

Gruebler, Julia; Stöllinger, Roman

Research Report

EU-Freihandelsabkommen: Was liegt auf dem Tisch?

FIW Policy Briefs, No. 47

Provided in Cooperation with:

FIW - Research Centre International Economics, Vienna

Suggested Citation: Gruebler, Julia; Stöllinger, Roman (2020) : EU-Freihandelsabkommen: Was liegt auf dem Tisch?, FIW Policy Briefs, No. 47, FIW - Research Centre International Economics, Vienna

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/238273>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Policy Brief Nr. 47, September 2020

EU-Freihandelsabkommen: Was liegt auf dem Tisch?

Julia Grübler und Roman Stöllinger

Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)

Das Netzwerk der EU-Freihandelsabkommen hat sich über die letzten Jahrzehnte über den gesamten Globus ausbreitet. Die Abkommen unterscheiden sich jedoch in ihrem Umfang und ihrer Tiefe. Die „zweite Generation“ umfassender Abkommen der EU wurde mit dem EU-Südkorea Abkommen begründet. Nach einer mehrjährigen Periode ohne große Durchbrüche traten die tiefen Handelsabkommen mit Kanada (2017), Japan und Singapur (2019) sowie Vietnam (2020) in Kraft. Verhandlungen mit Mercosur wurden abgeschlossen. Abkommen mit Neuseeland und Australien stehen in den Startlöchern. In Summe bleiben die USA und China die großen Ausnahmen und Brexit der herbe Rückschlag für die EU. Während die EU über das größte Freihandelsnetzwerk mit mehreren geographischen Clustern verfügt, verliert es an Gewicht durch den globalen Anstieg von Abkommen ohne europäische Involvierung. Eine besonders dynamische Entwicklung überlappender Freihandelszonen entwickelt sich im Pazifik mit ASEAN(+3), RCEP und CPTPP. Die jüngsten EU-Abkommen der neuen Generation verschieben das Gewicht weiter Richtung Asien. Wirtschaftliche und politische Entwicklungen als auch die jüngste COVID-19-bedingte globale „Gesundheitskrise“ sind Faktoren, die eine Analyse der Stabilität von komplexen Systemen, wie überlappende Freihandelsnetzwerke und Abhängigkeiten in globalen Wertschöpfungsketten, anstoßen sollten

1. Das EU-Freihandelsnetzwerk

Die öffentliche und politische Debatte rund um die Vor- und Nachteile von Freihandelsabkommen (FHA) wurde unlängst besonders emotional geführt, nicht zuletzt aufgrund des geplanten Abkommens zwischen der EU und Mercosur (dem „Gemeinsamen Markt Südamerikas“ bestehend aus Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay), sowie der Kritik, dass dieses Abkommen die Brandrodung im Amazonasgebiet fördern und damit kurzfristige kommerzielle Vorteile über längerfristige Nachhaltigkeitsziele stellen würde.

Dass diese Kritik auch ernst genommen wurde, zeigt sich unter anderem daran, dass der österreichische Nationalrat im September 2019 sogar ein verbindliches Veto beschloss (Österreichisches Parlament, 2019).

Dabei sind es gerade die jüngeren Abkommen der zweiten Generation, die über rein wirtschaftliche Absichten, wie Zollreduktionen, hinausgehen und beispielsweise auch über eigene Nachhaltigkeitskapitel verfügen.

Die Europäische Union pflegt das weltweit umfangreichste Freihandelsnetzwerk. Das vergangene Jahr war hinsichtlich der Erweiterung dieses Netzwerks besonders ereignisreich¹:

Am 1. Februar trat das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan in Kraft. Es gilt als das ehrgeizigste Handelsabkommen mit einer asiatischen Volkswirtschaft und rückte das Abkommen der EU mit Südkorea – das erste FHA der zweiten Generation – hinsichtlich der Tiefe des Abkommens auf den zweiten Rang. Im Juni wurde das Abkommen mit Vietnam unterzeichnet, welches seit 1. August 2020 Gültigkeit hat. Ebenfalls im Juni 2019 wurde mit Mercosur eine Grundsatzvereinbarung getroffen. Das Abkommen mit Singapur trat im November desselben Jahres in Kraft. Weitere Verhandlungen sind im Gange.

Im Folgenden wird ein geographisch geordneter Überblick gegeben, mit welchen Handelspartnern zuletzt tiefe Abkommen in Kraft getreten sind, oder Verhandlungen für neue FHA oder zur Modernisierung bestehender FHA stattfanden².

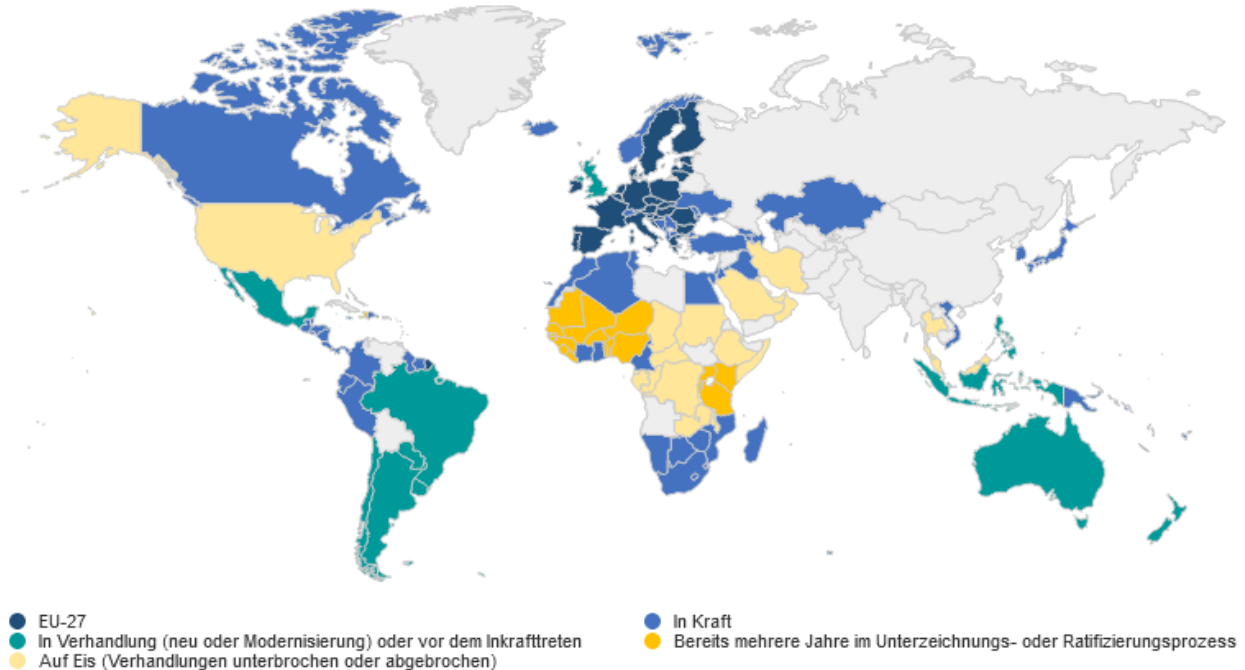
¹ Der aktuelle Stand von FHA, von Verhandlungsrunden bis zum Inkrafttreten einzelner Abkommen, bezieht sich auf die Information, die von der Europäischen Kommission (2020a) mit Ende Juli zur Verfügung gestellt wurde.

² Für eine Darstellung der Entwicklung des EU-FHA-Netzwerks über die Zeit und eine Diskussion des optimalen Grads der Handelsliberalisierung siehe u.a. Reiter und Grübler (2020), sowie Grübler und Stöllinger (2018).

Um die wirtschaftliche Bedeutung der einzelnen Länder zu verdeutlichen, werden die Handelsvolumen der EU und Österreichs, Investitionsbestände, Zölle sowie die Nutzungsrate von Handelspräferenzen, die im Rahmen von FHA gewährt werden, seitens der EU dargestellt (zusammengefasst in Tabelle 1 und Tabelle 2).

Die geographische Sichtweise verdeutlicht die steigende Bedeutung von Ländern im Pazifik für die aktuelle EU-Freihandelspolitik sowie für die Welthandelspolitik, insbesondere durch überlappende Freihandelszonen rund um ASEAN+3 – dem Verband Südostasiatischer Nationen, inklusive Südkorea, Japan und China.

Abbildung 1: EU-Freihandelsabkommen: in Kraft, in Verhandlung oder auf Eis



© wiiw

1.1 Abkommen in Kraft

Die Europäische Kommission unterscheidet vier Typen von FHA:

1. Erste Generation (primär Zollreduzierung)
2. Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Fokus Entwicklungsländer in Afrika, in der Karibik und im Pazifik)
3. Tiefe und umfangreiche Freihandelszonen (Fokus EU-Nachbarschaft)
4. Zweite Generation (neue Politikfelder)

Die meisten Abkommen der EU gehören der ersten Generation an, die vor der Verkündung der „Global Europe“-Strategie verhandelt wurden (EK, 2006). Ihnen sind unter anderem die Abkommen mit Norwegen und der Schweiz, mit Ländern in der Mittelmeerregion, oder im Westbalkan zuzuordnen.

Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (EPAs; *Economic Partnership Agreements*) werden mit Ländern in Afrika, in der Karibik und im Pazifik anvisiert, um spezielle Entwicklungsbedürfnisse zu berücksichtigen. Die ersten Abkommen dieser Art kamen ab 2008 zur Anwendung.

Spezielle umfassende Abkommen (DCFTAs; *Deep and Comprehensive Free Trade Area*) fokussieren geographisch auf die östliche und südliche Nachbarschaft der EU, unter anderem mit dem Ziel, Wirtschaftsbeziehungen durch die Angleichung ihres Regulierungsrahmens an EU-Recht, insbesondere im Bereich des internationalen Handels, zu vertiefen. Sie wurden erstmals 2014 angewandt.

Die vierte Form von EU-FHA wird einer neuen Generation zugeordnet. Abkommen der zweiten Generation sind thematisch wesentlich breiter aufgestellt, umfassen neben Zollreduktionen und Marktzugangsvereinbarung auch Themen wie geistiges Eigentum, Standards und Nachhaltigkeit.

