

IfW Studie

Perspektiven einer erfolgreichen europäischen Handelspolitik im Kontext geopolitischer Herausforderungen

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort



| APR. 2021

Gabriel Felbermayr, Katrin Kamin,
Sonali Chowdhry, Julian Hinz,
Anna-Katharina Jacobs, Sandra Kill, Alexander Sandkamp

Perspektiven einer erfolgreichen europäischen Handelspolitik im Kontext geopolitischer Herausforderungen

Studie im Auftrag des
Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Autorinnen und Autoren:

Prof. Gabriel J. Felbermayr, Ph.D.
Dr. Katrin Kamin (Federführung)¹
Sonali Chowdhry
Prof. Dr. Julian Hinz
Anna-Katharina Jacobs
Sandra Kill
Prof. Dr. Alexander Sandkamp



¹ Die Autorinnen und Autoren danken den wissenschaftlichen Hilfskräften Jonathan Scholz und Anthonin Levelu für exzellente Unterstützung bei der Erstellung der Studie.

Eine Studie des Instituts für Weltwirtschaft Kiel (IfW)



Kontakt:

Dr. Katrin Kamin

Institut für Weltwirtschaft (IfW Kiel)

Tel: 0431 8814-283

E-Mail: katrin.kamin@ifw-kiel.de

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie

1. Nach dem Brexit ist die EU hinsichtlich des Bruttoinlandsproduktes nur mehr die **drittgrößte Wirtschaftsregion** der Welt. Gemeinsam mit den USA wird die EU27 allerdings noch lange Zeit eine höhere Wirtschaftskraft ausweisen als China. Europa ist nach wie vor die **wichtigste Handelsmacht** der Welt, wenn man Güter und Dienstleistungen zusammen betrachtet; für fast 60% der Länder ist die EU der wichtigste Exportmarkt.
2. Der oben genannte Umstand gibt der EU signifikanten Einfluss bei der Setzung internationaler Standards. Kostenminimierende internationale Unternehmen richten ihre Produktion nach den strengsten, oft in der EU gesetzten, Standards aus, und beliefern aber eine Vielzahl von Ländern einschließlich des Heimatmarktes. Sie haben somit ein Interesse, ihre Regierungen dazu zu bewegen, die EU Standards im Inland einzuführen, um so etwaige Kostenvorteile der Wettbewerber zu neutralisieren. Dies führt zu einer Extraterritorialisierung der europäischen Standards – ein Phänomen, das als **Brüssel-Effekt** bekannt ist.
3. **Die USA sind der wichtigste wirtschaftliche Partner der EU**, und zwar mit Abstand – vor dem Vereinigten Königreich und sehr deutlich vor China. China dominiert zwar beim Güterhandel, der zunehmend wichtige Handel mit Dienstleistungen und die Verflechtungen im Kapitalverkehr drehen die Reihenfolge aber deutlich.
4. Wegen der starken Verflochtenheit der Wirtschaftsregionen ist der **sino-amerikanische Handelskonflikt** von großer Bedeutung für das wirtschaftliche Wohlergehen der EU und ihrer Mitglieder sowie für ihre eigene strategische handelspolitische Ausrichtung. Die jeweiligen bilateralen Beziehungen der EU mit China und den USA können nicht ohne Berücksichtigung der bilateralen Beziehungen Chinas mit den USA gedacht und gestaltet werden. Daher ist ein Verständnis der **trilateralen direkten und indirekten Abhängigkeiten** von großer Wichtigkeit.
5. Im Zuge des US-chinesischen Handelskonflikts wurden bis 2019 in beiden Ländern gegenseitige Zölle im Durchschnitt auf über 20 % angehoben. Diese Handelsbeschränkungen wurden im Rahmen des Wirtschafts- und Handelsabkommens sowie mit dem Präsidentschaftswechsel in den USA zwar wieder leicht abgebaut; es bleibt zu diesem Zeitpunkt allerdings unklar, ob sich diese angedeutete Entspannung fortsetzt. Die sino-amerikanische Rivalität und die von ihr ausgehende **systemische Unsicherheit** wird vermutlich über Dekaden die internationale Handelspolitik prägen, und in die Industrie- und Technologiepolitik der EU ausstrahlen.
6. Österreich und die EU profitieren zunächst von den verschärften handelspolitischen Entwicklungen im Streit zwischen den USA und China. So zeigen Modellsimulationen, dass z.B. Österreich aufgrund von **Handelsumleitungseffekten** Marktanteile in den USA und China gewonnen ha-

ben könnte. Dieses Muster wird bestätigt, wenn Eskalations- oder Deeskalationsszenarien betrachtet werden.

