

Policy Brief Nr. 43, Dezember 2018

Die Evolution und Bedeutung „moderner“ EU-Freihandelsabkommen

Julia Grübler und Roman Stöllinger

Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)

Die Verabschiedung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT), die Gründungsschritte in Richtung Europäische Union und der Beginn der Entkolonialisierung Afrikas liegen zeitlich sehr eng beieinander. So prägten die EU und ihre sukzessiven Erweiterungen von Anbeginn das Präferenzsystem der Welthandelsorganisation für Entwicklungsländer als auch die globale Verbreitung von Freihandelsabkommen. Letztere wird beschleunigt durch den Stillstand in den multilateralen Verhandlungen der „Doha-Entwicklungsrunde“ der Welthandelsorganisation (WTO) und in jüngster Vergangenheit durch den Rückzug der USA aus mega-regionalen Verhandlungen, aufflammende Handelskriege und gegen das Welthandelssystem gerichtete Drohungen. Bereits heute findet 40% des Handels der EU und 45% des österreichischen Handels mit Drittstaaten mit Partnerländern innerhalb des Rahmens eines Freihandelsabkommens statt. Sollten alle aktuellen Verhandlungen tatsächlich zu einem Abschluss kommen, würden 80% der Extra-EU-Handelsflüsse der EU und Österreichs über bi- oder plurilaterale FHA geregelt. Der Umfang der Abkommen variiert erheblich und zielt insbesondere bei der jüngeren Generation der EU-Abkommen nicht nur auf Reduktionen von Zöllen und Handelshemmnissen, sondern verstärkt auf die Harmonisierung von Standards ab. Da unterschiedliche Regulierungen (z.B. im Gesundheits- oder Umweltbereich) teilweise auf unterschiedliche Präferenzen der Bürger und Bürgerinnen zurückzuführen sind, ist davon auszugehen, dass der optimale Grad an Handelsliberalisierung und wirtschaftlicher Integration nach Partnerländern variiert.

1. Freihandel im Wandel

Spätestens seit der lautstarken Kritik am geplanten Transatlantischen Handels- und Investitionsabkommen (TTIP¹) der EU mit den USA sind Handelsverträge in den Blickpunkt einer breiteren Öffentlichkeit gerückt und nicht länger ein Spezifikum, das ausschließlich unter Handelsökonomen diskutiert wird. Auch wenn die Verhandlungen über dieses Abkommen schlussendlich von der Trump-Administration ausgesetzt wurden, bleibt das öffentliche Interesse an Handelsverträgen insbesondere bei EU-Bürgern und EU-Bürgerinnen aufrecht. Dies liegt unter anderem daran, dass die „modernen“ tiefgreifenden und umfassenden Freihandelsabkommen (FHA) – wie das teilweise parallel zu TTIP verhandelte Abkommen mit Kanada (CETA²), welches seit September 2017 vorübergehend ange-

wandt wird – inhaltlich weit über den Abbau von Zöllen hinausgehen.

Der vorliegende Policy Brief beleuchtet die Entwicklung von EU-Freihandelsabkommen in Hinblick auf (i) Partnerländer, (ii) Motivationen und (iii) deren Umfang, sowie ihre Einbettung in das EU-spezifische allgemeine Präferenzsystem im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO). Er zeigt den aktuellen Stand des bestehenden Freihandelsnetzwerks der EU sowie laufender Verhandlungen der Europäischen Kommission und welcher Anteil am europäischen und österreichischen Außenhandel bereits durch bi- und plurilaterale Abkommen abgedeckt wird bzw. künftig so geregelt werden könnte.

Schließlich werden Vorzüge, aber auch Risiken ausgewählter EU-FHA im Kontext des vorgeschlagenen Konzepts des optimalen Grades an Freihandel besprochen, aus welchen Empfehlungen für das Design zukünftiger FHA abgeleitet werden.

¹ Transatlantic Trade and Investment Partnership; Europäische Kommission: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_de.htm.

² Comprehensive Economic and Trade Agreement; Europ. Kommission: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_de.htm.

2. Weltumspannende Freihandelsnetzwerke

„The World Trade Organization — the WTO — is the international organization whose primary purpose is to open trade for the benefit of all.“³

Um dem Ziel einer Handelsöffnung zum Nutzen aller gerecht zu werden, wurde der Welthandelsorganisation das Prinzip der „Meistbegünstigtenbehandlung“⁴ (MFN) zugrunde gelegt. Es besagt, dass kein WTO-Mitglied schlechter gestellt werden darf als ein anderer WTO-Handelspartner.

Unilaterale Handelspräferenzen zur wirtschaftlichen Förderung von Entwicklungsländern und Freihandelsabkommen stellen wesentliche Ausnahmen dar, die von Beginn an stark von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), einer der Vorläuferorganisationen der Europäischen Union, geprägt wurden.

2.1 Der Einfluss der EU auf die Entwicklung des Welthandelssystems

Die Verabschiedung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT⁵), die ersten Gründungsschritte hin zur heutigen Europäischen Union⁶ und der Beginn der Entkolonialisierung Afrikas liegen zeitlich sehr eng beieinander.

In den ersten Jahren prägte Frankreich die Außenwirtschaftsbeziehungen der Europäischen Union – einerseits wurde bereits im Vertrag von Rom die Beziehung mit früheren und damals noch bestehenden Kolonien geregelt (Grilli, 1993), andererseits wurde die bis heute regelmäßig debattierte gemeinsame Agrarpolitik entworfen. Im Jahr 1957 zählte Subsahara-Afrika mit Liberia, Sudan, Äthiopien und Ghana lediglich vier unabhängige Staaten. Bis 1968 wuchs diese Zahl auf 37 Staaten, von denen viele ihren präferenziellen Zugang zum EU-Markt beibehalten wollten, sich aber gegen freien Handel untereinander entschieden.

Die gemeinsame Agrarpolitik half Europa nach dem zweiten Weltkrieg das Lebensmittelangebot zu leistbaren Preisen durch an die Produktion gebundene Zahlungen an Landwirte, Exportsubventionen sowie Zölle und Quoten auf Agrarimporte zu fördern. Von diesen handelspolitischen Maßnahmen waren lateinamerikanische Exporte wesentlich stärker betroffen als ehemalige Kolonien in Afrika.

³ WTO:

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm

⁴ Die Meistbegünstigtenbehandlung („Most-favoured-nation treatment“) ist im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT Art. 1), im Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS Art. 2), und dem Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS Art. 4) verankert.

⁵ General Agreement on Tariffs and Trade; WTO:

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

⁶ Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl ab 1952, zusätzlich Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und Europäische Atomgemeinschaft ab 1958, zusammengefasst als Europäische Gemeinschaften seit 1967, etabliert als Europäische Union seit 1993.

Um die Transparenz in der Behandlung von Entwicklungsländern zu erhöhen, forderte die Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD⁷) ein allgemeines Präferenzsystem (GSP⁸). Das erste allgemeine Präferenzsystem der EU fand von 1971 bis 1981 Anwendung. Durch den Fokus auf Industriegüter und den Ausschluss von für asiatische Entwicklungsländer bedeutende Exportgüter wie Textilien blieb das Präferenzsystem weiterhin diskriminierend zugunsten ehemaliger Kolonien.

Die Beziehungen zwischen der EU und Entwicklungsländern änderte sich drastisch ab 1973, dem Jahr der ersten Ölkrise und dem Jahr des EU-Beitritts von Irland, Dänemark, aber vor allem Großbritannien. Erstere erlebte die Beziehung zu nordafrikanischen Staaten. Die EU-Erweiterung um Großbritannien erhöhte die Zahl der Verhandlungspartner mit kolonialen Beziehungen, die sich zur Allianz von 46 Ländern in Afrika, im karibischen Raum und pazifischen Ozean (ACP) zusammenschlossen und ein System zur Stabilisierung von Exporteinnahmen (STABEX) in der Lomé-Konvention verankern konnten.

Ihre Verhandlungsmacht nahm in den 1980er-Jahren durch den Verfall von Öl- und Rohstoffpreisen gefolgt von einer schwerwiegenden Schuldenkrise jedoch dramatisch ab. Der Einfluss der Vereinten Nationen (UN) ging zurück, während der Internationale Währungsfonds und die Weltbank eine an Strukturreformen gebundene Entwicklungshilfe durchsetzten, die im Nachhinein betrachtet die Erwartungen an Wirtschaftswachstum und Wohlstand in Afrika und Lateinamerika enttäuschten (Hulme, 2009). Für letztere entwickelte sich die EU zu einem bedeutenden Partner für Handel, Investitionen und Entwicklungshilfe, insbesondere nach dem EU-Beitritt Spaniens und Portugals im Jahr 1986.

Abbildung 1: Die traditionelle europäische Pyramide der Privilegien



Anmerkungen: AAMS – Assoziierte afrikanische Staaten und Madagaskar; ACP – Assoziation afrikanischer, karibischer und pazifischer Staaten

Die klassische „Pyramide der Privilegien“ (Abbildung 1) zeigte damals auf der untersten Stufe somit jene Ent-

⁷ United Nations Conference on Trade and Development; <https://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/Generalized-System-of-Preferences.aspx>

⁸ Generalised System of Preferences; of the EU: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences>

wicklungsländer, für welche das allgemeine Präferenzsystem (GSP) der EU galt, das sich auf ausgewählte Industriegüter beschränkte. Auf der zweiten Stufe waren Länder mit zusätzlichen Wirtschaftskooperationsabkommen einzustufen. Die geographische Nähe und die Bedeutung einer sicheren Energieversorgung rückten die Mittelmeerregion auf die nächsthöhere Stufe. Die vorteilhaftesten unilateralen Präferenzen waren jedoch assoziierten ACP-Ländern vorbehalten. Durch den Zusammenbruch der Sowjetunion, die Instabilität in der Mittelmeerregion, den ersten Golfkrieg und nicht zuletzt den Beginn des Kriegs in Jugoslawien konzentrierte sich die EU in den 1990ern allerdings primär auf Zentral- und Osteuropa.

2.2 Die bisher letzte erfolgreiche multilaterale Verhandlung

Während das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) im Jahr 1947 von 23 Staaten begründet wurde, waren in der letzten erfolgreichen GATT-Verhandlungsrunde 123 Staaten vertreten. Ein Großteil von ihnen repräsentierte Entwicklungsländer, die stärkeres Gewicht auf Sektoren wie Textilien und Landwirtschaft legten und sich gegen Agrarsubventionen der USA und der EU stark machten. Im Laufe der Verhandlungen adaptierte die EU ihr GSP, unter anderem durch die Abschaffung von Quotenregulierungen, und verhinderte insbesondere durch die Reform der gemeinsamen Agrarpolitik⁹ ein Scheitern der Uruguay-Runde. Sie ist bis dato die letzte erfolgreiche Verhandlungsrunde des GATT, die in der Etablierung der Welthandelsorganisation im Jahr 1995 mündete.