Der Startschuss für die zweite Generation fiel mit dem Abkommen zwischen der EU und Südkorea, das seit Juli 2011 angewandt wird und per Dezember 2015 gänzlich in Kraft getreten ist. Bis heute ist die Zahl der Länder mit angewandten EU-Abkommen der zweiten Generation auf 14 angewachsen.

America first – aber ohne die USA

Nach dem ersten modernen FHA mit Südkorea verlagerte sich der regionale Fokus auf Lateinamerika.

Zwischen 2013 und 2017 startete die Anwendung von Abkommen mit neun Ländern in Zentralamerika (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und Panama) und der Andengemeinschaft (Kolumbien, Ecuador und Peru³).

Anschließend trat das „Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen“ zwischen der EU und Kanada (CETA; *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) per 21. September 2017 vorläufig in Kraft. Mit einem Anteil von 0,26% an den österreichischen Importen (EUR 403 Mio.) und 0,83% an den österreichischen Exporten (EUR 1.277 Mio.) im Jahr 2019 waren Handelsflüsse zwischen Österreich und Kanada mehr als zweieinhalb Mal so hoch wie jene mit allen lateinamerikanischen Staaten mit modernen FHA zusammengenommen.

Auffällig ist dabei, dass die lateinamerikanischen Partnerländer die von der EU gewährten Präferenzen besser zu nutzen wissen als vice versa. Die Präferenznutzungsrate ergibt sich aus dem Wert der Ein- und Ausfuhr, für die im Rahmen von FHA niedrigere Präferenzzölle in Anspruch genommen wurden, als Anteil am gesamten Handelsvolumen, für welches laut FHA Präferenzzölle in Betracht kommen. Die Präferenznutzungsrate beträgt für die lateinamerikanischen Handelspartner durchwegs über 80%. Dagegen besteht Aufholbedarf auf der EU-Seite. Für einige Handelspartner beläuft sich die EU-Präferenznutzungsrate durchschnittlich auf unter 40%.⁴

Informationen zu österreichischen Investitionsbeständen und Einkommen sind indes nur für Kanada und Peru verfügbar. Die Bestände in Kanada beliefen sich im Jahr 2019 auf EUR 585 Mio., welchen generierte Einkommen von EUR 24 Mio. gegenüberstanden. Für Peru wurden Bestände von EUR 111 Mio. verzeichnet, denen Einkommen von EUR 7 Mio. zugerechnet werden konnten.

Mit Mexiko besteht bereits seit dem Jahr 2000 ein Handelsabkommen, das aber seit 2016 zu einem neuen Assoziierungsabkommen modernisiert wird. Am 21. April 2018 wurde eine Grundsatzeinigung erzielt. Ende April 2020 wurde es um ein Abkommen zur öffentlichen Auftragsvergabe ergänzt. Die Verhandlungstexte werden noch rechtlich geprüft.

Seit 2003 ist ein Assoziierungsabkommen mit Chile in Kraft. Es inkludiert bereits ein umfassendes Freihandels-

abkommen; seit 2017 laufen jedoch wieder Verhandlungen für eine Modernisierung. Im Mai 2020 fand die siebte Verhandlungsrunde statt.

Ein Blick auf die Handels- und Investitionsvolumina Österreichs zeigt, dass sich in der Größenordnung Mexiko mit Kanada und Chile mit Peru vergleichen lassen. Besonders auffällig ist jedoch, dass der Import aus Chile zuletzt (vom Jahr 2018 auf das Jahr 2019) besonders stark einbrach (-25%).

Die im Rahmen dieser FHA gewährten Präferenzen wurden im Fall von Mexiko auf der Export- und Importseite zu jeweils über 70% genutzt. Handelspräferenzen mit Chile wurden von beiden Seiten zu über 85% wahrgenommen.

Eine erfolgreiche Modernisierung der bestehenden Handelsbeziehungen könnte für Chile und Mexiko insbesondere im Kontext des Abkommens zwischen der EU und Mercosur von Interesse sein, um Handelsumlenkungseffekte, insbesondere Richtung Brasilien, zu vermeiden.

Asiatischer Schwerpunkt auf ASEAN+3

Zwischen der Anwendung des ersten FHA der zweiten *Generation* mit Südkorea und dem zweiten modernen FHA mit einem asiatischen Handelspartner vergingen acht Jahre.

Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (EPA⁵) mit Japan trat vor einem Jahr am 1. Februar 2019 in Kraft. Getrennt davon werden Verhandlungen zu einem Investitionsschutzabkommen fortgesetzt.

Das seit 2010 verhandelte Abkommen mit Singapur trat am 21. November 2019 in Kraft. Wie CETA war es ursprünglich als Handels- und Investitionsabkommen vorgesehen; wurde jedoch auf Basis eines Gutachtens des Europäischen Gerichtshofs⁶ in zwei separate Abkommen aufgeteilt.

Das Handelsabkommen mit Vietnam trat mit 1. August 2020 in Kraft. Wie mit Singapur gilt auch hier, dass das Investitionsschutzabkommen separat von den EU-Mitgliedern ratifiziert werden muss bevor es in Kraft treten kann. Derzeit profitiert Vietnam noch vom Allgemeinen Präferenzsystem der EU (GSP; *Generalised Scheme of Preferences*). Vietnam wird den besonderen Status zwei Jahre nach Inkrafttreten des FHA verlieren; die EU hält jedoch fest, dass vietnamesische Unternehmen weiterhin die präferenziellen Zölle des EU-GSP nutzen dürfen, sofern diese vorteilhafter sind als jene des FHA (EK, 2020b).

³ Bolivien, das zur Andengemeinschaft gehört, hat die Möglichkeit, einen Beitritt zum FHA zu beantragen.

⁴ Die Europäische Kommission arbeitet mit den Zoll- und Statistikbehörden in diesen Ländern zusammen, um vollständige Informationen über die Präferenznutzungsrate zu erhalten, um gegebenenfalls die Gründe für ihr niedriges Niveau zu prüfen und wo möglich geeignete Maßnahmen zu beschließen. Siehe z.B. Europäisches Parlament (2019).

⁵ Leider wird das Abkommen mit Japan ebenfalls als Wirtschaftspartnerschaftsabkommen bezeichnet. Es darf jedoch nicht mit jenen, die

für afrikanische, karibische oder pazifische Staaten konzipiert wurden, verglichen werden.

⁶ Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Singapur fällt in die Zuständigkeit der Union, mit Ausnahme von Kapitel 9 (Investitionen) Abschnitt A (Investitionsschutz) und Abschnitt B (Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten) und Bestimmungen anderer Kapitel, die sich auf Kapitel 9 beziehen.

Für den Handel mit Österreich ist Japan die bedeutendste Volkswirtschaft, gefolgt von Südkorea auf der Exportseite bzw. Vietnam auf der Importseite.

Der Handel mit Japan und Südkorea wird auf der Export- und Importseite mit über 50% von zwei Produktgruppen dominiert: Maschinen und elektronische Erzeugnisse sowie Güter des Transportsektors. Maschinen und elektronische Erzeugnisse repräsentieren auch rund ein Drittel des Handels mit Vietnam, gefolgt von der chemischen Industrie seitens österreichischer Exporte sowie Textilien, Kleidung und Schuhe auf der Importseite.

Handelsflüsse mit Südkorea gingen zuletzt – von 2018 auf 2019 – sowohl auf der Ein- als auch Ausfuhrseite um jeweils über 10% zurück. Dabei wurden jedoch Handelspräferenzen im Rahmen des FHA stark genutzt: auf der Seite Südkoreas zu 88% und auf der Seite der EU zu 81%. Erste Ergebnisse für Japan könnten im Herbst vorliegen.

Der Anteil an den österreichischen Importen dieser vier Länder im Jahr 2019 war mit 2,67% rund sechs Mal so hoch wie jener der zehn Länder mit modernen EU-FHA in Amerika. Auf der Ausfuhrseite summierte sich ihr Anteil an den österreichischen Exporten auf 2,21%, etwas mehr als doppelt so hoch wie jener der Vergleichsländer in Amerika.

Auf der Investitionsseite weist Singapur die mit Abstand höchsten österreichischen Bestände (EUR 2.130 Mio.) auf, denen EUR 233 Mio. an generierten Einkommen gegenüberstehen. Das Verhältnis zwischen generierten Einkommen zu den Investitionsbeständen fiel für diese Länder im Jahr 2019 besonders positiv aus und reichte von 8% für Japan, über 11% für Singapur, bis 12% für Südkorea.

Transpazifische Mega-Deals

Sowohl Kanada und Mexiko (beide Teil des neuen nordamerikanischen Freihandelsabkommens⁷), als auch Chile, Japan, Singapur und Vietnam sind Teil der elf Staaten umspannenden Umfassenden und Progressiven Transpazifischen Partnerschaft (CPTPP; *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*⁸). Per 30. Dezember 2018 trat es für die ersten sechs ratifizierenden Länder (Australien, Japan, Kanada, Mexiko, Neuseeland und Singapur) in Kraft; Vietnam folgte am 14. Jänner 2019.

⁷ Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko bestand zwischen 1994 und 2018. Es wurde auf Druck der USA neu verhandelt und am 30. November 2018 unterzeichnet. Am 1. Juli 2020 trat es in Kraft. Das neue Abkommen wird je Partnerland anders bezeichnet: USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement): <https://ustr.gov/usmca>; CUSMA (Canada-United States-Mexico Agreement): <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng> bzw. T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá): <https://www.gob.mx/t-mec>

⁸ Information der kanadischen Regierung: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptppg/index.aspx?lang=eng>

Führt man sich die jüngst in Kraft getretenen und noch in Verhandlung befindlichen FHA der EU vor Augen, wird deutlich, wie stark der Fokus bei den CPTPP-Ländern liegt, von welchen sich die USA 2017 abgewandt haben⁹ (Abbildung 2). Sieben dieser Ökonomien sind zudem Teil der Regionalen Umfassenden Wirtschaftspartnerschaft (RCEP, *Regional Comprehensive Economic Partnership*), das sich aus den ASEAN+3 – d.h. dem Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN¹⁰), sowie Südkorea, Japan und China – und den CPTPP-Mitgliedern Australien und Neuseeland zusammensetzt. Indien hat sich Ende 2019 aus dem mega-regionalen Abkommen zurückgezogen. Ziel der übrigen Verhandlungspartner ist nun, die Verhandlungen von RCEP noch im Jahr 2020 erfolgreich abzuschließen und das Abkommen im November zu unterzeichnen¹¹.