7. Eine potentielle Reaktion der EU in Form einer **restriktiven Handelspolitik gegenüber China** hätte weitreichende Konsequenzen für die Volksrepublik. Chinas Wohlfahrt sinkt stärker im Vergleich zu einer Eskalation im Handelsstreit mit den USA. Gleichzeitig wird die Position Chinas in Schlüsselindustrien wie Computer, Elektronik und Optik einmal mehr deutlich. Trotz der restriktiven Handelspolitik verändern sich Österreichs Importe aus China in diesem Bereich kaum, während der Gesamtimport um fast 10 % sinkt. Sowohl der innereuropäische Handel als auch der Handel mit den USA profitiert von einer restriktiveren Handelspolitik gegenüber China. In Österreich geht das Produktionsvolumen durch Zusatzzölle auf chinesische Waren leicht zurück; die Wohlfahrt hingegen legt zu, weil zusätzliche Zolleinnahmen zu verzeichnen sind, die teilweise von chinesischen Produzenten getragen werden.
8. Das im Februar 2020 in Kraft getretene Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen China und den USA (**Phase-1-Abkommen**) dürfte zu signifikanten Handelsumlenkungseffekten führen. Die Verpflichtung Chinas, seine Importe aus den USA im Jahr 2021 gegenüber 2017 um 123 Mrd. USD zu erhöhen, könnte die chinesischen Importe aus dem Rest der Welt drastisch reduzieren. So könnten die EU Warenexporte ins Reich der Mitte um 12 Mrd. USD niedriger sein als in einer Welt ohne Abkommen. Die österreichischen Exporte nach China würden entsprechend um 140 Mio. USD sinken.
9. Gleichzeitig haben die vergangenen Jahre auch im **transatlantischen Verhältnis** starke handelspolitische Spannungen gebracht. US-amerikanische Zusatzzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte sowie der USA-EU Streit um Flugzeugsubventionen und die damit einhergehende gegenseitige Verhängung von hohen Kompensationszöllen sind nur zwei Beispiele. Trotz deutlicher Einbußen bei den direkt durch Zusatzzöllen betroffenen Gütern, hat sich der transatlantische Handel auch während der Amtszeit von Donald Trump sehr robust entwickelt; hier ist **kein negativer Trump-Effekt** zu beobachten.
10. Die EU sollte mit den USA nicht ausschließlich über eine gemeinsame defensive Strategie gegenüber China nachdenken; dafür sind die Interessen nicht gleichlaufend genug. Sie sollte vielmehr die bilateralen Handelsbeziehungen in den Blick nehmen, die in den letzten vier Jahren entstandenen neuen Handelshemmnisse abbauen und einen neuen Anlauf für ein modernes transatlantisches Abkommen machen, das aber schlanker gestaltet sein sollte als das umfassend angelegte aber auf Eis gelegte angestrebte TTIP (transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen). Die EU muss sich aber klar sein, dass sie selbst Zugeständnisse machen muss, wenn sich eine **dauerhafte zollpolitische Aussöhnung mit den USA** anstreben will, denn die Außenzölle der EU sind im Durchschnitt und insbesondere im Agrarbereich deutlich höher als jene der USA.