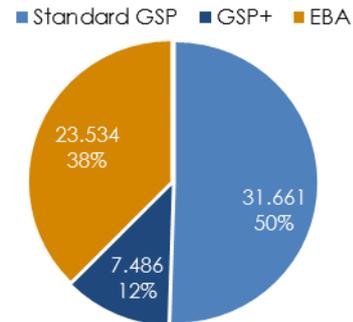
Sowohl die Lomé-Konventionen¹⁰ als auch die Cotonou-Konvention der EU mit ACP-Staaten verstießen gegen das Reziprozitäts- und auch das Meistbegünstigtenprinzip, weshalb die WTO der EU eine Übergangsfrist einräumte, um bis Ende 2007 reziproke Freihandelsabkommen zu verhandeln. Für jene Entwicklungsländer, mit welchen keine Wirtschaftspartnerschaftsabkommen verhandelt wurden, galten demnach ab 2007 die Regulierungen des EU-GSP. Dieses teilt sich seit 2001 in drei Teile: (1) das Standard GSP für Entwicklungsländer, (2) das Programm GSP+ zur Förderung nachhaltiger Entwicklung und guter Staatsführung (Good Governance) sowie (3) die Spezialregelung „Everything But Arms“ (EBA), welche den am wenigsten entwickelten Ländern der Welt zoll- und quotenfreien Zugang zum EU-Markt für alle Produkte außer Waffen und Munition gewährt.

⁹ Im Rahmen der MacSharry-Reform aus dem Jahr 1992 wurden Minimumimportpreise für Agrarimporte durch reguläre Zölle ersetzt, und Agrarsubventionen richteten sich nicht mehr nach dem Produktionsniveau, sondern nach der Agrarfläche. So wurde die Preisunsicherheit auch teilweise von EU-Produzenten übernommen und die Überschussproduktion der EU reduziert, die zuvor mittels Exportsubventionen auf dem Weltmarkt abgesetzt wurde.

¹⁰ Lomé I (1976-1980), Lomé II (1981-1985), Lomé III (1986-1990), Lomé IV (1991-2000).

Im Jahr 2016 zählten 23 Länder zu den Begünstigten des GSP-Systems, welchen rund EUR 32 Milliarden Importe in die EU zuzurechnen waren (Abbildung 2). 27 Länder konnten unter GSP+ in die EU exportieren und 49 Länder im Rahmen von EBA. Obwohl letztere ihren EBA-Status im Fall des Abschlusses eines Freihandels- oder Wirtschaftspartnerschaftsabkommens nicht verlieren würden, scheinen diese unilateralen Handelspräferenzen die Anreize für bi- oder multilaterale Verhandlungen zu dämpfen.

Abbildung 2: Importe der EU nach GSP-Regelung, in Mio. Euro 2016



Datenquelle: Europäische Kommission [COM(2018) 36 final].

2.3 Globale Verbreitung von FHA

Laut Welthandelsorganisation waren mit Ende Oktober 2018 weltweit 290 regionale Handelsabkommen (RHA) in Kraft (Abbildung 3). Zuletzt wurde ein FHA zwischen China und Georgien im Jänner 2018 und ein FHA zwischen den Staaten der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA¹¹) und den Philippinen im Juni 2018 geltend. Gemäß den Bestimmungen des GATT sind FHA – in der WTO als regionale Handelsabkommen (RHA) titulierte – von ihren aktuell 164 Mitgliedern zu melden. Diese Meldungen haben separat für die Liberalisierung von Waren- und Dienstleistungshandel zu erfolgen, auch wenn sie in einem Vertrag geregelt sind. Daher liegt die Zahl der Meldungen mit 465 RHA wesentlich höher als die Zahl der 290 physischen RHA. Diese RHA umfassen dabei bilaterale FHA ebenso wie Zollunionen oder plurilaterale Freihandelszonen, wie den Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN¹²) oder das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA¹³), welches vor kurzem in das USA-Mexiko-Kanada-Abkommen (USMCA¹⁴) umgewandelt wurde.

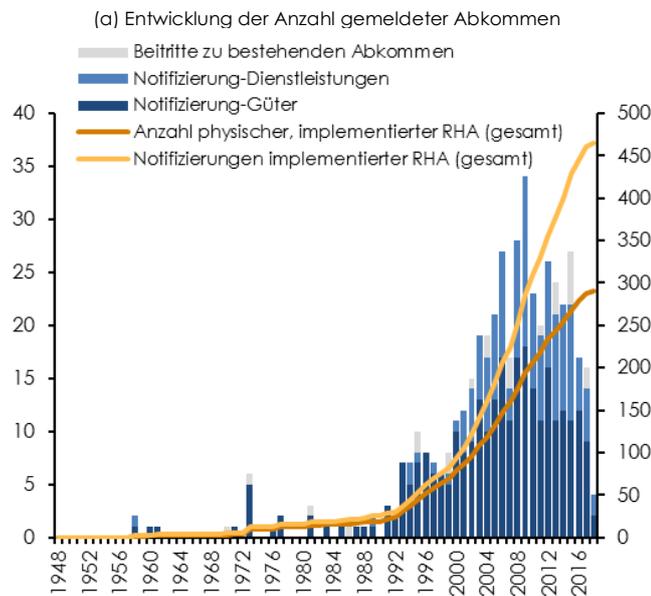
¹¹ European Free Trade Association, bestehend aus Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz; Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz werden durch eine Reihe bilateraler Abkommen geregelt, die restlichen EFTA-Staaten sind Teil des Europäischen Wirtschaftsraums, für welchen dieselben Regeln zu freiem Güter-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehr gelten wie in der EU (ausgenommen Agrar- und Fischereigesetze): <http://www.efta.int/Legal-Text/EEA-Agreement-1327>.

¹² Association of Southeast Asian Nations; <https://asean.org>.

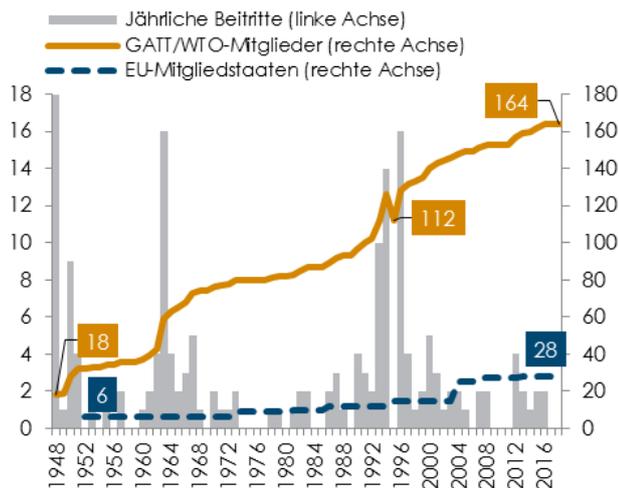
¹³ North American Free Trade Agreement; Freihandelszone zwischen Kanada, USA und Mexiko.

¹⁴ United States-Mexico-Canada Agreement; kanadische Regierung: <https://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements->

Abbildung 3: Steigende Zahl an GATT/WTO-Mitgliedern und gemeldeten regionalen Freihandelsabkommen, 1948-2018



(b) Erweiterungen der EU und des GATT/der WTO



Anmerkungen: Stand der RHA per 8.11.2018. Meldungen von FHA an die WTO erfolgen getrennt für Güter und Dienstleistungen, auch wenn beide Bereiche in einem physischen FHA geregelt sind. Datenquelle: WTO (Members and Observers | Regional Trade Agreements Information System, RTA-IS).

In den 1990er-Jahren beschleunigte sich die Verbreitung von FHA – ein Trend, der bis zur Großen Rezession 2008/09 anhielt (Abbildung 3a). Diese Periode wird auch häufig als Phase der Hyperglobalisierung bezeichnet. Diese Entwicklung war zum einen dem damals vorherrschenden wirtschaftspolitischen Credo, dem sogenannten „Washington Consensus“, geschuldet, der die Liberalisierung von Märkten forcierte. Zum anderen trug die Entstehung neuer Nationalstaaten, z.B. durch den Zerfall der Sowjetunion und Jugoslawiens, die gestiegene Bedeutung der Schwellen-

länder im Welthandel als auch in der WTO (Abbildung 3b) sowie das Auslaufen unilateraler Präferenzen und damit verbunden die wachsende Anzahl an „Nord-Süd“- und „Süd-Süd“-FHA zu diesem Trend bei.

Auch der Stillstand in den seit 2001 laufenden WTO-Verhandlungen der Doha-Runde, die den Beinamen „Entwicklungsrunde“ trägt, beschleunigte die globale Verbreitung von FHA. Das Ausbleiben weiterer Liberalisierungsschritte im vorrangigen multilateralen Handlungssystem hat auch die EU-Handelspolitik beeinflusst und zu einer teilweisen Neuausrichtung geführt. So setzt die EU seit den späten 2000er-Jahren verstärkt auf bilaterale (und gegebenenfalls auch plurilaterale¹⁵) FHA.

Dabei kann die 2006 verabschiedete „Global Europe“-Strategie¹⁶ der Europäischen Kommission gewissermaßen als Zäsur betrachtet werden: Zwar hält die EU an multilateralen Verhandlungen fest und bevorzugt ein Voranschreiten der Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO. Gleichzeitig wird jedoch das Potenzial bilateraler (oder plurilateraler) Handelsverträge betont. So erklärte EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström im Kontext der TTIP-Verhandlungen, dass die Europäische Kommission versuche, über bilaterale Abkommen den Weg für zukünftige multilaterale Arbeit zu ebnet¹⁷. Zu diesem Zeitpunkt hätte das Abkommen mit den USA knapp 11% der Weltbevölkerung, aber 44% des weltweiten Handels und 46% des globalen Bruttoinlandsprodukts abgedeckt und damit das wirtschaftliche Gewicht gehabt, auch weltweite Zoll- und Regulierungsanpassungen anzustoßen¹⁸.

Ein Vorzug bilateraler FHA ist nämlich, dass sie thematisch weit gefasst werden können. Tatsächlich handelt es sich bei den von der EU in den letzten Jahren verhandelten FHA, startend mit dem Abkommen zwischen der EU und Südkorea, um tiefgreifende und umfassende FHA. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie über die traditionell im Rahmen der WTO verhandelten Zollsenkungen teilweise erheblich hinausgehen. Zu den wichtigsten zusätzlichen Elementen der „modernen“ FHA der EU zählen nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen (NTM¹⁹) sowie eine Reihe sogenannter „WTO-Plus“-Themen, die nicht Teil des multilateralen WTO-Regelwerks sind.

¹⁵ Plurilaterale Handelsverträge sind jene, bei denen die EU mehrere Partnerländer eines anderen Handelsblocks als Gegenüber hat, wie dies etwa bei den MERCOSUR-Staaten der Fall ist (Mercado Común del Sur – Gemeinsamer Markt Südamerikas: Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay).

