

Die Relevanz von nicht-tarifären Maßnahmen für den Außenhandel

Julia Grübler und Robert Stehrer

Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiv)

Während die Bedeutung von Zöllen für Industriewaren als Instrumente internationaler Handelspolitik über die letzten zwei Jahrzehnte kontinuierlich abnahm, steigt die Zahl der Arten verschiedenster nicht-tarifärer handelspolitischer Maßnahmen (NTM, *non-tariff measures*) und der Länder, die sie nutzen. Studien im Kontext multilateraler Handelsabkommen und der am 19. Juni 2017 offiziell gestarteten Brexit-Verhandlungen zeigen durchwegs, dass Effekte von NTM jene von Zöllen für Industriestaaten um ein Vielfaches übersteigen. Für diesen Policy Brief aufbereitete Ergebnisse zu Handelseffekten unterschiedlicher Arten von NTM für die wichtigsten Handelspartner Österreichs außerhalb der EU zeigen, dass Effekte sowohl nach Partnerländern als auch Produktgruppen variieren. Da der Anteil der österreichischen Exporte von Maschinen und Fahrzeugen sowie bearbeiteten Waren von 47% für die Schweiz bis 82% für Kanada reichen, ist das Hauptaugenmerk auf technische Handelsbarrieren zu legen. Trotzdem sollte der Agrarsektor nicht außer Acht gelassen werden. Mit durchschnittlich lediglich 5% aller Exporte in die „Top 10“-Exportdestinationen außerhalb der EU scheint der Landwirtschaftssektor zwar ökonomisch weniger bedeutend zu sein – er birgt aber im Hinblick auf die starke Nutzung von verschiedenen Typen der NTM Steigerungspotenzial. Insbesondere für Brasilien und Japan steht ein relativ niedriger Anteil des Agrarsektors an den gesamten österreichischen Exporten stark negativen durchschnittlichen Handelseffekten von gesundheits- und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen, als auch technischen Handelsbarrieren gegenüber. Dementsprechend liegt die Empfehlung nahe, sich in naher Zukunft verstärkt aktiv in die Ausgestaltung der künftigen Handelsbeziehungen im Rahmen der Verhandlung des Freihandelsabkommens mit dem südamerikanischen Wirtschaftsraum MERCOSUR bzw. des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens mit Japan einzubringen.

1. Einleitung

Die Bedeutung von Zöllen als Werkzeuge internationaler Handelspolitik nahm über die letzten zwei Jahrzehnte kontinuierlich ab. Am deutlichsten ist diese Entwicklung für Handelsströme zwischen Industrienationen zu beobachten. Gleichzeitig wächst die Zahl der angewandten Typen nicht-tarifärer Handelsmaßnahmen (NTM) und die Intensität, mit der sie – primär von Industrienationen aber zunehmend auch von Entwicklungsländern – genutzt werden.

Die Effekte von NTM lassen sich jedoch nicht ohne weiteres mit jenen von Zöllen vergleichen. Typischerweise sind sie keine „reinen“ handelspolitischen Instrumente, sondern dienen oft primär anderen Zwecken, wie dem Schutz von Menschen, Tieren und Pflanzen. Dementsprechend intensiv ist auch der öffentliche Diskurs bei

der Verhandlung neuer Handelsabkommen, in welchen NTM eine zentrale Rolle einnehmen.

Von vielen Seiten werden Bedenken geäußert, dass Abkommen wie CETA (zwischen der EU und Kanada) oder TTIP (zwischen der EU und den USA) zur Erosion von Standards und ungewollten Veränderungen von Regulierungen (beispielsweise im Hinblick auf die hormonelle Wachstumsförderung von Rindern, oder die Verwendung von chemischen Substanzen zum Abtöten von Krankheitserregern) führen könnten.

Selbst wenn man sich ausschließlich auf die Handelseffekte von NTM konzentriert, lässt sich keine Pauschalempfehlung abgeben: die Effekte variieren nach Handelspartnern und Arten von NTM. Vor diesem Hintergrund steigt die Nachfrage nach Daten, die Auskunft über die Verbreitung und Nutzung von NTM geben, sowie nach Analysen über deren Handelseffekte.

Nach einer Einführung zur Evolution von NTM und ihrer geographischen Verbreitung werden im vorliegenden Policy Brief Daten zu Handelseffekten von verschiedenen NTM-Typen für die wichtigsten Exportdestinationen und -sektoren Österreichs aufbereitet, sowie Forschungsergebnisse zu Effekten von NTM für Österreich im Kontext von Brexit vorgestellt.

2. Von Zöllen zu nicht-tarifären Handelsmaßnahmen

Nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen sind keine Neuheit. Im Rahmen internationaler Abkommen standen bis vor kurzem jedoch Zölle im Vordergrund. Nationale Regulierungen zu Produkten, deren Verpackung, Lagerung, und Kennzeichnungen, die darauf abzielen, Konsumenten zu informieren und zu schützen, gab es seit jeher. Auch einlenkende Handelsmaßnahmen, um ‚unfaire‘ Handelspraktiken zu unterbinden, wurden ab Anfang des 20. Jahrhunderts gesetzlich verankert. So geht beispielsweise das weltweit erste Antidumpinggesetz auf das Jahr 1904 in Kanada zurück (Zanardi, 2006).

Auf internationaler Ebene fanden NTM auch im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*) Einzug. Artikel 6 erlaubt Maßnahmen gegen Preisdumping, Artikel 19 behandelt Schutzzölle. Regulierungen zum Schutz der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen sind bereits in Artikel 20 verankert. Als wesentlichstes Handelshemmnis galten jedoch Zölle.

Betrachtet man die Themen der Verhandlungsrunden¹, sieht man, dass von der ersten GATT Runde im 1947 bis in die 60er Jahre nur Zollreduzierungen behandelt wurden. In der Kennedy Runde (1964-67) wurde auch Antidumping aufgenommen. In der Tokio-Runde (1973-1979) war bereits von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen die Rede. Sie resultierte unter anderem im ersten Abkommen zu technischen Handelsbarrieren (den sogenannten „Standards Code“). In der Uruguay Runde (1986-1994), die mit der Gründung der Welthandelsorganisation (WTO, *World Trade Organisation*) abschloss, stellten NTM schon das Kernstück der Verhandlungen dar. Eigene Abkommen regulieren in der WTO seither ergänzend zu den im GATT behandelten Bereichen u.a. die Handhabung von gesundheits- und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen, Exportsubventionen, Vorversandkontrollen, Ursprungsregeln und Importlizenzverfahren.

¹ Für Details siehe „The GATT years: from Havana to Marrakesh“. – https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm.

² Die Meistbegünstigtenbehandlung ist in Englisch als *Most-favoured-nation (MFN) treatment* bekannt und in GATT Art. 1, GATS Art. 2 und TRIPS Art. 4 verankert.

³ Zu den Mitgliedern von MERCOSUR gehören Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Das Abkommen mit Chile trat für die Mitglieder an unterschiedlichen Tagen in Kraft: Chile – Argentinien: 10. März 2017;

2.1. Entwicklungen, die NTM ins Rampenlicht der handelspolitischen Weltbühne rückten

An den zentralen WTO-Grundsatz der „Meistbegünstigtenbehandlung“² (MFN) ist heute mit 164 WTO-Mitgliedern beinahe die ganze Welt gebunden. Dieser besagt, dass man handelspolitisch kein Mitglied der WTO schlechter stellen darf, als ein anderes. Der Fokus der WTO lag dabei zunächst bei der Reduktion von Zöllen. Diese Bestrebungen im Bereich der Industriegüter waren auch äußerst erfolgreich. Während der durchschnittliche Zollsatz zum Zeitpunkt der Etablierung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*) 38% betrug, sank er bis heute auf unter 5% (Breuss, 2003). Mit der steigenden WTO-Mitgliederzahl, die sich an der schrittweisen Eliminierung von Zöllen beteiligen und sich an die Meistbegünstigtenbehandlung binden, sinkt das weltweite Zollniveau weiter. **NTM und regionale Handelsabkommen sind jedoch Ausnahmen von der Regel der Meistbegünstigung und rücken mit der Einengung des Spielraums für Zollreduktionen – insbesondere zwischen Industrienationen – in den Fokus der Handelspolitik.** Die Formierung von regionalen Handelsabkommen ist ein Spielraum, den die WTO gewährt, wobei WTO-Mitglieder, die nicht Teil des regionalen Abkommens sind, nicht schlechter gestellt werden dürften. Die meisten Abkommen führen jedoch nicht nur zur Handelserweiterung, sondern auch zur Handelsumlenkung. Unter einer Handelserweiterung ist zu verstehen, dass Handelsströme ausgeweitet werden. Zu einer Handelsumlenkung kommt es, wenn der Zuwachs der Handelsströme zwischen Vertragsparteien auf Kosten eines sich nicht im Abkommen befindlichen Landes geht.