Wie und wie schnell man auf die Bildung solcher FHA-Cluster reagiert, ist nicht unwesentlich. Lee et al. (2008) zeigen, dass die Effekte für die Gründungsmitglieder wesentlich höher sind als für Länder, die sich erst zu einem späteren Zeitpunkt einem FHA anschließen.

Auch die Position in einem FHA spielt eine Rolle. Hur et al. (2010) zeigen, dass Handelsflüsse von Hub-Ländern in überlappenden FHA noch schneller wachsen. Ein positiver Effekt wird zudem mit der Zentralität von Handelspartnern (Sopranzetti 2018) assoziiert. Freihandelsabkommen scheinen einen größeren positiven Handelseffekt zu haben, wenn insbesondere das Exportland eine zentralere Position im Netz der Freihandelsabkommen einnimmt (Reiter und Grübler, 2020). Dabei ist zu beachten, dass der Abschluss von Abkommen, das Netzwerk als Ganzes beeinflusst und damit sowohl die Zentralität der Vertragsparteien als auch der außenstehenden Länder. Beispielsweise hat das Abkommen zwischen der EU und Japan die Zentralitätsmaße der EU-Mitgliedsländer leicht erhöht, für Japan wesentlich gesteigert, aber gleichzeitig für die USA und China gesenkt. Neben direkten FHA-Beziehungen und der Länderposition im globalen Freihandelsnetzwerk scheinen auch indirekte Verbindungen – d.h. die Dichte des Netzwerks – positiv auf Handelsflüsse zu wirken (Reiter und Grübler, 2020). Gerade interkontinentale und überlappende Freihandelsabkommen tragen zudem verstärkt zur Verbreitung von Standards (beispielsweise im Umweltbereich) bei (Morin et al., 2019).

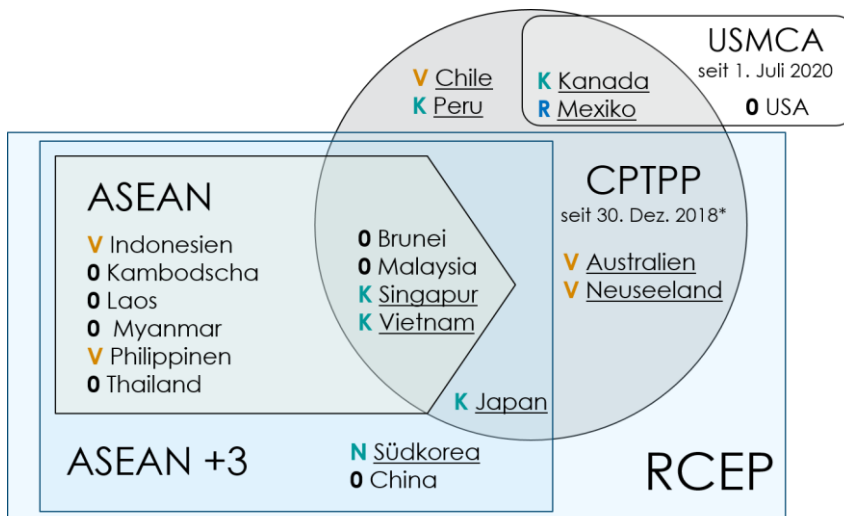
Zu den Mitgliedern zählen: Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam.

⁹ Ursprünglich war eine Transpazifische Partnerschaft (TPP) inkl. USA vorgesehen. Die USA zogen sich jedoch im Frühjahr 2017 nach der Amtsübernahme durch US-Präsident Trump aus dem Abkommen zurück.

¹⁰ Association of Southeast Asian Nations; <https://asean.org>. Zu den Mitgliedern zählen: Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar/Burma, die Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.

¹¹ Siehe dazu z.B. die Information des neuseeländischen Außen- und Handelsministeriums: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/rcep-overview/>

Abbildung 2: FHA-Cluster rund um ASEAN+3



- ___...Zweite Generation der EU-FHA
- K**...in Kraft
(zuletzt Vietnam; 1. August 2020)
- R**...im Unterzeichnungs- oder Ratifizierungsprozess
- V**...in Verhandlung
- O**... nicht in Verhandlung (bzw. Verhandlungen auf Eis gelegt)
- * ... für die ersten sechs ratifizierenden Länder; Vietnam seit Jänner 2019

Anmerkungen: Darstellung der Autoren.

1.2 The show must go on: Laufende Verhandlungen und FHA im Endspurt

Die Anzahl der FHA, die laut Europäischer Kommission vor dem Durchbruch stehen oder aktiv verhandelt werden ist aktuell sehr überschaubar. Das ökonomische Gewicht der involvierten Volkswirtschaften ist jedoch nicht trivial.

Lateinamerika – ein mega-regionaler Deal

Neben Mexiko und Chile wird auch mit Mercosur eine tiefgreifende Handelsbeziehung anvisiert. Eine Grundsatzeinigung wurde am 28. Juni 2019 erzielt. Die Verhandlungstexte befinden sich in der rechtlichen Überarbeitung.

Zollreduktionen mit den Mercosur-Staaten bergen noch großes Handelspotenzial. Auf EU-Exporte angewandte MFN-Zollsätze¹² reichen von 9,6% für Paraguay bis 13,4% für Brasilien. Demgegenüber belaufen sich die MFN-Zölle, welche die EU von den Mercosur-Staaten einhebt, auf 5,0-5,7%.

Die Europäische Kommission kündigte an, dass Zölle auf 91% der Exportgüter und 92% der Importgüter im EU-Mercosur-Handel im Laufe der Zeit abgebaut werden sollen (EK, 2019a). Dabei sollten Österreichs Exporte von der Zolleliminierung beispielsweise für Arzneimittel (EUR 164 Mio. Exporte nach Mercosur im Jahr 2018), Soft Drinks (EUR 47 Mio.), Autos und Autoteile (EUR 38

Mio.), elektrische Transformatoren (EUR 28 Mio.) oder auch Schokolade (EUR 2 Mio.) profitieren.¹³

Ozeanien – eine späte Annäherung

Erst im Juni 2018 starteten Verhandlungen mit Australien und Neuseeland. Die Europäische Kommission hat bereits Textvorschläge für wesentliche Verhandlungsbereiche vorgelegt. Für beide Abkommen wurden bereits acht Verhandlungsrunden bestritten. Die nächsten Runden sind für Herbst/Winter 2020 vorgesehen.

Für beide Staaten gilt seit 30. Dezember 2018 auch das Transpazifische Abkommen, das mitunter ein Grund für die relativ rasch voranschreitenden Verhandlungen sein könnte.

Ähnlich wie bei Kanada, dürfte das Potenzial für Zollreduktionen wesentlich geringer ausfallen als bei lateinamerikanischen und asiatischen Handelspartnern.

Ein Beispiel für eine nicht-tarifäre Handelsbarriere für die EU-Fahrzeugindustrie ist die niedrige Qualität des australischen Treibstoffs, dessen Schwefelgehalt derzeit den EU-Standard um ein 15-faches übersteigt. Da europäische Fahrzeuge mit der niedrigeren Treibstoffqualität nicht kompatibel sind, mussten teilweise Motoren durch ältere, umweltschädlichere Modelle ersetzt werden. In Summe wurden für das Jahr 2019 14 Handelsbarrieren für Australien und zwei Barrieren für Neuseeland gemeldet (EK, 2020c).

¹² Die MFN-Klausel (most-favoured-nation clause, Meistbegünstigtenklausel) besagt, dass WTO-Mitglieder denselben Zollsatz gegenüber anderen WTO-Partnern einheben müssen, also nicht zwischen Handelspartnern diskriminieren dürfen. Ausgenommen sind nur Partnerländer

innerhalb von FHA bzw. die einseitige Begünstigung von Entwicklungsländern. Demzufolge würde die EU das Vereinigte Königreich wie jedes andere WTO-Mitglied behandeln müssen.

¹³ Siehe auch die länderspezifischen Factsheets der Europäischen Kommission: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2038>

Box 1: Schwergewichte im Primärsektor

Sowohl Mercosur, Chile, Australien und Neuseeland zeichnen sich durch starke Primärsektoren aus. Der Anteil an Primärgütern – insbesondere Lebensmittel, Metalle und nicht-metallische mineralische Produkte – an den Gesamtimporten der EU im Jahr 2019 betrug 65% für Australien, 73% für Neuseeland, 74% für Mercosur und 83% für Chile. Im Gegensatz dazu machte der Anteil der Fertigwaren an den EU-Exporten in diese Länder mehr als 80% aus.

Mit Ausnahme von Uruguay wies Österreich im Jahr 2019 mit allen Ländern dieser Gruppe einen Güterhandelsbilanzüberschuss aus, der für Australien besonders stark ausgeprägt war (EUR 119 Mio. Importe vs. EUR 1.531 Mio. Exporte). Die höchsten österreichischen Investitionsbestände wurden im Jahr 2019 für Brasilien (EUR 1.151 Mio.), Mexiko (EUR 1.133 Mio.) und Australien (EUR 2.846 Mio.) verbucht.

Asien – und wieder ASEAN

Indonesien ist das dritte ASEAN-Mitglied, welches ein tiefes FHA mit der EU ansteuert. Verhandlungen laufen seit 2016 und wurden auch aktiv im Jahr 2020 weitergeführt.

Dagegen wurden Verhandlungen mit den Philippinen, die im Jahr 2015 starteten, zuletzt im Februar 2017 geführt. Die Europäische Kommission listet das Abkommen als „in Verhandlung“, während das Europäische Parlament es als „auf Eis“¹⁴ einstuft.

Zusätzlich zu durchschnittlichen Zöllen von über 5% reihten sich Indonesien und die Philippinen im Jahr 2019 auf Platz 3 und 15 der Länder mit den meisten Handels- und Investitionsbarrieren für EU-Unternehmen (EK, 2020c). Gegen Indonesien wurde dazu sogar ein bilaterales Streitschlichtungsverfahren bei der WTO zu Exportrestriktionen von Rohmaterialien eingeleitet¹⁵.