¹⁶ Mitteilung der Kommission „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt“, KOM(2006): http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130468.pdf

¹⁷ Malmström, C. (2015), „TTIP and Beyond: EU Trade Policy in the 21st Century“, Lunchtime Talk, Columbia University, New York, 25. September 2015, Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1371>

¹⁸ Siehe dazu z.B. Breuss, F. und J. Grübler (2015), „Freihandelsabkommen“, FIW-VAB-Seminarreihe „Aktuelle volkswirtschaftliche Fragen im Rahmen von internationaler Wirtschaft und Europäischer Integration“, Seminar 3, 9. Oktober 2015: <https://www.fiw.ac.at/index.php?id=802&L=2>

¹⁹ Non-tariff measures; siehe dazu z.B. Ghodsi et al. (2017).

2.4 Vertiefung von FHA

NTM umfassen eine breite Gruppe von Bestimmungen wie Produktzulassungsverfahren, technische Vorgaben, Sicherheits- sowie Hygiene- und Umweltstandards. Zu den wichtigsten „WTO-Plus“-Bereichen zählen das öffentliche Beschaffungswesen, Wettbewerbsregeln, Investitionsbedingungen und Investorenschutz, der Schutz geistigen Eigentums (inklusive Patentschutz) sowie neuerdings auch – und zukünftig vermehrt – der Datenschutz.

Die Datenbank zur Heterogenität von Handelsabkommen von Kohl et al. (2017) kategorisiert 296 Abkommen für die Periode 1948 bis 2011 anhand enthaltener und tatsächlich einklagbarer Bestimmungen. Sie zeigt auf, dass die Abkommen der EU seit Anfang des 21. Jahrhunderts zu den umfassendsten Abkommen der Welt zählen. Sie zeigen zudem empirisch auf Basis eines Gravitationsmodells, dass von tieferen Abkommen größere Handelseffekte zu erwarten sind. Die für Handel förderlichsten Effekte wurden für Vertragsbestandteile, die auf durchsetzbaren WTO-Regeln aufbauen, gefunden mit einem Handelseffekt von rund 72%²⁰, während FHA-Bestimmungen außerhalb des WTO-Mandats keine signifikanten Handelseffekte zeigten.

Mit der Tiefe von FHA befassten sich auch Dür et al. (2016), die 587 Abkommen²¹ für die Periode 1945 bis 2009 für zehn Kooperationsbereiche codierten. Sie verdeutlichen nicht nur, wie der Umfang von FHA über die Zeit anstieg, sondern auch dass europäische Staaten an der Spitze der Unterzeichner stehen, unter anderem durch die Bemühung der EU- und EFTA-Mitglieder, wirtschaftliche Beziehungen mit Staaten, die nach dem Kalten Krieg neu entstanden, zu stabilisieren. Ebenfalls unter Anwendung eines Gravitationsmodells schätzen sie die Handelseffekte von Abkommen mit geringer Tiefe im Vergleich zu tiefen Abkommen. Letztere zeigen einen deutlich stärkeren Effekt, vor allem mittel- bis langfristig. Der kurzfristige Effekt, der sich innerhalb von 5 Jahren nach Unterzeichnung des Abkommen einstellen sollte, wurde für tiefe Abkommen mit 27%, für „flache“ Abkommen jedoch mit (insignifikanten) -1% errechnet.

Während Maßnahmen zum Schutz vor Preisdumping oder Exportsubventionen schon sehr häufig in Freihandelsabkommen enthalten sind, gewannen gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen sowie technische Handelsbarrieren erst in jüngster Vergangenheit an Bedeutung. Bereiche wie Dienstleistungshandel, Investitionen, Umwelt- und Arbeitnehmerschutzfragen werden noch selten behandelt. Das erst im Juli 2018 unterzeichnete Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan zeigt jedoch, dass die EU versucht, auch in diesen Be-

langen durch Kooperation mit Industriestaaten die Position in Foren zur Etablierung internationaler Standards zu stärken. Somit stellen bilaterale FHA für die EU eine Möglichkeit dar, eine weitreichendere sowie im Vergleich zum multilateralen Dialog raschere Marktöffnung und wirtschaftliche Integration zu erreichen (siehe dazu auch Langhorst, 2007). Aus Sicht der EU soll dies der Verbesserung der Wettbewerbsposition von EU-Unternehmen dienen.

Strukturelle Gravitationsschätzungen zum EU-Japan-Abkommen unter der Annahme einer reinen Zolleliminierung suggerieren Exportzuwächse für Japan von 1,33% bzw. 0,05% für Österreich (Grübler et al., 2018). Ein ambitioniertes Szenario, das neben der Reduktion von Zöllen auch positive Effekte durch NTM-Bestimmungen berücksichtigt, vervielfacht die Exporteffekte auf 3,59% für Japan und 0,16% für Österreich.

Allgemeine Gleichgewichtsmodelle, die die gesamte Wirtschaft abzubilden versuchen und indirekte Effekte mitberücksichtigen, prognostizieren sogar Exportzuwächse für Österreich von etwa 14% im Fall von Zolleliminierung und bis zu über 59% bei zusätzlichem Abbau von NTM-Barrieren (Felbermayr et al, 2017).

2.5 Neue Partner in Übersee

Neben der inhaltlichen Ausweitung ist bei den jüngeren FHA der EU auch eine geographische Umorientierung auszumachen. Wie eingangs erörtert, verschob sich der Fokus der EU in den 1990er-Jahren von Regionen ehemaliger Kolonien auf Europa und seine Nachbarschaft. Unter anderem wurde der europäische Wirtschaftsraum mit drei EFTA-Ländern geschaffen und eine Zollunion mit der Türkei gegründet (Abbildung 4).

Um am dynamischen Wachstum von Schwellenländern teilhaben zu können, weitete sich der Radius europäischer Handelspolitik in den 2000er-Jahren (wieder) in Richtung Amerika und Asien aus (Abbildung 5).

Die Bedeutung von FHA für die EU wurde 2010 in der Mitteilung der Kommission mit dem Titel „Handel, Wachstum und Weltgeschehen“, welche Bestandteil der „Europe 2020“-Strategie für nachhaltiges und integratives Wachstum ist, bestätigt. Darin wird explizit auf die Notwendigkeit einer Beschleunigung von EU-FHA-Abschlüssen hingewiesen.

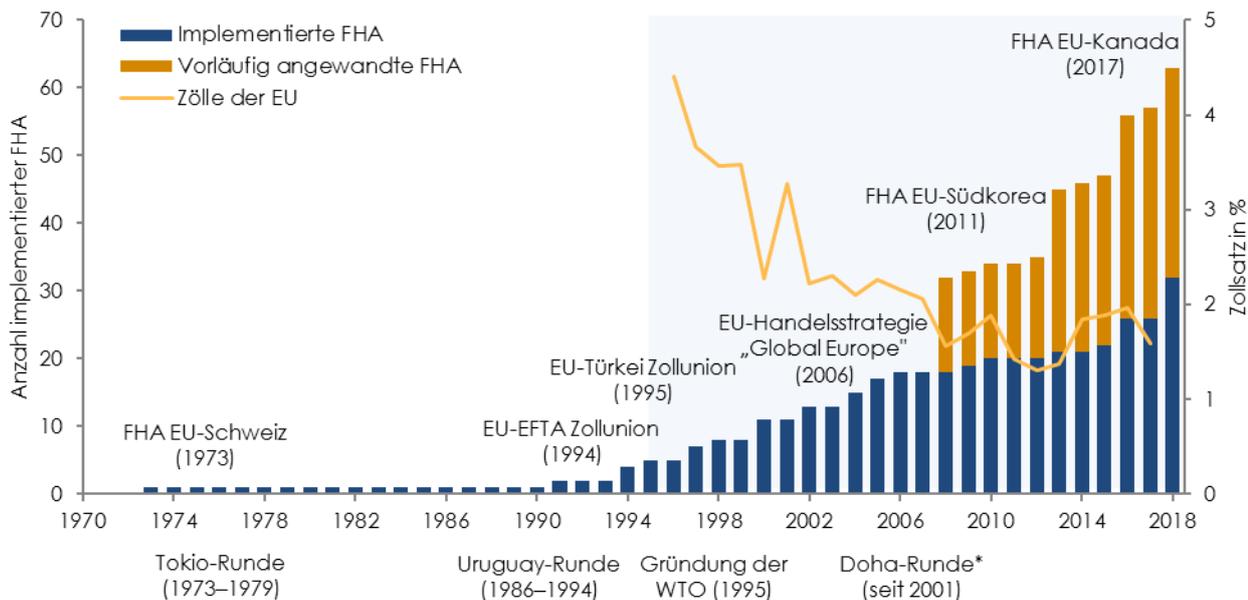
In den Folgejahren starteten mehrere große Verhandlungen – unter anderem mit den zwei größten Volkswirtschaften der Welt: Im Jahr 2013 stand TTIP mit den USA in den Startlöchern, mit China startete man Verhandlungen zu einem eigenständigen Investitionsabkommen²². Im selben Jahr begannen auch die Gespräche mit dem zweitgrößten asiatischen Handelspartner der EU – Japan.

²⁰ Kohl et al. (2016), Tabelle 5, zeigt einen Koeffizienten von 0,545 für durchsetzbare WTO+-Regulierungen; der Handelseffekt errechnet sich aus $e^{0,545} - 1$.

²¹ Darin sind auch Abkommen von Ländern, die nicht WTO-Mitglieder waren/sind, enthalten.

²² Die 19. Verhandlungsrunde zum Investitionsabkommen fand Ende Oktober statt. Zwischen der EU und China besteht ein Handels- und Wirtschaftskooperationsabkommen aus dem Jahr 1985. Verhandlungen zu einer Aufwertung dieses Abkommens starteten 2007, wurden aber 2011 wieder eingestellt.

Abbildung 4: FHA der EU und WTO-Verhandlungsrunden seit 1970



Anmerkungen: * gilt spätestens seit 2016 als gescheitert. FHA = Freihandelsabkommen. Die hohe Anzahl an nur vorläufig angewandten Abkommen ist auf die Abkommen mit den CARIFORUM-Staaten und der Südafrikanischen Entwicklungsgemeinschaft (SADC) zurückzuführen.
Quelle: Europäische Kommission (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1862>).

Durch die protektionistische Agenda seit Anfang 2017 gaben die USA ihre zentrale Rolle auf der internationalen Handelsbühne auf. Der Rückzug der USA aus der Transpazifischen Partnerschaft (TPP), der Stillstand in den TTIP-Verhandlungen, die Neuverhandlung von NAFTA, der Handelskrieg mit China sowie Drohungen, die Welthandelsorganisation handlungsunfähig zu machen, beflügelten Gespräche anderenorts. So kam die vorläufige Anwendung des FHA mit Kanada (CETA) Ende 2017 als auch die Unterzeichnung des Abkommens mit Japan im Sommer 2018 unerwartet rasch.