Die WTO zählte zuletzt mit dem Inkrafttreten eines Abkommens zwischen dem südamerikanischen Wirtschaftsraum (MERCOSUR) und Chile im Frühjahr diesen Jahres³ 445 regionale Handelsabkommen (WTO-Sekretariat, 20. Juni 2017). Nicht nur die Anzahl der weltweiten Handelsabkommen wächst, sondern auch ihr Umfang (Dür et al., 2014). Die Mehrheit aller Handelsabkommen beinhaltet bereits Übereinkünfte zu handelspolitischen Schutzmaßnahmen und Produktregulierungen.

Es sind nicht zuletzt neben den umstrittenen Streit-schlichtungsverfahren diese Maßnahmen, die das starke zivilgesellschaftliche Interesse an Handelsabkommen und den Widerstand gegen TTIP⁴ und – trotz der sehr unterschiedlichen Ausgestaltung⁵ – auch gegen

Chile – Brasilien: 22. April 2017; Chile – Uruguay: 20. Mai 2017. (WTO Committee on Trade and Development, WT/COMTD/N/53 vom 19. Juni 2017)

⁴ Verhandlungen zur *Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)* zwischen der EU und den USA sind seit der Amtsübernahme von US-Präsident Donald Trump im Jänner 2017 ausgesetzt.

⁵ Für eine Diskussion zu den Gemeinsamkeiten und Unterschieden zwischen CETA und TTIP in Bezug auf Regulierungen und Standards siehe <https://wiiw.ac.at/ceta-and-ttip-same-same-but-different--n-167.html>.

CETA⁶ weckten. Die Kapitel 3 bis 5 (von insgesamt 30) des CETA-Abkommens mit Kanada befassen sich mit NTM, bevor in Kapitel 6 Zölle und Handelserleichterungen thematisiert werden. Die Organisation des TIIP-Abkommens mit den USA war in 24 Kapiteln vorgesehen, von denen fünf explizit nur NTM betrafen und weitere neun Kapitel die regulative Kooperation in ausgewählten Wirtschaftssektoren darstellten und somit ebenfalls zum Teil dem Einflussbereich der NTM zuzuordnen sind.

Nicht zuletzt machen globale Wertschöpfungsketten eine Diskussion zu NTM unumgänglich. Die Welt ist vernetzter denn je. Ein Endprodukt kann Vorleistungen von dutzenden Ländern enthalten. NTM spielen für diese Produkte eine besonders große Rolle. Dabei ist aus handelspolitischer Sicht nicht zwangsläufig eine Reduktion von NTM anzustreben, wie es von CETA- und TIIP-Gegnern gefürchtet wird. Harmonisierungen von Standards – auch zu höheren Standards – können Zeit- und Kostenvorteile für Produzenten, sowie Informations- und Qualitätsverbesserungen für Konsumenten mit sich bringen. **Dementsprechend sind nicht alle nicht-tarifären Handelsmaßnahmen auch als Handelshemmnisse zu sehen.**

2.2. Arten von NTM und ihre Anwendung in der EU

Öffentlich geführte Debatten zu NTM fokussieren sich mehrheitlich auf zwei standard-ähnliche Typen von NTM: (1) gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS, *sanitary and phytosanitary measures*), die vorwiegend auf Produkte des Lebensmittelsektors gerichtet sind, sowie (2) technische Handelsbarrieren (TBT, *technical barriers to trade*), die größtenteils auf die Regulierung im Produktionssektor abzielen.

Die Aussetzung der Einfuhr von getrockneten Bohnen aus Nigeria in die EU aufgrund von Pestizidrückständen⁷, die die akute Referenzdosis überstiegen, ist ein Beispiel aus dem Jahr 2015, das verdeutlicht, dass SPS bestimmte Exporteure und/oder Produkte adressieren können. Maßnahmen aus dem Jahr 2015, die das Einschleppen des Asiatischen Laubholzbockkäfers und dessen Verbreitung innerhalb der EU verhindern sollen⁸, zeigen dagegen, dass eine an die WTO gemeldete Maßnahme auch eine große Anzahl an Exporteuren und Produkten betreffen kann.

Ein Klassiker unter den TBT sind Kennzeichnungspflichten, wie die am 13. Juni 2017 vom Europäischen Parlament bekanntgegebene Änderung der Energieeffizienzzeichnungspflicht für Elektrogeräte⁹, mit dem offiziellen Ziel, über Verbraucherinformation den Markt in Richtung energieeffizienterer und damit umweltschonenderer Produkte zu lenken.

Mitgliedstaaten der WTO verpflichten sich, jegliche Form von NTM an die WTO zu melden. In den WTO-Komitees zu SPS und TBT können WTO-Mitglieder auch Beschwerden gegen NTM anderer WTO-Mitglieder einbringen (auch wenn diese vorab nicht vom Handelspartner notifiziert wurden). Die Literatur zeigt, dass diese geäußerten Handelsbedenken (STC, *specific trade concerns*) oft auf die für den Handel bzw. die Wirtschaftszweige der Exportländer schädlichsten NTM hinweisen.

Als Anteil an den gesamten NTM-Meldungen an die WTO kommt auch Antidumping mit über 10% keine unwesentliche Rolle zu. Wenn aggressives Preisdumping festgestellt wird (d.h. Verkauf unter den Produktionskosten oder unter dem „normalen“ Preis, zu dem das Produkt in andere Länder exportiert wird) und zusätzlich auch ein Schaden für die heimische Industrie des importierenden Landes nachgewiesen werden kann, können zeitlich befristete Maßnahmen ergriffen werden.

Antidumping-Maßnahmen können im Vergleich zu SPS oder TBT nicht breite Produktgruppen und mehrere (wenn nicht alle) Handelspartner betreffen, sondern sind immer bilateral und produktspezifisch. Zudem handelt es sich um rein handelspolitische Maßnahmen, mit dem Ziel „unfaire“ Handelspraktiken zu unterbinden. Beispiele dafür sind die Antidumpingzölle der EU gegen Biodiesel aus den USA¹⁰ und Kanada¹¹, oder chinesische Antidumpingzölle gegen Verbindungsstücke aus Eisen oder Stahl gegen die EU¹².

Maßnahmen, um gegen unfaire Handelspolitik der Partnerländer vorzugehen, sind eine dezidierte Ausnahmeregelung von der „Meistbegünstigtenklausel“ der WTO.¹³

Weitere Arten von NTM¹⁴, auf die im Folgenden nicht genauer eingegangen werden kann, zielen u.a. darauf ab, (i) gegen subventionierte Exporte vorzugehen, (ii) der Wirtschaft die Anpassung an verstärkte Importströme zu erleichtern, (iii) die Importmengen direkt über Quoten oder Lizenzen zu kontrollieren, (iv) den Nachweis des Ursprungslandes eines Produkts oder den Bereich des geistigen Eigentums zu regulieren.

⁶ Dem Umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen mit Kanada (*Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA*) stimmte das Europäische Parlament am 15. Februar 2017 zu. Zur Gänze in Kraft treten kann es erst nach Ratifizierung durch die nationalen EU-Mitgliedstaaten.

⁷ WTO Committee on SPS: G/SPS/N/EU/131

⁸ WTO Committee on SPS: G/SPS/N/EU/132

⁹ Siehe: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20170609IPR77001/simplifying-energy-labels-for-home-appliances-to-a-to-g>.

¹⁰ WTO Committee on Anti-Dumping Practices: G/ADP/N/195/EEC. Finaler Zoll EUR 68,7 – 198,0 pro Tonne (März 2009).

¹¹ WTO Committee on Anti-Dumping Practices: G/ADP/N/216/EEC. Finaler Zoll EUR 172,2 pro Tonne (Mai 2011).

