the growth of people from the New EU Member States is only possible since 2006.

gration from the EU-27 (+128,000) and from the rest of the world (+118,000).⁶ Annual population growth from the New Member States was about 95,000 – almost three times the number of EU-15 countries.

Figure 2: UK population 2018 by nationality



Source: Eurostat population statistics.

Population statistics allow us to depict immigration growth from the EU-27 countries since 2004 by detailed nationality (left part of figure 3). In contrast to other countries, the UK did not put restrictions in place in order to delay free movement of workers from the New Member States. As a result, it attracted large numbers of immigrants from there. With over 900,000, the population increase of Polish nationals was largest, followed by 300,000 immigrants from Romania and almost 200,000 from Lithuania. Sizeable numbers of migrants came also from Portugal, Italy and Spain. In total, the number of immigrants from the EU-15 increased by 36% and those from the New Member States by 217%, respectively.

⁶ While the various data sources are consistent regarding immigration from the EU, there are considerable discrepancies with respect to immigration from outside the EU. The UK Office of National Statistics (ONS) reports substantially higher immigration from outside the EU. Wadsworth et al. show much larger net immigration numbers for people from the rest of the world, ie about 200,000 pa between 2000 and 2015, based on ONS statistics (see also House of Lords, 2017). Immigration from outside the EU was sizeable also in the decade before 2000. In any case, while the relatively high immigration from the EU is a more recent phenomenon, immigration from the rest of the world has played a considerably higher role in total, mainly due to the UK’s ties to its former colonies.

Table 2: **Population growth in the UK 2006–2018 (in 1,000)**

Population increase of...	total	per year
UK-born	1 524.8	127.1
All Foreign-born	2 955.8	246.3
All EU-27-born	1 536.2	128.0
New Member States (EU-10)	1 135.4	94.6
EU-15 countries	400.8	33.4
Rest of the world	1 419.7	118.3
Total	4 482.3	373.5

Note: The numbers refer to the population aged 15 years or above. Categories are by country of birth.

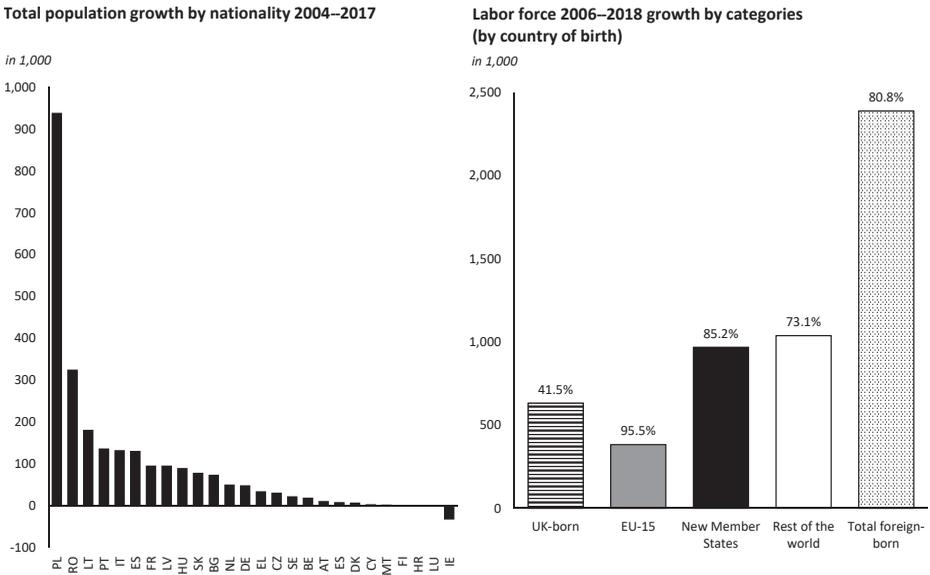
Source: Eurostat (Labour Force Survey).

The right part of figure 3 displays labor force growth from various regions, both in absolute terms (the height of the bars) and relative to population growth (percentages on top of the bars). The high percentages for the EU-15 and the New Member States (96% and 85%, respectively) suggest that EU immigration is primarily driven by the motive to work in the UK.

Net immigration numbers conceal larger gross flows. For example, between 2013 and 2017 annual gross immigration and gross emigration from and to the EU-27 were 245,000 and 103,000, respectively. Possibly because of the Brexit referendum result and the associated uncertainties, gross immigration has declined since 2016, while gross emigration has clearly risen. For 2018, the Labour Force Survey statistics show even a decrease in the number of foreigners in the UK labor force which was particularly large in the group of workers from the New Member States.

Immigrant workers from the EU are concentrated in inner and outer London and in the rest of Southeast England. They mainly work in manufacturing, trade, accommodation and food services, health & social services and construction (Wadsworth et al, 2016; House of Lords, 2017).

Figure 3: Population and labor force growth in the UK since 2004



Notes: Left panel: No working age data available. For CZ, ES, LU, LT and SK growth numbers refer to the 2005–2017 period. Right panel: Growth is depicted from 2006 onwards as before this year separate data for New Member States and the rest of the world are unavailable. The percentage figures on top of the bars indicate the share of labor force growth relative to population growth (see table 2).

Source: Eurostat (left panel: population data; right panel: Labour Force Survey).

Information on the skill-level of EU-immigrants is rather contradictory.⁷ According to Wadsworth et al, EU immigrants are on average more highly educated than UK-born residents;⁸ the immigrants from the New Member States have predominantly a medium skill level. In contrast, the House of Lords reports data from the Annual Population Survey according to which the share of EU citizens with low skills (24%) was much higher in 2016 than of UK nationals (10%); the opposite holds for high skills where the incidence among EU workers was 20% and 28% for UK-born workers. In this statistic, the skill-level is derived from occupation, not from educational attainment. The huge differences in the data may thus partly be reconciled with EU immigrants taking up jobs that are beneath their educational and skill level. It seems that this is especially the case for workers from the New Member States.⁹

What was the effect of immigration on the UK labor market? In contrast to populists' claims, there was "[...] no or little impact on the overall employment and

⁷ Unfortunately, the LFS statistics published by Eurostat do not contain information on both education and citizenship (or country of birth).

⁸ Results from LFS micro data. The classification is based on the age where education is completed and not on an educational degree.

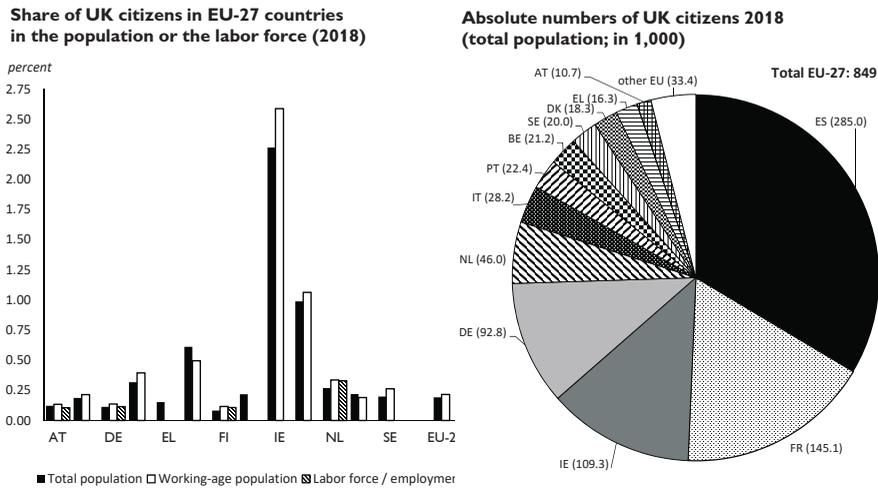
⁹ <https://migrationobservatory.ox.ac.uk/resources/briefings/migrants-in-the-uk-labour-market-an-overview/>.

unemployment outcomes of the UK-born workforce” (Migration Advisory Committee, 2018). Wadsworth et al (2016) analyze detailed regional data and find no correlation between regional immigrant share increases on the one hand and unemployment rates and real wages of UK-born workers on the other hand. However, the Migration Advisory Committee suggests that there were small negative employment and wage effects on the lower-skilled UK-born workers.

2.3 Migration from the UK into the EU

The share of UK citizens living and working in the rest of the EU is comparably low. Their average population share in the EU-27 is about 0.2% (left panel of figure 4). Population shares are higher in countries with a geographical proximity to the UK. They are particularly large in Ireland and Luxemburg, but also in Spain, Denmark and the Netherlands the corresponding shares of British citizens are clearly above the EU average. Finally, for those countries where labor force or employment data by nationality are available¹⁰ these are similar to the population shares.

Figure 4: **Workers from the UK in the EU-27**



Notes: (Left panel) Only countries where at least one of the shares is more than 0.1% are shown. Working-age population data for AT and FI refer to 2017. Labor force or employment data (mostly administrative data; IE: Labour Force Survey) are only available for some countries and were provided by National Central Banks. They refer to 2018 (AT), 2017/18 (DE), 2017 (IE, NL) and 2016 (FI). Source: Eurostat (population data), OeNB (labor force / employment data).

¹⁰ Mostly from administrative data collected by the author. See the notes to the figure.

Almost three quarters of the 0.85m British citizens living in the EU-27 are concentrated in four countries: Spain¹¹, France, Ireland and Germany. The rest of the British emigrants is scattered geographically over other EU countries whereby emigration to the New Member States is negligible (right panel of figure 4).¹² For this reason, it does not come as a surprise that migration from the UK into the EU was not very dynamic in recent years. Since 2004, the number of UK citizens in the EU-27 countries has risen by about¹³ 27%.

3 Brexit dimensions

Before we turn to the economic consequences of Brexit, it is important to understand what actually happens when the UK leaves the EU. Given the task of estimating Brexit's impact on the economy, authors are not only faced with model uncertainty (ie the uncertainty surrounding economic predictions when the policy change is known) but also with genuine uncertainty about the policy change itself. At the date of this article, it remains unclear whether the UK parliament will ratify the withdrawal agreement from 25 November 2018.¹⁴ In addition, there are further uncertainties about the future economic relations between the EU and the UK, for example, whether there will be a free-trade agreement between the two regions. This section deals first with some of the most important dimensions of Brexit scenarios and subsequently with the status of EU immigrants in the UK (and vice versa).

3.1 Brexit and trade

The EU and the UK economies are interconnected in multiple ways, but the focus of the discussion is on the trade relations between the two regions.¹⁵ After Brexit, free movement of goods and services between the regions will no longer be granted as it is under the Single Market and the EU Customs Union. Furthermore, as the Customs Union foresees a common trade policy

¹¹ A considerable share of the UK citizens living in Spain are retirees (note that the total population share is higher than that of the working-age population). According to a newspaper article, retirees constitute about one third of all UK citizens in Spain (<https://www.theguardian.com/politics/2017/jan/18/retired-britons-eu-return-campaigners-pensioners-spain-healthcare>).

¹² In 2018, there were 10,700 UK citizens living in Austria; about 5,300 were registered as employees or unemployed.

¹³ The Eurostat population data are incomplete and do not permit a calculation of the increase in the number of UK citizens for every country.

¹⁴ https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/759019/25_November_Agreement_on_the_withdrawal_of_the_United_Kingdom_of_Great_Britain_and_Northern_Ireland_from_the_European_Union_and_the_European_Atomic_Energy_Community.pdf, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/the_withdrawal_agreement_explained.pdf.

¹⁵ In 2018, 46% of all UK goods exports went to the EU and 53% of all goods imported to the UK came from the EU.

against third countries, the UK would have to re-negotiate trade agreements with countries outside the EU.

In the literature on the economic consequences of Brexit, the distinction between a “soft” and a “hard” Brexit is widespread. A soft Brexit scenario is typically based on the assumption of a free-trade agreement (FTA) between the EU and the UK (eg Felbermayr et al, 2018). Although there would be zero tariffs, non-tariff barriers to trade (NTBs) are likely to increase. A hard Brexit assumes that the general rules of the World Trade Organization (WTO) apply. WTO rules would imply positive tariffs and even more NTBs for British exports to the EU and vice versa (Dorninger et al, 2018). The existing studies differ with respect to assumptions about whether and when the UK will be able to re-establish (free) trade agreements with major trading partners outside the EU (Tetlow and Stojanovic, 2018).

The terms “soft Brexit” and “hard Brexit” are also used in a different way. They mean that the UK leaves the EU with or without signing the pending withdrawal agreement, respectively. (In the following, to avoid confusion, these two cases will be labeled “deal” and “no deal”.) Hard and soft Brexit (as defined above) and the deal / no-deal cases are distinct though related scenarios. First, the agreement foresees a transition period until the end of 2020¹⁶ during which the Single Market and the Customs Union would continue to apply. Second, with a withdrawal agreement signed (and after the transition period) a free-trade agreement between the UK and the EU is likely while a failure could make such an agreement unlikely for years to come. Third, the agreement’s “backstop” provision could lead to the UK remaining in the EU Customs Union even after the transition period. This would mean that there are no tariffs and low NTBs for UK-EU trade. In addition, there would be no possibility for the UK to conclude trade agreements with third countries.¹⁷

A voluminous literature investigates the long-term economic consequences of Brexit for the EU and UK economies. Only a few studies model also short-term trade frictions that could arise when a no-deal scenario kicks in suddenly, leaving both trading partners unprepared. For example, the “worst case” scenario of the Bank of England (2018) projections is an abrupt and disorderly¹⁸ Brexit with severe disruptions at the border which have major implications for businesses with supply chains relying on imports. The IMF (2019) presents a similar scenario. However, as time passes and the more preparations for a no-deal Brexit are made the more unlikely such scenarios become.

¹⁶ The transition period can be extended jointly once by up to two years.

¹⁷ The “backstop” is meant to prevent a “hard border” between the Irish Republic and Northern Ireland. The backstop comes into place only if there is no EU-UK agreement on Ireland until the end of the transition period. (When the transition period is extended, the backstop would come into force in 2023 at the latest.) After it is in place, the provision can be suspended only jointly.

¹⁸ The deep recession projected by the Bank of England (2018) due to a disorderly Brexit was criticized as being overly pessimistic (Krugman, 2018).