Angemerkt sei, dass die Europäische Kommission für neue FHA trotz ihrer alleinigen Kompetenz in Handelsfragen ein Verhandlungsmandat der Mitgliedstaaten benötigt. Zu einem strittigen Punkt wurde bei den umfassenden FHA mit Kanada und den USA, ob es sich um „gemischte Abkommen“ handelt, bei denen die Mitgliedstaaten dem Abschluss des Abkommens (nach innerstaatlichen Regeln) zustimmen müssen. Damit einher geht eine wesentliche zeitliche Verzögerung der Implementierung, weshalb die EU Kommission dazu übergegangen ist, Investitionsfreiheit separat und nicht im Zuge von FHA zu behandeln und auch fertig verhandelte Handels- und Investitionsabkommen (wie jenes mit Singapur) nachträglich zu teilen.

2.6 EU-Abkommen nach 70 Jahren GATT

Nach 70-jährigem Bestehen der globalen Welthandelsordnung weist die EU im Jahr 2018 mit 32 Handelspartnern implementierte Handelsverträge auf (Abbildung 5)²³. Dazu kommen drei Partnerschafts- und Ko-

operationsabkommen mit Syrien, Russland und Armenien. Diese Unterscheidung ist wichtig, da Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (Partnership and Cooperation Agreements, PCA) Zölle nicht betreffen, sondern lediglich auf eine Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen für die Handelsbeziehungen abzielen.

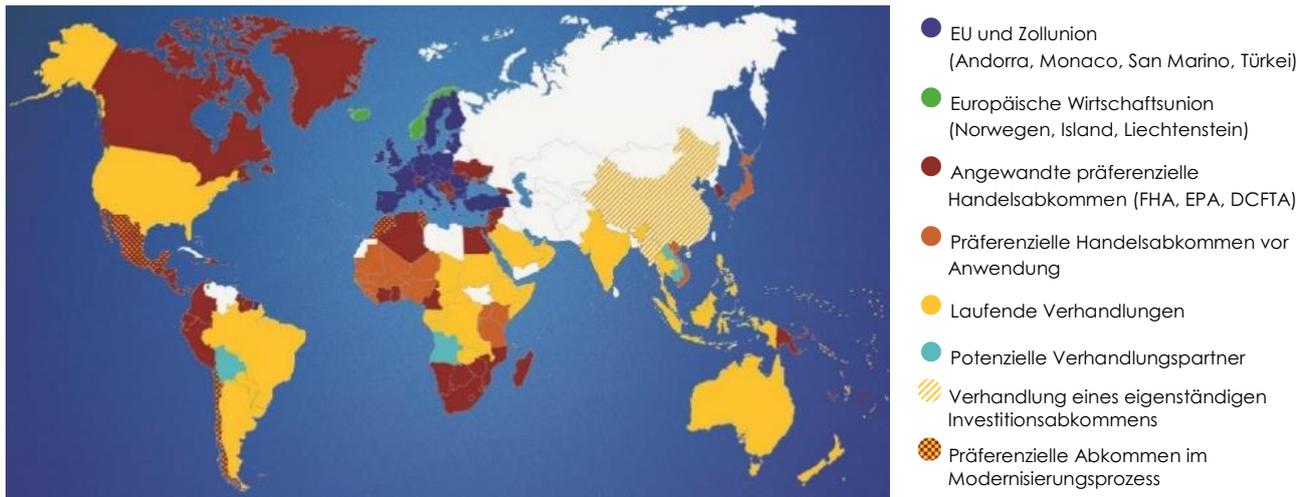
Die beiden verbleibenden Arten von Handelsverträgen, die die EU abschließt, sind Zollunionen (Customs Unions) und eben FHA, die sehr unterschiedliche Bezeichnungen erhalten können, wie etwa Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Economic Partnership Agreements, EPA) oder Assoziierungs- und Stabilisierungsabkommen (Association and Stabilisation Agreements).

Der Unterschied zwischen einer Zollunion und einem FHA ist, dass bei ersterer neben einer weitgehenden oder vollständigen Eliminierung der Zölle zwischen den Vertragspartnern auch ein gemeinsamer Zoll gegenüber Drittländern vereinbart wird. Zollunionen stellen damit eine tiefere Form der Handelsintegration gegenüber Drittstaaten dar als FHA. Dies sagt jedoch wenig über die inhaltliche Tiefe und den Umfang der Zollunionen oder der FHA aus. Tatsächlich variieren die FHA der EU diesbezüglich stark. Neben den vollständig implementierten FHA hat die EU mit weiteren 31 Ländern Abkommen geschlossen, die bisher provisorisch in Kraft getreten sind, darunter das bereits erwähnte EU-Kanada-FHA (CETA) sowie zahlreiche Abkommen mit den CARIFORUM-Staaten²⁴.

²³ Stand Oktober 2018.

²⁴ CARIFORUM ist die Gruppe der karibischen Staaten innerhalb der ACP-Staaten. Siehe dazu: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1759>.

Abbildung 5: Aktueller Stand der EU-Verhandlungen von Freihandelsabkommen



Anmerkungen: Stand Oktober 2018. Quelle: Europäische Kommission: „Negotiations and agreements“ (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf).

Der Bilateralismus der EU hat dazu beigetragen, dass der angewandte durchschnittliche Zollsatz²⁵ der (extra-EU) Handelspartner auf Importe aus der EU im Jahr 2015 nur mehr etwa 3% betrug. Im Jahr 1990 war dieser Zoll noch bei über 7% gelegen (Abbildung 6).

Nachdem die Gewichtung bei aggregierten Zollsätzen eine große Rolle spielt, da bei besonders hohen Zöllen auch geringe Handelsflüsse zu erwarten sind, weist Abbildung 6 auch den einfachen Durchschnitt der Zollsätze aus, der einen ähnlichen und sogar noch deutlicheren Abwärtstrend zeigt (von 15% im Jahr 1990 auf etwa 6% im Jahr 2015).

Ähnlich ist übrigens auch die Entwicklung der von der EU eingehobenen Zölle auf Extra-EU-Importe, die 2015 im Durchschnitt etwa 2% betragen (importgewichtet).

Diese Zahlen beziehen sich auf die tatsächlich angewandten Zollsätze. Darüber hinaus sind auch die Zölle gemäß Meistbegünstigtklausel (MFN-Zölle) und die gebundenen Zollsätze (bound rates) für Verhandlungen bedeutend. Die MFN-Zölle sind jene Zölle, die Länder gegenüber allen WTO-Handelspartnern ohne besondere Bestimmungen durch FHA oder GSP-Regulierungen anwenden. Diese MFN-Sätze liegen unter den gebundenen Zollsätzen, also jenen Zöllen, die ein WTO-Mitglied gemäß GATT maximal zur Anwendung bringen darf. Sie stellen demnach die Zollobergrenze gegenüber WTO-Handelspartnern dar. Die Differenz rührt daher, dass viele Staaten freiwillig niedrigere Zollsätze einheben, als dies von der WTO im Rahmen des GATT vorgeschrieben ist²⁶.

Augenscheinlich ist, dass die gebundenen Zollsätze seit Gründung der WTO mehr oder weniger unverändert bei 30% geblieben sind. Dies erklärt sich dadurch, dass es seit der Uruguay-Runde keine weiteren Zollreduktionen im Rahmen der WTO gab, da die Doha-Runde (bisher) zu keinem Abschluss gekommen ist.

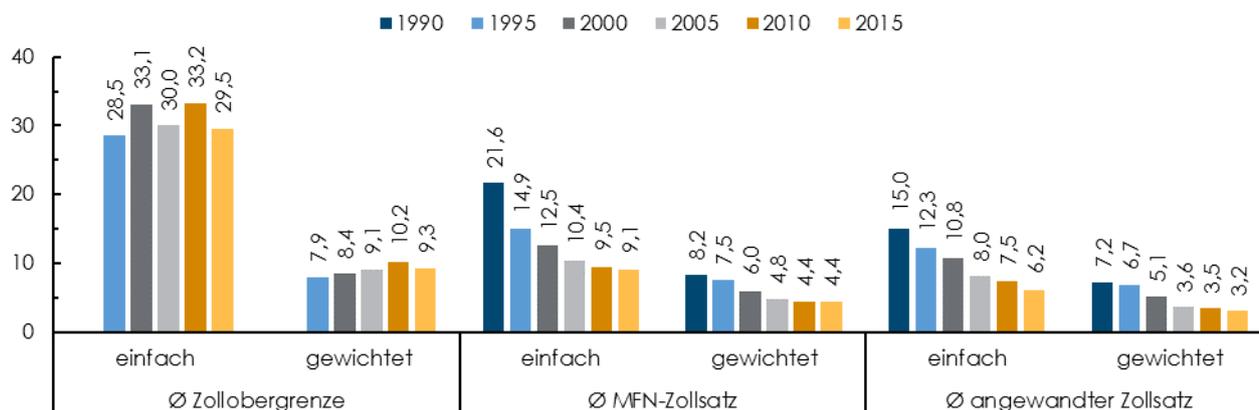
Der aufgezeigte Rückgang der Zollsätze belegt also, dass die bilateralen FHA der EU durchaus (zumindest teilweise) als Substitute für multilaterale Handelsliberalisierungen gesehen werden können.

Ein Nachteil des Bilateralismus – allgemein betrachtet und nicht nur im Fall der EU – ist allerdings, dass die Handelsregeln insbesondere im Hinblick auf Ursprungsregeln (rules of origin) von Produkten bei bilateralen FHA ungleich komplizierter werden. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer „Spaghetti-Bowl“ – ein Ausdruck, der von Jagdish Bhagwati (1995) geprägt wurde. Die komplexen Strukturen im internationalen Handel können dazu führen, dass Exporteure auf Handelspräferenzen (die ihnen aus FHA erwachsen) verzichten, weil die Informations- und Dokumentationskosten für Exporteure im Vergleich zur Zollerparnis zu hoch sind. So zeigte sich beispielsweise, dass die Rate der Nutzung von Präferenzen im Rahmen des EU-Südkorea-FHA in den ersten vier Jahren innerhalb der EU zwischen 6% und 91% lag – mit Österreich unter den Top-3-Ländern mit der intensivsten Inanspruchnahme (Europäische Kommission, 2016).

²⁵ Importgewichteter Durchschnitt.

²⁶ Diese Differenz wird auch als Zollüberhang oder einfach als „Water“ bezeichnet.