11. In der EU steht die handelspolitische Konkretisierung des “**EU Green New Deal**” an. Ein zentrales Element der Dekarbonisierung in der EU wird die Bepreisung von CO₂-Emissionen spielen. Dabei muss darauf geachtet werden, dass die EU nicht industrielle Wertschöpfung verliert. In den USA wird ebenfalls ein ambitioniertes Klimaschutzprogramm aufgelegt. Die transatlantischen Partner sollten gemeinsam mit anderen Ländern (u.a. Vereinigtes Königreich, EFTA-Länder, Kanada, Mexiko, Türkei) daher einen “**Klimaclub**” gründen, in dem ein gemeinsamer Mindestpreis für CO₂ vereinbart, und im Gegenzug auf Grenzausgleichsmaßnahmen verzichtet wird.
12. Außerdem sollten sie gemeinsam in der Welthandelsorganisation an Regeln arbeiten, die die Nachhaltigkeit des internationalen Handels verbessern können. Hier geht es um faire und transparente Bedingungen für Grenzausgleichsmaßnahmen, nicht nur bei der CO₂-Bepreisung, aber auch um eine Verständigung zur **Internalisierung von Umweltexternalitäten** im internationalen Transportwesen. Die aktuelle globale Struktur von Importzöllen impliziert eine **Subvention von CO₂-Emissionen**, weil die existierenden Zollbarrieren gerade für klimafreundliche Güter hoch und für klimaschädliche Güter im Durchschnitt niedrig sind. Eine allgemeine Absenkung von Importzöllen würde diese klimaschädliche Subventionierung reduzieren.
13. Das regionale **Freihandelsabkommen RCEP** wurde am 15. November 2020 von 15 südostasiatischen und pazifischen Ländern unterzeichnet. Das Abkommen zielt darauf ab, sowohl Zölle als auch nichttarifäre Handelshemmnisse innerhalb des Blocks zu reduzieren, neue präferenzielle Handelsverbindungen zu schaffen und die Ursprungsregeln (Rules of Origin, RoO) zwischen den Mitgliedsländern zu harmonisieren. Im Hinblick auf die wirtschaftliche Größe (30 % des globalen BIP) als auch auf die Vielfalt seiner Mitglieder ist das Abkommen ein wichtiger Schritt nach vorne. Es zeigt sich jedoch, dass es nur begrenzte wirtschaftliche Auswirkungen hat, besonders weil es auf bereits bestehenden Freihandelsabkommen aufbaut und somit nur begrenzt neuen Raum für weitere Handelsausweitungen zwischen den Mitgliedern bietet. Auch wenn die statischen wirtschaftlichen Auswirkungen auf die EU begrenzt sind, stellt RCEP eine Plattform für weitere regionale Integrationsschritte dar, die für Produzenten aus der EU zunehmende Nachteile bringen könnten. Daher sollte die EU die geplanten Freihandelsabkommen mit RCEP Ländern vorantreiben und ratifizieren.
14. Der US-chinesische Handelsstreit hat das multilaterale System und damit die **Welthandelsorganisation** selbst untergraben. Eine solche Entwicklung schadet auch der EU, welche von einer offenen regelbasierten Welthandelsordnung profitiert, und sie schadet den kleineren EU-Mitgliedern ganz besonders. Auf der anderen Seite kann die EU bei der Etablierung alternativer Systeme profitieren, indem sie diese aktiv mitgestaltet. Perspektivisch ist zu erwarten, dass sich die USA unter dem Präsidenten Joe Biden wieder in Richtung eines multilateralen Systems orientieren werden. Eine Verlagerung des US-chinesischen Konflikts auf eine multilaterale Platt-

form würde es der EU zudem gestatten, an der Erarbeitung von Lösungen mitzuarbeiten, von denen alle Parteien profitieren.