3.2 Brexit and migration

Brexit will almost certainly discontinue the free movement of people and workers between the UK and the EU-27. Migration was one of the defining issues of the “Leave” campaign and therefore one major reason for the result of the June 23, 2016 Brexit vote. Especially the strong immigration from New Member States of the EU was painted by Brexit advocates as harmful for British citizens although this is hardly supported by the empirical evidence (see above). Moreover, Brexiteers instilled irrational fears of even more migration from further EU enlargement.¹⁹

For the UK government, respecting the Brexit vote means restricting immigration. The House of Lords (2017) report quotes the Minister of Immigration: “[The government is] committed to reducing net migration to the tens of thousands, which is 100,000 or less. [This is a] long-term target.” Even if this applied only to immigration from the EU, it would mean a substantial slowdown (cf table 2). The “White Paper” of the British Government on the future relations with the EU (HM Government, 2018a) states: “Any future mobility arrangements will be consistent with the ending of free movement, respecting the UK’s control of its borders and the government’s objective to control and reduce net migration.” Furthermore, the UK is likely to target immigration according to its need for skills in the future.²⁰

Migration restrictions primarily affect future labor mobility, but current immigrants are likely to retain their status. According to the withdrawal agreement those EU citizens or UK nationals who already live or work in the UK or in an EU-country can continue to stay and work in their host countries. This seems to hold, with some qualifications, for the no-deal case as well. However, there is some uncertainty and applications for residency and work permits are necessary.²¹ Nonetheless, the absolute number of EU residents in the UK might well decline in the coming years when its government adopts a restrictive stance towards future migration because gross emigration is sizeable. Likewise, future UK migration to the EU might decline but the slowdown is likely to be muted because past UK-EU migration was less dynamic than in the opposite direction.

¹⁹ The website of the “Leave” campaign pretends that an EU accession of Turkey and several Balkan states is imminent: http://www.voteleavetakecontrol.org/why_vote_leave.html.

²⁰ The Migration Advisory Committee (2018) recommends a less restrictive immigration policy for higher skilled workers.

²¹ <https://www.gov.uk/settled-status-eu-citizens-families/>. EU citizens will be required to apply for residency permit until the end of 2020 (settled or pre-settled status). The European Commission (2018) has called upon EU Member States that – in case of a no-deal Brexit – “UK nationals legally residing in a Member State on 29 March 2019 will continue to be considered as legal residents of that Member State without interruption”. Accordingly, Austria has passed the “Brexit-Begleitgesetz 2019” (<https://www.bundeskanzleramt.gv.at/aufenthalt-zugang-zum-arbeitsmarkt>, <https://www.arbeitsrecht-weltweit.de/2019/01/22/no-deal-brexit-aufenthalt-und-arbeitsmarktzugang-von-eu-buergern-in-uk-und-briten-in-der-eu/>).

4 Economic effects of Brexit

The labor market effects of Brexit depend mainly on its consequences for economic growth. After all, the demand for labor is a “derived demand”. Growth in turn depends on the demand and supply shocks that Brexit causes in the short run and on the reduced gains from trade in the long run. The uncertainties of the long-run trade and GDP studies carry over to the labor market effects. Labor market developments might also affect economic growth, for example when lower net immigration puts a drag on GDP growth. This section first tries to clarify the major channels through which Brexit works its way through the UK and the EU economies in the long and in the short-to-medium run, respectively. Then we survey the evidence on quantitative labor market effects.

4.1 Economic effects in the long run

Almost all Brexit studies focus on its long-run (or permanent) effects. There seems to be a consensus that it would take up to 15 years until the full effects materialize.²² The models use assumptions on how Brexit affects the size of tariffs and NTBs for British exports and imports from and to the EU and the rest of the world, respectively, to predict equilibrium changes in trade flows. Results are reported relative to a baseline development (equivalent to remaining in the EU).

In the long run, Brexit leads to obstacles in trade and detrimental effects on productivity because comparative advantage and returns to scale are lost. This would lead to a lower growth path of the affected economies and possibly to a reduction in GDP growth rates as well.²³ The literature’s findings on the long-term GDP effects of a hard and a soft Brexit on the UK, the EU-27 and Austria, respectively, are summarized graphically in the contribution by Ragacs and Vondra (their box 1) in this volume. The main results are: (1) Brexit would be detrimental for both the EU and the UK, but the UK would suffer relatively more. (2) A hard Brexit would have stronger negative impacts than a soft one. (3) Countries, regions and industries which are more intensive in EU-UK trade would face more negative consequences. That is why the effects on Austria are smaller than for the EU on average.²⁴

A soft Brexit might be even positive for the UK, but most studies predict a long-run decrease of GDP in the order of zero to -3% . The estimates of the impact of a hard Brexit are more severe, but also more dispersed. They range from -1% to -11% , but most estimates appear to be in the region of -5% .

²² HM Government (2018b) mentions a time horizon of up to 15 years. Hantzsche et al consider a period of 12 years.

²³ Other reasons for an output loss in the long run are reduced foreign direct investment and impediments to immigration.

²⁴ Mion and Ponattu (2019) report the smallest welfare losses for Southern Germany, for Austrian regions, for Italy and the CESEE countries. The strongest negative impacts are felt in the UK, in Ireland, and the northern parts of Belgium and the Netherlands.

Regarding the effects on the EU, the estimates are between zero to about -0.5% for a soft Brexit. The effects of a hard Brexit lie between slightly negative and -1.5% .

On labor markets, the long-term effects presumably are: Lower productivity and GDP growth would lead to lower real wage growth. Lower GDP growth would also go hand-in-hand with reduced employment growth. Especially in the UK stricter immigration policies would hamper economic growth (HM Government, 2018b) while the EU could benefit from increased immigration (IMF, 2019). Unemployment need not rise in the long-run, but Brexit entails structural adjustments that could lead to an increase in the equilibrium unemployment rate for an extended period of time (Bank of England, 2018).

4.2 Economic effects in the short-to-medium run

Studies on the long-term effects of Brexit cannot be used to make inferences about what happens in the short-to-medium run (HM Government, 2018b). Long-term adjustment takes time, but on the other hand, there are several reasons why short-term costs of Brexit could be large: Governments must implement new procedures for trade and migration, and businesses face costs to adapt to new regulations. Furthermore, trade agreements between the UK on the one hand and between the EU and third countries on the other hand might take time before they are concluded, and their benefits materialize (Tetlow and Stojanovic, 2018).

Impediments to trade lead both to a demand and a supply shock via lower exports and higher prices for imports which tend to be passed through to consumer prices. The slowdown in economic activity would likely lead to increased uncertainty and tighter financial conditions for firms and households, weakening aggregate demand even further. Brexit would also lead to a depreciation of the sterling vis-à-vis the euro which, making the supply shock and the inflation increase in the UK more severe. The drop in GDP would cause rising unemployment. Economic policy adds an additional layer of complexity: Governments might react with countercyclical fiscal policy while central banks might raise key interest rates in order to combat rising inflation (Bank of England, 2018, and IMF, 2019).

Oberhofer and Pfaffermayr (2017) report welfare changes for the EU and the UK in the short-to-medium term.²⁵ For a soft Brexit, they assume that an FTA between the EU and the UK is in place and that all trade agreements of the UK with third countries remain unaffected. In their hard Brexit scenario, the UK would trade with all countries under WTO rules. The immediate welfare loss in the initial year for the UK in case of a soft (hard) Brexit is -1.3% (-3.1%) which is only slightly smaller than the losses after six years. The results for the EU are (virtually) zero and -0.1% for soft (hard) Brexit, respectively.

Hantzsche et al (2018)²⁶ suggest that, in the hard Brexit (“orderly no-deal”) case, about half of the long-term GDP loss in the UK in the order of 5% would

²⁵ The results reported here are based on their scenario (1).

²⁶ See their figure 10.

materialize in the initial year, and about two thirds in the first two years. The sudden drop in GDP leads to an increase in the unemployment rate. In their soft Brexit scenario (“deal + backstop”) the decrease in GDP is more gradual and the unemployment rate increase is smaller.

Short-to-medium run effects on the UK economy are also presented by the Bank of England (2018). Its authors define two soft (“close” and “less close”) and two hard (“disruptive” and “disorderly”) Brexit scenarios. A hard Brexit would lead to long-run GDP losses between $-4\frac{3}{4}\%$ and $-7\frac{3}{4}\%$ whereby the negative effects come into force rather quickly. In the disorderly case – which is not only characterized by a reversion to WTO rules, negative net immigration and border disruptions but also by rising inflation and strong restrictive monetary policy response²⁷ – the initial drop in GDP is larger than in the long-run. In this case, the associated increase in unemployment would be particularly high.

4.3 Quantitative effects on labor markets

Table 3 collects the sparse empirical evidence on the labor market effects of Brexit. The IMF (2018) reports results according to which a soft (EU-UK FTA) and a hard (WTO) Brexit would lead to long-term employment losses in the EU of 0.3% and 0.7%, respectively (table 3). Brautzsch and Holtemöller (2019) estimate long-term employment effects of a reduction of British imports from the EU because of a hard (WTO) Brexit. Their results indicate that the long-term employment reduction in the EU-27 would be 0.2%; effects would be higher in some individual countries.

Felbermayr et al (2018) project long-term real wage changes for single countries. For the UK, the authors report a real wage loss of more than 3% in the case of a hard (WTO) Brexit. For the EU countries, the average loss is about 0.6%. Finally, Hantzsche et al (2018) present long- and short-term effects on the unemployment rate in the UK. The long-run increase in the unemployment rate is practically zero in the soft Brexit case; in case of a hard Brexit there is a small increase in the order of 0.1 percentage points.

For the medium-run (ie after five years), the Bank of England (2018) assumes the following effects on immigration to the UK: In the soft-Brexit case, annual net immigration would go down to about 100,000 persons per year. In a hard-Brexit, net immigration would be even lower (only 30,000 per year in the disruptive case; in a disorderly Brexit there would be even a negative net immigration of 100,000 pa).²⁸ Second, the Bank projects a medium-run increase in the unemployment rate of between 0.5 and 1 percentage points.

²⁷ In this scenario, the Bank Rate would increase to 5.5%.

²⁸ HM Government (2018b) estimates that a freeze of net immigration would in itself lead to a long-run decrease of real GDP of 1.8%.

Table 3: Long-, medium- and short-run effects of Brexit on the UK and EU labor markets

	Soft Brexit		Hard Brexit		Source
	UK	EU-27	UK	EU-27	
Long-term effects (relative to baseline in percent):					
<i>Employment effects:</i>					
	–	–0.3	–	–0.7	IMF (2018) ¹⁾
	–	–	–	–0.2	Brautzsch and Holtemüller (2019) ²⁾
<i>Real wage effects:</i>					
	–3.4	–0.2	–1.0	–0.6	Felbermayr et al (2018) ³⁾
<i>Effects on the unemployment rate (in percentage points):</i>					
	+0.05 pp	–	+0.1 pp	–	Hantzsche et al (2018) ⁴⁾
Medium-run effects (after 5 years):					
<i>Effects on net immigration (annual inflows in 1,000):</i>					
	+100	–	+30 to –100	–	Bank of England (2018) ⁵⁾
<i>Effects on the unemployment rate (in percentage points):</i>					
	close to zero	–	+0.5 to +1.0 pp	–	Bank of England (2018) ⁶⁾
Short-run effects (after 1–3 years):					
<i>Effects on the unemployment rate (in percentage points):</i>					
	+0.5 pp	close to zero	+1.1 pp	+0.1 pp	Oberhofer and Pfaffermayr (2017) ⁷⁾
	+0.7 pp	–	+1.2 pp	–	Hantzsche et al (2018) ⁸⁾
	close to zero	–	+1.8 to +3.5 pp	–	Bank of England (2018) ⁹⁾

Notes: „–“ means results are not available. 1) Paragraph 16., p 13. 2) The value for the EU-27 is the average of the single countries, weighted by labor force size (LFS data for 2017). Employment effects on single countries: AT –0.1, DE –0.2, FR –0.2, IE –1.0, MT –1.7. 3) Hard / soft Brexit are authors' scenarios S1 and S2. Real wage results are taken from authors' table A11. Real wage effects on single countries: AT –0.3, DE –0.5, FR –0.5, IE –5.1, LU –3.6, MT –5.5. The number for the EU-27 is the average of the single countries, weighted by compensation of employees. 4) Source: authors' figure 14. 5) The range for hard Brexit results is the difference between the „disruptive“ to „disorderly“ scenarios. 6) Source: authors' chart B (effects after five years). 7) Macroeconomic effects of the authors, multiplied by Okun's law coefficients. The Okun coefficients for the UK and for EU-27 countries (12 Western European countries, including Germany, France, Italy, Spain and the Netherlands) are taken from Ball et al (2017; their table 7, annual data). The coefficient for the EU is the average of the country coefficients, weighted by the individual labor force size. 8) Based on authors' figures 10 and 14. Short term effects are for 2–3 years after Brexit for the soft and hard case, respectively. 9) Source: authors' chart B (effects after about 6 quarters).

The results of Oberhofer and Pfaffermayr (2017) can be used to produce a rough estimate of the short-run effects on unemployment via Okun's Law, the empirical relationship between real GDP growth and the change in unemployment. Table 3 shows the results of such a calculation, using the Okun coefficients

estimated by Ball et al. (2017) for the UK and a number of EU countries.²⁹ The effect on the EU is very small: the unemployment rate would rise by about 0.1 percentage points at most. In the UK, the unemployment rate increase would be higher (+0.5 and +1.1 percentage points in the soft and hard Brexit cases, respectively). The EU effects are substantially smaller. Hantzsche et al. (2018) predict similar increases in UK unemployment (+0.7 percentage points in the soft and +1.2 percentage points in the hard case, respectively). Finally, the Bank of England (2018) projects a short-term increase in the unemployment rate by 1.8 to 3.5 percentage points when a hard Brexit happens.

5 References

- Ball, L., Leigh, D., Loungani, P. (2017), Okun's Law: Fit at 50? In: *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 49, No. 7, 1413–1441.
- Bank of England (2018), EU withdrawal scenarios and monetary and financial stability. A response to the House of Commons Treasury Committee. November.
- Brautzsch, H.-U., Holtemüller, O. (2019), Potential International Employment Effects of a Hard Brexit. Halle Institute for Economic Research (IWH), February.
- Dorninger, C., Herzig, H., Scherthanner, M., Schrott, S., Stowasser, C., Tasch-Ronner, B. (2018), Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels. In: *Schwerpunkt Außenwirtschaft 2017/2018*.
- European Commission (2018), Questions and Answers: the consequences of the United Kingdom leaving the European Union without a ratified Withdrawal Agreement (no deal Brexit), Memo, 19 December. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/contingency-qanda_en.pdf.
- Felbermayr, G., Gröschl, J., Steininger, M. (2018), Quantifying Brexit: From Ex Post to Ex Ante Using Structural Gravity, *cesifo Working Papers 7357*, November.
- Hantzsche, A., Kara, A., Young, G. (2018), The economic effects of the Government's proposed Brexit deal, National Institute of Economic and Social Research, 26 November.
- HM Government (2018a), The future relationship between the UK and the European Union, July.
- HM Government (2018b), EU Exit. Long-term economic analysis. November.
- House of Lords (2017), Brexit and the Labour Market, Economic Affairs Committee. 21 July.
- IMF International Monetary Fund (2018), Euro Area Policies, Selected Issues. Country Report No. 18/224. July.
- IMF International Monetary Fund (2019), World Economic Outlook, April.
- Krugman, P. (2018), Brexit, Borders, and the Bank of England. *The New York Times*, 30 November. <https://www.nytimes.com/2018/11/30/opinion/brexit-borders-and-the-bank-of-england-wonkish.html>.