Abbildung 6: Durchschnittliche Zölle auf EU-Importe in %, 1990-2015



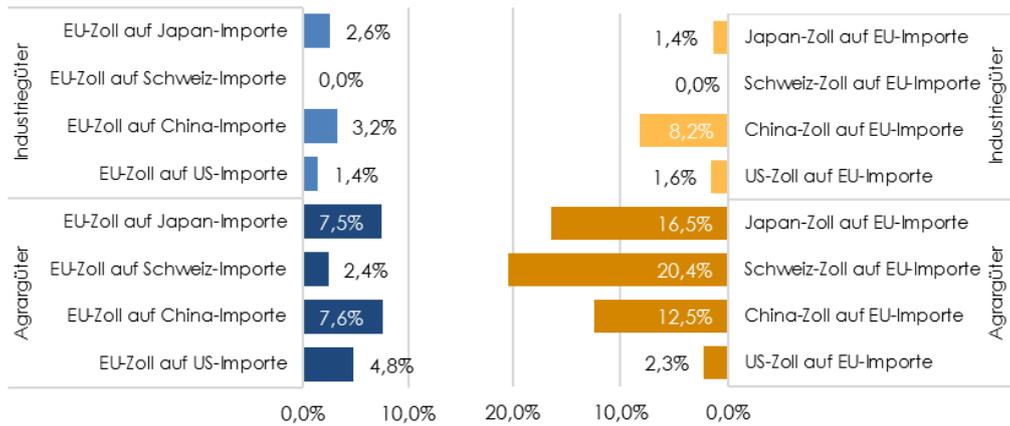
Anmerkungen: gewichtet = importgewichtet. einfach = arithmetisches Mittel. MFN-Zoll = Zoll gemäß Meistbegünstigten-Klausel der WTO; Zollobergrenze = maximal zulässiger, gebundener Zollsatz gemäß WTO. Quelle: UN TRAINS Database.

Tabelle 1: Stand der Freihandelsabkommen mit den 20 wichtigsten Exportpartnern der EU und Extra-EU-Exporte im Jahr 2017

Handelspartner	Implementiert	EU-Zölle	Partner-Zölle	Exportrang EU	EU-Exporte (EUR Mio.)	in %	Export-rang AT	AT-Exporte (EUR Mio.)	in %
Abgeschlossene FHA		0,8%	2,4%		719.900	39,1%		19.466	45,35%
Schweiz	1973	0,1%	1,7%	3	151.553	8,2%	2	7.002	16,31%
Türkei	1995	0,2%	1,1%	5	84.593	4,6%	6	1.311	3,05%
Japan	2019 (geplant)	3,4%	3,4%	6	60.685	3,3%	5	1.382	3,22%
Norwegen	1994	0,3%	3,7%	7	50.693	2,8%	18	486	1,13%
Südkorea ¹	2011	0,0%	1,2%	8	49.549	2,7%	7	1.290	3,00%
Mexiko	2000	0,3%	4,7%	11	37.978	2,1%	10	1.101	2,57%
Kanada ²	2017 (prov.)	1,5%	2,8%	12	37.725	2,0%	9	1.141	2,66%
Singapur ³	-	2,0%	0,5%	15	33.165	1,8%	22	389	0,91%
Südafrika ⁴	2004	1,0%	2,0%	18	24.447	1,3%	20	427	0,99%
Marokko ⁵	2000	0,5%	1,2%	19	22.422	1,2%	39	137	0,32%
Israel ⁵	2000	0,2%	3,6%	20	21.346	1,2%	21	399	0,93%
Sonstige					145.744	7,9%		4.402	10,3%
Zukünftige FHA		2,0%	3,9%		726.500	39,5%		15.274	35,58%
USA ⁶		2,0%	1,9%	1	375.605	20,4%	1	9.661	22,51%
VAE ⁶				9	42.549	2,3%	14	610	1,42%
Indien ⁷		2,5%	10,1%	10	41.761	2,3%	11	755	1,76%
Australien ⁷		3,2%	3,0%	14	34.755	1,9%	8	1.141	2,66%
Saudi-Arabien ⁶		1,2%	4,4% ⁹	16	33.058	1,8%	25	368	0,86%
Brasilien ⁷		1,2%	0,0%	17	32.308	1,8%	12	726	1,69%
Sonstige					166.464	9,0%		2.013	4,7%
Keine FHA		2,1%	4,3%		394.863	21,4%		8.191	19,08%
China		3,3%	8,4%	2	198.210	10,8%	3	3.699	8,62%
Russland		0,9%	4,4%	4	86.309	4,7%	4	2.185	5,09%
Hongkong		1,9%	0,0%	13	36.894	2,0%	15	531	1,24%
Sonstige					73.449	4,0%		1.777	4,14%
Extra-EU-Exporte					1.841.263	100,0%		42.929	100,0%
Intra-EU-Exporte					3.335.035			99.010	
Exporte gesamt					5.176.298			141.939	

Anmerkungen: Zölle für das Jahr 2016. EWR = Europäischer Wirtschaftsraum; FHA = Freihandelsabkommen; FHZ = Freihandelszone; AA = Assoziierungsabkommen; EPA = Economic Partnership Agreement. ¹ Datum der vorübergehenden Implementierung. Vollständige Implementierung am 1. Juli 2016, Partnerzölle aus dem Jahr 2015; ² CETA: Comprehensive Economic Trade Agreement; ³ ausverhandelt aber noch nicht implementiert; ⁴ Agreement on Trade, Development and Cooperation; ⁵ Association Agreement; ⁶ ausgesetzt; ⁷ in Verhandlung. Quellen: FIW, WDS – WIFO-Daten-System, It. Statistik Austria; Europäische Kommission (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>); UN TRAINS Database; IMF Directions of Trade (DOT) Database; Europäische Kommission (2018).

Abbildung 7: Durchschnittliche Zollsätze in ausgewählten EU-Handelsbeziehungen



Anmerkungen: Die Zollsätze sind importgewichtete Durchschnitte. Datenquelle: WTO World Trade Profiles Database.

Wichtig bei der Betrachtung der FHA und deren Anzahl ist, dass die EU in einigen Fällen, wie MERCOSUR, mit einem anderen Handelsblock als Gegenüber verhandelt, während in anderen Fällen die Verhandlungen mit einzelnen Ländern erfolgt, so zum Beispiel bei den ASEAN-Staaten, wo mit Singapur das erste FHA bereits ausverhandelt (aber noch nicht implementiert) wurde²⁷.

Die EU selbst ist ebenfalls ein RTA (regional trade agreement), das an die WTO gemeldet wurde, ebenso wie jede EU-Erweiterung. Der Beitrag der EU zur Handelsliberalisierung ist dabei beachtlich, da innerhalb des Binnenmarktes Zölle gänzlich eliminiert wurden und mehr als 60% der Warenexporte der EU-Staaten Intra-EU-Exporte darstellen (sogenannte „internal exports“).

Betrachtet man die Extra-EU-Warenexporte, so zeigt sich, dass davon etwa 40% in Länder, mit denen die EU ein FHA unterhält, geliefert werden (Tabelle 1). Die wichtigsten Partnerländer, mit denen ein FHA besteht, sind dabei die Schweiz und die Türkei. Das Abkommen mit Japan ist unterzeichnet, aber noch nicht in Kraft, wobei die Implementierung für 2019 geplant ist. Für Österreich ist der Anteil mit 45% sogar noch höher.

Der Anteil der Exporte in Regionen, mit welchen noch Verhandlungen geführt werden, beläuft sich für die EU auf knapp 40% und für Österreich auf 36%. Sollten alle diese Abkommen auch tatsächlich abgeschlossen werden, würden für Österreich und die EU als Ganzes rund 80% der Exportflüsse über Freihandelsabkommen geregelt werden, mit steigender Tendenz, weil man sich von diesen Abschlüssen auch Handelszuwächse erwartet. Exporte in Regionen ohne FHA-Verhandlungen werden in beiden Fällen von China dominiert. Diese Aufgliederung der EU-Exporte nach Destinationen und deren FHA-Status ist aus mehreren Gründen interessant.

Zum einen zeigt sich, dass die durchschnittlichen Zollsätze – sowohl die von der EU eingehobenen als auch jene der Partnerländer auf EU-Waren – niedriger sind als in den übrigen Staaten. Dies bestätigt die Aussage von zuvor, nämlich dass der Abschluss von FHA deutlich zum Abbau der Zollschränken über die Zeit beigetragen hat.

Zum anderen verdeutlicht die Aufstellung, dass es auch beim Abbau von Zöllen, dem ursprünglichen Kernbereich von Handelsverträgen, durchaus noch Potenzial zur Handelsliberalisierung gibt. Dies zeigt sich insbesondere beim durchschnittlichen Zoll auf EU-Waren in einzelnen Schwellenländern wie Indien (10,1%) oder China (8,4%). Besonders deutlich wird der Verhandlungsspielraum, wenn man zwischen landwirtschaftlichen Produkten und Industriegütern²⁸ unterscheidet (Abbildung 7). Dabei zeigt sich das übliche Bild, dass Zölle auf Agrarprodukte wesentlich höher sind als jene auf Industriegüter. Für manche Länder, allen voran die USA, sind Zollschränken für Industriegüter, auf die der Großteil der EU-Exporte entfällt, bereits sehr niedrig. Hier stellt sich die Frage, wie groß der Mehrwert eines FHA im Hinblick auf den Zollabbau tatsächlich ist. Dieser erscheint im Fall der USA gering mit einem durchschnittlichen Zoll von etwa 1,5% in beide Richtungen. Allerdings ist davon auszugehen, dass die Elastizität des Zollabbaus auf einem niedrigeren Niveau höher ist. In anderen Worten: die Reduktion der Zölle um ein Prozent erzeugt mehr zusätzlichen Handel, wenn das Ausgangsniveau ein Zollsatz von beispielsweise 2% ist, als wenn der Zollsatz ursprünglich bei 10% liegt. Der handelsinduzierende Effekt ist besonders hoch, wenn es zur vollständigen Eliminierung der Zölle kommt, weil dann auch administrative Erfordernisse wegfallen (z.B. Zollformulare).

²⁷ Entwürfe der Verhandlungstexte sind seit April 2018 online verfügbar: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>.

²⁸ Im WTO-Jargon als „NAMA“ bezeichnet: Non-Agricultural Market Access.

3. Freihandel mit Maß und Ziel

Die grundlegenden Motive für die Ausverhandlung von FHA ist die Überzeugung, dass Handelsliberalisierungen das Wirtschaftswachstum fördern. Von den zahlreichen theoretischen positiven Effekten eines freieren Handels hebt die EU in der Handelsstrategie aus dem Jahr 2010 („Trade, Growth and World Affairs“) die Erhöhung des Wachstums, Vorteile für Konsumenten und die Schaffung von Arbeitsplätzen hervor.

3.1 (Fehlende) Abwägung von Vor- und Nachteilen

Es ist davon auszugehen, dass Freihandel zu Effizienzgewinnen (durch Spezialisierung und Ausnutzung von Skalenerträgen) sowie möglicherweise einer größeren Produktvielfalt und niedrigeren Preisen für Konsumenten führt. Daraus wird häufig abgeleitet, dass das Ziel eine möglichst vollständige Handelsliberalisierung sein sollte. Umgemünzt auf FHA bedeutet dies, je tiefgreifender und umfassender das Abkommen ist, desto größer sind auch die Wohlfahrtsgewinne.

Diese Logik basiert auf der Annahme, dass es ausschließlich Gewinne aus Freihandel („gains from trade“) gibt und keine Kosten bzw. Nachteile („pains from trade“). Die Implementierung von Freihandel ist allerdings auch mit Anpassungskosten und Risiken verbunden, die sich wohlfahrtsreduzierend für die Bevölkerung oder Teile davon auswirken. Dies gilt für klassische FHA, die primär auf den Abbau von Handelshemmnissen „an der Staatsgrenze“ (etwa Zölle und Einfuhrquoten) abzielen, aber insbesondere für moderne FHA, wie sie die EU gegenwärtig abschließt.