¹⁴ Europäisches Parlament: EU-Philippines Free Trade Agreement, Legislative Train Schedule: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-philippines-fta>

¹⁵ WTO: DS592 Indonesia — Measures Relating to Raw Materials: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds592_e.htm

Tabelle 1: Handels- und Investitionsvolumen Österreichs nach FHA-Partnerländern

Handels-partner	ISO2	FHA-Anwendung	Importe 2019			Exporte 2019			Investitionen 2019			ISO2	
			in Mio EUR	Δ18-19	Anteil in %	in Mio EUR	Δ18-19	Anteil in %	Bestände	Einkommen	E/B in%		
Neue Generation präferenzierter Handelsabkommen													
Amerika	Kolumbien	CO	01.08.2013	47	-8%	0,03	129	23%	0,08	-	-	-	CO
	Peru	PE	01.03.2013	95	5%	0,06	75	-9%	0,05	111	7	6%	PE
	Honduras	HN	01.08.2013	9	12%	0,01	10	-5%	0,01	-	-	-	HN
	Nicaragua	NI	01.08.2013	3	-16%	0,00	6	205%	0,00	-	-	-	NI
	Panama	PA	01.08.2013	4	-11%	0,00	25	26%	0,02	-	-	-	PA
	Costa Rica	CR	01.10.2013	45	13%	0,03	18	11%	0,01	-	-	-	CR
	El Salvador	SV	01.10.2013	2	-33%	0,00	11	71%	0,01	-	-	-	SV
	Guatemala	GT	01.12.2013	6	17%	0,00	21	25%	0,01	-	-	-	GT
	Ecuador	EC	01.01.2017	46	-1%	0,03	45	0%	0,03	-	-	-	EC
	Kanada	CA	21.09.2017	403	19%	0,26	1.277	4%	0,83	585	24	4%	CA
Asien	Südkorea	KR	01.07.2011	759	-12%	0,48	1.182	-11%	0,77	1.123	140	12%	KR
	Japan	JP	01.02.2019	2.248	0%	1,42	1.613	5%	1,05	183	15	8%	JP
	Singapur	SG	21.11.2019	214	18%	0,14	341	-18%	0,22	2.130	233	11%	SG
	Vietnam	VN	01.08.2020	999	22%	0,63	254	13%	0,17	-	-	-	VN
			4.879	4%	3,09	5.007	0%	3,26	4.132	419	10%		
Vertiefte und umfassende Freihandelszone													
Georgien	GE	01.09.2014	4	-62%	0,00	73	-25%	0,05	-	-	-	GE	
Moldau	MD	01.09.2014	51	-6%	0,03	84	-5%	0,05	62	2	3%	MD	
Ukraine	UA	01.01.2016	791	16%	0,50	572	15%	0,37	319	24	8%	UA	
			845	13%	0,53	729	7%	0,47	381	26	7%		
In Verhandlung/vor dem Inkrafttreten													
Australien	AU	neu	119	-6%	0,08	1.531	30%	1,00	2.846	250	9%	AU	
Neuseeland	NZ	neu	53	-2%	0,03	177	15%	0,12	283	30	11%	NZ	
Indonesien	ID	neu	294	1%	0,19	236	2%	0,15	285	19	7%	ID	
Philippinen	PH	neu	185	7%	0,12	153	12%	0,10	95	11	12%	PH	
Mexiko	MX	Upgrade	375	-1%	0,24	1.337	5%	0,87	1.133	102	9%	MX	
Chile	CL	Upgrade	126	-25%	0,08	198	-1%	0,13	163	11	7%	CL	
Brasilien	BR	Mercosur**	358	-21%	0,23	758	-9%	0,49	1.151	73	6%	BR	
Argentinien	AR		81	3%	0,05	142	6%	0,09	57	4	7%	AR	
Paraguay	PY		4	-24%	0,00	14	-3%	0,01	-	-	-	PY	
Uruguay	UY		75	-28%	0,05	20	11%	0,01	-	-	-	UY	
			1.668	-9%	1,07	4.566	9%	2,97	6.013	500	8%		
GESAMT			7.392	2%	4,7	10.302	4%	6,7	10.526	945	9%		
Zum Vergleich													
USA	US		7.112	19%	4,50	10.245	-3%	6,66	12.518	585	5%	US	
China	CN		9.825	8%	6,22	4.461	10%	2,90	3.982	807	20%	CN	
Indien	IN		1.023	8%	0,65	923	0%	0,60	754	58	8%	IN	
Russland	RU		2.762	-16%	1,75	2.363	12%	1,54	5.196	361	7%	RU	

Anmerkungen: ** Für das EU-Mercosur-Abkommen wurde im Juni 2019 eine Grundsatzeinigung erzielt. Balkenlänge im Vergleich zur Gesamtsumme für die dargestellten FHA in Verhandlung bzw. in Kraft.

Datenquellen: FIW, WDS – WIFO-Daten-System, It. Statistik Austria für österreichische Außenhandelsdaten; OeNB für österreichische Direktinvestitionsbestände im Ausland und Erträge aus Direktinvestitionen nach Regionen.

Tabelle 2: EU-28-Handelsbeziehungen und Zollbarrieren mit neuen und künftigen FHA-Partnerländern

Handels-partner	ISO2	Importe 2019		EU-Exporte 2019		Präferenznutzung		Zölle auf EU-Exporte		Zölle auf EU-Importe			
		in Mio EUR	Δ18-19	in Mio EUR	Δ18-19	EU-Imp.	EU-Exp.	MFN	Präf.	MFN	Präf.		
Neue Generation präferenzzieller Handelsabkommen													
Amerika	Kolumbien	CO	4.786	-6%	6.773	13%	● 98%	▲ 72%	4,87	1,88	5,64	0,00	CO
	Peru	PE	5.815	-5%	3.943	6%	● 96%	▲ 56%	1,79	1,37	5,99	0,00	PE
	Honduras	HN	1.118	-3%	476	-1%	● 91%	▲ 55%	4,21	4,11	6,82	0,00	HN
	Nicaragua	NI	401	3%	191	0%	● 88%	-	4,17	3,88	6,73	0,00	NI
	Panama	PA	831	17%	2.865	10%	▲ 82%	-	-	-	4,98	0,00	PA
	Costa Rica	CR	2.881	7%	1.154	10%	● 96%	▲ 59%	5,08	4,04	5,39	0,00	CR
	El Salvador	SV	204	-6%	851	11%	● 91%	◆ 33%	4,07	3,98	5,38	0,00	SV
	Guatemala	GT	1.092	10%	1.067	8%	● 97%	◆ 33%	-	-	6,57	0,00	GT
	Ecuador	EC	3.021	0%	2.421	3%	● 99%	▲ 68%	9,53	8,14	5,80	0,01	EC
	Kanada	CA	35.117	13%	44.312	7%	◆ 50%	◆ 37%	3,17	3,39	4,97	0,11	CA
Asien	Südkorea	KR	51.926	3%	47.601	-5%	● 88%	▲ 81%	9,63	3,47	4,98	0,00	KR
	Japan	JP	73.704	5%	68.528	6%	-	-	3,71	-	5,11	-	JP
	Singapur	SG	20.321	-4%	35.172	-5%	-	-	0,73	-	4,57	-	SG
	Vietnam	VN	39.947	4%	11.787	6%	-	-	10,16	9,62	5,45	2,72	VN
			241.165	4%	227.140	2%							
Vertiefte und umfassende Freihandelszone													
	Georgien	GE	621	-4%	2.099	-1%	▲ 76%	▲ 83%	-	-	5,09	0,00	GE
	Moldau	MD	1.820	-3%	2.967	8%	● 85%	-	-	-	5,40	0,01	MD
	Ukraine	UA	19.793	10%	24.778	12%	▲ 80%	▲ 74%	4,31	1,46	5,21	0,31	UA
			22.234	8%	29.844	11%							
In Verhandlung/vor dem Inkrafttreten													
	Australien	AU	17.929	55%	35.734	-1%	-	-	3,15	-	5,08	-	AU
	Neuseeland	NZ	3.295	-5%	6.041	6%	-	-	-	-	5,69	-	NZ
	Indonesien	ID	16.026	-3%	10.154	5%	-	-	7,85	-	5,02	-	ID
	Philippinen	PH	8.070	2%	8.196	7%	-	-	5,88	-	5,30	-	PH
	Mexiko	MX	27.344	5%	39.183	0%	▲ 74%	▲ 70%	5,02	0,32	4,87	0,02	MX
	Chile	CL	7.436	-12%	10.900	9%	● 94%	● 85%	5,99	0,00	5,47	0,03	CL
	Brasilien	BR	29.471	-7%	34.469	3%	-	-	13,41	-	5,26	-	BR
	Argentinien	AR	7.822	-7%	7.512	-19%	-	-	12,75	-	5,60	-	AR
	Paraguay	PY	584	-21%	645	-7%	-	-	9,62	-	6,41	0,02	PY
	Uruguay	UY	1.653	-2%	1.453	1%	-	-	11,39	-	5,40	-	UY
			119.629	3%	154.286	1%							
GESAMT													
			383.028	4%	411.270	2%							
Zum Vergleich													
	USA	US	293.936	9%	449.618	11%	-	-	3,88	-	5,34	-	US
	China	CN	419.995	6%	225.179	7%	-	-	9,29	-	5,37	-	CN
	Indien	IN	48.188	5%	43.343	-5%	-	-	10,69	-	5,13	-	IN
	Russland	RU	157.218	-7%	90.805	7%	-	-	5,82	-	4,81	-	RU

Anmerkungen: Präferenznutzung ● ≥ 85%; ▲ ≥ 50%; ◆ < 50%. MFN (most-favoured nation): angewandte Meistbegünstigtenzölle ggü. WTO-Handelspartnern. Präferenznutzungsdaten für das Jahr 2018.

Datenquellen: Comext/Eurostat für Außenhandelsdaten der EU-28; EK (2019b) für Präferenznutzungsdaten; WITS/UN TRAINS für Zölle.