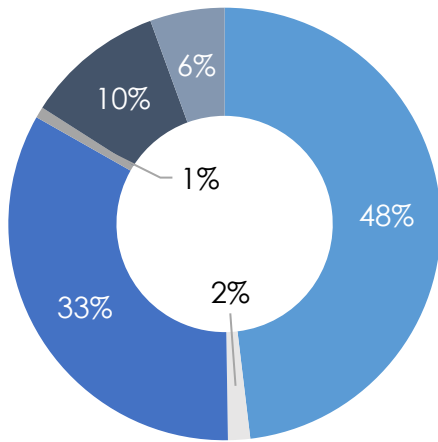
¹² WTO Committee on Anti-Dumping Practices: G/ADP/N/202/CHN. Finaler Zoll 8,0% - 9,7% (April 2010).

¹³ Siehe GATT Art. VI zu Antidumping und Ausgleichszöllen.

¹⁴ Detaillierte Informationen zu 16 Arten von NTM finden sich in: UNCTAD (2013) „Classification of non-tariff measures.“

Abbildung 1: NTM Notifikationen nach Typen, 1979-2016

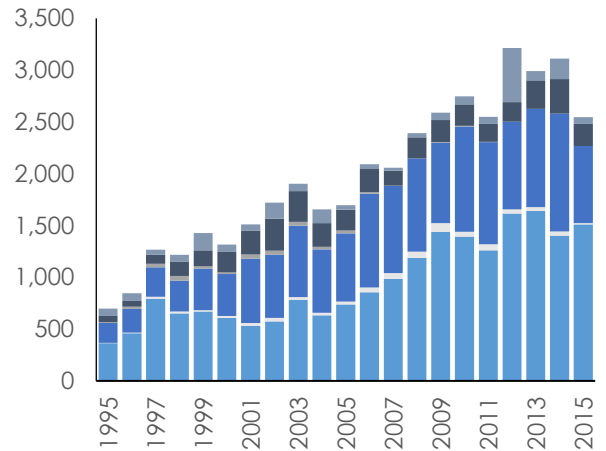
TBT STC(TBT) SPS STC(SPS) ADP Sonstige



Datenquelle: WTO I-TIP, wiiw Berechnungen.

Abbildung 2: NTM Notifikationen über die Zeit

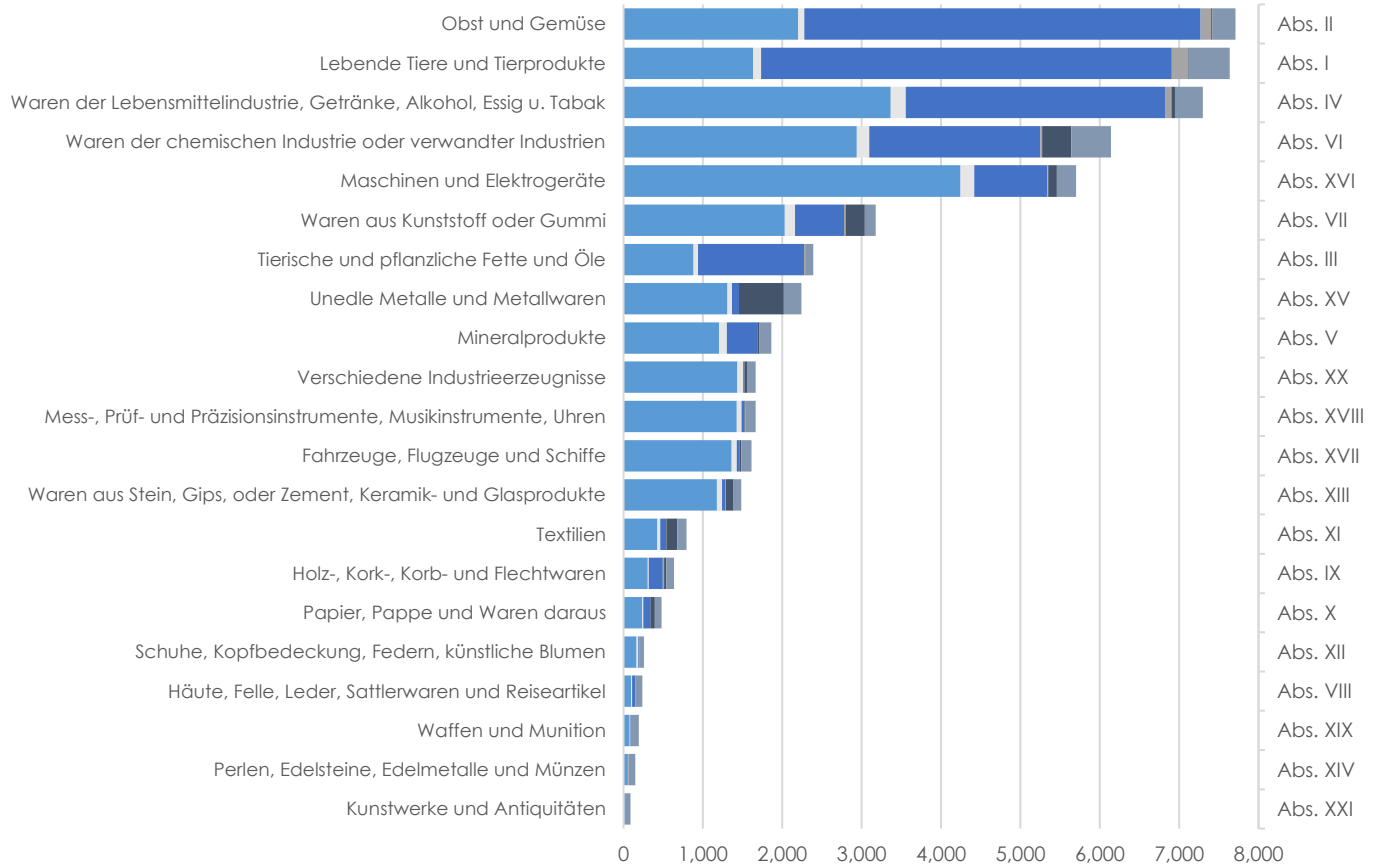
TBT STC(TBT) SPS STC(SPS) ADP Sonstige



Datenquelle: WTO I-TIP, wiiw Berechnungen.

Abbildung 3: Gemeldete NTM nach Produktgruppen, 2014

TBT STC(TBT) SPS STC(SPS) ADP Sonstige



Datenquelle: WTO I-TIP, wiiw Berechnungen. Anmerkung: Abschnittsnummern der Produktklassifikation Harmonised System HS, Revision 2002.

■ TBT ... Technical Barriers to Trade = Technische Handelsbarrieren
■ SPS ... Sanitary and Phytosanitary Measures = Gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen
■ ADP ... Antidumping
■ STC(TBT) ... Specific Trade Concerns = Handelsbedenken zu TBT
■ STC(SPS) ... Specific Trade Concerns = Handelsbedenken zu SPS
■ Sonstige

2.3. Überblick über die weltweite Nutzung von NTM

Über die WTO I-TIP Datenbank stehen detaillierte Informationen zu gemeldeten NTM von allen WTO-Mitgliedern und 176 Handelspartnern für den Zeitraum 1979 bis 2016 zur Verfügung, die mit Produktinformationen von Ghodsi et al (2017) ergänzt wurden.

Bei rund 48% aller notifizierten NTM handelt es sich um technische Handelsbarrieren (TBT). Der Anteil der gesundheits- und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen (SPS) beläuft sich auf 33%. Knapp 3% aller Mitteilungen an die WTO sind Beschwerden gegen TBT oder SPS. Der dritthäufigste NTM Typ mit rund 10% sind Antidumping-Maßnahmen (Abbildung 1).

Quantitative Restriktionen werden von qualitativen Maßnahmen abgelöst. GATT Art. 11 sieht die allgemeine Abschaffung von quantitativen Restriktionen vor. Zollkontingente, „freiwillige“ Ausfuhrbeschränkungen und nichtautomatische Einfuhrlicenzverfahren gibt es jedoch weiterhin. Zudem stellen manche SPS und TBT auch quantitative Restriktionen dar. So kann der Import von Gütern beispielsweise zur Vermeidung der Verbreitung von Krankheitserregern temporär gänzlich gestoppt werden.

In den letzten Jahren wurde ein rasanter Anstieg an NTM verzeichnet, mit einem Rekordhoch von über 1.600 TBT-Notifikationen im Jahr 2013 und über 1.100 gemeldeten SPS-Maßnahmen im Jahr 2014. Die Verwendung von Antidumping-Maßnahmen erreichte in den Jahren 2002 und 2014 ihre Höhepunkte mit über 300 Meldungen pro Jahr (Abbildung 2).