²⁹ The Okun coefficients for the UK and the EU are -0.36 and -0.45 , respectively.

- Migration Advisory Committee (2018), EEA migration in the UK: Final report, London, September.
- Mion, G., Ponattu, D. (2019), Estimating the impact of Brexit on European countries and regions. Bertelsmann Stiftung. March.
- Oberhofer, H., Pfaffermayr, M. (2017), Estimating the Trade and Welfare Effects of Brexit. A Panel Data Structural Gravity Model, WIFO Working Papers 546.
- Ragacs, C., Vondra, K. (2019), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft. In: Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019.
- Tetlow, G., Stojanovic, A. (2018), Understanding the economic impact of Brexit, Institute for Government, London, October.

Wenn das Vereinigte Königreich (VK) die EU verlässt, werden deren Bevölkerung und der Arbeitsmarkt beträchtlich kleiner. Im VK leben viele Immigranten aus der EU und aus Drittstaaten. Seit 2004 kam es zu einem deutlichen Anstieg in der Zahl der Einwanderer aus der EU (hauptsächlich aus Polen und Rumänien). Der Anteil von Emigranten aus dem VK in der EU ist hingegen vergleichsweise gering und hat sich in den vergangenen 15 Jahren auch nicht so dynamisch entwickelt. Absolut gesehen leben die meisten Briten in Spanien, Frankreich und Irland. Nach dem Brexit wird es keine Personenfreizügigkeit zwischen der EU und dem VK mehr geben. Die Mobilitätsbeschränkungen werden vornehmlich zukünftige Migrationsbewegungen betreffen. EU-Bürger, die sich bereits jetzt im VK aufhalten, und VK-Bürger in der EU werden hingegen bleiben können – selbst im Falle eines harten Brexit.

Der Austritt des VK wird sich auf Arbeitsmärkte nicht nur via Migrationsbewegungen, sondern auch durch Handelsverflechtungen auswirken. Wie die Handelsbeziehungen in Zukunft ausgestaltet sein werden, ist aber höchst unsicher. Man weiß immer noch nicht, ob das VK das Austrittsabkommen vom November 2018 ratifiziert und ob ein Freihandelsabkommen zwischen dem VK und der EU abgeschlossen wird. Empirische Studien prognostizieren negative Auswirkungen auf Handelsströme und das BIP, vor allem im VK. Durch die verschiedenen Annahmen bezüglich der zukünftigen Handelsbeziehungen ist die Spannweite der Ergebnisse erheblich.

Diese Unsicherheiten sind auch für die Abschätzung der Arbeitsmarkteffekte relevant. Diese werden in der Literatur kaum diskutiert. Die langfristigen Auswirkungen des Brexits auf Beschäftigung und Reallöhne in der EU sind vermutlich gering (zwischen $-0,2$ und $-0,7$ in Bezug auf das Referenzszenario). Kurzfristig kann es bei einem „Hard Brexit“ zu einem Rückgang der Wirtschaftsaktivität kommen, im VK wahrscheinlich zu einer deutlichen Rezession. Durch diese würde dort die Arbeitslosigkeit markant ansteigen (zwischen 1 und $3\frac{1}{2}$ Prozentpunkte); die Auswirkungen in der EU wären wahrscheinlich viel geringer.

JEL Codes: E24, F15, J11

Financial aspects of Brexit

Thomas Url

Given the size and the relative strength of the British financial service industry, the decision to pull out of the Single Market may well have more severe consequences on financial services rather than manufacturing. Brexit will create serious non-tariff trade barriers, dampening foreign trade in financial services and the local production of financial services in the United Kingdom. In the short-term, continuity of existing cross border contracts requires bilateral transitional agreements between the European Commission, individual member countries of the EU-27 and the United Kingdom. In the medium to long-term, the international nature of financial markets in the United Kingdom suggests resilience as a global financial centre but business related to the EU-27 is likely to migrate due to regulatory demands by the European supervisory authorities and the European Central Bank.

1 Introduction

Public perception is that Britain ranks among the countries having already accomplished most of the secular transition towards a service-oriented economy. This image is fostered by the decline of British industry after the second world war, which has been characterized by low investment, comparatively high wage costs, and the struggle between the Thatcher government and trade unions. Mining, industry, electricity production, water supply and construction together constitute a comparatively small part of the UK-economy (19.8%) as compared to 25.8% at the EU-27 level. The comparatively low level of industrialisation emerged even though the United Kingdom joined the European Free Trade Agreement (EFTA) as early as 1960, and – after two vetoes by France – finally became a member of the European Community in 1973. Apparently, the benefits from being a member of a large free trade area did not fully accrue to the British manufacturing sector, although the service sector did not have the same sort of access to the EU market. Accessibility of European markets for British service providers improved markedly only after establishing the EU Single Market in 1993, which gave the UK-economy a notable fillip. Between 1995 and 2018 the United Kingdom increased its total value added in real terms by 61% or an average of 2% annually. This is well above to the EU-27's development of +49% or an average of 1.7% per year, and it happened although the EU27 comprises the fast-growing emerging market economies of Eastern Europe.

Given the size and the relative strength of the British service industry, the decision to pull out of the Single Market may well have more severe consequences on services rather than manufacturing. This conjecture can also be inferred from Table 1 which compares the share of the service sector in the value added of all activities for the EU-27 (excluding the United Kingdom)

and the United Kingdom itself. Services constitute a larger share in the United Kingdom's economy, and the difference to the EU-27 amounted to 6 percentage points in 2016 with financial services accounting for 2.2 percentage points of this difference. The Single Market project may well have been a cause of this development because in 1995 the difference between the UK's and the EU-27's respective share of the service industry was just 3.2 percentage points of which 1.1 percentage points were due to financial services. While the financial sector in the EU-27 expanded in line with the rest of the economy, finance outgrew the total economy in the United Kingdom. Particularly the thriving banking sector supported this development (+1.2 percentage points from 1995 through 2016) while insurance was left behind somehow (−0.6 percentage points). The relevance of UK-financial services for the EU can also be seen in the lowest panel of Table 1. While the United Kingdom makes up for 16% of the total value added in the EU-28, it accounts for 23% of financial services and almost 30% of total value added in the insurance business.

Table 1: The relevance of services and financial services in the EU-28 and the United Kingdom, 1995–2016

		1995	2000	2005	2010	2015	2016
In % of EU-28 total value added							
EU-28	Service sector	67,9	70,1	72,1	73,4	73,7	73,6
	Financial sector	5,0	4,8	5,5	5,6	5,3	5,2
	Banking	3,4	3,3	3,6	3,9	3,5	3,4
	Insurance	1,0	0,8	1,2	0,9	0,9	0,9
	Auxiliary	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8
In % of UK total value added							
United Kingdom	Service sector	71,1	74,1	77,6	79,4	79,3	79,6
	Financial sector	6,2	5,1	7,5	8,3	7,0	7,3
	Banking	3,2	3,1	4,5	5,6	4,3	4,3
	Insurance	2,3	1,1	2,1	1,4	1,5	1,7
	Auxiliary	0,8	0,8	0,9	1,4	1,3	1,3
Share of UK in total EU-28 value added (in %)							
United Kingdom	All NACE activities	13,9	18,5	17,6	14,5	17,6	16,0
	Financial sector	17,1	19,4	24,2	21,4	23,4	22,7
	Banking	12,8	17,2	22,4	20,7	21,5	20,5
	Insurance	30,5	25,0	31,2	21,4	27,8	29,0
	Auxiliary	19,1	23,1	21,7	24,8	26,3	24,6

Source: Eurostat. – Gross value added at current prices.

The transition to a more service-oriented UK-economy is even more pronounced in foreign trade statistics (Table 2). Between 1995 and 2017 the share of goods exports declined from 75% of total exports towards 55%. Financial service alone contributed 7 percentage points to this shift and now account for

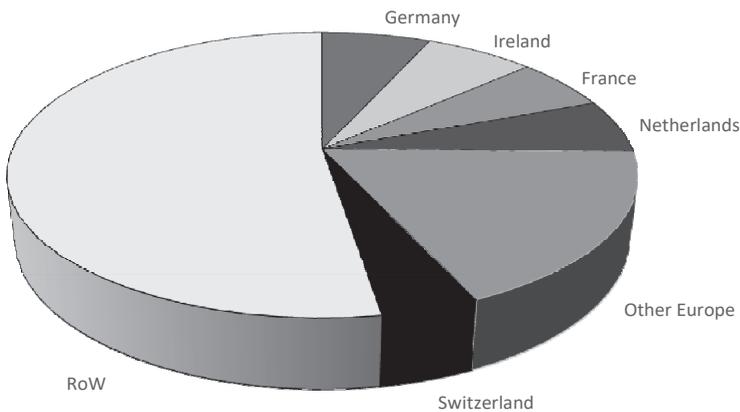
10% of total exports of goods and services, and they contribute a surplus of £43 billion to the overall deficit in the total goods and services balance of GBP –£24 billion.¹ Moreover, the destination countries of UK services exports are mainly within the EU-27. Figure 1 shows the most important trading partners of the UK in services as of 2017. In total 42% of exported services goes towards the EU-27. The regional structure of trading partners in financial services can only be inferred for the years 1995 through 2012. Exports to members of the Single Market area accounted for 46% of financial services exports (2012), down from 54% in 1995. This shift happened mainly towards countries outside the OECD.

Table 2: The relevance of services and financial services in the United Kingdom foreign trade, 1995–2017

	1995	2000	2005	2010	2015	2017
	Share in exports in %					
Goods and services	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Goods	75,2	69,7	62,0	59,7	55,2	54,8
Services	24,8	30,3	38,0	40,3	44,8	45,2
Financial services	3,1	6,3	8,9	11,0	10,0	9,6

Source: IMF Balance of Payments.

Figure 1: United Kingdom service exports by destination country 2017



Source: Eurostat. Total UK-exports in 2017 318 EUR bn of which 21% were financial services.

Some 8,000 financial companies from the EU-27 use 23,500 passports to offer financial services and products in the UK and vice versa 5,500 British companies use 335,000 passports to conduct their business within the EU-27

¹ Office for National Statistics 2019: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/datasets/balanceofpaymentsstatisticalbulletintables>.

(Financial Conduct Authority, 2016). All of this requires passporting rights given under the Fourth Capital Requirements Directive and the Second Capital Requirements Regulation. Alternative EU regulation like MiFID II restricts the EU-wide provision of financial services to very limited business areas. Corresponding to the high UK-share in the value added of the EU-28 insurance industry (cf Table 1) half of the UK-companies using a passport (2,750) do this under the Insurance Distribution Directive (Kaya et al, 2018). They will have to open and register a fully capitalised branch within the EU-27 in order to offer services from there to the remaining member countries. The cross border selling of reinsurance, on the other hand, can be conducted under an equivalence regime (Hohlmeier & Fahrholz, 2018).

It is likely, however, that foreign trade data on services underestimate the amount of financial services provided by UK monetary and financial institutions to foreign customers, because a notable part of the British financial industry is made up of foreign subsidiaries and together with British owned establishments they process business on behalf of foreign customers without any cross-border transfer: 30% of the FDI stock in the United Kingdom² is related to financial services sector. For example, the United Kingdom's share in EU-wide over-the-counter derivative trading is 65%, the share in foreign exchange trading is almost 80%, and UK hedge funds manage 85% of EU-wide assets (Armour, 2017).

Brexit will have different consequences for international transactions of goods and services depending on the final result of the negotiations. At the moment, a hard Brexit in the sense that international trade will be subject to WTO rules appears likely. WTO rules affect trade in goods and services differently because exports and imports of goods are well covered while international trade in services can be subject to heavy non-tariff barriers. Particularly trade in financial services requires mutual recognition of the regulatory design, national supervisory activities, and it always has to cope with the potential of systemic financial market risks, the associated lender of last resort issues and public bail outs. Therefore, foreign access to local financial markets is more restricted and the exposure of local financial intermediaries to foreign counterparties and markets will remain limited and closely monitored by supervisory authorities.

The following section describes some results of Brexit simulations with computational general equilibrium models, afterwards I will discuss potential consequences of the loss of passporting rights for British and continental financial intermediaries and the potential coverage of equivalence regimes. After a short overview of comparative advantages of producing financial services in the United Kingdom I present conclusion in the final section.

² Office for National Statistics 2019: <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/business/businessinnovation/datasets/foreigndirectinvestmentinvolvingukcompanies2013inwardtables>.

2 Simulation results based on computable general equilibrium models

The consequences of Brexit on the UK-economy have recently been estimated using computable general equilibrium models with many countries and sectors. Dhingra et al. (2017) simulate several alternatives and come up with an aggregate reduction in UK-welfare by 1.3% given a soft Brexit and of 2.7% in the case of a hard Brexit. This roughly corresponds to the 3% medium term reduction in UK-gross domestic product estimated by the OECD (Kierzenkowski et al, 2016) and the 2.8% reduction in private consumption presented by Felbermayr et al (2018). Felbermayr et al (2018) also provide an estimate for the loss on the side of the EU-27 which amounts to -0.8% in case of a hard Brexit. Individual members of the EU-27 will be differently affected by Brexit: with Ireland, Luxembourg, and Malta showing a more negative response as compared to Austria, Italy, Spain and several Eastern European countries.

At the sectoral level Felbermayr et al (2018) expect the highest reduction in value added in basic metal production (-17%) and the lowest in administrative and support services (-0.2%). Within the service sector wholesale trade will experience the most intensive contraction (-7.9%), while financial services (0.4%) and the insurance industry (1.7%) will gain from a hard Brexit; although the latter estimates are not significantly different from zero. Felbermayr et al. (2018) argue that savings in trade cost are small in financial services while the United Kingdom has a strong comparative advantage over its competitors in this sector. Contrary to that, Hantzsche et al (2018) expect that particularly the trade costs for financial services will increase after Brexit. This expectation rests on the evaluation of the GATS- and CETA-terms for international services trade made by Magntorn & Winters (2018). These terms will offer UK financial intermediaries only 20% of the EU-market-accessibility as compared to the Single Market regime; compared to financial services only transport will face higher trade costs after Brexit.