2. Komplikationen, Nullnummern und Rückschläge

Neben den jüngst abgeschlossenen FHA gibt es auch eine Reihe von Partnerländern mit denen FHA-Verhandlungen aufgenommen, (bislang) jedoch nicht finalisiert bzw. umgesetzt wurden. Zusätzlich hat mit dem Vereinigten Königreich am 31. Jänner 2020 erstmals ein EU-Mitgliedsstaat die Union verlassen, wodurch das EU-Freihandelsnetzwerk erstmals schrumpft. Im Folgenden werden einige der weniger erfolgreichen Episoden der EU-Handelspolitik, darunter auch der Brexit, kurz erläutert, die neben den Erfolgen im kürzlich angestoßenen Konsultationsprozess zur EU-Handelspolitik (EK, 2020e) berücksichtigt werden sollten.

2.1 Bitte warten...

... auf Nigeria. Das EU Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit „Westafrika“¹⁶ wurde von allen EU-Mitgliedern im Jahr 2014 und bis ins Jahr 2018 auch von 15 der insgesamt 16 Vertragsparteien in Westafrika unterzeichnet. Nigeria, die größte Volkswirtschaft in der Region, hat als einzige Partei nicht unterschrieben. Als Grund dafür nannte Nigerias Präsident Buhari, dass Nigerias Wirtschaft nicht mit der europäischen hoch-technologischen Wirtschaft konkurrenzfähig sei und durch das EPA daher nationale Industrien und die Schaffung lokaler Arbeitsplätze, insbesondere für die junge Bevölkerung des Landes, gefährdet würden¹⁷. Damit blockiert Nigeria das Inkrafttreten des seit 2002 angestrebten Abkommens. Für Ghana und Côte d'Ivoire gelten indes seit 2016 Interim-Abkommen.

... auf die ärmsten Entwicklungsländer. Verhandlungen der EU mit der Ostafrikanischen Gemeinschaft – bestehend aus Burundi, Kenia, Ruanda, Tansania und Uganda¹⁸ – wurden im Oktober 2014 abgeschlossen. Bis auf Kenia sind alle Partnerländer den am wenigsten entwickelten Ländern der Welt (LDC, *Least Developed Countries*) zuzuordnen, die über das unilateral von der EU gewährte „Alles außer Waffen“-Präferenzschema¹⁹ alle Güter (außer Waffen und Munition) zoll- und quotenfrei in die EU exportieren können.

Kenia, das nicht von diesen unilateralen Präferenzen profitiert, ist auch gleichzeitig das einzige Land dieser

Gruppe, welches das reziproke Wirtschaftspartnerschaftsabkommen bisher unterzeichnet und ratifiziert hat.

2.2 FHA mit ASEAN-Partnern: Abstriche und Abbrüche

Die ASEAN-Staaten sind ein gutes Beispiel für die unterschiedlichen Verläufe, die FHA-Verhandlungen der EU in den letzten Jahren genommen haben.

Aufgenommen wurden die Freihandelsgespräche zwischen den beiden Wirtschaftsblöcken bereits im Jahr 2007. Dabei bestand die EU zunächst auf ein Abkommen mit den ASEAN-Staaten insgesamt. Aufgrund des schleppenden Verhandlungsfortschritts willigte die EU ab 2009 dann ein, Gespräche auch mit einzelnen ASEAN-Staaten aufzunehmen²⁰. Dieser Schwenk in der EU-Verhandlungsstrategie führte dazu, dass seit November 2019 ein Abkommen mit Singapur und seit August 2020 das FHA mit Vietnam in Kraft ist.

Verhandlungen mit weiteren ASEAN-Partnern sind im Laufen, aktiv derzeit allerdings nur mit Indonesien (im Juni 2020 wurde die letzte Verhandlungsrunde bestritten). Hingegen sind die seit 2015 laufenden Gespräche mit den Philippinen de facto auf Eis gelegt; seit Februar 2017 fand keine weitere Verhandlungsrunde statt.

Tatsächlich eingestellt sind die Verhandlungen mit Malaysia (2012) und seit der militärischen Machtübernahme im Mai 2014 auch jene mit Thailand.

Mit Brunei, Kambodscha, Myanmar und Laos wurden bislang keine Verhandlungen aufgenommen. Mit ein Grund für das differenzierte Vorgehen ist zum einen, dass nicht alle ASEAN-Staaten von den Vorteilen eines FHA mit der EU überzeugt sind²¹. Zum anderen gibt es seitens der EU gewisse Vorbehalte aufgrund von Bedenken hinsichtlich der Menschenrechtsslage, etwa im Hinblick auf die Behandlung der Rohingya in Myanmar (Heiduk, 2018).

Vom offiziellen Ziel eines gemeinsamen überregionalen EU-ASEAN-Abkommens ist man demnach derzeit noch weit entfernt. Zwei abgeschlossene FHA (von 10 ASEAN-Staaten) nach 13 Jahren Verhandlungen ist eine ernüchternde Bilanz.

¹⁶ Es umfasst die Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (ECOWAS) und die Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (WAEMU). Siehe: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/west-africa/>

¹⁷ Siehe z.B. CNN: <https://edition.cnn.com/2018/04/06/africa/nigeria-free-trade-west-africa-eu/index.html>

¹⁸ Südsudan ist seit September 2016 Teil der Ostafrikanischen Gemeinschaft aber nicht Teil des Handelsabkommens mit der EU.

¹⁹ Everything but Arms (EBA): <https://trade.ec.europa.eu/trade-help/everything-arms>

²⁰ Siehe z.B. WKO: https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/EU_ASEAN_.html

²¹ Siehe z.B. EURACTIV, „ASEAN-Länder nicht überzeugt von Handelsabkommen mit der EU“, 21. März 2018. <https://www.euractiv.de/section/finanzen-und-wirtschaft/news/asean-laender-nicht-ueberzeugt-von-handelsabkommen-mit-der-eu/>

2.3 TTIP: das Scheitern eines „Mega-Deals“

Das angestrebte transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaftsabkommen (TTIP) kann zurecht als „Mega-Deal“ bezeichnet werden, würde es doch einen weitestgehend zollfreien Handel zwischen zwei Ökonomien schaffen, die zusammen für die Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung verantwortlich zeichnen.

Doch das angestrebte tiefgreifende und umfassende FHA ist trotz eines weit gediehenen Verhandlungsfortschritts²² schlussendlich nicht zustande gekommen. Gab es während der 2013 aufgenommenen Verhandlungen, vor allem auf europäischer Seite, bereits lautstarke Kritik an einzelnen Aspekten des FHA – etwa am Prinzip der gegenseitigen Anerkennung von Standards oder dem berühmt berüchtigten Streitschlichtungsmechanismus zwischen Staaten und Investoren (ISID) – so kamen die Verhandlungsfortschritte im Laufe des Jahres 2016 zum Erliegen.

Aus europäischer Sicht lag dies vor allem an der fehlenden Bereitschaft der USA, sich in sensiblen Bereichen zu bewegen. Hierzu zählt beispielsweise der Zugang von EU-Unternehmen zum lukrativen aber stark geschützten US-Beschaffungsmarkt. Der „Todesstoß“ für das Abkommen kam jedoch mit der Präsidentschaft von Donald Trump. Kurz nach seinem Amtsantritt wurden die TTIP-Verhandlungen im Jänner 2017 ausgesetzt.

Formell gelten die Verhandlungen nicht als abgebrochen und es gibt durchaus Bemühungen, einen Kern des Abkommens in Form eines „TTIP-Light“ doch noch zu Stande zu bringen. Im April 2019 bekam die Europäische Kommission auch das Mandat für die Aufnahme von Verhandlungen über ein Handelsabkommen zur Abschaffung von Zöllen auf Industriegüter.

Gegenwärtig herrscht aber auch hier Stillstand und die Europäische Kommission stuft das Abkommen mit den USA als „on hold“ ein.

2.4 Die Modernisierung der EU-Türkei Zollunion: ein Non-Starter

Ein interessanter Fall ist auch die geplante Modernisierung der seit 1996 bestehenden Zollunion zwischen der EU und der Türkei²³. Der von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Prozess zielt darauf ab, die Zollunion, die durch den gemeinsamen Außenzoll gegenüber Drittländern eine höhere Integrationsstufe als ein FHA darstellt, inhaltlich zu erweitern. Konkret sollten neue Bereiche in das Abkommen aufgenommen werden, welches gegenwärtig auf Güterhandel beschränkt ist, und auch hier landwirtschaftliche Produkte

sowie Kohle- und Stahlerzeugnisse ausschließt. So sollten auch bestehende Handelsbarrieren im Dienstleistungsbereich abgebaut, Regeln über das öffentliche Beschaffungswesen aufgenommen und ein Bekenntnis zu einer nachhaltigen Entwicklung festgeschrieben werden. Kurzum, die EU-Türkei-Zollunion sollte nach dem Muster der tiefgreifenden und umfassenden FHA der EU erweitert werden.

Im Jahr 2019 wurde die Funktionsfähigkeit der Zollunion laut Europäischer Kommission durch die Türkei wesentlich gestört, da die Türkei neue Abgaben einführte, welche Unternehmen der EU zur Vorlage von Ursprungszertifikaten zwangen (EK, 2020c).

Vorwiegend aufgrund politischer Entwicklungen in der Türkei wurden die Verhandlungen erst gar nicht aufgenommen. Bislang wurde der Kommission jedenfalls von den Mitgliedstaaten kein Mandat erteilt, welches für einen Verhandlungsbeginn zwingend notwendig ist.

Diese Entwicklungen zeigen, dass Verhandlungen über Handelsabkommen nicht notwendigerweise vorrangig von wirtschaftlichen Interessen getrieben sind, sondern stets eine starke politische Komponente innehaben. Im Fall der Türkei sind diese politischen Bedenken der EU besonders pikant, weil es vor allem um Fragen der Rechtsstaatlichkeit geht, die Türkei gleichzeitig aber seit 1999 auch den Status eines EU-Beitrittskandidaten hat. Im Jahr 2005 begannen Verhandlungen, doch sind diese mittlerweile ausgesetzt. Derzeit ist die Wahrscheinlichkeit eines offiziellen Abbruchs der Beitrittsverhandlungen wohl größer als ein EU-Beitritt der Türkei.

Die Türkei ist auch Mitglied der Euro-Mediterranen Partnerschaft (Euromed), die eine stärkere wirtschaftliche Integration und demokratische Reformen in 16 südlichen Nachbarländern der EU in Nordafrika und im Nahen Osten zum Ziel hat.