Die drei Produktgruppen¹⁵, die von der größten Anzahl an NTM betroffen sind, gehören zum Agrar- bzw. Lebensmittelsektor, angeführt von Obst und Gemüse, gefolgt von lebenden Tieren und Tierprodukten, sowie verarbeiteten Lebensmitteln, Getränken, Essig, Alkohol und Tabak (Abbildung 3).

Die Länder mit der größten Anzahl an NTM-Notifikationen sind in absteigender Reihenfolge die USA, China, die EU, Brasilien und Kanada mit je mehr als 1.800 NTM-Meldungen an die WTO. China, die USA und die EU sind aber gleichzeitig auch in der Liste der am öftesten von bilateralen NTM betroffenen Länder zu finden.

Tendenziell werden NTM häufiger von reicheren Ländern genutzt. Diese Beobachtung ist einerseits darin begründet, dass sich entwickelte Länder höhere Standards leisten können und andererseits darin, dass das Meldesystem der Entwicklungsländer in puncto Genauigkeit und Vollständigkeit oft noch nicht genügend ausgereift ist.

3. Die Relevanz von NTM für den österreichischen Außenhandel

Die deskriptiven Statistiken zur Entstehung und Verbreitung verschiedener NTM-Arten wirken auf den ersten Blick vor allem im Kontext des stagnierenden Welthandels und der seit 2001 andauernden WTO-Verhandlungsrunde (Doha Round) besorgniserregend.

Für wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen reicht eine einfache Analyse der Nutzung von NTM jedoch nicht aus. Neben der Abwägung des gesellschaftlichen Nutzens von insbesondere TBT und SPS (wie zB. den Gesundheitseffekten strengerer Richtlinien für erlaubte Pestizidrückstände auf Lebensmitteln) ist eine Quantifizierung der Handelseffekte von unterschiedlichen Typen der NTM erforderlich.

Um NTM mit Zöllen vergleichbar zu machen, entwickelte sich eine Forschungsliteratur zur Schätzung von Wertzolläquivalenten von NTM. Nach der Beobachtung eines Rückgangs von Handelsströmen nach Implementierung einer nicht-tarifären Maßnahme wird berechnet, welcher hypothetische Zollsatz zu derselben Entwicklung geführt hätte.

Bis vor etwa fünf Jahren wurden nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen in der Analyse von Handelsströmen ausschließlich wie Handelsbarrieren behandelt. In den meisten Fällen überstiegen die Wertzolläquivalente von NTM die Zollniveaus für dieselben Produkte. Die größten handelshemmenden Effekte wurden für Agrarprodukte und für Niedriglohnländer festgestellt (siehe zB. Kee et al., 2009).

In den letzten Jahren hat sich jedoch die Struktur der eingesetzten NTM als auch der Ansatz zur Analyse ihrer Handelseffekte geändert. Im Hinblick auf SPS und TBT hielt die WTO (2012) fest, dass diese standard-nahen NTM generell positive Effekte für technologieintensive Sektoren, aber negative Effekte für frische und verarbeitete Waren zeigten.

Je nachdem, ob die höheren Anpassungskosten für Produzenten (zB. durch Kennzeichnungspflichten), oder die niedrigeren Informationskosten für Konsumenten (zB. zu energieeffizienteren Elektrogeräten) überwiegen, ergeben sich negative oder auch positive Effekte einzelner Maßnahmen.

Bratt (2017), Ghodsi et al. (2016) und Beghin et al. (2014) finden in etwas weniger als 40% der Fälle negative Wertzolläquivalente – d.h. handelsfördernde Effekte – für NTM. Obwohl viele SPS- und TBT-Regulierungen Konsumgüter betreffen, finden Ghodsi et al (2016) für diese Produkte keine großen handelshemmenden Effekte, sehr wohl aber für Mengenregulierungen und temporäre Maßnahmen wie Antidumping. Stärker als Konsumgüter sind dieser Studie zufolge die Effekte von NTM für Anlagegüter und auch Vorpro-

¹⁵ Sektionen des ‚Harmonisierten Systems‘, kurz HS: <https://unsfats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/50043/HS-2002-Classification-by-Section>.

dukte, denen aufgrund der steigenden Bedeutung internationaler Wertschöpfungsketten besondere Beachtung geschenkt werden sollte.

Cadot und Gourdon (2016) berechneten keine hypothetischen Zollsätze sondern beobachteten tatsächliche Preiserhöhungen und kamen zu einem ähnlichen Schluss: NTM führten in 50% der Fälle zu Preiserhöhungen. Zusätzlich kommen sie zu dem Ergebnis, dass Klauseln zu tiefgreifender Integration, wie sie in jüngsten regionalen Handelsabkommen üblich sind, NTM-induzierte Preiserhöhungen durchschnittlich um ein Viertel reduzieren.

3.1. NTM- und Brexit-Effekte für Österreich

Die Einsichten von Cadot und Gourdon (2016) zur Minderung von NTM-Preiseffekten durch „neue Generationen“ von Freihandelsabkommen führen auch zu der Frage, wie sich NTM-Effekte ändern, wenn Länder aus bereits bestehenden Abkommen ausscheiden. Das aktuell brisanteste Beispiel hierfür ist das Ausscheiden Großbritanniens (GB) aus der EU.

Aktuelle Studien unterscheiden zumindest zwei Szenarien: einen „Hard Brexit“ und einen „Soft Brexit“. Bis zur letzten Wahl in Großbritannien am 8. Juni diesen Jahres vertrat Premierministerin Theresa May das Ziel eines Hard Brexit, der mit dem Ausscheiden aus der EU auch mit dem Austritt aus der weltweit größten Zollunion und dem gemeinsamen EU-Markt einherginge. Die Wahl führte zu einem Verlust der absoluten Mehrheit für die regierende *Conservative Party*, womit auch heute noch verschiedene „Soft Brexit“-Szenarien am Verhandlungstisch landen könnten.

Kohl et al. (2017) analysieren die Konsequenzen für mehrwertschaffende Exporte. Darunter versteht man den Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (BIP), der in den Exporten enthalten ist und sich wesentlich von Bruttoexporten unterscheidet, in denen oft auch ein großer Anteil an importierten Vorleistungen steckt.

In ihren Berechnungen differenzieren die Autoren zwischen einem „Hard Brexit“-Szenario, in welchem Großbritannien aus der EU austritt und gleichzeitig auch aus allen Freihandelsabkommen mit Ländern außerhalb der EU ausscheidet, und einem „Soft Brexit“-Szenario, wo Freihandelsabkommen mit Drittländern aufrecht erhalten bleiben (bzw. in gleicher Form wieder abgeschlossen werden können). Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass mehrwertschaffende Exporte Großbritanniens um bis zu 17% einbrechen könnten, und auch Österreichs mehrwertschaffende Exporte einen Rückgang um 0,6% verzeichnen müssten (Tabelle 1).

Tabelle 1: Effekte auf mehrwertschaffende Exporte in %

	Soft Brexit	Hard Brexit
GB	-13,08	-17,46
EU 27 (ohne GB)	-1,14	-1,18
Österreich	-0,63	-0,63

Quelle: Auszug aus Kohl et al. (2017)

Sie unterscheiden dabei aber nicht die Effekte, die sich aufgrund von NTM im Vergleich zu Zöllen ergeben. Obgleich sich nationale NTM innerhalb der EU unterscheiden können, zeigen sie im Güterhandel aufgrund des Prinzips der gegenseitigen Anerkennung von Standards keinen signifikanten Effekt.

Dieses Prinzip gilt nicht mehr, wenn Großbritannien aus der EU ausgetreten ist. Dhingra et al. (2017) skizzieren daher das „Soft Brexit“-Szenario so, als ob Großbritannien Teil der Europäischen Wirtschaftsunion bliebe (vergleichbar mit Norwegen) und nehmen an, dass es weiterhin keine Zölle zwischen der EU und GB geben wird und sich GB mit einem Viertel der nicht-tarifären Handelsbarrieren der EU gegen die USA konfrontiert sehen wird. Im „Hard Brexit“-Szenario dagegen werden die Handelsbeziehungen zwischen der EU und GB nur noch auf Basis der WTO geregelt (vergleichbar mit den USA und – derzeit noch – Japan¹⁶). Damit würde auch der freie Handel fallen und Zölle nach dem Meistbegünstigtenprinzip gelten. Auch das Ausmaß der NTM würde steigen. Dhingra et al. (2017) gehen in ihrer Analyse davon aus, dass britische Exporteure mit etwa zwei Drittel der nicht-tarifären Handelsbarrieren für US-Exporteure rechnen müssten.