15. Die EU hat mit der Volksrepublik China ein umfassendes **Investitionsabkommen (CAI)** verhandelt, das nun zur Ratifikation ansteht. Das CAI hat Ähnlichkeiten zu dem Phase-1-Abkommen der USA, enthält aber keine Kaufverpflichtungen Chinas und einige weiterreichende Zugeständnisse beim Marktzutritt für Investoren aus der EU. Das CAI enthält aber keinen Investitionsschutz und keinen Abbau von Zollbarrieren. Es ist ein Schritt, der Diskriminierung von EU-Investoren gegenüber chinesischen und anderen Investoren reduziert, aber nicht vollständig abbaut. Das CAI ist ein Beleg dafür, dass eine autonome Handelspolitik der EU möglich ist. Die EU sollte aber einerseits ihre Instrumente zur Verfolgung von Menschenrechtsverletzungen gerade auch gegenüber China schärfen und gegebenenfalls einsetzen sowie andererseits die Tür für weitere Verhandlungen über Investitionsschutz und Marktzugang offen halten.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis	5
1 Einleitung	9
1.1 Wirtschaftliche Partnerschaften und strategische Ausrichtung: Überblick	10
1.2 Plan der Studie	13
2 China, die USA und Europa: Eine Bestandsaufnahme	14
2.1 Überblick: Die neue Triade	14
2.2 Die US-chinesischen Beziehungen	16
2.3 Die Handelsbeziehungen der EU mit China und den USA	19
2.4 Die Handelsverflechtungen Österreichs	23
2.5 Transatlantische Handelskonflikte: von Hummern und Flugzeugen	24
3 Ökonomische Auswirkungen des sino-amerikanischen Handelsstreits	30
3.1 Quantitative Analyse verschiedener zollpolitischer Szenarien	30
3.1.1 Methodik: KITE-Modell	30
3.1.2 Szenarien und Aufbau der Quantitativen Analyse	31
3.1.3 Gesamtwirtschaftliche Effekte	33
3.1.4 Sektorale Effekte	37
3.2 Die Importverpflichtungen Chinas gegenüber den USA	50
3.2.1 Auswirkungen auf die EU und Österreich	51
3.2.2 Sektorale Effekte	54
3.2.3 Weitere Effekte des Abkommens	56
4 Zur Bedeutung des RCEP-Abkommen	57
4.1 Hauptmerkmale von RCEP	57
4.2 Wie disruptiv ist RCEP?	59
4.2.1 Abdeckung der Marktgröße und der globalen Exporte	60
4.2.2 Umfang der RCEP-Verpflichtungen	62
4.3 Evaluierung der RCEP-Effekte	64
4.3.1 Methodik: KITE Modell	64
4.3.2 Ergebnisse	64
4.4 Schlussfolgerung	68

5	Geopolitische Implikationen und Handlungsoptionen der EU	70
5.1	Status Quo der europäischen Geopolitik	70
5.2	Strategische Partner für die EU? China und die USA	73
5.2.1	USA	73
5.2.2	China	75
5.3	Geopolitische Implikationen der gesamtwirtschaftlichen und sektoralen Effekte	76
5.4	Mögliche Ziele und Handlungsoptionen der EU	78
5.4.1	Binnenmarkt und Brüssel-Effekt	78
5.4.2	Schlüsseltechnologien	81
5.4.3	Außenwirtschaftspolitik der EU gegenüber China: Die Rolle der USA	82
5.4.4	Ein Klimaklub	85
5.4.5	“Greening” der WTO	86
5.4.6	Weitere transatlantische Themen	87
5.4.7	Abkommen mit Drittstaaten und Europäische Nachbarschaft	88
5.5	Schlussfolgerungen	88
6	Auswirkungen auf die WTO und Konsequenzen für die EU	90
7	Fazit und Schlussfolgerungen	93
	Literatur	95
	Anhang	99