Under the UK government's proposed Brexit deal and accounting for long-run negative productivity effects, Hantzsche et al (2018) expect the UK gross domestic product to be lower by 4% in the long-run. In case of an orderly no-deal, the reduction in GDP magnifies to -5.5% . This is close to the OECD-estimate of the long-term output reduction in the United Kingdom amounting to -5% as measured against a remain scenario (Kierzenkowski et al, 2016). Interestingly, the simulation by Hantzsche et al (2018) shows that a more orderly Brexit will benefit goods trade while trade in international services will not profit, because free trade agreements usually exclude in this area (Tarrant & Tilford, 2018). Hantzsche et al (2018) report neither sector specific effects for financial services nor the corresponding results of Brexit on the EU-27.

3 The loss of passporting rights and possible gains from equivalence

Financial markets appear to be very globalised, eg foreign exchange trade moves around the world across time zones permitting continuous activity, but at the same time, it is one of the most heavily regulated sectors because entry into a foreign market requires compliance with local regulatory standards. WTO-rules allow countries to do so, and usually foreign firms will have to set-up subsidiaries in each jurisdiction. The Single Market has lifted this restriction for all its members and allows financial intermediaries to operate under a single rule-book and home country supervision throughout the Single Market. This freedom is known as financial services passport and will cease to exist after the United Kingdom leaves the Single Market. Monetary and financial institutions interested in supplying their services across the EU-27-UK border instead will have to rely on a decentralized model of state-by-state authorization, or registered and fully capitalised subsidiaries, or alternatively on a third country equivalence regime (Armour, 2017; Hohlmeier & Fahrholz, 2018).

After the financial market crisis, the Financial Stability Board started to coordinate the authorization of monetary and financial institutions, which resulted in new standards known as third-country equivalence. Equivalence status is a special form of a third country regime and it can be narrowly restricted to a specific financial service activity. It requires recognition by the European Commission which will base its assessment on the opinion of the relevant European Supervisory Authority. This structure already shows that equivalence regimes with third countries are not harmonised and they are spread throughout a large body of regulatory text (cf Table 1 in Hohlmeier & Fahrholz, 2018). Armour (2017) lists three components which need to be fulfilled for an equivalence regime: (1) substantive equivalence of third country law to relevant EU laws, (2) compliance of third country intermediaries to the rules, and (3) reciprocal market access for EU-intermediaries. Thus, equivalence may offer an opportunity for UK intermediaries to have continued access to the EU market but there is only limited scope for an application in the retail banking and insurance business. Wholesale banking and reinsurance could be based on the equivalence principle. Because many G20 countries and some financial centres outside the G20 already have signed equivalence agreements with the EU, UK firms face additional competition from these regions (Armour, 2017). Particularly US banks may consider relocating their UK-based subsidiaries after Brexit back into the USA. News in the financial press show that between 2016 and spring 2019 international banks moved only 1,500 jobs out of the United Kingdom (Financial Times, 2nd April 2019). The hitherto muted response may be a result of the uncertainty with respect to the final terms of Brexit and the savings resulting from a wait and prepare strategy.

Additionally, to concerns about the quality of foreign supervision, the potential fall-out of a financial market crisis makes central banks and fiscal authorities wary about large open cross border positions. Representatives of the European System of Central Banks firmly reject the idea of empty shell companies in the EU-27 (Sibley, 2018; Würmeling, 2018) and the ECB expressed very early

concern for financial market stability emanating from the settlement of euro-denominated transactions by systematically important institutions outside the euro area (ECB, 2011). Brexit will thus also change the attractiveness of the United Kingdom as a potential site for foreign branches, for portfolio investments, and for systemically important clearing counter parties.

Eichengreen (2019), for example, estimates that the inward stock of portfolio investment in the United Kingdom will decrease by 13% after Brexit. Davies & Neill (2018) show that non-bank financial FDI inflows follow much the same pattern as conventional FDI. They are lower in high tax jurisdictions and decrease with geographic distance, and they are higher in big host economies with developed financial markets. The financial regulatory regime in the host country and gravity related controls such as the home and host country sharing a common legal system, language, border and currency are also related to the probability of non-bank financial FDI. This implies a sizeable reduction in non-bank financial FDI inflows into the United Kingdom.

Foreign monetary and financial institutions may either move into the EU-27 or they may service the EU-27-market directly under an equivalence regime. Batsaikhan et al (2017) consider Amsterdam, Frankfurt, Paris, and Dublin as alternative sites within the EU-27 but these cities do not yet have financial sectors of comparable size in terms of staff and market turnover (cf Table 3). The comparatively large number of foreign registered monetary financial institutions in London shows that it serves as a gateway to the continental market especially for large US- and Swiss financial institutions. For the year 2014 Batsaikhan et al (2017) estimate that between 85% and 97% of foreign investment banking staff and turnover in London was related to activities in the EMEA region (Europe, Middle East and Africa). Sapir et al (2017) estimate that one third of the assets held by the UK banking system are related to business with EU-27 customers. This provides an upper bound for the potential migration of business from London abroad. Together with these assets, Sapir et al (2017) estimate that 10000 financial services professionals and additionally 20,000 professionals offering legal advice, consulting, and auditing may move into the EU-27. Sapir et al (2017) expect that the London business will move into the euro area because the four biggest financial centres of the EU-27 are there, the ECB is the most powerful lender of last resort, and the ECB also acts as a banking supervisor within the EU-27.

Table 3: Comparison of European financial centres

	London	Paris	Frankfurt	Dublin	Amsterdam
Banking					
Number of MFIs (domestically registered)	132	166	60	104	28
Number of MFIs (foreign registered)	123	39	63	30	34
Capital and reserves (in EUR bn)	792	524	464	110	121
Total assets (in EUR bn)	10 223	6 940	6 955	482	2 528
Wholesale (in EUR bn)	5 205				
Financial Services					
Employment (in 1000)	352	270	76	20	54
Forex turnover (in % of global)	37,0	2,8	1,8	-	1,3
Interest rate OTC derivatives turnover (in % of global)	39,0	4,7	1,0	-	0,7

Source: Batsaikhan et al (2017) Table 1.

Baier & Welfens (2019), on the other hand, argue that due to agglomeration effects and economies of scale a relocation towards New York is a sensible alternative for US-based investment banks because the EU already has an equivalence regime with the USA. The introduction of intermediate holding companies in the USA, however, shows that we can observe a general move after the financial crisis towards stricter requirements of providing local equity and liquidity for locally relevant activities. The EU itself introduced the intermediate parent undertaking for this purpose.

London holds a dominant position in foreign exchange trading which is unlikely to move outward because London is located right in the middle between the trading time zones of Asian and US-markets, it is based on a global multi-currency settlement system and it does not depend on access to the European payment system Target2 (Schoenmaker, 2017). London's dominant position in OTC interest rate derivative trading (Table 3) is closely related to the concentration of clearing services in London. Clearing houses domiciled in London may consider moving to the continent if the ECB requires centralised counterparties to be domiciled within the euro area. Alternatively, a joint supervisory process could be established as it is already applied to EU-based centralised counterparties operating in the USA. Lately a US-based central clearing house moved from London to Amsterdam. By February 2019 BrokerTec – a subsidiary of CME – will transfer the clearing of short-term financial instruments with a daily repo trading volume of 240 USD bn (Bloomberg, 6th November 2018). With a market share of 2% BrokerTec is, however, a small player within the euro-denominated interest rate derivatives market. The London Clearing House processes the lion's share of 97% of these trades (Brühl, 2018).

The ECB wants clearing houses with euro-denominated settlement business to operate within the euro area because systemically important financial institutions impose a threat to financial market stability and they possibly require large amounts of public money including central bank liquidity support. A first attempt by the ECB in 2011 (ECB, 2011) was successfully fended off by the United Kingdom, but the European Market Infrastructure Regulation (EMIR) enacted in 2012, tightened regulation on over-the-counter derivatives and imposed clearing obligations for derivative trades through central counter parties. After Brexit a divergence of regulatory regimes between the EU and the UK is a serious policy alternative on the side of the United Kingdom (Miethe – Pothier, 2016; Baier – Welfens, 2019) which makes future supervision of central counter parties by EU-bodies uncertain. Given the systemic importance of UK clearing institutions for euro-denominated derivatives, Balz (2018) and Würmeling (2019) state that the equivalence regime is no viable long-term solution for systemically important central counter parties located in the UK. The proposal for a revised EMIR II directive also points into this direction (EU-COM, 2017). It includes the requirement that systemically relevant third-country central counter parties will be subject to supervision by the European Securities and Markets Authority. Furthermore, in case of an ongoing financial market crisis within the EU, the recognition can be immediately revoked. Finally, the directive suggests that the ECB should be involved in determining the status of a third-country central counter party and it should participate in their supervision. Both requirements are not covered under the equivalence regime.

4 Comparative advantages of UK-based financial intermediaries

Given the mixed picture with respect to the expected extent of relocations of monetary and financial institutions from the UK towards the EU-27 it is worthwhile to discuss possible comparative advantages of producing financial services in the United Kingdom. Finance as a knowledge-based business needs the proximity to a financial centre, where finance professionals work close to central banks, regulators, financial news providers, exchanges, consultants, universities, and international law firms (Demary & Voigtländer, 2016). English law will continue to be the basis of many international financial contracts. Armour (2017) additionally points at the high degree of interaction between services offered by financial intermediaries in the United Kingdom and the demand from institutions located in bank-based systems on the continent.

Furthermore, Eichengreen (2019) and Armour (2017) argue that British financial intermediaries benefit from agglomeration externalities creating increasing returns to scale. There are also complementarities between wholesale market activities and the clearing infrastructure in the United Kingdom. The United Kingdom has also access to a deep and liquid pool of human capital which helps to spread innovation and tacit knowledge.

These advantages will hardly change after Brexit but service providers throughout all professions will face higher regulatory trade costs and the associated fragmentation of trading activity may result in higher costs and reduced

access to capital for EU-27 companies. Kaya et al (2018) expect higher costs in the range between +6% and +24% if clearing services are to be transferred to the EU. This would be a consequence of the reduced number of netting counterparties in smaller derivatives markets.

History provides a few examples for the rise and fall of financial centres. Venice was the financial centre in the 14th century because of its location at the international East-West trade route and innovations like a bankruptcy law, double book accounting, and deposit banking. Finally, the provision of a reliable currency supported the top position of Venice. The discovery of alternative sea trade routes changed the picture dramatically and Amsterdam took the lead in financial services. After the Napoleonic wars Amsterdam lost out against London and financial markets there benefited from the strong demand for war finance by the crown and military dominance on the sea. The spread of overseas trade strengthened this process as well as the need to finance the industrial revolution. After World War II London took the lead in trading spot and futures in US-dollars outside the USA (Kaya et al, 2018). Schenk (1998) traces this development back to the combination of external sterling convertibility with a rising supply of US-dollars. In 1986 the Big Bang deregulation opened the UK financial market to foreign subsidiaries and London's exchanges were among the first to switch towards electronic trading platforms (Kaya et al, 2018). Thus, with the beginning of the Single Market in 1994 the United Kingdom had already established a solid comparative advantage in the production of financial services.

5 Conclusion

Given the likely scenario that the United Kingdom leaves the Single Market, Brexit will impose serious non-tariff trade barriers for financial services. This will create short-term problems for existing cross border contracts and it will have medium and long-term dampening effects on the volume of trade in financial services and on the locational choice of financial intermediaries from outside the Single Market.

In the short-term, continuity of existing cross border contracts requires transitional agreements by individual member countries of the EU-27 and the United Kingdom. The European Commission provides contingency measures based on temporary and conditional equivalence regimes for UK central counterparties and UK central depositories which will last until end 2020. The United Kingdom, on the other hand, has already announced a temporary permission regime for inbound financial services and many EU-27 members have enacted similar regimes. Others, among them Austria, have not yet provided a legal basis which gives firms some breathing time to find alternative solutions.³ For example, the Austrian insurance supervisor requires a transfer of retail insurance contracts from the United Kingdom to a fully capitalised and

³ Find a list of country specific transitional rules laid out in <https://www.regulationtomorrow.com/de/brexit-doing-business-in-the-eu/>.

staffed subsidiary registered within the EU-27 (FMA press release from 5th July 2018).

In the medium to long-term, comparative advantages and the international nature of financial markets in the United Kingdom suggest resilience as a global financial centre but business related to the EU-27 is likely to move outside due to regulatory demands by the European supervisory authorities and the European Central Bank. Particularly the euro-denominated derivative trade and central clearing parties can be expected to move inside the euro area. If an equivalence regime could be negotiated between the EU-27 and the United Kingdom, some wholesale banking service related to the EU-27 may remain inside the United Kingdom. Financial intermediaries from outside the Single Market may consider a relocation towards the EU-27 or alternatively they may move towards their home country if this country has signed an equivalence regime with the EU. The increase in financial costs for continental companies is estimated in a range between 6% and 24%. Cross border trade in retail banking and insurance will presumably end until equivalence regimes are put into place.

6 References

- Armour, J. (2017), *Brexit and Financial Services*, *Oxford Review of Economic Policy*, 33(S1), p. S54 ff, <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx014>.
- Baier, F. J., Welfens, P.J. J. (2019), *The UK's Banking FDI flows and Total British FDI: A Dynamic Brexit Analysis*, *International Economics and Economic Policy*, 16(2), p. 193 ff.
- Balz, B., *How is Brexit Transforming the Global Financial Landscape? Speech at the 2018 Bavarian Banking Day (Bayerischer Bankentag) in Munich, Deutsche Bundesbank, Frankfurt, 9th November 2018.*
- Batsaikhan, U., Kalcik, R., Schoenmaker, D. (2017), *Brexit and the European Financial System: Mapping Markets, Players and Jobs*, *Bruegel Policy Contribution (2017/4)*.
- Brühl, V. (2018), *Clearing von außerbörslichen Euro-Derivaten*, *Wirtschaftsdienst*, 98(4), p. 267 ff.
- Davies, R. B., Neill, K. (2018), *Location decisions of non-bank financial foreign direct investment: Firm-level evidence from Europe*, *Review of International Economics*, Vol. 26(2), p. 378 ff, <https://doi.org/10.1111/roie.12336>.
- Demary, M., Voigtländer, M. (2016), *Will Brexit dwarf London's competitiveness as a financial centre?*, *IW-Kurzbericht*, (50.2016).
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J.-P., Sampson, T., Reenen, J. van (2017), *The costs and benefits of leaving the EU: trade effects*, *Economic Policy*, Vol. 32(92), p. 651 ff, <https://doi.org/10.1093/epolic/eix015>.
- ECB (2011), *Eurosystem Oversight Policy Framework*, European Central Bank, Frankfurt am Main.
- Eichengreen, B. (2019), *The International Financial Implications of Brexit*, *International Economics and Economic Policy*, Vol. 16(1), p. 37 ff.