Gemessen am Konsum pro Kopf zeigt ihre Studie für den „Soft Brexit“ einen Wohlfahrtseffekt von -1,3% für Großbritannien, -0,08% für Österreich bzw. -0,14% für alle EU-Länder ohne Großbritannien – ausschließlich auf Basis einer Erhöhung der NTM (Tabelle 2). Im Fall eines „Hard Brexit“ können sich die negativen Wohlfahrtseffekte mehr als verdoppeln. Die Autoren betonen, dass nur ein kleiner Teil der Wohlfahrtseffekte auf die Zolleinführung zurückzuführen ist, während die Bedeutung von NTM viel wesentlicher erscheint und sich der größte Effekt daraus ergibt, dass GB nicht mehr Teil künftiger EU-Integration sein wird.

Tabelle 2: Wohlfahrtseffekte (Konsum pro Kopf) in %

	Soft Brexit	Hard Brexit
GB	-1,34	-2,66
EU 27 (ohne GB)	-0,14	-0,35
Österreich	-0,08	-0,20

Quelle: Auszug aus Dhingra et al. (2017)

¹⁶ Am 6. Juli 2017 haben die EU und Japan eine Grundsatzvereinbarung zum anvisierten Wirtschaftspartnerschaftsabkommen erzielt.

Eine Kombination aus den Szenarien, die von Kohl et al. (2017) und Dhingra et al. (2017) skizziert wurden, beleuchten Aichele und Felbermayr (2015). Sie unterscheiden (i) einen „Soft Brexit“, bei welchem GB in der Europäischen Wirtschaftsunion verbleibt, (ii) einen „Hard Brexit“ mit der Einführung von Zöllen nach dem Meistbegünstigtenprinzip, sowie (iii) ein Isolationsszenario, in welchem GB zusätzlich alle EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten verliert.

Berücksichtigt man lediglich die Effekte, die sich aus der Änderung von NTM ergeben (Tabelle 3), würde das Realeinkommen für GB um bis zu 2,8% sinken. Für die EU ohne GB wurde ein erwarteter Einkommenseinbruch von bis zu -0,4% berechnet. Österreich würde noch relativ glimpflich mit -0,05% im „Soft Brexit“-Szenario und mit bis zu -0,18% im „Hard Brexit“-Fall davonkommen.

Tabelle 3: Wohlfahrtseffekte (Realeinkommen) durch Veränderungen der NTM in %

	Soft Brexit	Hard Brexit
GB	-0,63	(-2,79; -1,53)
EU 27	-0,10	(-0,36; -0,23)
Österreich	-0,05	(-0,18; -0,12)

Quelle: Auszug aus Aichele & Felbermayr (2015). Intervalle ergeben sich aufgrund verschiedener Schätzmethoden.

Besonders interessant ist die Gegenüberstellung mit den Resultaten, welche die Zollerhöhung miteinbeziehen (Tabelle 4). Im Wesentlichen zeigt sich, dass die Effekte auf das Realeinkommen fast zur Gänze auf eine Erhöhung der NTM zurückzuführen sind.

Tabelle 4: Wohlfahrtseffekte (Realeinkommen) durch Veränderungen der NTM und Zölle in %

	Soft Brexit	Hard Brexit	Isolation
GB	-0,64	(-2,80; -1,54)	(- 2,98; -1,62)
EU 27	-0,10	(-0,36; -0,24)	(- 0,36; -0,23)
Österreich	-0,05	(-0,18; -0,12)	(- 0,18; -0,12)

Quelle: Auszug aus Aichele & Felbermayr (2015). Intervalle ergeben sich aufgrund verschiedener Schätzmethoden.

So unterschiedlich aktuelle Studien in ihren Methoden und Ergebnissen auch sein mögen, in manchen Punkten stimmen sie durchwegs überein:

- Die stärksten negativen Wohlfahrtseffekte sind für Großbritannien zu erwarten. Positive Effekte können sich nur für Länder außerhalb der EU ergeben.
- **Studien, die NTM separat von Zöllen in ihre Handelsanalysen einbeziehen, zeigen auf, dass der überwiegend negative Effekt für den Handel auf eine Erhöhung von NTM zurückzuführen ist.**
- **Diese Erkenntnis stimmt ebenfalls mit den jüngsten Forschungsergebnissen zu CETA und TTIP überein, welche die größten zu erwartenden handelsfördernden Effekte durch eine Reduzierung von NTM zwischen der EU und Kanada bzw. den USA erklären.**

3.2. NTM-Effekte der wichtigsten Handelspartner und Exportprodukte Österreichs

Dieser Abschnitt bereitet die Ergebnisse der Schätzung von Handelseffekten aus Ghodsi et al. (2017) für die wichtigsten Handelspartner und Exportprodukte Österreichs auf.

Um die Handelseffekte festzustellen wurde ein Gravitationsmodell herangezogen, in welchem Importmengen eines Produktes auf wichtige Faktoren internationaler Handelsströme, wie Zölle oder die ökonomische und physische Größe der Handelspartner, als auch auf die Anzahl von Regulierungen nach NTM-Typ regressiert wurden. Die so geschätzten Koeffizienten geben Antwort auf die Frage, um wieviel Prozent sich Handelsströme durchschnittlich ändern, wenn eine zusätzliche Regulierung des importierenden Landes für ein bestimmtes Produkt in Kraft tritt.

Die Arbeit von Ghodsi et al. (2017) resultierte in 326.346 geschätzten Handelseffekten für über 5.049 Produkte und 131 Importeure. Aus dieser Fülle an Informationen werden für den vorliegenden Policy Brief jene Daten aufbereitet, die für die wichtigsten Handelspartner und Exportprodukte Österreichs von Relevanz sind.

Betrachtet man die durchschnittlichen Exporte Österreichs über den Zeitraum 2006-2016, so zeigt sich, dass die Liste der Top-Exportdestinationen vornehmlich aus anderen EU-Staaten besteht. Das ist aufgrund der geographischen Nähe zu anderen EU-Ländern aber insbesondere auch durch den freien Handel und die wechselseitige Anerkennung von Produkt- und Produktionsstandards nicht verwunderlich.

Die „Top 10“-Exportdestinationen Österreichs innerhalb der EU setzen sich aus fünf „alten“ EU-Ländern westlich von Österreich und fünf „neuen“ EU-Ländern aus der östlichen Nachbarschaft zusammen (Tabelle 5). Der mit Abstand bedeutendste Markt für österreichische Produkte ist der deutsche, der über den Zeitraum der letzten 10 Jahre durchschnittlich über 30% der gesamten österreichischen Exporte absorbierte. Auf Rang 2 liegt abgeschlagen mit 7% Italien. Zusammen mit Frankreich, Großbritannien und Spanien ergibt sich ein Anteil von über 47% von insgesamt 53,5% für alle EU-15.

Österreichs östliche Nachbarländer (Tschechien, Ungarn, die Slowakei und Slowenien) und Polen sind die wichtigsten „neuen“ EU-Länder, die seit 2004 der EU beigetreten sind. Ihnen wird ein Anteil von 13,7% aller österreichischen Exporte zugerechnet, während alle neuen EU-13 zusammengenommen für einen Anteil von 17,4% aufkommen.