Abbildungsverzeichnis

1	Bilaterale Leistungsbilanzpositionen der EU27 mit den wichtigsten Partnerländern, 2019	12
2	Anteile der EU27, der USA und Chinas am Weltaggregat (in %)	15
3	Anteile am weltweiten Handel von Gütern und Dienstleistungen (in %)	16
4	US Warenhandel mit China (in Mrd. USD)	17
5	Leistungsbilanzsalden der USA mit China (% des BIP), vierteljährliche Daten	17
6	Die 5 wichtigsten Export- (Links) und Importländer (Rechts) der EU27 in 2018 (in Mrd. Euro)	19
7	EU27 Warenhandel mit China (in Mrd. Euro)	20
8	Leistungsbilanzsalden der Eurozone mit China (in % des BIP), vierteljährliche Daten	20
9	EU27 Warenhandel mit den USA (in Mrd. Euro)	21
10	Leistungsbilanzsalden der Eurozone mit den USA (in % des US-BIP)	22
11	Die wichtigsten Export- (Links) und Importländer (Rechts) Österreichs in 2018, in Mrd. USD.	23
12	Österreichs Warenhandel mit China.	24
13	Österreichs Warenhandel mit den USA.	25
14	Veränderung der realen Produktion und der Wohlfahrt durch den Handelsstreit (Szenario "Aktueller Stand")	34
15	Veränderung der realen Produktion nach Szenario	35
16	Veränderung der Wohlfahrt nach Szenario	36
17	Abnahme chinesischer Importe aus der EU in 2021 relativ zum Basisszenario, in Mrd. USD.	55
18	Abnahme chinesischer Importe aus Österreich in 2021 relativ zum Basisszenario, in Mio. USD	55
19	Megaregionale Vereinbarungen - Anteile an den globalen Gesamtwerten	57
20	BIP und Bevölkerung als Anteil am RCEP insgesamt (%)	58
21	Pro-Kopf-Einkommen der RCEP-Mitglieder, in Tausend USD	58
22	Wertschöpfung im BIP nach Wirtschaftszweigen, Anteile (%)	59
23	Exporte der RCEP-Länder nach Zielländern (Anteile %)	62
24	Bilaterale Beziehungen im Rahmen bestehender FTAs und RCEP in Ost- und Südostasien	62
25	Karte mit Wohlfahrtsveränderungen in RCEP Mitgliedstaaten	66
26	Auslastung der Handelspotenziale im EU-Binnenmarkt (in %)	80
27	Die 5 größten Exportsektoren der EU27 mit China in 2018, in Mrd. EUR.	99
28	Die 5 größten Exportsektoren der EU27 mit den USA in 2018, in Mrd. EUR.	99
29	Die 5 größten Importsektoren der EU27 mit China in 2018, in Mrd. EUR.	99
30	Die 5 größten Importsektoren der EU27 mit den USA in 2018, in Mrd. EUR.	100

31	Die 5 größten Exportsektoren Österreichs mit China in 2018, in Mrd. USD.	100
32	Die 5 größten Exportsektoren Österreichs mit den USA in 2018, in Mrd. USD.	100
33	Die 5 größten Importsektoren Österreichs mit China in 2018, in Mrd. USD.	101
34	Die 5 größten Importsektoren Österreichs mit den USA in 2018, in Mrd. USD.	101

Tabellenverzeichnis

1	Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner als Folge des Handelsstreits (Szenario "Aktueller Stand")	33
2	Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Szenario	35
3	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)	38
4	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)	38
5	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)	40
6	Szenario "Verschärfung": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)	41
7	Szenario "Verschärfung": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)	42
8	Szenario "Verschärfung": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)	43
9	Szenario "Entschärfung": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)	44
10	Szenario "Entschärfung": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)	45
11	Szenario "Entschärfung": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)	46
12	Szenario "Reaktion EU": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)	47
13	Szenario "Reaktion EU": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)	48
14	Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)	49
15	Chinesische Importe der vom ETA betroffenen Güter in 2017 und 2021, in Mrd. USD.	53
16	Veränderung chinesischer Importe nach Sektor.	54
17	Asien-Pazifik-Mega-Deals	60
18	Die transatlantische Wirtschaft	61
19	Effekte für RCEP Mitgliedstaaten	65
20	Effekte für EU Mitgliedstaaten	67
21	Effekte für andere Staaten	68

22	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion der USA und Chinas pro Sektor	102
23	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion Österreichs und der EU pro Sektor	103
24	Veränderung der realen Produktion Österreichs pro Sektor und Szenario	104
25	Veränderung der realen Produktion der EU pro Sektor und Szenario	105
26	Veränderung der realen Produktion Chinas pro Sektor und Szenario	106
27	Veränderung der realen Produktion der USA pro Sektor und Szenario	107
28	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor	108
29	Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor	109
30	Szenario "Verschärfung": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor	110
31	Szenario "Verschärfung": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor	111
32	Szenario "Entschärfung": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor	112
33	Szenario "Entschärfung": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor	113
34	Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor	114
35	Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor	115
36	Beschreibung der GTAP-Sektoren	116