- EU-COM European Commission (2017), *Vorschlag für eine Verordnung des europäischen Parlaments und des Rates 2017, COM(2017/0331)*.
- FCA, Letter to House of Commons Committee Office, Financial Conduct Authority, London, 17th August 2016.
- Felbermayr, G., Gröschl, J. K., Steininger, M. (2018), *Quantifying Brexit: From Ex Post to Ex Ante Using Structural Gravity*, CESifo Working Paper, (7357).
- Hantzsche, A., Kara, A., Young, G. (2018), *The Economic Effects of the Government's Proposed Brexit Deal*, National Institute of Economic and Social Research Report, London.
- Hohlmeier, M., Fahrholz, C. (2018), *The Impact of Brexit on Financial Markets—Taking Stock*, *International Journal of Financial Studies*, 6(3), p. 65, <https://doi.org/10.3390/ijfs6030065>.
- Howarth, D., Quaglia, L. (2017), *Brexit and the Single European Financial Market*, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 55(S1), p. 149 ff.
- Howarth, D., Quaglia, L. (2018), *Brexit and the battle for financial services*, *Journal of European Public Policy*, Vol. 25(8), p. 1118 ff.
- Kaya, O., Schildbach, J., Lakhani, K. (2018), *Die Folgen des Brexit für das Investmentbanking in Europa*, EU-Monitor, Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main, 28th November 2018.
- Kierzenkowski, R., Pain, N., Rusticelli, E., Zwart, S. (2016), *The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision*, *OECD Economic Policy Paper*, (16).
- Kindleberger, C. P. (1993), *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, 2nd Ed. Oxford.
- Lannoo, K. (2016), *EU Financial Market Access After Brexit*, *Intereconomics*, Vol. 51(5), p. 255 ff, <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-016-0614-y>.
- Lütkenhorst, W., Minte, H. (1979), *The petrodollars and the world economy*, *Intereconomics*, Vol. 14(2), p. 84 ff, <http://dx.doi.org/10.1007/BF02930203>.
- Magntorn, J., Winters, L. A. (2018), *Can CETA-plus Solve the UK's Services Problem?*, UK Trade Policy Observatory Briefing Paper, (18).
- Miethe, J., Pothier, D. (2016), *Brexit: What's at Stake for the Financial Sector?*, *DIW Economic Bulletin*, Vol. 6(31), p. 364 ff.
- Moloney, N. (2016), *Financial services, the EU, and Brexit: an uncertain future for the city?*, *German Law Journal*, (17), p. 75 ff.
- Rhodes, C. (2018), *Financial Services: Contribution to the UK economy*, House of Commons Library, Briefing Paper, (6193).
- Sapir, A., Schoenmaker D., Véron, N. (2017), *Making the Best of Brexit for the EU27 Financial System*, Policy Brief, (1).
- Schenk, C. (1998), *The Origins of the Eurodollar Market in London: 1955–1963*, *Explorations in Economic History*, Vol. 35(2), p. 221 ff.
- Schoenmaker, D. (2017), *The UK Financial Sector and EU Integration after Brexit: The Issue of Passporting*, in Campos, N., Coricelli F. (eds) *The Economics of the UK-EU Relations: From the Treaty of Rome to the Vote for Brexit*, Palgrave MacMillan, London, p. 119 ff.
- Sibley, E. (2018), *Brexit – where to next?* Speech to the DCU Brexit Institute, Central Bank of Ireland, Dublin, 12th April 2018.

- Tarrant, A., Tilford, S. (2018), Brexit and the UK's services trade, Tony Blair Institute for Global Change, London, <https://institute.global/insight/renewing-centre/brexit-and-uks-services-trade>.
- Würmeling, J. (2018), Brexit means Brexit – but what does it mean for Europe as a financial centre? Speech at the annual reception of the Association of Foreign Banks in Germany, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main, 20th June 2018.
- Würmeling, J. (2019), Brexit – Implications for UK branches of German banks, Speech at the Embassy of the Federal Republic of Germany, London, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main, 14th February 2019.

Angesichts der Größe und der relativen Stärke britischer Finanzdienstleister wird der Austritt aus dem europäischen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen schwerwiegendere Folgen als in der Sachgüterproduktion haben. Mit dem Austritt entstehen umfassende nichttarifäre Handelshemmnisse, die sowohl den Außenhandel mit Finanzdienstleistungen als auch die lokale Produktion von Finanzdienstleistungen im Vereinigten Königreich dämpfen. Kurzfristig erfordern bestehende grenzüberschreitende Finanzverträge bilaterale Übergangsvereinbarungen zwischen der Europäischen Kommission, den einzelnen Mitgliedstaaten der EU-27 und Großbritannien. Mittel- bis langfristig dürfte der britische Finanzmarkt wegen des internationalen Charakters der Finanzgeschäfte weiterhin ein globales Finanzzentrum bleiben. Die mit der EU-27 verbundenen Finanztransaktionen dürften jedoch aufgrund regulatorischer Anforderungen der europäischen Aufsichtsbehörden und der Europäischen Zentralbank aus Großbritannien abwandern.

JEL Codes: E02, F33, G28

Brexit with a Focus on the Financial Sector

Franz Nauschnigg¹

Brexit is economically a lose-lose situation for the UK and the EU-27. The costs will depend on the Brexit chosen by the UK. The worst would be a Hard Brexit WTO Scenario were the UK crashes out of the EU without an agreement. In the financial sector, this would have led to sizeable financial stability risks and could have caused a Lehman like impact. To avoid this worst outcome both sides in the Brexit negotiations have prepared for a no-deal scenario. In the EU-27 the Financial Stability Cluster of the Brexit Task Force had a good cooperation within the Eurosystem, the supervisors like the SSM and the ESAs and representatives of the EU-27 financial industry. In the EU-27 Brexit related financial stability risks for EU-27 Member states are now, because of the good preparations, limited. Depending on the UK decision, the future relation of the UK to the EU could range from Customs Union, European Economic Area (EEA), to a Canada-type Free Trade Agreement. For the financial sector, the European Economic Area (EEA) would be the best choice.

1 Introduction

Brexit is economically a lose-lose situation for the UK and the EU-27. Outside of the Customs Union and the Single Market, there can be no frictionless trade. The costs will depend on the Brexit scenario chosen by the UK. Businesses will face non-tariff barriers and border checks, with negative impacts on value chains, and even tariffs in case of a Hard Brexit.

For Financial Services, the efficient EU's "passporting" regime will be replaced by the more cumbersome "equivalence" regime. Many in the UK do not understand that the primary concern of the EU is to maintain the integrity of the single market and customs union.

The costs will be substantially higher for the UK than for the EU as trade dependency is far higher on the UK side. Most studies point towards significant economic costs for the UK, in a range of several percentage points of GDP, mostly because of higher tariff and non-tariff barriers to trade.

Employees and pensioners already suffered in the UK as the devaluation of the pound after the Brexit vote led to higher inflation, which was not compensated by higher wage or pension increases. UK growth has fallen behind EU and Euro area growth since the Brexit vote, whereas the UK was growing faster

¹ Franz Nauschnigg, till May 2019 Head of Division, European Affairs and International Financial Organizations Division, Oesterreichische Nationalbank. Co-Chair of the Financial Stability Cluster of the Brexit Task Force Eurosystem/ EU-27 NCBs. The views expressed in this article are those of the author and do not necessarily reflect the official viewpoint of the Oesterreichische Nationalbank or the Eurosystem.

before. Investment in the UK has been reduced, also due to the high level of uncertainty surrounding the Brexit process, jeopardising increases in the low productivity level and the long-term prosperity of the UK.

The UK has already lost jobs because of Brexit. Especially the automotive industry and finance were negatively affected. In finance according to accountants EY, an estimated 7,000 jobs have moved from the City of London to the EU-27.

2 Brexit and the Financial Sector

In Financial Services, the UK and especially the City of London benefited hugely from the efficient EU's "passporting" regime were they could serve clients in the whole EU and the European Economic Area. The City became by far the dominant financial center in Europe.

After the Brexit referendum, the UK and the City tried to lobby for "mutual recognition" a founding principle of the EU single market. This the City hoped, would allow the UK to set its own rules for its financial services sector, while retaining access to the European market, so long as standards or outcomes did not diverge too radically. On the EU-27 side, chief negotiator Barnier has stressed that the UK must accept market access for financial services around EU rules, "equivalence" and should not aim for mutual recognition.

With the Paper THE FUTURE RELATIONSHIP BETWEEN THE UNITED KINGDOM AND THE EUROPEAN UNION of 12th of July 2018, the so-called "Chequers plan", the UK Government proposed the establishment of a free trade area for goods, together with regulatory alignment, which comes close to a kind of single market for goods only, a model that also exists in Jersey. For Financial Services, as the UK leaves the EU and the Single Market, it recognised the need for a new and fair balance of rights and responsibilities. The UK accepted that it could no longer operate under the EU's "passporting" regime, as this is intrinsic to the Single Market of which it will no longer be a member. The UK accepts that future determinations of equivalence would be an autonomous matter for each party. The UK proposes that the new arrangement should include provisions through the bilateral arrangement for common principles for the governance of the relationship; extensive supervisory cooperation and regulatory dialogue; and predictable, transparent and robust processes.

This free trade area would protect the uniquely integrated supply chains and 'just-in-time' processes that have developed across the UK and the EU over the last 40 years. This Paper has led to heated internal debates in the UK within the government and the opposition Labour Party decided to oppose it.

Vice President Dombrovskis clarified the EU will not offer any kind of "super equivalence" to the UK, and that assessments of whether the UK qualified would require individual assessments "sector by sector and legislation by legislation". At the European Council in Salzburg in September president Donald Tusk stated, that prime Minister Theresa May's Chequers plan would not work as it undermines the single market.

Therefore, at the current juncture the UK and City must accept market access for financial services around EU rules, “equivalence”. The impact for the UK and the City will depend on the sort of Brexit chosen by the UK.

2.1 Which sort of Brexit

The fundamental choice that the UK faces, political sovereignty from the EU with higher economic costs, versus economic proximity to the EU with less sovereignty, has in my view not been resolved yet.

The EU has made clear that that the draft agreement on the withdrawal of the UK from the EU cannot be changed. Only the political declaration on the future relationship can be changed and here the EU is quite flexible. However, because of the red lines of the UK government they could only agree on a free trade arrangement.

There are different views and heated debates in the UK, which sort of Brexit - from soft to hard - the UK should implement. The “Remainers” in the UK, see EU membership as the best choice, want a second referendum and hope to win it to stay in the EU. The UK parliament could not agree, after lengthy voting procedures on an outcome.

Because of this the Brexit date had to be changed already twice now to 31 October 2019. This decision of the European Council will cease to apply on 31 May 2019 if the UK does not hold elections to the European Parliament and has not ratified the Withdrawal Agreement by 22 May 2019. Therefore, the UK could also exit earlier.

Depending on the UK decision, the future relation of the UK to the EU could range from Customs Union, European Economic Area (EEA), to a Canada-type Free Trade Agreement. All these future relations must be negotiated during the transition period until end 2020, which is a tall order. During the transition period, the UK remains in the EU single market but without a vote in decision-making.

The costs will depend on the Brexit chosen by the UK. The worst would be a Hard Brexit WTO Scenario were the UK crashes out of the EU without an agreement. For the financial sector, the European Economic Area (EEA) would be the best choice. We should hope for the best while preparing for the worst.

2.2 Customs Union

The UK stays in the customs union, much like Turkey. This protects UK industry, but not services where the UK is strong. It is fundamental to solve the border question between Northern Ireland and the Irish Republic.

The UK is currently covered by around 750 international agreements as an EU Member State. It will be very hard for the UK to negotiate comparable favourable agreements, as especially in trade policy, size matters. In the 1980s, I was involved in trade negotiations for Austria with the USA, where after heavy pressure from the USA we “voluntarily” agreed to restrict our steel exports. As the biggest trading bloc in the world, the EU has negotiated favourable trade agreements and I am happy that now the EU Commission is negotiating with the USA.

The UK government is up to now against a customs union and wants to conclude own trade agreements. The Labour Party is in favour of this option, but wants more influence on EU trade decisions than Turkey has in its Customs Union with the EU.

3 European Economic Area (EEA)

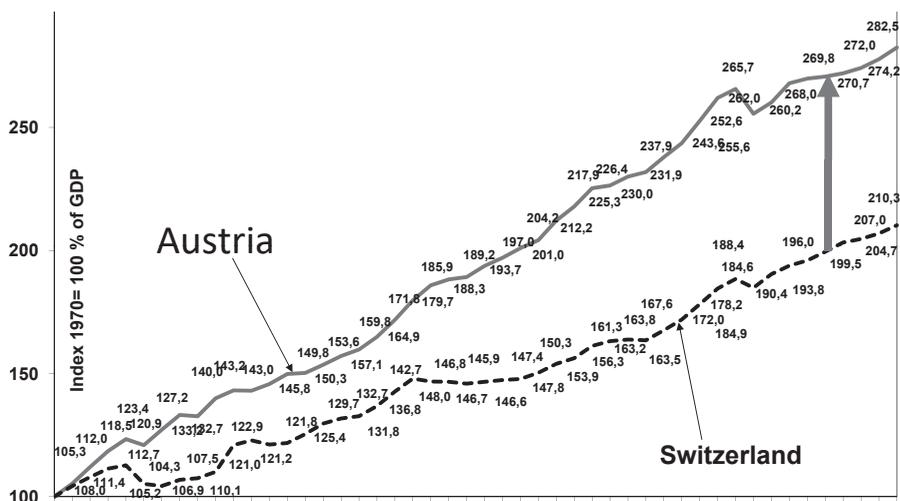
EEA membership, sometimes called the Norway option, brings extensive compliance with single market rules. Services where the UK is strong and has competitive advantages would be covered. For Financial Services the efficient EU's "passporting" regime would remain in place and the City could remain the dominant financial center for Europe.

Norway, Iceland and Liechtenstein are through the EEA in the EU Single Market. Economically it would be similar to EU Membership, so no disruptions for the economy. EEA members pay into the EU budget according to an ad hoc formula, but do not participate in EU decision making, but get a role in decision shaping of new EU rules. I was involved in the negotiations of the EEA from the Austrian side, for capital movements and financial services. The EU never agreed to decision *making*, but we got decision *shaping*. However, a good expert in the early stages of law making for EU rules, sometimes can have more influence than a minister later in the process in decision-making.

Switzerland who negotiated with the EFTA countries the EEA, after it lost a referendum on EEA membership in 1992, later replicated most of the EEA, through sectorial bilateral agreements. At the time, uncertainty in Switzerland increased and firms considered relocating to the EU single market and some did so. The increased uncertainty also affected investment decisions and contributed to problems in the Swiss housing market by helping to trigger a bust in housing prices, which led to problems in the banking system.