3. Die Relevanz von NTM für den österreichischen Außenhandel

Tabelle 5: Warenexporte Österreichs nach Partnerländern, in Mio. EUR

Region/Länder	ISO2	2006	2016	Anteil 06-16	Rang 06-16
EU-15		58.901	68.009	53,5%	
davon Deutschland	DE	31.475	40.055	30,4%	1
davon Italien	IT	9.235	8.373	7,4%	2
davon Frankreich	FR	3.941	5.329	4,2%	5
davon Großbritannien	UK	3.922	4.103	3,1%	8
davon Spanien	ES	2.896	2.379	1,9%	14
EU-13		17.279	23.161	17,4%	
davon Tschechien	CZ	3.384	4.790	3,6%	6
davon Ungarn	HU	3.508	4.381	3,3%	7
davon Polen	PL	2.393	3.922	2,8%	9
davon Slowakei	SK	1.768	2.811	2,0%	12
davon Slowenien	SI	1.873	2.674	2,0%	13
Extra-EU		27.562	39.956	29,2%	
davon USA	US	6.118	8.727	5,5%	3
davon Schweiz	CH	4.394	7.165	4,8%	4
davon Russland	RU	2.254	1.882	2,2%	10
davon China	CN	1.232	3.313	2,2%	11
davon Japan	JP	1.100	1.332	1,0%	20
davon Türkei	TR	844	1.324	0,9%	21
davon Kanada	CA	892	977	0,7%	22
davon Südkorea	KR	554	851	0,6%	23
davon Australien	AU	614	1.039	0,6%	24
davon Brasilien	BR	319	574	0,6%	25
Welt		103.742	131.125	100%	

Abbildung 4: Österreichs Exporte nach Produktgruppen (2006-2016)

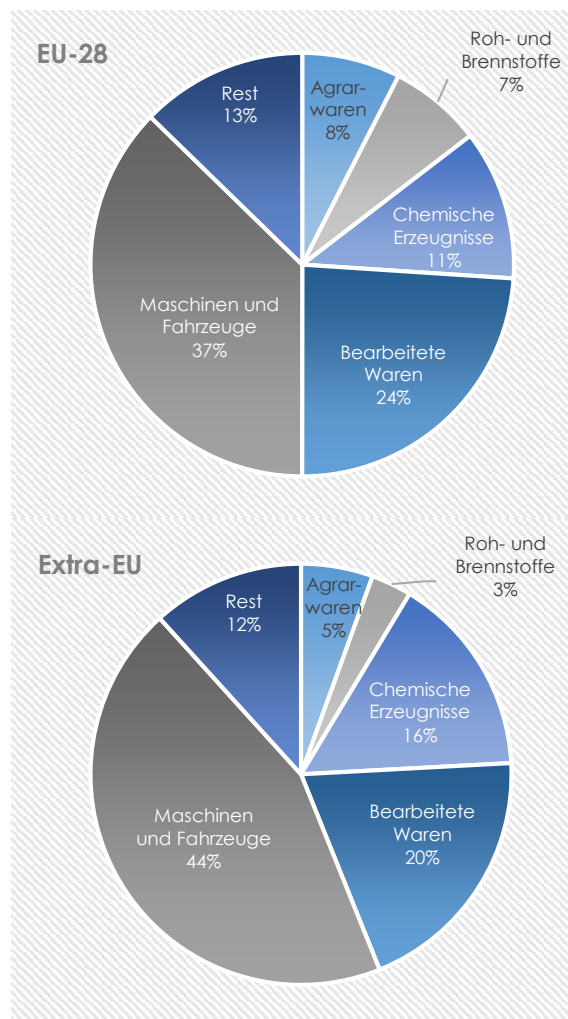
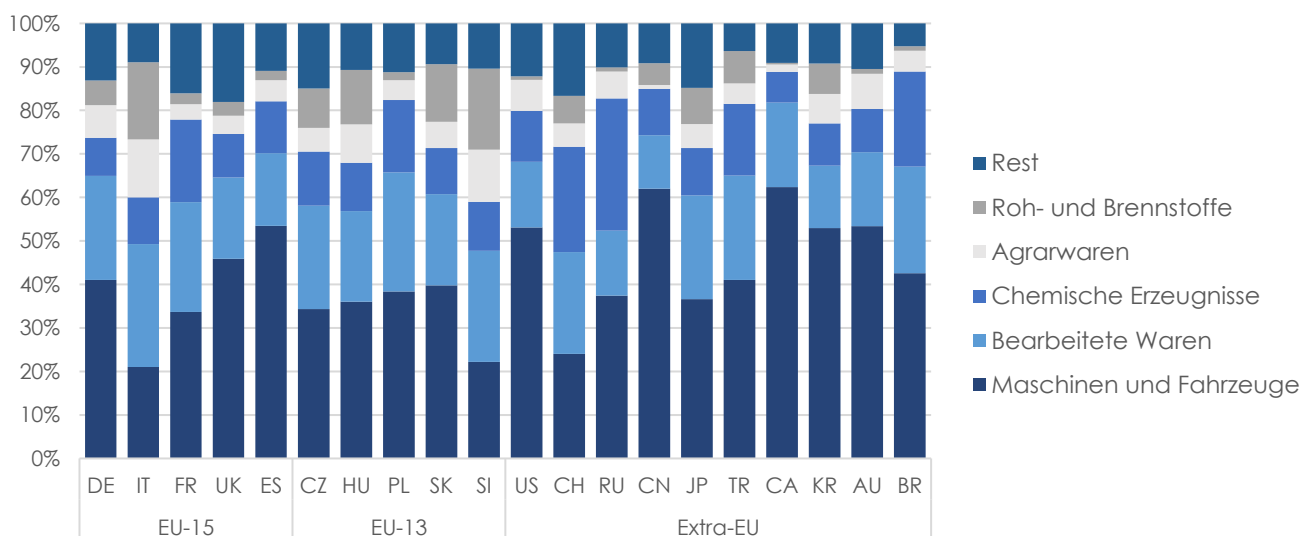


Abbildung 5: Österreichs Exporte nach Produktgruppen für die bedeutendsten Exportmärkte (2006-2016)



Datenquelle für Infographiken Teil 1: WDS – WIFO-Daten-System, lt. Statistik Austria, wiw-Berechnungen.

Damit sind 70,9% der österreichischen Exporte für den EU-Markt bestimmt. Auch innerhalb der EU gibt es noch NTM, deren Harmonisierung, Anerkennung oder Abschaffung (je nach Typ) den Volkswirtschaften der EU zu Gute käme. So hielt das Europäische Parlament (2016) fest, dass der freie Güter- und Dienstleistungsverkehr trotz Abschaffung der Zollbarrieren innerhalb der EU (mit 1. Juli 1968) immer noch durch ungerechtfertigte nationale technische Regulierungen und nicht-regulatorische Bedingungen behindert wird. In diesem Zusammenhang werden auch unterschiedliche Mehrwertsteuerverpflichtungen, die noch stark limitierte grenzüberschreitende Vergabe öffentlicher Aufträge und das Unwissen vieler Unternehmen über das gegenseitige Anerkennungsprinzip erwähnt.

Allgemein wird innerhalb der EU noch großes Verbesserungspotenzial im Dienstleistungshandel identifiziert, aber nur wenige Lücken im Güterhandel. Für die Analyse der Effekte von NTM für Österreich ist es daher von größerer Bedeutung, sich auf die Exportdestinationen außerhalb der EU zu konzentrieren. Diese Liste wird von den USA (Gesamtrang 3 mit einem Anteil von 5,5%) und der Schweiz (Gesamtrang 4, mit einem Anteil von 4,8%) angeführt. Russland und China weisen auch noch einen Anteil von über 2% auf. Die Ränge 20 bis 25 belegen Japan, die Türkei, Kanada, Südkorea, Australien und Brasilien. Der Gesamtanteil der 10 bedeutendsten Exportdestinationen außerhalb der EU beträgt 19,3% (Tabelle 5).

Da unterschiedliche Typen von NTM auch verschiedene Produktsegmente betreffen (Abbildung 3) zeigen wir die Unterschiede in der Bedeutung einzelner Exportsektoren für Österreich zwischen Handelspartnern außerhalb vs. innerhalb der EU auf. Für österreichische Exporte über die Grenzen der EU hinaus fallen insbesondere die Sektoren Maschinen und Fahrzeuge (44%), sowie chemische Erzeugnisse (16%) stärker ins Gewicht (Abbildung 4).

Zusammen mit bearbeiteten Waren repräsentieren diese drei Produktgruppen über 70% der österreichischen Exporte in jede einzelne „Top 10“-Exportdestination außerhalb der EU (Abbildung 5). Für China und Kanada entfallen über 60% der Exporte nur auf die Maschinen- und Fahrzeugindustrie. Für bearbeitete Waren findet man die größten Anteile außerhalb der EU mit über 20% für die Schweiz, Japan, die Türkei und Brasilien. Für chemische Erzeugnisse sticht Russland mit einem Anteil von 30% heraus, gefolgt von der Schweiz und Brasilien mit jeweils über 20%. Weder Roh- und Brennstoffe, noch Agrarwaren erreichen in einem dieser Länder einen Anteil von 10%, was jedoch sehr wohl für Exporte in EU-Länder der Fall ist.