Abkürzungsverzeichnis

ASEAN Association of South-East Asian Nations

AT Österreich

BIP Bruttoinlandsprodukt

BRI Belt and Road Initiative

BSP Bruttonsozialprodukt

CAI Comprehensive Agreement on Investment

CETA Comprehensive Economic and Trade Agreement

CGE Computable General Equilibrium

CPTPP Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership

DSGVO Datenschutz-Grundverordnung

ECB European Central Bank

EFTA European Free Trade Association

EPA Economic Partnership Agreement

ETA Economic and Trade Agreement

EU Europäische Union

EUR Euro

FTA Free Trade Agreement

GATT General Agreement on Tariffs and Trade

GTAP Global Trade Analysis Project

IfW Institut für Weltwirtschaft

IWF Internationaler Währungsfonds

KITE Kiel Institute Trade Policy Evaluation

KKP Kaufkraftparität

MERCOSUR Mercado Común del Sur (Southern Common Market)

MFN Most Favored Nation

Mio. Million/-en

Mrd. Milliarde/-n

NATO North Atlantic Treaty Organization

NTB Non-Tariff Barrier (Nicht-tarifäres Handelshemmnis oder Nicht-tarifäre Handelsbarriere)

RCEP Regional Comprehensive Economic Partnership

REACH Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals

RoO Rules of Origin

RoW Rest of World

TPP Trans-Pacific Partnership

TRI Trade Restrictiveness Index

TTIP Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership

UK Vereinigtes Königreich

US United States

USA Vereinigte Staaten von Amerika

USD US-Dollar

USMCA United States-Mexico-Canada Agreement

WITS World Integrated Trade Solutions

WTO World Trade Organization

1 Einleitung

Die letzten Jahre waren von einer stärker werdenden geostrategischen Rivalität zwischen China und den USA geprägt. Diese findet ihren wirtschaftspolitischen Ausdruck unter anderem in der gegenseitigen Verhängung von immer höheren Importzöllen, in einer zunehmenden technologischen Entkoppelung, aber auch im Abschluss eines höchst unkonventionellen Phase-1-Abkommens zwischen den beiden Großmächten. Diese Gemengelage stellt für die Europäische Union (EU) und ihre Mitgliedstaaten eine Herausforderung, potentiell aber auch eine Chance, dar. Die europäische Kommission hat mit dem Konzept der "offenen strategischen Autonomie" den Versuch gemacht, eine Antwort zu finden. Sie hat bei gleichzeitig stark zunehmenden diplomatischen Spannungen über die Menschenrechtssituation die Verhandlung eines Investitionsabkommens mit China abgeschlossen. Sie muss nach Wahl eines neuen Präsidenten die Zusammenarbeit mit den USA strategisch neu aufsetzen. Der Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen China und seinen ost- und südostasiatischen Handelspartnern (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) setzt die transatlantische Kooperation unter Druck. Dazu kommen auf beiden Seiten des Atlantik kurzfristig die Auswirkungen der Corona-Krise und mittel- bis langfristig die Umsetzung verstärkter klimapolitischer Ziele, insbesondere des Europäischen "Green New Deal".

Diese Studie hat das Ziel, die handelspolitischen Implikationen dieser komplexen Lage für die Europäische Union darzustellen und Handlungsoptionen zu beleuchten. Der sino-amerikanische Konflikt führt zu Unsicherheit im globalen Handelssystem; höhere Handelsbarrieren im bilateralen Handel zwischen den USA und China können aber auch zu Handelsumlenkungseffekten führen, die zu Marktanteilsgewinnen europäischer Wettbewerber in den USA und China führen können, weil sich ihre relative preisliche Wettbewerbssituation verbessert. Das Phase-1-Abkommen (Economic and Trade Agreement, ETA) hat potentiell genau umgekehrte Auswirkungen. Denn die Abnahmeverpflichtungen Chinas gegenüber den USA, die dort vorgesehen sind, können Handelsumlenkungseffekte und Marktanteilsverschiebungen für Chinas wichtigste Handelspartner zur Folge haben (Chowdhry und Felbermayr, 2020b,a), weil China bestimmte Produkte, zum Beispiel Flugzeuge, nun aus den USA statt aus Europa importiert. Es ist also klar, dass die EU und ihre Mitgliedstaaten als einer der wichtigsten Handels- und Investitionspartner Chinas und der USA von den Effekten der Streitigkeiten und des ETA-Abkommens betroffen sind;² die Frage ist nur, in welchem Ausmaß dies der Fall ist, und ob die allgemeine Reduktion der wirtschaftlichen Aktivität durch den Handelsstreit relative Vorteile nicht wieder zunichte macht. Gleichzeitig eröffnet die strategische Rivalität zwischen den beiden in Kaufkraftparitäten gerechnet größten Volkswirtschaften der Welt neue Freiheitsgrade für europäische Initiativen, weil die EU für die Rivalen als Kooperationspartner wertvoller wird.