2.5 Brexit: Vom Binnenmarkt zum größten Handelspartner

Das wichtigste und zugleich schmerzhafteste Ereignis seit Beginn des europäischen Integrationsprozesses ist der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU am 31. Jänner 2020. Während gescheiterte Verhandlungen großer FHA, etwa TTIP, Rückschläge darstellen, hat der Verlust eines EU-Mitgliedstaates und strategisch wichtigen Partners eine ganz andere Qualität²⁴.

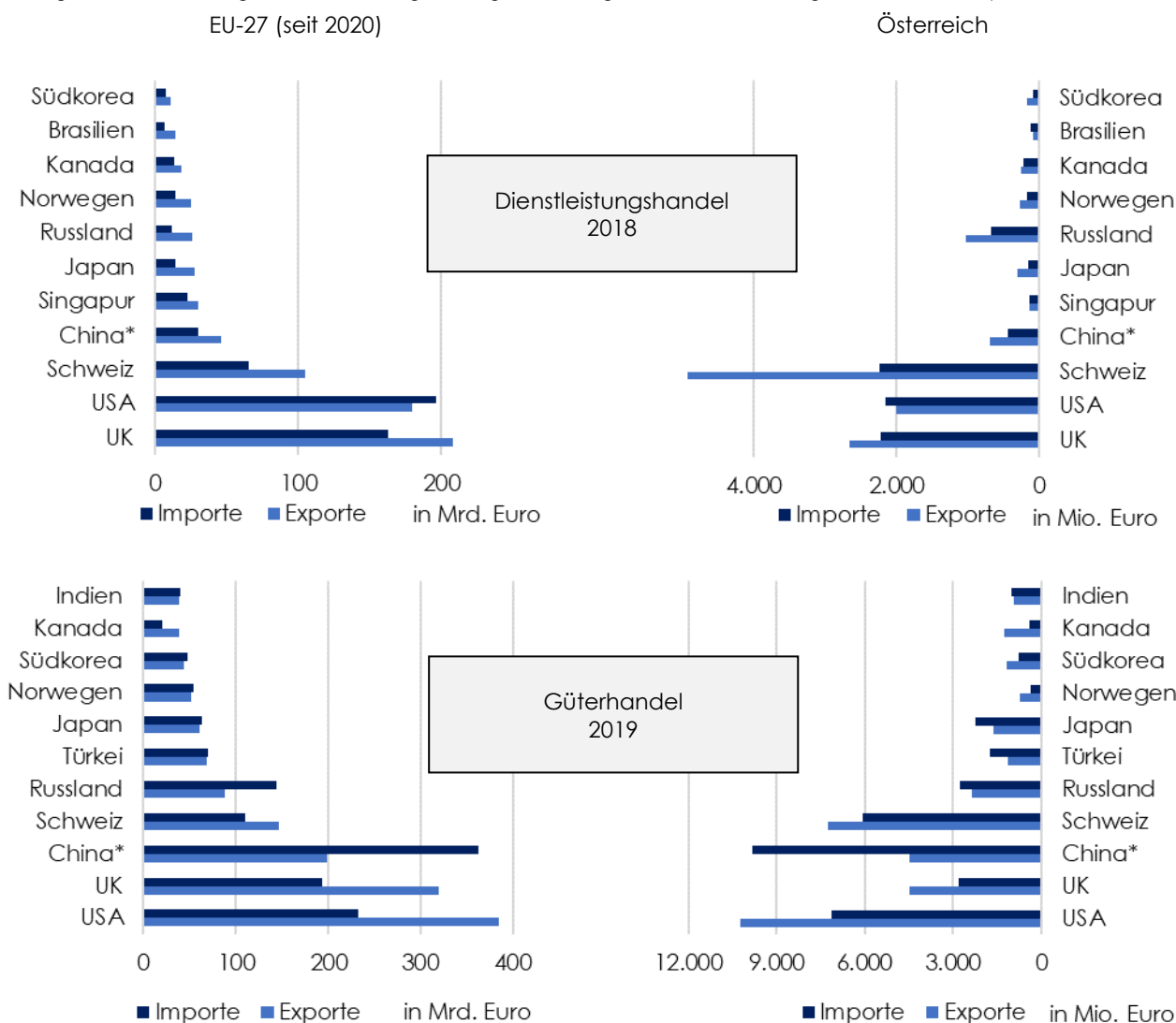
Mit dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs machte es den USA den ersten Platz als bedeutendster Dienstleistungshandelspartner der EU streitig. Für Österreich wird es nur von der Schweiz übertroffen. Auch im Warenhandel komplettiert das Vereinigte Königreich die Top-3 Handelspartner der EU (Abbildung 3).

²² Es gab bereits Textvorschläge für alle 30 Kapitel des Abkommens und es wurden 15 Verhandlungsrunden abgehalten.

²³ Diese Zollunion stellte eine Weiterentwicklung eines seit 1964 bestehenden FHA dar.

²⁴ Siehe dazu auch das FIW Working Paper von Oberhofer und Pfaffermayr (2018): https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_187_Oberhofer_Pfaffermayr.pdf

Abbildung 3: Handelsbeziehungen mit dem Vereinigten Königreich im Vergleich zu anderen wichtigen Extra-EU-Handelspartnern



Anmerkungen: * China ohne Hong Kong. UK = Vereinigtes Königreich. Sortiert nach EU-27 Exporten.

Datenquellen: Dienstleistungshandel: Eurostat [bop_its6_det], letztes Update: 15. Juli 2020. Güterhandel: Eurostat für EU-27 [DS-016890], letztes Update: 16. Juli 2020 bzw. FIW, WDS – WIFO-Daten-System, Ifl. Statistik Austria für Österreich.

Brexit ruft in Erinnerung, dass die EU selbst als eine supranationale Institution, die weit über ein Wirtschaftsabkommen hinausgeht, aus WTO-Perspektive ein regionales Handelsabkommen darstellt. Das bedeutet auch, dass der Austritt des Vereinigten Königreichs an die WTO gemeldet werden musste.

Bis Jahresende ist das Vereinigte Königreich aufgrund der vereinbarten Übergangsphase noch Teil des EU-Binnenmarktes. Welche Vereinbarung danach getroffen wird, insbesondere ob das Vereinigte Königreich im Binnenmarkt verbleiben wird oder ob es zu einem FTA kommen wird, ist derzeit noch offen.

Gemäß einer gemeinsamen politischen Erklärung wollen beide Seiten eine "ambitionierte, breite, tiefe und flexible Partnerschaft" schaffen. Wie diese jedoch ausgestaltet sein soll, ist in Teilen offen und bislang schei-

nen die Positionen in einigen zu regelnden Politikbereichen noch sehr weit auseinander zu liegen, etwa im Bereich der Fischereirechte und der zukünftigen Rolle des Europäischen Gerichtshofes im Vereinigten Königreich (EK, 2020d).

Angestrebt wird von der EU ein Assoziierungsabkommen gemäß Artikel 217 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEU-Vertrag), das „eine Assoziierung mit gegenseitigen Rechten und Pflichten, gemeinsamem Vorgehen und besonderen Verfahren“ herstellt.

Hauptbestandteile dieses Abkommens sind allgemeine Regelungen (einschließlich Bestimmungen zu den Grundwerten), Übereinkommen im Bereich der Sicherheit und wirtschaftliche Vereinbarungen. Hierunter fallen sämtliche Bestimmungen über den Handel und somit auch eine etwaige Teilnahme des Vereinigten Königreichs am Binnenmarkt. Dies bedeutet, dass es auch die Wettbewerbsregeln der EU, inklusive diesbezügliche Entscheidungen der EU bzw. des Europäischen Gerichtshofs, respektieren müsste. Das Vereinigte Königreich lehnt dies derzeit ab, da es darin eine Einschränkung seiner (angeblich durch den Brexit wiedererlangte) Souveränität fürchtet; was eines der Hauptargumente für den Brexit war. Die EU wiederum lehnt eine, aus ihrer Sicht, selektive Teilnahme am EU-Binnenmarkt kategorisch ab.

Ein „No-Deal“-Szenario ist vor diesem Hintergrund nicht auszuschließen, was die unangenehme Folge hätte, dass der Handel zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich unter Anwendung der allgemeinen WTO-Regeln, also auch der sogenannten MFN-Zölle, abgewickelt werden müsste.

3. EU-Handelspolitik auf dem Prüfstand

Aus diesen, wenn auch selektiven Darstellungen der Handelsgespräche mit diversen Partnerländern lässt sich der Schluss ziehen, dass die EU in ihrer Pionierrolle in der Etablierung bilateraler (und plurilateraler) Freihandelsabkommen bereits sehr weit gekommen ist.

Bereits ein Drittel des extra-EU Güterhandels findet im Rahmen von FHA statt. Rechnet man den Handel, der innerhalb des EU-Binnenmarkts vonstattengeht, hinzu, so wickelt die EU bereits 80% ihres Handels unter bestehenden FHA ab. Diese Zählweise erscheint sinnvoll, da WTO-rechtlich auch die EU ein regionales Handelsabkommen (RTA; *Regional Trade Agreement*) darstellt. Bemerkenswert ist auch die Tatsache, dass lediglich 8% der EU-Exporte und 12% der EU-Importe auf das Konto von Ländern geht, mit denen noch nicht zumindest versucht wurde, ein FHA auszuhandeln. In etwa die Hälfte davon entfällt auf China.

Die USA und China sind und bleiben wohl auch noch länger die wirtschaftlich bedeutendsten Ausnahmen. Mit Indien und Russland reihen sich neben China zudem noch weitere zwei BRICS-Staaten, die wesentliche weiße Flecken auf der EU-FHA-Landkarte hinterlassen.

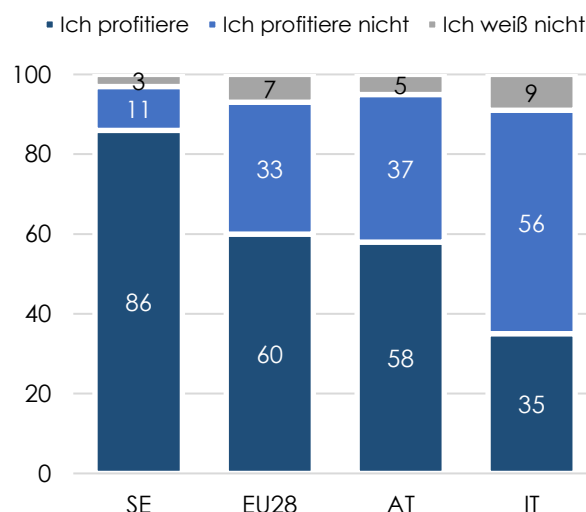
China führt – mit 38 Hindernissen – auch die Liste der nicht-tarifären Handelsbarrieren für EU-Unternehmen im Jahr 2019 an, gefolgt von Indonesien (25), den USA (24), Indien (23) und der Türkei (23) (EK, 2020c).