My Swiss colleagues had initially been relatively optimistic to conclude quite fast bilateral sectoral agreements. They said we just take what we have agreed in the sectors in the EEA negotiations. It took them however several years to conclude most these bilateral agreements and they had to take over practically all EU regulations and pay substantial net contributions into the EU budget. Swiss growth was weak for several years and a huge growth differential with Austria opened up. See below.

Figure 1: GDP growth Austria – Switzerland



Source: Eurostat, own Calculation.

Switzerland only narrowly avoided a financial crisis as their housing market crashed, triggered also by the negative EEA outcomes, severely affecting banks. Swiss growth was only catching up Austria's after they had concluded most of the bilateral agreements, after around 5 years, giving their economy near full access to the EU single market. However, it never recovered the losses it had previously endured. Brexit makes life more difficult for Switzerland, as the EU is more reluctant to grant equivalence in financial services.

4 Theresa May's version of a free trade agreement

The negotiated withdrawal agreement regulates the withdrawal and gives a transition period during which the future relation UK-EU will have to be negotiated. With the "Chequers plan", the UK Government proposed the establishment of a free trade area for goods.

The political declaration on the future relations UK-EU speaks of a balanced economic partnership with a free trade area, together with some regulatory alignment, which comes close to a kind of single market for goods only, a model that also exists in Jersey.

For Financial Services, as the UK leaves the EU and the Single Market, it recognises the need for a new and fair balance of rights and responsibilities. The UK accepts that it can no longer operate under the EU's "passporting" regime, as this is intrinsic to the Single Market of which it will no longer be a member. The UK accepts that future determinations of equivalence would be an autonomous matter for each party. The UK proposes that the new arrangement should include provisions through the bilateral arrangement for common principles for the governance of the relationship; extensive supervisory cooperation and regulatory dialogue; and predictable, transparent and robust processes. This

free trade area would protect the uniquely integrated supply chains and ‘just-in-time’ processes that have developed across the UK and the EU over the last 40 years.

The EU-27 has made clear that the UK must accept market access for financial services around EU rules, “equivalence”. The EU will not offer any kind of “super equivalence” to the UK, and that assessment of whether the UK qualified would require individual assessments “sector by sector and legislation by legislation”. The EU cannot accept mutual market access without the common safeguards that underpin it to maintain financial stability, investor protection, market integrity and a level playing field. This objective would not be reached if financial institutions could operate in the EU, or serve clients in the EU, based on an authorisation by the supervisors of a third country, subject to the rules, supervision and enforcement mechanisms of this third country alone. The EU is and will remain one of the most open markets in the world.

In this Canada-type free trade agreement borderchecks and rules of origin will be needed, but the UK could have an independent trade policy and would not have to respect freedom of movement of people. There would be significant economic costs for the UK. Without staying in the Customs Union, it will be very difficult to prevent disruption to cross-border commerce and solve the Irish border issue, a major obstacle in Brexit negotiations.

The withdrawal agreement was voted down heavily in the UK parliament. It remains to be seen if Theresa May will win parliamentary approval of her deal before Brexit happens.

5 Hard Brexit WTO Scenario

A “no deal” scenario would result in cliff edge effect and the return of tariffs, under WTO rules. The negative economic consequences would be very serious, eg a recent study by Austrian professors, Oberhofer and Paffermayer, calculates that UK exports to the EU would in 2019 decrease by 37% and EU exports to the UK by 30%. UK GDP would as a result in 2019 be 3% lower and EU GDP 0.1% lower. The UK would be in a worse position as Switzerland after the no to the EEA, because Switzerland had a functioning free trade agreement with the EU.

A “no deal” scenario could have led to sizeable financial stability risks as it would lead to frictions in the financial sector. In a worst-case scenario of a hard Brexit, individual vulnerabilities, triggered by a hard Brexit, may interact with each other and with the other risks to financial stability. Derivatives still cleared in the UK would face a material increase in capital requirements (due to an increase of risk weights applied to trade exposures to CCPs and default fund contributions). A relocation of central clearing to within the EU-27 could increase costs due to breaking up of netting and potential fragmentation of central clearing. A period of severe market stress caused by a “hard” Brexit could lead to negative liquidity spirals caused by a significant increase in margin calls and/or haircuts on eligible collateral. The hard Brexit could thus come at a huge cost and could have caused a Lehman like impact.

To avoid the worst outcomes both sides in the Brexit negotiations have prepared for a no-deal scenario. A hard Brexit was initially a low probability but high impact event, but since the withdrawal agreement was voted down heavily in the UK parliament, it is not anymore a tail risk event, but becomes more likely. The official and private sector in the EU and the UK therefore have to prepare for a hard Brexit. As a minimum, the legal framework, such as the amendment of Article 22 of the ESCB statutes and the related changes in EMIR should be finalised.

In the financial sector, we have worked to prepare the financial sector of the EU-27 in the Financial Stability Cluster of the Brexit Task Force Eurosystem/EU-27 NCBs where I am the Co-Chair. We have involved and realised a good cooperation between National Central Banks, the relevant Eurosystem Committees, the supervisors like the SSM and the ESAs and representatives of the EU-27 financial industry.

We identified cross border clearing of derivatives as posing financial stability risks. The ECB had a close cooperation with the Bank of England and informed the EU Commission, which took equivalence decisions for a limited period for UK CCP and ESMA has recognised 3 UK CCPs to provide their services in the EU.

To avoid the above mentioned, worst-case scenario, industry and the official sector in the UK and the EU-27 have already done much to avoid financial stability risks. In the EU-27 Brexit related financial stability risks for EU27 Member states are, because of the good preparations, limited.

6 Consequences of Brexit for Financial Centers in Europe

Financial centres are built and eroded over decades. The City is not competing with one financial center in the EU-27, but with a network of financial centers, which already offer different specialisations. Powerful digital networks connect them eg Target 2 for Payments and Target 2 Securities (T2S). Both are operated by the Eurosystem and allow secure payment and the settlement of securities in central bank money. T2S has only recently become operational, just in time to strengthen the competitive position of financial centers in the euro area.

The UK however, will be strongly effected by cliff edge effects, with negative consequences on their most competitive industries finance and the automotive industry. This would increase the already high UK current account deficit further. All this together could trigger corrections in the real estate prices as it did in Switzerland after the negative EEA referendum. The combination of all this could deliver a perfect storm for the UK with possible financial stability risks for the UK and negative second round effects on third-countries. Everybody must step up his or her preparations also for a disruptive hard Brexit. There is no room for complacency anymore.

By March 2019, according to accountants EY, an estimated 7,000 jobs have moved from the City, to staff those EU-27 subsidiaries and ensure most of the business currently administered out of London will be provided seamlessly

from new locations. The impact so far falls well short of more extreme predictions, such as Oliver Wyman's forecast that 75,000 jobs and £10 billion of tax revenue could be lost.

Also over 1,000 EUR bn of banking assets have until spring 2019 been shifted from the City into the euro area. Therefore, the City is already losing business, but it remains to be seen if it can protect its relative position as the dominant financial center in Europe, or if there is a further substantial shift of business to other financial centers. This will be a long-term process, as financial centers are built – and eroded – over decades, not months or years.

Aus ökonomischer Sicht stellt der Brexit für das Vereinigte Königreich und die EU-27 eine Lose-lose-Situation dar. Die Kosten werden dabei von dem vom Vereinigten Königreich gewählten Brexit-Modell abhängig sein. Die größten negativen Effekte würden bei einem harten Brexit-WTO-Szenario entstehen, in dem das Land die EU ohne Vertrag verlässt. Im Finanzsektor würde ein solcher Austritt beträchtliche Stabilitätsrisiken – vergleichbar mit den Auswirkungen der Lehmanpleite – bedingen. Um solche Auswirkungen zu vermeiden, haben sich beide Verhandlungspartner auf den Fall eines unregulierten Austritts vorbereitet. In der EU-27 erfolgte dies im „Financial Stability Cluster“ der „Brexit Task Force“ in dem die Notenbanken, die relevanten Eurosystem Komitees, sowie die Aufseher auf EU Ebene (SSM, EIOPA, ESMA, EBA) mit Vertretern der EU Finanzindustrie eng zusammenarbeiteten. Wir forderten von Anfang an eine Vorbereitung der EU-27 Finanzindustrie auf das „No-Deal“-Szenario, was bei der Finanzindustrie auf Grund der hohen damit verbundenen Kosten keine Begeisterung auslöste.

Aufgrund der guten Vorbereitungen sind die Finanzmarktstabilitätsrisiken im Zusammenhang mit dem Brexit für die EU-27-Mitgliedstaaten begrenzt. Abhängig von der Entscheidung des Vereinigten Königreichs können die künftigen Beziehungen mit der EU unterschiedliche Formen annehmen. Diese reichen von einer Zollunion über den Europäischen Wirtschaftsraum bis hin zu einem Freihandelsabkommen mit der EU nach dem Vorbild Kanadas, oder einem Brexit ohne Abkommen. Für den Finanzsektor wäre der Europäische Wirtschaftsraum die beste Wahl, bei allen anderen Optionen ist mit der Verlagerung von Finanzgeschäften aus London in den Euroraum zu rechnen.

JEL Codes: E02, E58, F02, F15, F30, F36, F55, G20

The impact of Brexit on the Austrian industry

Herwig W. Schneider

Defining the United Kingdom's relations with the EU, Norway and Switzerland could serve as role models. In the case of Norway, however, the benefits are so clear on the part of the European Union that this is not a model acceptable to the UK. The Swiss solution of a differentiated integration would be economically interesting for all sides, but required a high degree of institutional flexibility both from convinced Brexiteers and from the European Union. Regrettably, the EU institutions have spoken out against a model of differentiated integration, therefore this path wasn't even tried in negotiations. Besides, the timeframe for the Brexit negotiations was much too rigid, right from the start.

With regard to the immediate effects of a Brexit, Austrian industry as a whole can be relatively relaxed. Brexit will affect Austrian economy, with the most noticeable impact on automotive and aviation industries and the machinery industry. In current worst case scenarios Brexit could lead to a weakening of the Austrian economy 0.3% of GDP. However, more significant than this immediate consequence would be the long-term impact on the European Union's loss of international weight due to the departure of its second largest member, and the lack of British opposition to centralist tendencies, protectionism and excessive planning and regulation within the EU.

1 The Known and Unknown Unknowns

The UK's withdrawal from the European Union is a political step with extraordinarily complex consequences. Every analysis of this step is faced with hard-to-estimate unknowns. Yet, this is not even the biggest challenge: In order to quote an almost philosophical statement of US Secretary of Defense Donald Rumsfeld the War against Iraq: "We also know there are known unknowns; that is to say we know there are some things we do not know. But there are also unknown unknowns – the ones we don't know we don't know."¹

The following considerations intend to observe the complex and – as of today – the volatile situation around Brexit from different angles and thus, to describe important aspects of possible implications on the Austrian industry. The known unknowns shall thus become more transparent and the unknown unknowns slightly reduced.

¹ Donald H. Rumsfeld, DoD News Briefing, 12 February 2002, <http://archive.defense.gov/Transcripts/Transcript.aspx?TranscriptID=2636>.

2 Learning from Greenland, Norway and Switzerland

Brexit is the first withdrawal of an entire EU member state, but not the first exit from the EU (from the EC respectively). Furthermore, with Norway and Switzerland there are two countries, which embarked on a path of political intended separation and economically sound integration, following a negative referendum on joining the European Union (Norway in 1994) the EEA respectively (Switzerland in 1992). Is it possible to learn something about the UK from these countries?

Three of the four exits concerned territories, which originally were defined as integral part of France and thus, were part of the European Union (respectively of the European Community): Algeria (withdrew in 1962), Saint Martin and Saint Barthélemy (both withdrew in 2007); in these cases, thus, the reverse process to the accession of the GDR to the Federal Republic of Germany took place in 1990, as the new German Länder became automatically part of the European Community.

Particularly interesting is in fact as fourth exit that of Greenland: After Greenland was granted extensive autonomy by Denmark in 1979, it voted in a referendum in 1982 by a majority of around 53% in favor of an exit of the then European Community. The negotiations between the EC and Greenland have though dragged on for years, so that Greenland had to participate in the elections to the European Parliament in 1984; as of February 1st, 1985, Greenland left the European Community even though with numerous exclusive rights. Remarkable about this story is further that then – at a by far less complex status of the European integration – almost three years were needed in order to set all for the exit of a territory with a population of 50,000 and only one subject of vital importance – fishing-rights.

In the light of this experience, it is virtually an invitation to a planned chaos, that the EU-Treaty in Article 50 (3) stipulates a deadline of two years between the initiation of the withdrawal proceedings and the actual withdrawal. The EU law creates an institutional threat scenario. The turbulences in spring 2019 are, therefore, direct consequences of the President of the EU Commission², the entire EU Commission³, the EU Parliament⁴ and lastly the Council of the Heads of States and Government⁵ pushing for a rapid withdrawal of the UK by initiating the exit proceedings according to Article 50 of the Treaty as soon as possible and by refusing prior informal negotiations.

² Jean-Claude Juncker, European Commission – Statement, 24 June 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-16-2329_en.htm.

³ European Commission - Weekly meeting, 27 June 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_WM-16-3692_en.htm.

⁴ European Parliament resolution on the decision to leave the EU resulting from the UK referendum, 28 June 2016 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2016-0294+0+DOC+XML+V0//EN>.

⁵ Informal Meeting at 27, 29 June 2017, <https://www.consilium.europa.eu/media/20462/sn00060-en16.pdf>.

The example of Norway is interesting insofar as the issue of porous borders between Norway and Sweden was a political priority in all considerations in relation to all other aspects: In order to avoid an EU external frontier Norway became part of the single market and the Schengen area. The price to be paid has been a significant reduction of the room for political manoeuvre as the regulatory framework of the European Union has to be incorporated without playing a part beforehand. Despite of the population refusing EU membership twice (in 1972 and 1994) Norway is a de facto EU member only short of the integration of agriculture and co-determination. In the face of the delicate situation of the partition of Ireland, the EU also opposes the creation of an external border between Ireland and Northern Ireland. While Norway itself is ready to pay the price for the open borders to its neighbour, the border in Ireland itself is not a goal of similar priority that would the status of a factual trading colony.

From the perspective of the Austrian industry, the participation of the UK in the EU single market would be the best solution and would not directly affect the free movement of goods as shown in the example of Norway: Since 1995, the exports from Austria to Norway have increased at the same rate as exports to the EU member states Denmark, Finland and Sweden.