Zu den allgemeinen Kosten, die auftreten können, zählen strukturelle Anpassungskosten in importkonkurrierenden Industrien. Wenngleich Industrien selten gänzlich untergehen, so führt eine Handelsliberalisierung typischerweise doch zu einer Kontraktion mancher Industrien (und damit zum Ausscheiden einzelner Unternehmen), in denen Handelspartner größere komparative Kostenvorteile besitzen.

Schließlich ist es diese Art von Reallokation von Ressourcen (Arbeitskräfte, Kapital), die zu den erwähnten Effizienzgewinnen führt. Gleichzeitig bedeutet sie natürlich einen Anpassungsdruck auf betroffene Unternehmen und Arbeitskräfte. Wie hoch die anfallenden Kosten sind, hängt unter anderem von der Ausgestaltung der Politiken in verwandten Politikfeldern ab. Zu nennen wären hier etwa die Bildungspolitik oder eine aktive Arbeitsmarktpolitik (IMF, World Bank, WTO, 2017; Europäische Kommission, 2015; Europäische Kommission, 2017a).

Neben den Freihandelsgewinnen sind daher auch die möglichen Kosten zusätzlicher Liberalisierungsschritte in Betracht zu ziehen. Internationale Organisationen, einschließlich der Bretton-Woods-Institutionen (IMF, World Bank, WTO, 2017), und auch die EU scheinen sich dessen heute bewusst zu sein.

So führt die Europäische Kommission in einem Reflexionspapier zur Globalisierung (Europäische Kommission, 2017a, S. 23) etwa aus,

„dass die Wirtschaft, die Unternehmen und die Bürgerinnen und Bürger Europas nach wie vor enorm von der Globalisierung profitieren. Doch geschieht dies nicht automatisch, und die Vorteile kommen nicht allen europäischen Regionen und Bürgerinnen und Bürgern im gleichen Maße zugute“.

Es ist also davon auszugehen, dass (i) sowohl die Gewinne als auch die Kosten, die aus zusätzlichen FHA erwachsen ungleich verteilt sind; und (ii) Liberalisierungsschritte aktiv gestaltet werden sollten.

Letzteres beinhaltet beispielsweise eine adäquate Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik um negative Effekte abzufedern. Idealerweise werden diese durch zusätzliche spezifische Begleitmaßnahmen ergänzt. Ein konkretes Beispiel wäre das Trade Adjustment Assistance (TAA) Programm in den USA, das Kompensationszahlungen für Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen vorsieht, die aufgrund der Internationalisierung ihren Arbeitsplatz verloren haben.

Diese Anpassungskosten sind nicht notwendigerweise temporärer Natur. Vielmehr müssen gemäß der „Theorie des Zweitbesten“ (second best theory), bei bestehenden Marktverzerrungen (wie z.B. begrenzte Mobilität am Arbeitsmarkt) Maßnahmen, die eine weitere Marktverzerrung ausräumen (wie z.B. eine Zollreduktion) nicht notwendigerweise zu einer Wohlfahrtssteigerung führen (Lipsey und Lancaster, 1956). Bedenkt man die fehlende Kostenwahrheit im Transport (etwa die Nichtbesteuerung von Kerosin²⁹), unterschiedliche Steuersysteme und Sozialstandards oder auch Umweltauflagen, so erkennt man schnell, wie allgegenwärtig das Problem des „Second Best“ ist.

3.2 Multidimensionalität von nicht-tarifären Maßnahmen

Zusätzliche Komplikationen ergeben sich potenziell aus tiefgreifenden FHA, insbesondere durch die Harmonisierung von Standards und Regulierungen beziehungsweise noch stärker im Fall einer gegenseitigen Anerkennung von Standards.

Gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Bestimmungen oder auch technische Standards, die alle unter den breiten Begriff der nicht-tarifären Maßnahmen (NTM) fallen, sind wesentliche Bestandteile der gegenwärtigen EU-FHA. Der Abbau, die Harmonisierung, bzw. die Vereinfachung dieser Regulierungen und Standards haben häufig einen handelsfördernden Effekt. Gleichzeitig sollte jedoch in Erinnerung gerufen

²⁹ Hier besteht die primäre Verzerrung natürlich in der Besteuerung von Energieprodukten. Wenn man davon ausgeht, dass Verbrauchssteuern auf fossile Brennstoffe dem Ausgleich negativer externer Effekte gelten, so stellt die Steuerbefreiung von Kerosin die Verzerrung dar. Es ergibt sich eine Verzerrung zwischen Flugverkehr und sonstigen Verbrauchern von Treibstoffen.

werden, dass der Abbau von Standards und Regulierungen anders wirkt als der Abbau von Zöllen.

Die zu erwartenden bilateralen Effekte³⁰ von Zollreduktionen sind relativ einfach. Senkt etwa Japan seine Zölle auf Güter der EU werden diese relativ billiger. EU-Produzenten profitieren von zusätzlichen Exporten und japanische Konsumenten von günstigeren Preisen (und vice versa).

Die Angelegenheit ist wesentlich komplizierter im Fall von Regulierungen. Werden etwa Produktstandards vereinfacht, so fallen auch hier Handelskosten weg und es wird mehr importiert und exportiert. Allerdings sind Produktstandards nicht nur – und typischerweise nicht einmal vorrangig – Handelshemmnisse, sondern dienen insbesondere dem Schutz vor gesundheits- oder umweltschädlichen Substanzen, Produkten und Technologien, deren Auswirkungen auf Mensch, Tier und Umwelt schwer abschätzbar sind.

Zumindest in einem der am FHA beteiligten Länder wird es durch die Anpassung solcher Regulierungen zu Veränderungen kommen. Dadurch sind mit der Anpassung von NTM Chancen, aber auch Risiken verbunden.

Positive Effekte sind beispielsweise zu erwarten, wenn sich Vertragsparteien auf internationale Standards festlegen. Im Fall des EU-Japan-EPA einigte man sich auf dieselben Standards im Bereich Produktsicherheit für Kraftfahrzeuge, das internationale System zur Kennzeichnung von Textilien und internationale Standards für Qualitätsmanagementsysteme für medizinische Geräte. Dadurch reduzieren sich nicht nur Informationskosten und administrativer Aufwand, sondern auch doppelte Testverfahren. Gleichzeitig wird die Position der EU und Japans in internationalen Foren für die Formulierung internationaler Standards durch die gemeinsame Position gestärkt; mit der Möglichkeit, dass sich weitere Länder denselben Standards anschließen.

Mittels Umfragen eruierten Sunesen et al. (2009), dass nicht-tarifäre Handelsbarrieren die Exportkosten der EU nach Japan um 10% bis 30% erhöhten. Eine Studie von Francois et al. (2011) diente als Grundlage für die Effektabschätzung der Europäischen Kommission, welche positive BIP-Effekte von 0,8-1,9% für die EU und 0,7% für Japan durch die Reduktion von NTM um 50% suggerierte.

Sowohl Felbermayr et al. (2017) als auch Grübler et al. (2018) kommen zu dem Schluss, dass ein reines Zollreduzierungsabkommen sogar in negativen Wohlfahrtseffekten für Japan resultieren könnte, während Szenarien, die NTM miteinschließen, positive Effekte für die EU und Japan ergeben.

Auch das Bekenntnis zum Pariser Klimaabkommen, zu den Standards der Internationalen Arbeitsorganisation

(ILO) und dem Regelwerk der Welthandelsorganisation (WTO) kann an dieser Stelle erwähnt werden. Kapitel 16, das sich nachhaltiger Entwicklung widmet, verpflichtet Parteien, Umwelt- und Arbeitsbedingungen nicht zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu senken.

Allerdings kann es auch zu unerwünschten Nebenwirkungen beim Abbau von NTM kommen. Zu nennen sind hier etwa die steigenden Informationskosten für Verbraucher und Verbraucherinnen. Dies beginnt bei einfachen Bestimmungen wie Kennzeichnungspflichten von Lebensmitteln. So sind beispielsweise in den USA acht Produkte bzw. Produktgruppen als Allergene auszuweisen, während es in der EU 14 sind. Japan wiederum kennt sieben kennzeichnungspflichtige Lebensmittelallergene und 20 weitere, bei denen die Kennzeichnung empfohlen ist. Welche dieser Bestimmungen vorteilhafter sind, hängt (neben der wissenschaftlichen Evidenz über die Wirkung der jeweiligen Lebensmittel) auch von den Präferenzen der Bürger und Bürgerinnen ab. Allgemein gilt deshalb, je unterschiedlicher die Präferenzen der Bürger und Bürgerinnen der involvierten Handelspartner sind desto problematischer ist eine tiefgreifende Harmonisierung derartiger Regulierungen. Solche Komplikationen treten bei „einfachen“ Zolleliminierungen nicht auf, weshalb der Abbau von Zöllen anders zu bewerten ist, als der Abbau von NTM.

Ein weiterer relevanter Aspekt ist schließlich die tatsächliche oder wahrgenommene Unausgewogenheit in der Berücksichtigung der Interessen verschiedener Parteien. In diesem Zusammenhang wird seitens Nichtregierungsorganisationen (NGOs) häufig der Verdacht geäußert, dass die Verhandlungsführer vorrangig die Interessen der Industrie oder multinationaler Konzerne vertreten. Im Fall des (auf Eis liegenden) TTIP zeigte sich dabei, dass von den 597 dokumentierten Treffen der Europäischen Kommission mit Lobbyisten im Zeitraum von Jänner 2012 bis Februar 2014 (welche unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfanden), 528 mit Interessensvertretern von Firmen stattfanden³¹. Hingegen wurde Gewerkschaften und NGOs 53-mal Gelegenheit geboten, ihre Interessen der Kommission zu Gehör zu bringen. Auch wenn diese Zahlen kein Beleg dafür sind, dass in FHA-Verhandlungen den Interessen der Industrie grundsätzlich der Vorrang gegenüber anderen Stakeholdern eingeräumt wird, so deuten sie doch auf die Möglichkeit eines politökonomischen Problems hin.

3.3 Der optimale Grad der Handelsliberalisierung

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen ist die Auffassung, dass in allen FHA jeweils eine möglichst weitreichende Handelsliberalisierung angestrebt werden sollte, ernsthaft in Frage zu stellen. Vielmehr sollte die

³⁰ Drittstaaten, die nicht Teil des Abkommens zur Zollreduzierung sind, könnten negative Handelseffekte verzeichnen, weil Handelsströme von Partnern außerhalb des Abkommens durch die Veränderung der Importpreise zu Partnern innerhalb des Abkommens verschoben werden könnten (trade diversion).