Die verhältnismäßig kurze Liste an Ländern, mit denen gegenwärtig offiziell neue FHA verhandelt werden (Australien, Neuseeland, sowie Indonesien und die Philippinen), legt den Schluss nahe, dass die Dynamik, neue Handelsverträge zu verhandeln, abflaut. Andererseits wird angestrebt, bereits bestehende Abkommen zu erweitern und zu vertiefen, um sie in die neue Generation überzuführen.

Es gibt mehrere potenzielle Gründe für eine eingeschränkte FHA-Dynamik, die sich nicht gegenseitig ausschließen. Zu nennen wären hier der „Fishing-out-Effekt“, also das Faktum, dass die EU bereits eine Vielzahl an Abkommen abgeschlossen hat; insbesondere mit Handelspartnern, mit denen es aufgrund der geographischen Nähe, ähnlicher Interessenslagen (und wohl auch Grundwerte) verhältnismäßig einfach war, FHA zu schließen. Dies bedeutet, dass sich mit den übrigen Partnern die Verhandlungen mitunter langwieriger gestalten können und es auch vermehrt zu Rückschlägen oder Verhandlungsabbrüchen kommt.

Nicht auszuschließen ist auch ein etwas reduziertes Interesse an neuen FHA, sowohl auf Seiten der EU als auch auf Seiten der Partnerländer. In der allgemeinen Bevölkerung in der EU ist durchaus eine anwachsende Skepsis gegenüber derartigen Abkommen – bzw. einigen ihrer Bestandteile – zu orten, auch wenn ein Großteil der EU-Bevölkerung grundsätzlich internationalem Handel positiv gegenübersteht (Abbildung 4).

Abbildung 4: Wahrnehmung der Vorteile von internationalem Handel



Anmerkung zur Länderauswahl: Schweden (SE) mit höchstem Zuspriech, EU28-Durchschnitt, Österreich (AT) und Italien (IT) mit der größten Ablehnung. Datenquelle: Spezialeurobarometer 2019 (Kantar/EK)

Vor allem die häufig behaupteten Vorteile für alle Bevölkerungsschichten, die sich aus FHA ergeben sollen, werden verstärkt angezweifelt.

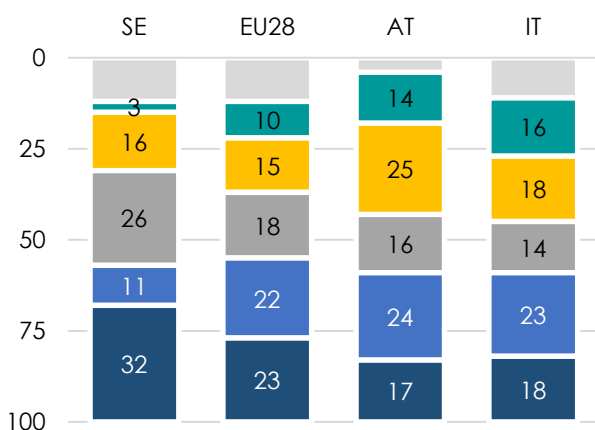
Zum Teil wurde dies von der Europäischen Kommission in ihrer Handelsstrategie „Trade for all“ (EK, 2015) aufgegriffen, sodass die gegenwärtige Handelspolitik der EU ein klares Bekenntnis zu Transparenz und Handelsbeziehungen, die allen Bevölkerungsschichten zum Vorteil gereichen soll, enthält. Dennoch stimmte ein Fünftel der Befragten im Spezialeurobarometer zu Handel aus dem Jahr 2019 der Aussage zu, dass FHA mehr Vorteile

für Unternehmen als für Konsumenten und Arbeitnehmer bergen (Abbildung 5).

Schließlich wäre noch zu erwähnen, dass die zum Teil schwierigen Verhandlungsverläufe auch daher rühren, dass die EU immer tiefergreifendere und breitere Abkommen anstrebt, die nicht nach dem Geschmack aller Partnerländer gestaltet sind. Dies betrifft vor allem auch die zahlreichen und mitunter auch konkreter werdenden Verweise auf Sozial- und Umweltvorschriften in den FHA der EU.

Während Partnerländer zu strenge und damit auch handelshemmende Regulierungen fürchten, werden innerhalb der EU Bedenken geäußert, dass FHA nationale Regierungen in ihren Möglichkeiten einschränken, strengere Gesetze zum Umwelt- oder Arbeitnehmerschutz, sowie in den Bereichen Bildung und Gesundheit zu verabschieden. Diese Befürchtungen wurden laut Eurobarometer 2019 in der EU am deutlichsten in Österreich geäußert.

Abbildung 5: Wahrnehmung der Wirkung von FHA
Aussagen mit der höchsten Zustimmung (in %)



- Sie stärken die Position der EU als Wirtschaftsmacht.
- Sie nützen Unternehmen mehr als den Verbrauchern und Arbeitnehmern.
- Sie schaffen Arbeitsplätze, erhöhen die Auswahl und reduzieren Preise.
- Sie schränken Regierungen in den Bereichen Gesundheit, Bildung, Arbeitnehmer- und Umweltschutz ein.
- Sie machen keinen Unterschied.
- Unentschlossen oder keine Angabe

Anmerkung: Länderauswahl passend zu Abbildung 4. Datenquelle: Spezialeurobarometer 2019 (Kantar/EK)

²⁵ Beispielsweise zeigt eine Textanalyse für FHA der zweiten Generation (mit Kanada, Mittelamerika, Singapur und Südkorea), dass diese nicht Europäische Standards auferlegen. Vielmehr konzentrierte man sich dort, wo regulatorische Koordinierung stattfand, auf die Äquivalenz verschiedener Regeln oder die Einigung auf internationale Normen (Young, 2015).

Diese Tendenz wird sich durch den *European Green Deal* (EK, 2019c und 2019d) vermutlich noch verstärken, und auch der öffentliche Konsultationsprozess zur Erarbeitung einer neuen EU-Handelsstrategie (EK, 2020e) deutet in diese Richtung. Es wird sich zeigen, ob die stärkere Verankerung der europäischen Werte und Standards in Handelsabkommen (inklusive der verbindlichen Einhaltung des Pariser Klimaschutzabkommens), und das angestrebte Modell einer „Open Strategic Autonomy“, die auf eine größere Resilienz gegenüber Schocks der EU-Volkswirtschaft abzielt, in der Lage sein wird, die bilateralen Freihandelsbemühungen zu beflügeln.

A priori darf dies bezweifelt werden, da in die „Open Strategic Autonomy“ von Handelspartnern auch eine protektionistische bzw. diskriminierende Komponente hineininterpretiert werden könnte. Hinzu kommt, dass die Verbreitung der europäischen Werte durch Handelsabkommen – aus Sicht der Partnerländer – auch leicht den Beigeschmack eines Wirtschaftskolonialismus bekommen kann, auch wenn dies nicht der Fall sein sollte²⁵.

Entscheidend für die künftige Ausgestaltung der EU-Handelspolitik werden nicht zuletzt externe Entwicklungen sein. Die bedeutendsten darunter sind die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China, die Blockade des WTO-Streitschlichtungsmechanismus durch die USA und nationale Reaktionen auf die globale COVID-19-Gesundheitskrise²⁶.

Auf der ganzen Welt reagierten Länder rasch mit einem facettenreichen Spektrum an Maßnahmen. Die kurzfristigen Versorgungsengpässe mit medizinischen Gütern und persönlicher Schutzausrüstung (oder die Ängste davor), führten handelspolitisch einerseits zur Senkung von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen für den Import, andererseits aber zu Ausfuhrbeschränkungen für im Inland hergestellte Güter (Grübler und Reiter, 2020). Mit dem Verweis auf Daten der Global Trade Alert Datenbank stellten Hoekman et al. (2020) fest, dass bis Anfang April 70 Regierungen eine Exportbeschränkung für medizinische Produkte eingeführt hatten, während zur gleichen Zeit 75 Länder die Einfuhr ähnlicher Güter liberalisierten. Diese Maßnahmen machten auch vor Handelspartnern mit etablierten FHA nicht halt und betrafen kurzfristig sogar den Güterverkehr innerhalb des Europäischen Binnenmarktes. Obwohl die tiefere wirtschaftliche Integration durch Handelsabkommen nahelegt, dass Handelsblockaden zwischen Partnern weniger häufig auftreten, schränken sie Regierungen doch nicht rechtlich bindend ein, den internationalen Handel im nationalen Interesse zu beschränken oder zu unterbinden²⁷.

²⁶ Zu den Handelseffekten der COVID-19-Pandemie sei auf den FIW Policy Brief Nr. 46 verwiesen (Oberhofer, 2020).

²⁷ Auch die WTO, die grundsätzlich Exportverbote untersagt, führt Ausnahmen auf. Etwa erlaubt Art. XI Abs. 2 des GATT temporäre Exportrestriktionen, um einen Mangel an Nahrungsmitteln oder lebenswichtigen

Die Krise verdeutlichte zudem die Abhängigkeitsverhältnisse zwischen Handelspartnern. So forcieren verschiedene Forschungseinrichtungen derzeit die Analyse der Stabilität von internationalen Wertschöpfungsketten und insbesondere die Anfälligkeit einzelner Branchen bei Produktions- oder Lieferengpässen in einzelnen Ländern, wie beispielsweise China. Erste Analysen der Europäischen Kommission zeigen, dass Österreich durch hohe Extra-EU-Importe einzelner Produkte bei gleichzeitiger geringer Diversifizierung über Extra-EU-Handelspartner gekennzeichnet ist. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Österreich im EU-Vergleich eine besonders hohe Anfälligkeit aufweist (Velázquez und Cernat, 2020).