Diese Diskrepanz kann sich durch unterschiedliche Präferenzen und Transportkosten ergeben, aber auch von handelspolitischen Maßnahmen herrühren.

Berechnet man den arithmetischen Durchschnitt über alle Effekte von nicht-tarifären Handelsmaßnahmen einzelner Partnerländer – gemessen als prozentuelle Veränderung der Importe nach Implementierung von NTM – aus Ghodsi et al (2017), zeigt sich, dass sie für die

„Top 10“-Exportdestinationen für österreichische Produkte durchaus als Handelshemmnisse interpretiert werden können (Abbildung 6).

Sechs von zehn Handelspartnern zeigen besonders negative Effekte für technische Handelsbarrieren auf. Die Schweiz und Russland weisen zudem einen nicht unwesentlichen negativen Effekt für gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen auf.

Der Verdacht auf Substitution von Zöllen durch NTM, der in manchen Studien bereits bestätigt wurde (vgl. Aisbett und Pearson, 2012; Beverelli et al, 2014), kommt für die wichtigsten österreichischen Exportdestinationen im Agrarbereich auf. Negative NTM-Handelseffekte gepaart mit relativ niedrigen Zollsätzen findet man in Brasilien, Japan und Russland. Die Handelseffekte von NTM für Russland sind heute noch ausgeprägter, als Abbildung 6 vermuten lässt, da die Russischen Sanktionen gegen Agrarexporte aus der EU in der Studie noch keine Berücksichtigung fanden.

Niedrige NTM-Effekte in Kombination mit hohen Durchschnittszollsätzen findet man dagegen für die Schweiz, Südkorea und die Türkei. Aus dem Substitutionsschema fällt Australien heraus, dessen positive Effekte von SPS und TBT handelshemmenden Antidumping Maßnahmen gegenüber stehen.

Die USA fallen durch ihre relativ geringen Handelseffekte von NTM bei ebenfalls niedrigen Zollsätzen auf. Das ist insofern auf den ersten Blick verwunderlich, als Regulierungen im Agrarsektor zwischen den USA und der EU weit auseinanderklaffen. Studien, wie zB. Arita et al (2015), zeigen einen besonders negativen Effekt von EU-Regulierungen zur Verwendung von wachstumsfördernden Hormonen, Rückstandshöchstmengen von Pestiziden, oder der Verwendung von Chemikalien zur Tötung von Krankheitserregern (Stichwort Chlorhuhn) auf. Da die Produktionsmethoden in den USA jedoch kostengünstiger sind, haben europäische Exporteure einen Kostennachteil, während US-amerikanische Produzenten einen ‚Regulierungsnachteil‘ in der EU haben. Dieselbe Studie zeigt auf, dass auf Seite der NTM der USA im Lebensmittelsektor lediglich der Zulassungsprozess für neue Frucht- und Gemüsearten handels-hemmend wirkt, was die Ergebnisse in Abbildung 6 unterstützt.

Zölle auf Industrieprodukte wie Maschinen und Fahrzeuge sind wesentlich geringer als Zölle auf landwirtschaftliche Produkte. Dafür zeigen sich besonders negative Handelseffekte der NTM für die Schweiz, die USA und China. Während für die beiden zuletzt genannten Länder der Anteil von Maschinen und Fahrzeugen an den österreichischen Exporten bei über 50% liegt, summieren sich Exporte dieses Sektors auf lediglich 24% in der Schweiz. Diese Gegenüberstellung erlaubt nicht, die Schlussfolgerung zu treffen, dass die restriktiven technischen Handelsbarrieren der Schweiz maßgeblich für den niedrigen Anteil von Industrieprodukten an den österreichischen Exporten in die Schweiz sind. Aber sie deutet darauf hin, dass diese Möglichkeit besteht und eine genauere Analyse aufschlussreich sein könnte.

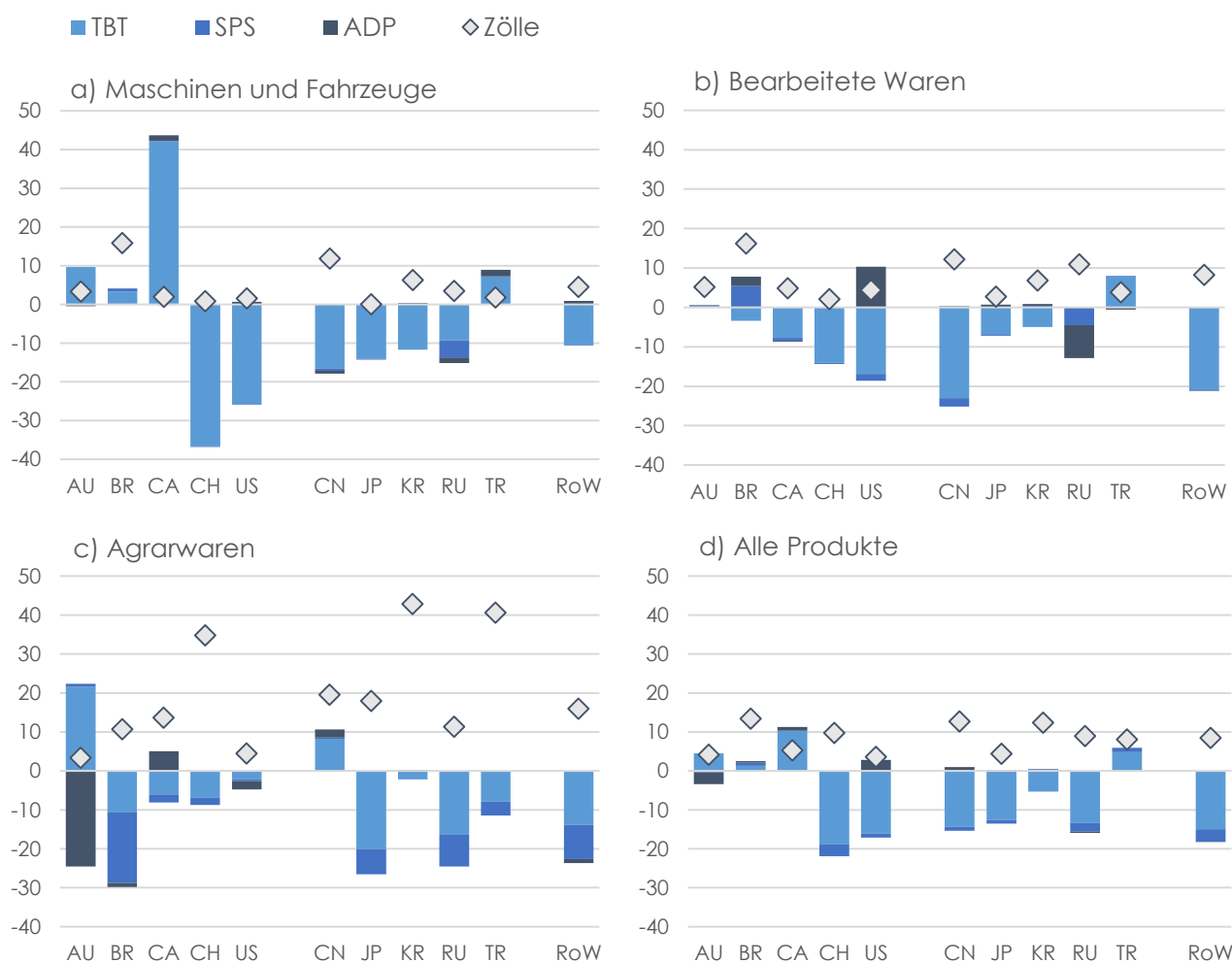
Technische Regulierungen für Maschinen und Fahrzeuge in Kanada haben im Durchschnitt stark positive Auswirkungen auf Importströme, was auf einen Harmonisierungseffekt mit seinen wichtigsten Handelspartnern hindeuten kann – so wie es auch im CETA-Abkommen¹⁷ mit der EU vorgesehen ist.

Im Vergleich zum Maschinen- und Fahrzeugsektor zeigt sich für bearbeitete Waren ein ähnliches Bild sowohl für

Zölle als auch Handelseffekte von NTM für die wichtigsten Handelspartner im Osten.

Unter den westlichen Handelspartnern weisen Kanada, die Schweiz und die USA hier im Durchschnitt negativere Effekte als NTMs in Japan, in Südkorea oder in der Türkei auf (hier wirken TBT sogar handelsfördernd) und auch stärkere handelshemmende Auswirkungen als NTMs für Agrarwaren.