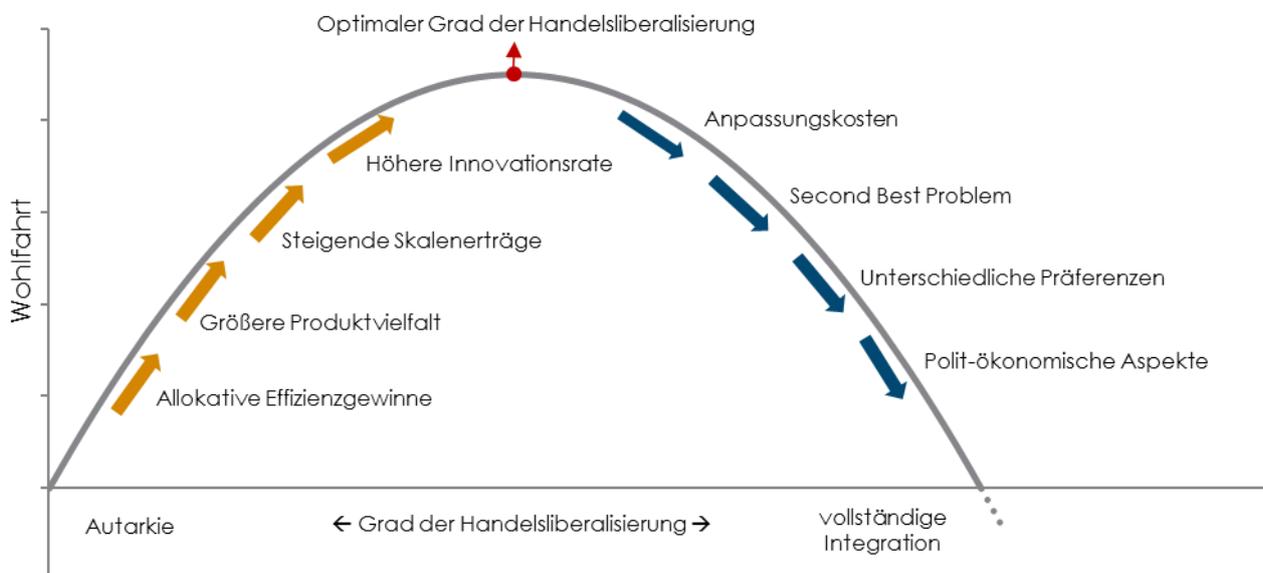
³¹ „TTIP deal: Business lobbyists dominate talks at expense of trade unions and NGOs“, The Independent vom 27. August 2015.

Idee einer maximalen Handelsliberalisierung zu Gunsten des Konzepts der optimalen Handelsliberalisierung ersetzt werden. Dieses Konzept ist in Abbildung 8 schematisch dargestellt.

Der Grad der Handelsliberalisierung zwischen den Partnerländern ist auf der horizontalen Achse abgebildet, ausgehend von völliger Isolation (Autarkie) bis hin zu einer vollständigen wirtschaftlichen Integration, die eine Eliminierung von Handelsbarrieren aber auch eine Harmonisierung der Gesetzgebung bedeutet. Die schematische Darstellung soll veranschaulichen, dass durch Freihandel, getrieben von Effizienzsteigerungen, Skalenerträgen und steigender Produktvielfalt, die

Wohlfahrt (vertikale Achse) ausgehend von einer Autarkiesituation mit ersten Liberalisierungsschritten ansteigt. Dies gilt bis zum Punkt des optimalen Grades der Handelsliberalisierung. Bei Liberalisierungsschritten jenseits dieses Punkts kommen verstärkt nachteilige Effekte zum Tragen, durch strukturelle Anpassungskosten und Second-Best-Probleme. Im Bereich der Harmonisierung von Regulierungen und Standards verschärft sich zudem das Problem der unterschiedlichen Präferenzen der Bürger und Bürgerinnen in den beteiligten Ländern.

Abbildung 8: Konzepts des optimalen Grades der Handelsintegration (schematische Darstellung)



Anmerkungen: Eigene Darstellung.

Zu beachten ist, dass auch bei einem Überschreiten des optimalen Liberalisierungsgrades die Wohlfahrt noch merklich über dem Autarkieniveau liegen wird. Ein im Vergleich zu einer vollständigen Abschottung niedrigeres Wohlstandsniveau ist zwar theoretisch nicht ausgeschlossen, aufgrund der hohen positiven Effekte am Beginn einer Handelsliberalisierung³² allerdings eher unwahrscheinlich.

Das Konzept des optimalen Grades der Handelsliberalisierung eröffnet auch die Möglichkeit, dass sich durch ein FHA die Wohlfahrt erhöht, obwohl das Abkommen über den optimalen Grad hinausgeht. Das heißt, das FHA erhöht die Wohlfahrt im Vergleich zur Situation vor Implementierung des FHA; die Wohlfahrtsgewinne wären aber noch größer gewesen, wenn man auf gewisse Liberalisierungsschritte verzichtet hätte. Auch – und das muss betont werden – impli-

ziert dieses Konzept keine protektionistischen Tendenzen.

In gewisser Hinsicht enthält die Idee des optimalen Liberalisierungsgrades eine Parallele zu Dani Rodriks Trilemma der Globalisierung (Rodrik, 2000), nach welchem es nicht möglich ist, gleichzeitig die drei Ziele einer vollständig integrierten globalen Wirtschaft sowie die Aufrechterhaltung des Nationalstaates und der Demokratie zu erreichen. Stattdessen können immer nur maximal zwei dieser Ziele tatsächlich verwirklicht werden. So verlangt beispielsweise eine integrierte Weltwirtschaft den Abbau sämtlicher Handelshemmnisse und die Harmonisierung aller relevanten Regulierungen. Darüber hinaus muss die Einhaltung dieser Regeln von globalen Institutionen überwacht und sanktioniert werden. Diese Institutionen können durchaus demokratisch angelegt sein, sie führen jedoch unweigerlich dazu, dass der Nationalstaat zurückgedrängt und schlussendlich überflüssig wird. Geht man nun davon aus, dass Unterschiede in den Präferenzen auf nationalstaatlicher Ebene bestehen bleiben, führt diese Überlegung zu dem in Abbil-

³² Dieser ergibt sich aus der Verfügbarkeit von nicht-konkurrierenden Importen (non-competing imports) und dem Zugang zu ausländischen Technologien durch den Import von ausländischen High-Tech-Produkten.

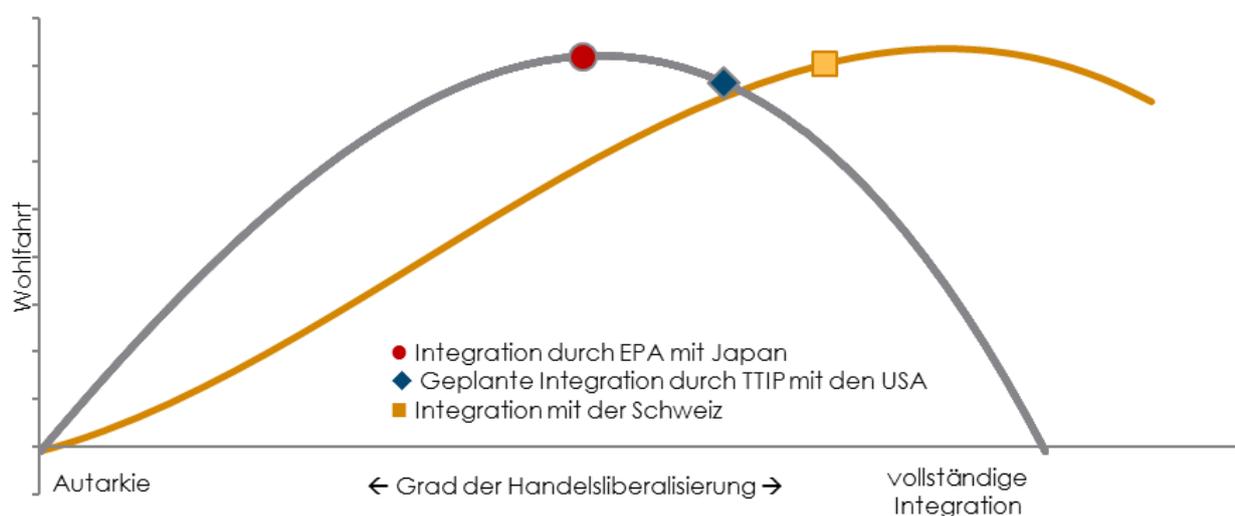
dung 8 dargestellten Rückgang der Wohlfahrt jenseits des optimalen Grades der Liberalisierung.

3.4 Der Wohlfahrtseffekt von Freihandel variiert nach Partnern

Aus diesem Grund ist auch davon auszugehen, dass der optimale Grad der Handelsliberalisierung in EU-FHA nach Handelspartnern variiert. So ist aufgrund der geographischen Nähe (weniger Verzerrungen durch fehlende Kostenwahrheit im Transport) und kulturellen Nähe (geringere Unterschiede in den Präferenzen) zwischen EU-Staaten und der Schweiz davon auszugehen, dass der optimale Grad der Integration nahe an der vollständigen wirtschaftlichen Integration liegt. Vermutlich liegt der Optimalpunkt auch jenseits des anzustrebenden Integrationsgrads für EU-USA Han-

delsbeziehungen. Dies wird in Abbildung 9 veranschaulicht, indem der optimale Grad der Handelsintegration in den EU-Handelsbeziehungen mit der Schweiz weiter rechts lokalisiert wird als in jenen mit den USA. In dieser schematischen Darstellung wurde auch angenommen, dass etwa das geplante TTIP-Abkommen zu weit gegangen ist, insbesondere im Hinblick auf (i) die weitreichende Harmonisierung von Regulierungen auf Basis des vor allem von den USA propagierten Prinzips der gegenseitigen Anerkennung nationaler Standards (mutual recognition), (ii) die umfassende Liberalisierung im Investitions- und Dienstleistungsbereich über beinahe alle (inklusive zukünftiger) Wirtschaftsbranchen hinweg durch die Verankerung von Negativlisten und schließlich (iii) den Komplex des Investorenschutzes (inklusive Investor State Dispute Settlement Mechanismus, ISDS).

Abbildung 9: Schematische Darstellung der Handelsintegration mit verschiedenen Handelspartnern



Anmerkungen: Eigene Darstellung.

Das EU-Japan-EPA, das mehr an das EU-Südkorea-FHA als an TTIP oder CETA angelehnt ist³³, wird ebenfalls in Abbildung 9 eingestuft. Bereiche, die in TTIP- und CETA-Verhandlungen auf besonderen öffentlichen Widerstand trafen, wurden aus dem EPA mit Japan herausgenommen. Dies gilt insbesondere für große Teile der Investitionsregeln. So ist der (seit CETA) abgewandelte Investorenschutz, der nun als ein Investitionsgerichtssystem (Investment Court System, ICS³⁴) organisiert ist, nicht mehr Teil des EU-Japan EPA. Die größten Vorzüge des ICS gegenüber seinem Vorläufer sind das gestärkte Regulierungsrecht (right to regulate) für die beteiligten Vertragspartner sowie verbesserte Transparenz (Chowdhry et al., 2018; Europäische Kommission, 2017b). Damit würde durch die Imple-

mentierung des EU-Japan-EPA ein nahezu optimaler Liberalisierungsgrad unterstellt³⁵.