The case of Switzerland is far more complex than the Norwegian example: Originally linked to the European Union only through the EEC free trade agreement of 1972, Switzerland began to conclude far-reaching agreements in the late 1990s – referred to as Bilaterals I (in 1990) and Bilaterals II (in 2004). Even though this selective individual integration suggests a high degree of freedom for Switzerland, the real room for manoeuvre remains limited. In its regular conclusions on EU relations with Switzerland, the European Union makes it very clear that Switzerland's bilateral approach would not please her and that she would prefer a stronger institutional framework.⁶

In any case, economically speaking Switzerland's approach is not a disadvantage to the economies of the EU countries: in a test of the industry compatibility – as measured by the development of the Austrian exports to Switzerland compared to exports to the neighbouring EU countries Germany, France and Italy – there is no indication that the incomplete integration of Switzerland has a significant impact on the trade of goods. The Swiss way would be laborious for the European Union as well as for the UK, but would bring a mutually face-saving political solution. A solution that is also expectable to an EU critical public: Only eight years after the rejection of the participation in the EEA by referendum, the Swiss gave their approval of Bilaterales I with a vote of more than 67%.

Therefore, it can be said that with a sufficient scope of negotiation in regard of time and content the possibilities of a “supersoft Brexit” would have served best the economic interests of the remaining EU-27 through a further close involvement of a non-member United Kingdom. From the point of view of Austrian industry, the immediate effects would have been very small with few “known unknowns” and less “unknown unknowns”.

⁶ Council conclusions on EU relations with the Swiss Confederation, 9 February 2019, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/02/19/council-conclusions-on-eu-relations-with-the-swiss-confederation/>.

3 Economic reasoning takes a back seat

For economists dealing with Brexit is particularly difficult since it is not a question in which solely economic interests play a decisive role for action. Consequently, the Brexit process does not necessarily move in a direction that can be considered making good economic sense – therefore, conclusions that assume economic utility maximization on both sides are not compelling.

The European institutions – with the exception of the European Court of Justice, which in December 2018 handed down decision⁷ which is at the same time integration-friendly and strengthening the sovereignty of the Member States – are more concerned with institutional issues of the EU integration in the withdrawal process than with aspects of the economic interests of the (remaining) EU-27. The foundations have already been laid with the statement of the Heads of State and Government (together with the Presidents of the European Council and the European Commission) of the EU-27 in June 2016, when they pronounced: “Access to the Single Market requires acceptance of all four freedoms.”⁸

Defining the United Kingdom’s relations with the EU, Norway and Switzerland could serve as role models. In the case of Norway, however, the benefits are so clear on the part of the European Union that this is not a model acceptable to the UK. The Swiss solution of a differentiated integration would be economically interesting for all sides, but required a high degree of institutional flexibility both from convinced Brexiteers and from the European Union. Regrettably, the EU institutions have spoken out against a model of differentiated integration, therefore this path wasn’t even tried in negotiations. Besides, the timeframe for the Brexit negotiations was much too rigid, right from the start.

With regard to the immediate effects of a Brexit, Austrian industry as a whole can be relatively relaxed. Brexit will affect Austrian economy, with the most noticeable impact on automotive and aviation industries and the machinery industry. In current worst case scenarios Brexit could lead to a weakening of the Austrian economy 0.3% of GDP. However, more significant than this immediate consequence would be the long-term impact on the European Union’s loss of international weight due to the departure of its second largest member, and the lack of British opposition to centralist tendencies, protectionism and excessive planning and regulation within the EU. requires acceptance of all four freedoms.”⁹ This, in a lasting manner, closed the door for a common market for goods and services, and thus an internal market without free movement of

⁷ CaseC 621/18, Interpretation of Article 50 TEU, 10 December 2018, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=B3820743C1DCEF93987FCAD8A6C4BCEA?text=&docid=208636&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&c id=5249497>.

⁸ Informal Meeting at 27, 29 June 2017, <https://www.consilium.europa.eu/media/20462/sn00060-en16.pdf>.

⁹ Informal Meeting at 27, 29 June 2017, <https://www.consilium.europa.eu/media/20462/sn00060-en16.pdf>.

labour which is seen with particularly critical feelings in the United Kingdom. Additionally, the guidelines for the withdrawal negotiations laid down by the European Council, maintaining only some of the fundamental freedoms of the single market is described as “cherry picking”¹⁰ in a rather undiplomatic way. Politically, the EU leaders seem to be unprepared for a second “Switzerland” with an ongoing need to negotiate.¹¹ And an even stronger impact has the fact that the EU seems to fear that other countries might also come up with the idea of demanding modifications using the threat of withdrawal of the EU membership, as often enough inner-European discussions inflame around the issue of free movement of labour. However, the free movement of goods and services as the source of increasing prosperity is rarely questioned.

The European Union is ready to sacrifice prosperity in order to preserve its unity. This, of course, is not to deny that the British counterproposals „proposing the establishment of a free trade area for goods ... (that) would protect the uniquely integrated supply chains and ‘just-in-time’ processes ... (and) would avoid the need for customs and regulatory checks at the border” though sound pleasant but are completely unspecific.¹² On the basis of such empty phrases, a truly satisfactory solution was beyond reach given the tight time frame for the negotiations with a lack of unanimity on the British side and a lack of flexibility on the European side. It is clear that the EU cannot accept any borders open for goods towards the UK if the United Kingdom pursues an unpredictable trade policy with third countries which via trade agreements with the United Kingdom automatically enjoy unrestricted access to the EU internal market. No one would ever conclude a trade agreement with the EU, but everyone with the UK.

As on the part of the EU institutions, the Brexiteers did not prioritise the economic aspects of separation from the European Union, which makes it difficult to assess the benefits in a rational way. An interesting summary of the Brexiteers’ motives was provided by a British psychotherapist and author in a newspaper column: “The result of the referendum was a transfer of angry feelings from many leavers, those who had been economically and socially squeezed, to remainers. (...) The Brexit vote said to remainers: (...) ‘You are going to feel threatened as we have felt threatened.’”¹³ The geographical distribution of votes for leave or remain suggests this interpretation. This attitude is no sufficient basis for rational negotiation positions.

¹⁰ Guidelines following the United Kingdom’s Notification under Article 50 TEU, 29 April 2017, <https://www.consilium.europa.eu/media/21763/29-euco-art50-guidelinesen.pdf>.

¹¹ See for instance „Brexit, the four freedoms and the indivisibility dogma” by Wilhelm Kohler and Gernot Müller, 8 November 2017, <https://voxeu.org/article/brexit-four-freedoms-and-indivisibility-dogma>.

¹² HM Government, „The Future Relationship between the United Kingdom and the European Union”, July 2018, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/786626/The_Future_Relationship_between_the_United_Kingdom_and_the_European_Union_120319.pdf.

¹³ Susie Orbach, „Where next? How to cope with Brexit Uncertainty”, The Guardian, 26 Jan 2019, <https://www.theguardian.com/books/2019/jan/26/which-way-next-how-to-cope-with-the-psychological-uncertainty-of-brexit>.

4 Hard or soft: The Economy, Stupid

The UK cannot pull its anchor and settle in another part of the world. At the same time, the EU-European economy will in the longer-term press for the closest possible relationship with the UK. Denying economic facts will not be possible. “The Economy, Stupid”: This short message from the 1992¹⁴ US presidential campaign will prevail on both sides of the Channel. Thus, will the hardest Brexit mutate into a soft Brexit at the end of the day?

In order to assess the extent to which Brexit will affect the exchange of goods and services, direct investments and other industrially relevant parameters, two phases should be analysed separately: the phase immediately after Brexit (whatever it may look like) and the future development. The immediate impacts naturally depend on the political design of the Brexit itself, whereas the permanent consequences are not necessarily so heavily determined by current political decisions.

In November 2018, the Bank of England (BoE), the British Central Bank, presented a brief study on “EU withdrawal Scenarios and monetary and financial stability” requested by the House of Commons Treasury Committee.¹⁵ For a period of five years, the effects of various Brexit scenarios are assessed:

- An orderly Brexit leads to a continued close relationship with the EU; the borders remain open for trade and services, active and passive direct investments are only slightly affected (“close relationship”): In this case, by the end of 2023, the British GDP is approximately 1¾ percentage points below a hypothetical growth path, calculated starting from May 2016 (ie the month before the Brexit referendum), the external trade is approximately 2%.
- A generally orderly Brexit does not lead to viable agreements on free exchange of goods in the transition period, so that as of 2021 border controls have to be set up (“less close relationship”): In this case, the British GDP is approximately 3¾ percentage points below the hypothetical growth path by the end of 2023, and the external trade approximately 9%.

In both scenarios, it has to be taken into account that the growth of UK economy has slowed down since the referendum in June 2016, the BoE implicitly assumes a cumulative growth gap of around 3% between June 2016 and end of March 2019. The British Centre for European Reform on a quarterly basis calculates the declining growth that has already occurred and estimates it to reach 2.3% at the end of the third quarter of 2018.¹⁶ This indicates that compared to the figures projected for the end of 2023, the predominant negative

¹⁴ Sign in the campaign’s headquarters of Bill Clinton: “Change vs. more of the same. The economy, stupid. Don’t forget health care.”, according to New York Times, 31 October 1992, <https://www.nytimes.com/1992/10/31/us/1992-campaign-democrats-clinton-bush-compete-be-champion-change-democrat-fights.html>.

¹⁵ Bank of England, “EU withdrawal Scenarios and monetary and financial stability”, 28 November 2018, <https://www.bankofengland.co.uk/report/2018/eu-withdrawal-scenarios-and-monetary-and-financial-stability>.

¹⁶ John Springford, Centre for European Reform, „The Cost of Brexit to September 2018”, 27 January 2019, <https://www.cer.eu/insights/cost-brexit-september-2018>.

effect has already occurred. In fact, exports of Austrian companies decreased by 1.8% respectively 4.8% in 2016 respectively 2017. However, Brexit pre-purchases in 2018 have contributed to a 7.2% increase of Austrian exports to the UK, setting a new export record this year, 0.2% above the previous record in 2015.

- A disruptive/disorderly Brexit leads to a significant decline in UK's economic output and foreign trade in the first year. Depending on various circumstances, the economic output would decline by 3% to 8% in the first, which roughly corresponds to the correction in the 2008 economic crisis (-6¼%). By the end of 2023, the British GDP is 7¾ to 10 ½ percentage points below the hypothetical growth path (including the 2016/19 growth gap) and the foreign trade around 15% below (disruptive/disorderly Brexit).

The impact of such a pronounced economic slump on Austrian exports is well assessed using the experience with the 2008 economic crisis: overall, compared to the years 2007 to 2009, Austrian exports to the UK have decreased by 29.2% or almost 1.2 EUR bn.

The International Monetary Fund (IMF) has provided a longer-term assessment¹⁷ of UK's economic development, on the one hand on the basis of a free trade agreement with the EU (so that no tariffs are levied, but certain regulatory restrictions might exist) and on the other hand, provided that the trade between EU and UK is based exclusively on the regulatory framework of the World Trade Organization (WTO). In both cases, set aside the foreign trade contribution, lower productivity growth and low migration dampen the growth development in the UK. In terms of a period up to the year 2030, according to the IMF, the British GDP will in the end be 2.6% to 3.9% below the baseline scenario and 5.2% to 7.8% in a WTO-scenario.

Under the assumption made at the beginning of this section, that in the medium run the existing economic interests are very likely to lead to the conclusion of an agreement on a largely liberalized movement of goods, the first scenario seems much more likely. Even in this more probable scenario, however, the British GDP growth per year remains about ¼ percentage points below the baseline scenario of a continued EU membership. That does not sound like a lot at first glance. However, if one extrapolates the declining growth over a period of 25 years, this results in a gap of around 6.5 percentage points in relation to the reference path, thus, at a scale of the worst economic crisis of the UK after 1945.

The British economic development serves as a central reference point in trying to calculate the impact on Austria and therefore, in particular on the industry as main carrier of exports and receiver of intermediate consumptions and industry-related services. In the case of an orderly Brexit and a rapid move towards a "Norwegian solution" (the UK remains part of the EEA), a "Swiss solution" (the UK negotiates a selective integration) or a free trade agreement, the immediate effects on the flow of commodities, services and capital as well

¹⁷ IMF Country Report No. 18/317, „United Kindom. Selected Issues“, 14 November 2018, <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/11/14/United-Kingdom-Selected-Issues-46354>.

as direct investment will be so small that they could be hardly identified in the statistics. Selective problems, such as the deployment of skilled workers or bureaucratic difficulties might occur, further, in the case of a free trade agreement, certain non-tariff trade barriers and a divergence of standards and regulations. In addition, higher costs of hedging increasing fluctuations between pound and euro are to be expected. All of this, however, will have no significant impact in the period immediately following Brexit.

In case of a Brexit accompanied by a free trade agreement, however, one has to take into account the above-mentioned damping of UK's economic growth by one quarter of a percentage point for the medium to the longer-term. On the basis of the development of the British GDP and the foreign trade one can deduce a dampening of the increase of trade by 0.5 to 0.6 percentage points per year, which corresponds to a lost export growth for Austria of approximately 25 million euro annually, which, however, increases cumulatively. Nevertheless, these figures are also statistically detectable only in the lower range.

In case of a hard Brexit, the impact is highly dependent on the specific scenario and the political will and ability to take rapid accompanying measures.

In principle, even in the case of a hard Brexit, it can be assumed that the access to industrial intermediate consumptions from the UK as well as to industry-related services in the insurance, financing and consulting sectors will not be persistently shaken. As to direct investments, a hard Brexit will show an opposite trend, namely on the one hand disinvestments (in response to the more difficult integration of production in the UK and in the EU-27) and on the other hand, a deliberate strengthening of direct investments (to have a mainstay within the other country). Direct investments of third countries, which tend to shift from the UK to the EU-27, also play a certain role. All in all, the topic of location and direct investments could create a moderate net gain for Austria, which in the industrial sector (in the narrower sense) likewise will not reach a significant economic level.

Thus, the main impact of a hard Brexit remains a slump of commodity flows. As aforementioned, in the 2008 economic crisis – comparable to a hard Brexit – the volume of Austria's export to the United Kingdom declined by 29%, which would correspond to a decrease of just over 1.2 EUR bn (on the basis of the export volume in 2018). This corresponds to approximately 0.3% of Austria's economic output. This amount is to be seen as upper limit of the effects of a hard Brexit, which will not be achieved in a friendly economic environment – with appropriate compensation options for the companies.