Abbildung 6: Durchschnittliche Handelseffekte (in%) von NTM für Österreichs wichtigste Exportmärkte außerhalb der EU



- TBT ... Technical Barriers to Trade = Technische Handelsbarrieren
- SPS ... Sanitary and Phytosanitary Measures = Gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen
- ADP ... Antidumping

Datenquelle: Ghodsi et al (2017). Anmerkung: Handelseffekte gemessen als prozentuelle Veränderung der Importe. Arithmetisches Mittel über alle HS Produkte (auf 6-stelliger Ebene). Jeder Effekt eines NTM Typs steht für sich und kann nicht gegen einen anderen aufgerechnet werden. Ländercodes: AU-Australien, BR-Brasilien, CA-Kanada, CH-Schweiz, US-Vereinigte Staaten von Amerika, CN-China, JP-Japan, KR-Südkorea, RU-Russland, TR-Türkei, RoW-Rest der Welt.

¹⁷ CETA Kapitel 4 Technische Handelsbarrieren, Artikel 4.3 bzw. Kapitel 21 Regulatorische Kooperation. - <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>

3.3. Wirtschaftspolitische Implikationen für die nahe Zukunft

Realistische Aussichten für eine zeitnahe Annäherung im Bereich von NTM mit Österreichs wichtigsten Handelspartnern außerhalb der EU bestehen für Kanada über das noch zu ratifizierende CETA-Abkommen, als auch für Japan, das am 6. Juli 2017 mit der EU eine Grundsatzvereinbarung für ein seit 2013 verhandeltes Wirtschaftspartnerschaftsabkommen verkündet hat.

Aktuell geht die Kommission von einer Finalisierung des Verhandlungstextes mit Japan bis Ende 2017 aus, mit einer rechtlichen Revision und Übersetzung in alle EU-Sprachen bis Mitte 2018 und Inkrafttreten im Frühjahr 2019.

Neben einer sukzessiven Abschaffung von Zöllen spielen auch hier NTM eine wesentliche Rolle. Thematisiert werden geographische Indikatoren (wie beispielsweise Tiroler Speck), SPS, TBT, die Einigung auf dieselben internationalen Standards – auch im Bereich nachhaltiger Entwicklung – und Anerkennung von Testverfahren (zB. für Fahrzeuge), sowie öffentliche Auftragsvergabe. Besonders im Bereich der Maschinen und Fahrzeuge scheint unter der Betrachtung der Exportanteile zu den anderen Ländern in der Liste der „Top 10“ – insbesondere nach Südkorea, mit welchem bereits ein Freihandelsabkommen mit der EU besteht – für österreichische Exporte Potenzial vorhanden zu sein.

Auch der Agrarsektor sollte nicht außer Acht gelassen werden, denn der derzeit niedrige Anteil landwirtschaftlicher Produkte an den Gesamtexporten in die „Top 10“-Exportdestinationen steht einer intensiven Nutzung von NTM und für einige Länder besonders negativen Handelseffekten von SPS und TBT gegenüber. Sowohl für laufende und künftige Verhandlungen, als auch für die Kommunikation an die breite Öffentlichkeit ist im Hinterkopf zu behalten, dass die Behandlung von NTM in Handelsabkommen unterschiedlich ausgestaltet werden kann. Neben der Eliminierung von NTM (wie beispielsweise Mengenregulierungen) kann auch die Harmonisierung von Standards und Testverfahren (vgl. TTIP), oder die gegenseitige Anerkennung derselben (vgl. CETA, EU) forciert werden. Je nach Ansatz ergeben sich für die EU unterschiedliche Möglichkeiten, europäische Standards auf globaler Ebene zu festigen, die es ohne Handels- bzw. Partnerschaftsabkommen nicht gäbe.

In diesem Sinne sollten Gelegenheiten wahrgenommen werden, sich aktiv bei der Ausgestaltung der künftigen Handelsbeziehungen der EU mit Brasilien im Rahmen der laufenden Verhandlungen eines Freihandelsabkommens mit dem südamerikanischen Wirtschaftsraum (MERCOSUR), als auch mit Japan im Zuge des für dieses Jahr geplanten Wirtschaftspartnerschaftsabkommens einzubringen.

4. Literaturverzeichnis

- Aichele, R., und G. Felbermayr (2015), „Costs and benefits of a United Kingdom exit from the European Union.“, Guetersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Aisbett, E. und L.M. Pearson (2012), „Environmental and Health Protections, or New Protectionism? Determinants of SPS Notifications by WTO Members“, Crawford School Research Paper, No. 12-13, Dezember.
- Arita, S., L. Mitchell und J. Beckman (2015), „Estimating the Effects of Selected Sanitary and Phytosanitary Measures and Technical Barriers to Trade on U.S.-EU Agricultural Trade“, Economic Research Report, No. 199, USDA, November.
- Beghin, J., A.-C. Disdier und S. Marette (2015), „Trade Restrictiveness Indices in Presence of Externalities: An Application to Non-Tariff Measures“, Canadian Journal of Economics, Vol. 48, No. 4, pp. 1513-1536.
- Beverelli, C., M. Boffa und A. Keck (2014), „Trade policy substitution: Theory and evidence from Specific Trade Concerns“, WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2014-18.
- Bratt, M. (2017), „Estimating the bilateral impact of non-tariff measures (NTMs)“, Review of International Economics, pp.1-25. Onlineversion: 11. Mai 2017. - <https://doi.org/10.1111/roie.12297>
- Breuss, F. (2003), „Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration“, Peter Lang Verlag, Wien.
- Cadot, O. und J. Gourdon (2016), 'Non-tariff measures, preferential trade agreements, and prices: new evidence', Review of World Economics, Vol. 152, pp. 227-249.
- Dhingra, S; H. Huang, G. Ottaviano, J.P. Pessoa, T. Sampson und J. Van Reenen (2017), „The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects“, CEP Discussion Paper No 1478, April 2017
- 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, pp. 353-375: <http://www.designoftradeagreements.org/>
- Europäische Kommission (2016), „Comprehensive Economic and trade agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its member states, of the other part“. – Verhandlungstext. – In: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf
- Europäisches Parlament (2016), „Report on Non-Tariff Barriers in the Single Market“, (2015/2346(INI)), A8-0160/2016, 28. April 2016. - <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A8-2016-0160+0+DOC+PDF+V0//EN>
- Felbermayr, G., R. Aichele und J. Gröschl (2016), „Freihandel von Lissabon nach Wladiwostok: wem nutzt, wem schadet ein eurasisches Freihandelsabkommen?“, ifo Forschungsberichte, No. 79, München, März.
- Ghods, M., J. Gröbler, und R. Stehrer (2016), „Estimating Importer-Specific Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures“, wiiw Working Paper, No. 129, September 2016.

- 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, Mai 2017.
- Kohl, T., S. Brakman und J Garretsen (2017), “Consequences of Brexit and Options for a ‘Global Britain’”, CESifo Working Paper, No. 6648, München, April.
- UNCTAD (2013), „Classification of non-tariff measures.“ Februar 2012 Version, New York und Genf. Abrufbar unter: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf
- WTO (2012), World Trade Report 2012: „Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century“, World Trade Organisation, Genf.
- WTO (2015) “Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP)” <http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en>
- WTO, ITC, UNCTAD (2016): World Tariff Profile, zum Download unter: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm
- WTO Sekretariat, RTA Sektion, 20 Juni 2017. – In: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/reg-fac_e.htm
- Zanardi, M. (2006), „Antidumping: A problem in international trade“, European Journal of Political Economy, No. 22, pp. 591-617.

AutorInnen:

Julia Grübler, MSc, und Univ.-Doz. Dr. Robert Stehrer
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)
Telefon: +43 1 533 66 10-86
Email: gruebler@wiiw.ac.at

Impressum:

Die Policy Briefs erscheinen in unregelmäßigen Abständen zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen. Herausgeber ist das Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“ (FIW). Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Projekt von WIFO, wiiw und WSR im Auftrag des BWF. Die Kooperationsvereinbarungen des FIW mit der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität Wien, der Johannes Kepler Universität Linz und der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck werden aus Hochschulraumstrukturmitteln gefördert. Das FIW bietet den Zugang zu internationalen Außenwirtschafts-Datenbanken, eine Forschungsplattform und Informationen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen.

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: <http://www.fiw.at/>