Die Anzahl moderner EU-Abkommen und auch ihr Umfang werden weiterhin wachsen. Neue Themen werden aufgenommen, wie etwa Prinzipien der Unternehmensführung (angelehnt an den diesbezüglichen OECD-Kodex). Andere Bereiche und „überschießende Regelungen“ werden von FHA-Agenden gestrichen, um die Vorteile für die EU und ihre Bürger und Bürgerinnen zu erhöhen.

Manche Herausforderungen – wie die Verteilung der Freihandelsgewinne, parallele Beseitigungen anderer Verzerrungen und die Bewältigung potenzieller Handelsumlenkungseffekte – bleiben jedoch auch bei der gegenwärtigen Generation der EU FHA bestehen.

³³ Für eine Gegenüberstellung zwischen CETA, TTIP und dem EU-Südkorea-FHA und Diskussion ausgewählter Elemente siehe Stöllinger (2016) sowie Grübler, Reiter und Stehrer (2018).

³⁴ Dies gilt auch für die Abkommen mit Vietnam und Singapur, dessen ICS im vom FHA separaten Investitionsschutzabkommen integriert ist.

³⁵ Hierbei wird unterstellt, dass der optimale Grad der Handelsliberalisierung für Japan und die USA ähnlich ist.

4. Schlussfolgerungen

Mit dem Stillstand in den multilateralen Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der WTO haben die bilaterale EU-Handelspolitik und die daraus resultierenden Freihandelsabkommen erheblich an Bedeutung gewonnen. Neben dem großen Block des Intra-EU-Handels – selbst Ergebnis eines regionalen Handelsabkommens – entfallen inzwischen auch etwa 40% des EU-Handels bzw. 45% des österreichischen Handels mit Drittstaaten auf Länder, mit denen die EU ein FHA unterhält. Weitere 40% könnten hinzukommen, sofern alle aktuellen FHA-Verhandlungen tatsächlich zu einem Abschluss kommen.

Die Tatsache, dass die angewandten Zollsätze erwartungsgemäß niedriger sind in Ländern, mit denen die EU ein FHA geschlossen hat, weist darauf hin, dass die pragmatische Strategie der Liberalisierung auf bilateraler Ebene zumindest ein teilweises Substitut für weitere WTO-Verhandlungsrunden ist. Ein Vorteil der bilateralen FHA ist, dass sich für jeden Handelspartner individuell weitreichende und tiefgreifende Liberalisierungsschritte erzielen lassen. Für die EU ist dies von Vorteil, da wichtige Bereiche wie etwa das öffentliche Beschaffungswesen mit in die Verhandlungen aufgenommen werden und weitreichendere Ergebnisse erzielt werden können, als es beispielsweise im (plurilateralen) WTO Government Procurement Agreement der Fall ist. So sollten EU-Unternehmen durch das EU-Japan-EPA etwa Zugang zu den Beschaffungsmärkten der 48 wichtigsten japanischen Städte bekommen. Dies ist nicht unerheblich, wenn man bedenkt, dass der japanische Beschaffungsmarkt auf EUR 550 Milliarden bzw. 13% des japanischen Bruttoinlandsprodukts geschätzt wird³⁶.

Das mit Japan geschlossene FHA ist auch ein gutes Beispiel für die geographische Umorientierung in der EU-Freihandelspolitik hin zu außereuropäischen, insbesondere asiatischen Partnern. Auch kann es als Beleg für die Beschleunigung globaler FHA-Verhandlungen nach dem Rückzug der USA aus mega-regionalen Verhandlungen wie TTIP und TPP (bei gleichzeitiger Heraufbeschworung eines US-Handelskriegs mit China und anhaltenden Drohungen der USA, aus der WTO auszusteigen oder sie handlungsunfähig zu machen) betrachtet werden.

Die Möglichkeit einer tieferen Handelsintegration im Rahmen moderner FHA wurde von der EU intensiv genutzt. Hieraus ergibt sich einerseits zusätzliches Potenzial für Freihandelsgewinne, andererseits besteht auch die Gefahr einer Überfrachtung von FHA mit zu vielen Themen. Daher wäre insbesondere für Abkommen mit geographisch und kulturell fernerer Ländern eine Rückbesinnung auf den eigentlichen Kern von Han-

delsverträgen, d.h. die Eliminierung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen, ratsam.

Das bedeutet nicht, dass sämtliche WTO-Plus-Themen aus FHA herausgelassen werden sollten. Jedoch sollte im Hinblick auf den Abbau nicht-tarifärer Handelsmaßnahmen bedacht werden, dass dieser in seiner Wirkung nicht ident ist mit der Eliminierung von Zöllen. Denn im Gegensatz zu Zöllen kommt den NTM auch eine wichtige Schutz- und Informationsfunktion für Verbraucher und Verbraucherinnen, Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen sowie die Umwelt zu, die bei Zöllen nicht gegeben ist.

Diesbezüglich scheint die EU-Kommission aus den Erfahrungen der bisher umstrittensten FHA – TTIP und CETA – gelernt und einige besonders umstrittene Liberalisierungsmaßnahmen aufgegeben zu haben. Es ist demnach zu begrüßen, dass sich die aktuell verhandelten FHA, wie jene mit Australien und Neuseeland, aber auch das bereits unterzeichnete Abkommen mit Japan, viel stärker am EU-Südkorea-FHA orientieren.

Wenn eine maximale Handelsliberalisierung nicht notwendigerweise dem optimalen Liberalisierungsgrad entspricht, ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass die gegenwärtigen FHA wieder näher an einen für die europäischen Bürger und Bürgerinnen optimalen Grad der Liberalisierung herangerückt sind. Neben Gewinnern gibt es jedoch weiterhin auch Verlierer des freien Handels, die es zu kompensieren gilt. Dies trifft auch für bilaterale FHA zu, weshalb der Liberalisierungsprozess aktiv mitgestaltet werden muss.

³⁶ Siehe EU-Japan Centre for Industrial Cooperation: <https://www.eu-japan.eu/government-procurement/public-procurement-japan-outline>

5. Literaturverzeichnis

- Breuss, F. und J. Grübler (2015), „Freihandelsabkommen“, FIW-VAB-Seminarreihe „Aktuelle volkswirtschaftliche Fragen im Rahmen von internationaler Wirtschaft und Europäischer Integration“, Seminar 3, 9. Oktober 2015. <https://www.fiw.ac.at/index.php?id=802&L=2>
- Chowdhry, S., A. Sapir, und A. Terzi (2018), „The EU – Japan Economic Partnership Agreement“, September. http://bruegel.org/wp-content/uploads/2018/10/EXPO_STU2018603880_EN.pdf
- Dür, A., L. Baccini, und M. Elsig (2014), „The design of international trade agreements: Introducing a new dataset“, The Review of International Organizations, Vol. 9, No. 3, S.353-375.
- Europäische Kommission (2010), „Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy“, COM(2010)612. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf
- 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.
- Europäische Kommission (2016), „Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement“, [COM(2016) 268 final], Brüssel.
- Europäische Kommission (2017a), „Die Globalisierung meistern“, Reflexionspapier, COM(2017) 240. 10 Mai 2017. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-globalisation_de.pdf
- Europäische Kommission (2017b), „Key elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement“, Fact Sheet, July, Brüssel. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155700.pdf
- Europäische Kommission (2018), DG Trade Statistical Guide, Juni. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf
- Europäische Kommission (2018), Report on the Generalised Scheme of Preferences covering the period 2016-2017, COM(2018) 36 final, Brussels, 19. Jänner 2018.
- Felbermayr, G., F. Kimura, T. Okubo, M. Steininger und E. Yalcin (2017), „On the Economics of an EU-Japan Free Trade Agreement“, GED Study, Bertelsmann Stiftung.
- Francois, J., M. Manchin, und H. Norberg (2011), „Economic Impact Assessment of an FTA between the EU and Japan“, Complementary study commissioned by DG Trade; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155782.pdf.
- Ghods, M., J. Grübler, O. Reiter und R. Stehrer (2017), „The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade“, wiiw Research Report, No. 419, May. <https://wiiw.ac.at/p-4213.html>.
- Grilli, E.R. (1993), *The European Community and the Developing Countries*. New York: Cambridge University Press.
- Grübler, J., O. Reiter, und R. Stehrer (2018), „The EU-Japan Economic Partnership Agreement and its Relevance for the Austrian Economy“, FIW-Research Report, No. 1, Oktober, Wien.
- Hulme, D. (2009), „The Millennium Development Goals (MDGs): A Short History of the World's Biggest Promise.“ Brooks World Poverty Institute Working Paper, No. 100. Manchester.
- IMF, World Bank, WTO (2017), „Making Trade an Engine of Growth for All The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment“, Policy Paper, April. https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/wto_imf_report_07042017.pdf.
- Janik, R. (2018), „Die WTO am Scheideweg“, ÖGfE Policy Brief No. 16, Wien.
- Kohl, T., S. Brakman, und H. Garretsen (2016), „Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements.“ The World Economy, Vol. 39, No.1, S.97-131.
- Keysler, P. (2014), „TTIP – Transatlantischer Traum oder der Ausverkauf der Demokratie?“ (Hörspiel des Deutschlandfunks) Manuskript, Deutschlandradio. <http://www.deutschlandfunk.de/ttip-transatlantischer-traum-oder-der-ausverkauf-der.media.6bf0f31916cbd86f4c33edca8fdd2d58.pdf>, 18.12.2017.
- Lipsey, R.G., und K. Lancaster (1956), „The General Theory of Second Best“, Review of Economic Studies, Vol. 24, No. 1, S. 11–32.
- Stöllinger, R. (2016) „Zur Zukunft umfassender Freihandelsabkommen. Lehren aus dem EU-Korea Handelsvertrag, CETA und TTIP“, ÖGfE Policy Brief, No. 32, Wien.
- Sunesen, E.R, J.F. Francois, und M.H. Thelle (2009), „Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan. Final Report“, Copenhagen Economics.

AutorInnen:

Julia Grübler
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)
Telefon: +43 1 533 66 10- 86
Email: gruebler@wiiw.ac.at

Roman Stöllinger
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)
Telefon: +43 1 533 66 10-57
Email: stoellinger@wiiw.ac.at

Impressum:

FIW-Policy Briefs erscheinen in unregelmäßigen Abständen zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen. Herausgeber ist das Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW). Das FIW bietet den Zugang zu internationalen Außenwirtschafts-Datenbanken, eine Forschungsplattform und Informationen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen.

Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Projekt von WIFO, wiiw und WSR im Auftrag des BMDW. Die Kooperationsvereinbarungen des FIW mit der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität Johannes Kepler Universität Linz und der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck werden aus Mittel des BMBWF gefördert.

Für die Inhalte der Policy Briefs sind die AutorInnen verantwortlich.

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>