As the Austrian foreign trade statistics show, the focus of exports is on the field of machinery (CN numbers 84 and 85) as well as means of transportation (CN numbers 86 to 89) with a total volume of around 2.2 EUR bn. Especially the field of means of transportation, which includes, eg supplies in the automotive sector or the aerospace industries, is closely linked throughout Europe: Insofar, many Austrian deliveries to other countries (especially to Germany) in this important segment will also constitute indirect exports to the UK, which increases the effects on the companies in this branch; at the same time, one must not underestimate the degree of flexibility of the industry, in redirecting exports to the UK to other production facilities in the EU-27.

According to the assumption made at the beginning, that even after a hard Brexit a trade liberalization is expected in the medium run; there should be growth rates again following the initially significant reduction of trade flows; the development of the growth rates should correspond to those which have already been outlined for the case of a Brexit followed by a free trade agreement. Possibly, a part of the initial slump could even be made up in the medium run.

The 0.3% decline in Austrian economic as laid out here almost exactly corresponds to an estimation by the International Monetary Fund¹⁸, which, however, considers short-term and longer-term effects combined. The IMF estimates the decline in growth in the EU-27 at a total of 0.5% provided that the trade between the EU and the UK should in the future be based solely on the rules and standards of the World Trade Organization (WTO). Incidentally, in the same study, the IMF also expects a decline in the Austrian GDP of up to 0.2% in case of a free trade agreement, as it assumes extremely high non-tariff trade costs (of around 20%) for transport equipment, therefore, exactly in that field with a significantly high share of Austrian foreign trade with the UK. However, this calculation is based on the assumption of a low location flexibility.

An informative study on the effects of a hard Brexit on Austria was presented by the Halle Institute for Economic Research (IWH)¹⁹ in February 2019. In this study, a hard Brexit is equated with a 25% decline in exports from the EU-27 to the United Kingdom. In essence, this figure corresponds to the figure chosen above for Austria (29%), which was derived from the comparison with the 2008 economic crisis. Based on this decline, it is not the impact on economic performance but the impact on employment which is assessed. Thus, for Austria a direct (negative) employment effect of 1,900 persons is calculated, as well as an indirect (negative) employment effect of 4,000 persons. In total 5,900 persons. This corresponds to around 0.14% of the Austrian aggregate employment, which confirms the above statement of a decline in economic performance in Austria by up to 0.3% due to higher industrial productivity.

The classification by economic activity (NACE code) shows the highest degree of concern in the field of “manufacture of motor vehicle” (C29), thus in the Austrian automotive supply industry. Due to partially existing regional core areas of Austrian companies, Brexit may have a significant impact on the development of particular regions. But even in an automotive-centric region as Wolfsburg, the IWH study finds employees affected by less than 0.4%.

A dampening effect for the Austrian economy – with a focus on industry – of a maximum of 0.3% of the Austrian economic output is very unpleasant and quite an economically relevant factor, but still far from a crisis. The dimension corresponds approximately to the fluctuation of the economic performance, which results from the additional working day in a leap year.

¹⁸ IMF Country Report No. 18/224, „Euro Area Policies. Selected Issues“, 19 July 2018, <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/07/18/Euro-Area-Policies-Selected-Issues-46097>.

¹⁹ Hans-Ulrich Brautzsch, Oliver Holtemöller, Halle Institute for Economic Research, IWH-Discussion Papers 4/2019, Februar 2019, <https://www.iwh-halle.de/en/publications/detail/Publication/potential-international-employment-effects-of-a-hard-brexit/>.

5 Economy and beyond ...

In fact, the decisive effects of Brexit cannot even roughly be quantified.

Firstly, it must not be overlooked that UK's withdrawal is a tremendous blood-letting for the European Union: The economic output of the UK corresponds to that of two thirds of the remaining 27 EU members, thus that of 18 smaller EU member countries. An EU without the UK will no longer be at eye level with the US in terms of economic performance. This weakens its international importance: Regarding political issues (one seat in the UN Security Council will be lost) or military issues (the UK has global military capabilities) this may be less relevant, since there has been a common EU voice in exceptional cases only. In many areas, however, – eg in the definition of standards – size plays a considerable role. This applies not the least to negotiations on international agreements, for instance trade agreements, where the lack of some 65 million well-funded inhabitants represents a significant difference. Due to this weakened position of the European Union, EU-Europe will be a weaker industrial site. Where and how exactly these effects will be seen is one of the unknown unknowns.

Secondly, the United Kingdom has always helped to shape the European Union: this starts with the fact that the UK – as a newcomer to the EC – pushed massively for an opening of the E(E)C towards the remaining EFTA countries in the 1970s, which was then quickly implemented through appropriate trade agreements. This not the least benefited the then EFTA member Austria. Due to its role as a global player in the past, the UK has brought in the outside perspective into the European integration process and so has repeatedly balanced the protectionist tendencies of the EC founding members France and Italy. Without the trade liberalism that the UK has brought into the integration process, an export champion Germany would hardly be conceivable. This similarly implies to the highly competitive industry that Austria has built up – often on Germany's coat-tails. The withdrawal of the UK clearly changes the political balance in favour of those countries which have ideas such as centralism, protectionism and a high planning and regulatory density in their historical-economic DNA. These are definitely no good prospects for Europe and a European industry that wants to prevail in international competition.

In der Gestaltung der Beziehungen Großbritanniens zur EU könnten Norwegen und die Schweiz als Vorbilder dienen. Im Fall Norwegens liegen die Vorteile aber so eindeutig auf Seiten der EU, dass dies kein für Großbritannien akzeptables Modell darstellt. Die Schweizer Lösung einer differenzierten Integration wäre für alle Seiten ökonomisch interessant, erforderte aber sowohl von überzeugten Brexiteers wie auch von der EU ein hohes Maß an institutioneller Flexibilität. Bedauerlicherweise haben sich die EU-Institutionen gegen ein Modell der differenzierten Integration ausgesprochen und damit entsprechende Verhandlungen – die zudem zeitlich viel zu knapp bemessen waren - erst gar nicht ermöglicht.

Hinsichtlich der unmittelbaren Auswirkungen eines Brexits kann die österreichische Industrie (mit Abstrichen) insgesamt relativ gelassen sein. Nach derzeitigen Prognosen führt der Brexit zu einer Schwächung der österreichischen Wirtschaftsleistung um 0,3%. Spürbar betroffen wären allerdings die wichtigen Zulieferer in der Automobil- oder Luftfahrtindustrie, zudem die Maschinenindustrie. Stärker als diese unmittelbare Betroffenheit würde sich langfristig auswirken, dass die EU durch das Ausscheiden ihres zweitgrößten Mitglieds an internationalem Gewicht verliert und innerhalb der EU der britische Widerstand gegen Tendenzen des Zentralismus, Protektionismus sowie einer übertriebenen Planungs- und Regulierungsdichte fehlt.

JEL Codes: F00, O19

Verzeichnis der Abbildungen

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Abbildung 1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern	38
Abbildung 2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise	41
Abbildung 3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit	43
Abbildung 4: Handel und Industrieproduktion verlangsamen sich wieder	47
Abbildung 5: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte nach Regionen	49
Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenimporte nach Regionen	49
Abbildung 7: Reale Entwicklung der Ex- und Importe nach Verwendungszweck	50
Abbildung 8: Leichte Aufwärtsdynamik bei internationalen Handel- und Direktinvestitionsströmen bis 2017	55

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft

Abbildung 1: Trendwende bei der Entwicklung der Export- und Importquoten hält an	104
Abbildung 2: Österreichische Exporte und Importe von Gütern- und Dienstleistungen in das Vereinigte Königreich bzw aus dem Vereinigten Königreich.....	109
Abbildung 3: BIP-Verluste aufgrund eines Brexits	110
Abbildung 4: Absolute und relative nominelle Lohnstückkosten	112
Abbildung 5: Scoreboard der EK: Keine externen Ungleichgewichte	116

Österreichs Warenaußenhandel

Abbildung 1: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Waren- außenhandels	122
Abbildung 2: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handels- bilanz.....	135

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Abbildung 1: Komponenten der österreichischen Außenwirtschaft.....	139
Abbildung 2: Österreichs Erlöse und Aufwendungen aus dem kommerziellen Dienstleistungsverkehr	140
Abbildung 3: Entwicklung des kommerziellen Dienstleistungsexports, ohne Reiseverkehr	150

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen

Abbildung 1: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände..... 160

Abbildung 2: Weltweite Direktinvestitionsflüsse nach Ländergruppen
(DI-Zuflüsse) 161

Abbildung 3: Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände 162

Abbildung 4: Passive Direktinvestitionen:.....
Veränderungsrechnung..... 163

Abbildung 5: Passive Direktinvestitionen nach Komponenten 164

Abbildung 6: Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände..... 165

Abbildung 7: Aktive Direktinvestitionen:.....
Veränderungsrechnung..... 166

Abbildung 8: Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten 167

Abbildung 9: Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände 168

Abbildung 10: Erträge aus Direktinvestitionen 169

Abbildung 11: Renditevergleich ADI vs PDI..... 170

Thoughts for a third EU Referendum:

Revoke Article 50 OR Leave with “a” deal

Figure 1: Trade in goods exports, imports and balance
(UK, 1997 to 2017) 191

Figure 2: BoP Current Account Balance SA £m 191

Figure 3: The IMP forecasts that no-deal Brexit would lead to a
recession 193

Figure 4: In general, does the EU conjure up for you a very
positive, fairly positive, neutral, fairly negative oder
very negative image? 195

Figure 5: Which of the following do you think is the most positive
result of the EU? Firstly? And then? 196

Figure 6: What is your opinion on each of the following
statements? Please tell me for each statement, whether
you ar for it or against it 197

Figure 7: Migrants and refugees. Total arrivals 2014–2017 199

Figure 8: What do you think are the two most important issues
facing the EU at the moment? 202

Figure 9: What do you think are the two most important issues
facing the EU at the moment? 202

Figure 10: What do you think are the two most important issues
facing the EU at the moment? 203

Figure 11: What do you think are the two most important issues
facing (OUR COUNTRY) at the moment?..... 204

Figure 12: What do you think are the two most important issues
facing (OUR COUNTRY) at the moment?..... 204

Figure 13: What do you think are the two most important issues
facing (OUR COUNTRY) at the moment?..... 205

Future of the UK services trade post-Brexit: unlikely to be bright

Figure 1:	Share of cross-border services exports in total exports in 2017, %	236
Figure 2:	Indices of UK total goods and services exports value, 2004–2017	237
Figure 3:	Net exports of goods and services as share in GDP, %	238
Figure 4:	Total STRI by country in 2018, simple average across all sectors	245
Figure 5:	EEA STRI in 2018, simple average across countries	246
Figure 6:	Regulatory heterogeneity of EEA and selected partner countries in 2018, simple average across countries	246
Figure 7:	STRI in 2018, extra-EEA STRI values calculated as simple average across countries	247

Brexit and its effects on EU and UK labor markets

Figure 1:	Recent labor market developments in the EU and the UK	262
Figure 2:	UK population 2018 by nationality	263
Figure 3:	Population and labor force growth in the UK since 2004 ...	265
Figure 4:	Workers from the UK in the EU-27	266

Financial aspects of Brexit

Figure 1:	United Kingdom service exports by destination country 2017	279
-----------	--	-----

Brexit with a Focus on the Financial Sector

Figure 1:	GDP growth Austria – Switzerland	295
-----------	--	-----

Verzeichnis der Tabellen

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2014–2018 und Ausblick 2019–2020	39
Tabelle 2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder	58
Tabelle 3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder	59
Tabelle 4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder	60
Tabelle 5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder	61
Tabelle 6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder	62
Tabelle 7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	63

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft

Tabelle 1: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	98
Tabelle 2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose vom Dezember 2018 für Österreich für 2019 und 2020	101
Tabelle 3: Entwicklung wichtiger nomineller und realer Kenngrößen des österreichischen Außenhandels.....	102
Tabelle 4: Nomineller Güterexport nach Zielländern und Wirtschafts- sektoren	105
Tabelle 5: Nominelle Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Wirtschaftssektoren.....	107
Tabelle 6: Ausgewählte Indikatoren der preislichen Wettbewerbs- fähigkeit Österreichs und Marktanteilsentwicklung der österreichischen Exporte.....	111

Österreichs Warenaußenhandel

Tabelle 1: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	125
Tabelle 2: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2018	127
Tabelle 3: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren.....	132

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Tabelle 1: Österreichischer Reiseverkehr nach den wichtigsten Herkunfts- und Zielländern	145
Tabelle 2: Österreichs Dienstleistungsverkehr in ausgewählten Sektoren, ohne Reiseverkehr.....	148

Tabelle 3: Österreichs Dienstleistungsverkehr mit ausgewählten
Regionen, ohne Reiseverkehr 152

Tabelle 4: Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Vereinigten
Königreich..... 156

Analysing The Economics Of Brexit And World Trade

Table 1: Brexit Strategy Matrix 216

Table 2: Percent decline in UK GDP 218

Table 3: Percent impact over 15 years 219

Future of the UK services trade post-Brexit: unlikely to be bright

Table 1: Sector structure of UK cross-border services trade
(Modes 1+2) with the EU in 2016 239

Table 2: Geographic structure of UK cross-border services trade
(Modes 1+2) in 2017 243

The impact of Brexit on growth and the public finances

Table 1: Costs by sector under different scenarios (% of value of
trade compared with status quo) 257

Brexit and its effects on EU and UK labor markets

Table 1: The UK and EU labor markets in comparison (2018)..... 261

Table 2: Population growth in the UK 2006–2018 (in 1,000) 264

Table 3: Long-, medium- and short-run effects of Brexit on the UK
and EU labor markets 273

Financial aspects of Brexit

Table 1: The relevance of services and financial services in the
EU-28 and the United Kingdom, 1995–2016 278

Table 2: The relevance of services and financial services in the
United Kingdom foreign trade, 1995–2017 279

Table 3: Comparison of European financial centres 284

Autorenverzeichnis

Herausgeber

Ernest Gnan (OeNB)
Ralf Kronberger (WKÖ)

Autorinnen und Autoren

Iain Begg (London School of Economics)
Graham Bishop (Consultant on European Integration)
Thomas Cernohous (OeNB)
Herbert Herzig (WKÖ)
David T. Llewellyn (Loughborough University)
Franz Nauschnigg (OeNB)
Leonhard Pertl (WKÖ)
Olga Pindyuk (wiiw)
Christian Ragacs (OeNB)
Martina Schernthanner (WKÖ)
Herwig W. Schneider (IWI)
Susanne Schrott (WKÖ)
Gregor Schusterschitz (BMeiA)
Alfred Stiglbauer (OeNB)
Claudia Stowasser (WKÖ)
Barbara Tasch-Ronner (WKÖ)
Thomas Url (WIFO)
Lukas Vashold (OeNB)
Klaus Vondra (OeNB)
Patricia Walter (OeNB)
Julia Wörz (OeNB)