4. Schlussfolgerungen

Steigende Komplexität eines Wirtschaftssystems kann die Stabilität erhöhen. Beispielsweise trägt die Diversifizierung von Handelspartnern dazu bei, bei Störungen im Handelsfluss mit einem Partner, auf einen anderen ausweichen zu können und so negative Konsequenzen abzufedern.

Zu komplexe Systeme mit zu starken Verbindungen tragen jedoch zu höherer Instabilität des Systems bei. Man denke beispielsweise an den Vergleich zwischen der globalen Ausbreitung der Finanzkrise und einem „Kartenthaus“, das bei Entfernung einer Karte in sich zusammenfällt²⁸.

Die EU hat das weltweit größte FHA-Netzwerk, das durch die jüngsten Abkommen der zweiten Generation in Asien, sowie durch das bevorstehende EU-Mercosur-Abkommen in seiner globalen Position gestärkt wird. Diese Ausweitung kann einen Beitrag dazu leisten, aktuell vorherrschende Abhängigkeiten von einzelnen Handelspartnern zu reduzieren und das Handelssystem krisensicherer zu gestalten.

Gleichzeitig steigt die Komplexität wesentlich, nicht zuletzt durch die Tiefe der modernen Abkommen. Diese lässt sich durch Einigung auf internationale Standards teilweise reduzieren. Gleiche oder ähnliche Standards sollten zudem dazu beitragen, dass im Rahmen von FHA gewährte Präferenzen verstärkt genutzt werden können. Entscheidend ist jedoch, dass sie nicht im Konflikt mit Präferenzen der EU-Bürger stehen und Vorteile für Unternehmen auch in der Bevölkerung spürbar werden.

Überlappende FHA-Netzwerke können beeinflussen, von welchen Produkt- und Produktionsstandards global am häufigsten Gebrauch gemacht wird. Auch in dieser Hinsicht ist ein besonderes Augenmerk auf die Entwicklungen rund um ASEAN+3, CPTPP und RCEP zu legen.

Es gilt insbesondere in Zeiten globaler Unsicherheiten die Vor- und Nachteile der EU-Handelspolitik genau

und kritisch – d.h. auch unter Berücksichtigung der Rückschläge – zu bewerten. Ein wichtiger Input hierfür ist der angestoßene Konsultationsprozess zur EU-Handelspolitik. Zusätzlich bedarf es einer Analyse der Komplexität des EU-FHA-Systems, in welche die sich ausweitenden FHA-Cluster im Pazifik, die Reform der WTO, die feindselige Beziehung zwischen den USA und China, mit welchen die EU keine Handelsabkommen pflegt, und nicht zuletzt die EU-internen Präferenzen (European Green Deal) miteinbezogen werden müssen.

5. Literaturverzeichnis

- EK, Europäische Kommission (2006), Global Europe - Competing in the world. A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Communication by the Commission, COM(2006)0567 final, 4. Oktober, Brüssel.
- EK, Europäische Kommission (2015), „Handel für alle. Hin zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik“, Luxemburg. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153880.PDF.
- EK, Europäische Kommission (2019a), Key elements of the EU-Mercosur trade agreement, [28 June 2019], <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2040>.
- EK, Europäische Kommission (2019b), Report on Implementation of EU Free Trade Agreements. 1 January 2018 – 31 December 2018, Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2019) 455 final, SBN 978-92-76-09229-2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52019D0455>
- EK, Europäische Kommission (2019c), The European Green Deal sets out how to make Europe the first climate-neutral continent by 2050, boosting the economy, improving people's health and quality of life, caring for nature, and leaving no one behind, Press release, Brüssel, 11. Dezember, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_19_6691.
- EK, Europäische Kommission (2019d), Annex to the European Green Deal, COM(2019) 640 final, Annex, Brüssel, 11. Dezember, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication-annex-road-map_en.pdf
- EK, Europäische Kommission (2020a), Overview of FTA and other trade negotiations, Zugriff: Juli 2020, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf.
- EK, Europäische Kommission (2020b), Report on the Generalised Scheme of Preferences covering the period 2018-2019, Joint Report to the European Parliament and the Council, JOIN(2020) 3 final, Brüssel, 10. Februar 2020.

Produkten zu verhindern oder zu beheben. Art. XX(b) erlaubt Handelsmaßnahmen, die zum Schutz des Lebens und der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen nötig sind.

²⁸ Hastings und Young-Taft (2020) zogen kürzlich einen spannenden Vergleich zwischen Systemen in der Wirtschaft und der Biologie im Kontext von COVID-19.

- EK, Europäische Kommission (2020c), Report from the Commission to the Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers. 1 January 2019 – 31 December 2019, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158789.pdf
- EK, Europäische Kommission (2020d), Press statement by Michel Barnier following Round 6 of the negotiations for a new partnership between the European Union and the United Kingdom, 23. Juli 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_20_1400.
- EK, Europäische Kommission (2020e), A renewed trade policy for a stronger Europe, Consultation Note, 16. Juni 2020. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158779.pdf.
- Europäisches Parlament (2019), Implementation report on the trade pillar of the Association Agreement with Central America, Commission response to text adopted in plenary, SP(2019)355, 28. Mai 2019.
- Grübler, J. und O. Reiter (2020), Trade policy's about-turn in times of global health distress, wiiw Monthly Report, No. 6/2020, <https://wiiw.ac.at/p-5341.html>.
- Grübler, J. und R. Stöllinger (2018), „Die Evolution und Bedeutung ‚moderner‘ EU-Freihandelsabkommen“, FIW Policy Brief, No. 43, Dezember, https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/43_FIW_Policy_Brief_Stoellinger_Gruebler.pdf.
- Europäischer Gerichtshof (2017), Gutachten 2/15 (Plenum), 16. Mai 2017, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/SUM/?uri=CELEX%3A62015CV0002%2801%29>
- Hastings, H. und T. Young-Taft (2020), When will a large complex system be stable (revisited)?, Präsentation im Rahmen der ICCS2020 Konferenz, New England Complex Systems Institute, 28. Juli 2020.
- Heiduk, F. (2018), 'Myanmar, the Rohingya Crisis, and Further EU Sanctions', Stiftung Wissenschaft und Politik, SWP Comment, No. 52, Dezember 2018, <https://www.swp-berlin.org/en/publication/myanmar-the-rohingya-crisis-and-further-eu-sanctions/>.
- Hoekman, B., M. Fiorini and A. Yildirim (2020), 'Export restrictions: A negative-sum policy response to the COVID-19 crisis', EUI Working Paper, RSCAS 2020/23, European University Institute, San Domenico di Fiesole, April.
- Hur, J., J.D. Alba und D. Park (2010), Effects of Hub-and-Spoke Free Trade Agreements on Trade: A Panel Data Analysis, World Development, Vol. 38, No. 8, pp. 1105-1113.
- Kantar (2019), Europeans' attitude on Trade and EU trade policy, Special Eurobarometer 491, Europäische Kommission, Mai, <https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion>.
- Lee, J., I. Park, und K. Shin (2008), Proliferating regional trade arrangements: Why and wither?, The World Economy, Vol. 31, No. 12, pp. 1525–1557.
- Morin J.-F., D. Blümer, C. Brandi and A. Berger (2019), 'Kick-starting diffusion: Explaining the varying frequency of preferential trade agreements' environmental provisions by their initial conditions', The World Economy, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12822>
- Oberhofer, H. (2020), Der globale Handel und die Handelspolitik in Zeiten von COVID-19, FIW Policy Brief, No. 46, Juni, https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/46_FIW_PolicyBrief_Oberhofer_Final.pdf
- Oberhofer, H. und M. Pfaffermayr (2018), Estimating the Trade and Welfare Effects of Brexit: A Panel Data Structural Gravity Model, FIW Working Paper, No.187, Oktober, https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_187_Oberhofer_Pfaffermayr.pdf
- Österreichisches Parlament (2019), SPÖ, FPÖ und JETZT setzen sich im EU-Unterausschuss mit Forderung nach Veto gegen Mercosur-Abkommen durch, Parlamentskorrespondenz, Nr. 905, 18.09.2019, https://www.parlament.gv.at/PAKT/PR/JAHR_2019/PK0905/index.shtml.
- Reiter, O. und J. Grübler (2020), Greater than the sum of its parts? How does Austria profit from a widening network of EU free trade agreements?, FIW-Research Report, September 2020, https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2020/FIW_Research_Report_Network_effects_Report.pdf
- Sopranzetti, S. (2018), Overlapping Free Trade Agreements and International Trade: A Network Approach, The World Economy, Vol. 41, No. 6, pp. 1549–66.
- UK Government (2019) Political Declaration setting out the framework for the future relationship between the European Union and the United Kingdom, 19 October 2019, <https://www.gov.uk/government/publications/new-withdrawal-agreement-and-political-declaration>.
- Velázquez, B. und L. Cernat (2020), Tracing vulnerability of EU Global Value Chains: a possible way forward, Präsentation im Rahmen des Trade Economist Network Meeting 2020, 24. Juni 2020.
- Young A.R. (2015), Liberalizing trade, not exporting rules: the limits to regulatory coordination in the EU's 'new generation' preferential trade agreements, Journal of European Public Policy, Vol. 22, No. 9, pp. 1253-1275.

AutorInnen:

Julia Grüber
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiv)
Email: gruebler@wiiv.ac.at
Twitter: @JuliaGruebler

Roman Stöllinger
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiv)
Email: stoellinger@wiiv.ac.at

Impressum:

Impressum: FIW-Policy Briefs erscheinen in unregelmäßigen Abständen zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen. Herausgeber ist das Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW). Für die Inhalte der Policy Briefs sind die Autorinnen und Autoren verantwortlich. Das FIW bietet eine Forschungsplattform, Informationen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen sowie den Zugang zu volkswirtschaftlichen Datenbanken. Es ist ein Kooperationsprojekt der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität Wien, der Johannes Kepler Universität Linz, der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck, des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche sowie des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Rechenzentrums und wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Forschung sowie des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort finanziert.

Kontakt:
FIW-Projektbüro
c/o WIFO
Arsenal, Objekt 20
1030 Wien
Telefon: +43 1 728 26 01 / 335
Email: fiw-pb@fiw.at
Webseite: <https://fiw.ac.at>