Wie reagiert die EU auf die bestehende Großmachtrivalität und was sind ihre Handlungsoptionen? In den vergangenen Jahren ist deutlich geworden, dass die zunehmenden Spannungen zwischen China und

² Siehe (Garcia-Herrero et al., 2020).

den USA andere Handelspartner wie etwa die EU, asiatische Länder wie Japan, oder ozeanische Partner wie Australien zunehmend unter Druck setzen, ihre eigenen Positionen zu klären und Strategien für die Zukunft zu entwickeln. Dabei ist festzustellen, dass sich sowohl die aktuellen strukturellen Bedingungen der EU im Austausch mit China von jenen der USA unterscheiden, als auch die geostrategischen Interessen anders gelagert sind. Dies findet in einem fallenden Leistungsbilanzdefizit der Eurozone mit China seinen Ausdruck, aber auch darin, dass es der EU gelungen ist, auf dem Verhandlungsweg ein Investitionsabkommen mit dem Reich der Mitte zustande zu bringen, obwohl die Verhandlungsposition der EU schwach ist.

Die oben beschriebenen Auswirkungen des Streits zwischen China und den USA und des ETA wirken sich bisher für die EU nur indirekt aus, in dem Sinne, dass Europa nur durch Handelsumlenkung nicht aber durch direkte Handelszerstörung betroffen ist. Dies wäre anders, wenn die EU gezwungen wäre, sich in dem Konflikt auf eine Seite zu schlagen. Die Situation wurde in den letzten vier Jahren dadurch verkompliziert, dass sich die USA unter Präsident Trump mehr und mehr aus ihrer Rolle als Hegemon und strategischer Verbündeter Europas zurückgezogen haben, und aggressive handelspolitische Maßnahmen der USA auch das transatlantische Verhältnis belasteten. Gleichzeitig gab es eine Verschiebung von einer regelbasierten hin zu einer mehr machtbasierten internationalen Ordnung. Dies wird durch die zunehmende Nutzung ökonomischer Instrumente wie der Handelspolitik oder aber der Technologie- und Industriepolitik zur Erreichung geopolitischer Ziele deutlich. Der verstärkte Einsatz solcher geoökonomischen Instrumente durch die Handelspartner (Blackwill und Harris, 2016), aber auch Krisen wie die COVID-19-Pandemie oder der Brexit, welche die Verwundbarkeit der EU durch Abhängigkeiten sichtbar machen, sowie die Herausforderungen der Umsetzung der ambitionierten europäischen Nachhaltigkeitsziele verlangen nach einer Neuausrichtung des auswärtigen und insbesondere des außenhandelspolitischen Handelns der EU, auch wenn die neue US Administration gegenüber der EU einen sehr viel kooperationsbereiteren Kurs einschlägt, als dies die vorangegangene tat.

1.1 Wirtschaftliche Partnerschaften und strategische Ausrichtung: Überblick

In der öffentlichen Diskussion werden die wirtschaftlichen Beziehungen zweier Länder häufig auf das Ausmaß ihres Güterhandels reduziert. So gab es Anfang 2021 vielfache Pressemeldungen, die davon sprachen, dass im letzten Jahr China der wichtigste Handelspartner der EU gewesen sei. Wie Braml und Felbermayr (2021) argumentieren, ist dies aber eine Verkürzung der tatsächlichen wirtschaftlichen Integration zweier Regionen, weil der Handel mit Dienstleistungen und die Investitionsverflechtungen nicht berücksichtigt werden.

Der Dienstleistungshandel ist neben dem Güterhandel die zweite zentrale Komponente der Handelsbilanz. Der hat in den letzten Jahren kontinuierlich an relativer Bedeutung gewonnen, vor allem unternehmensnahe Dienstleistungen und die Nutzung geistiger Rechte (z.B. Softwarelizenzen) verzeich-

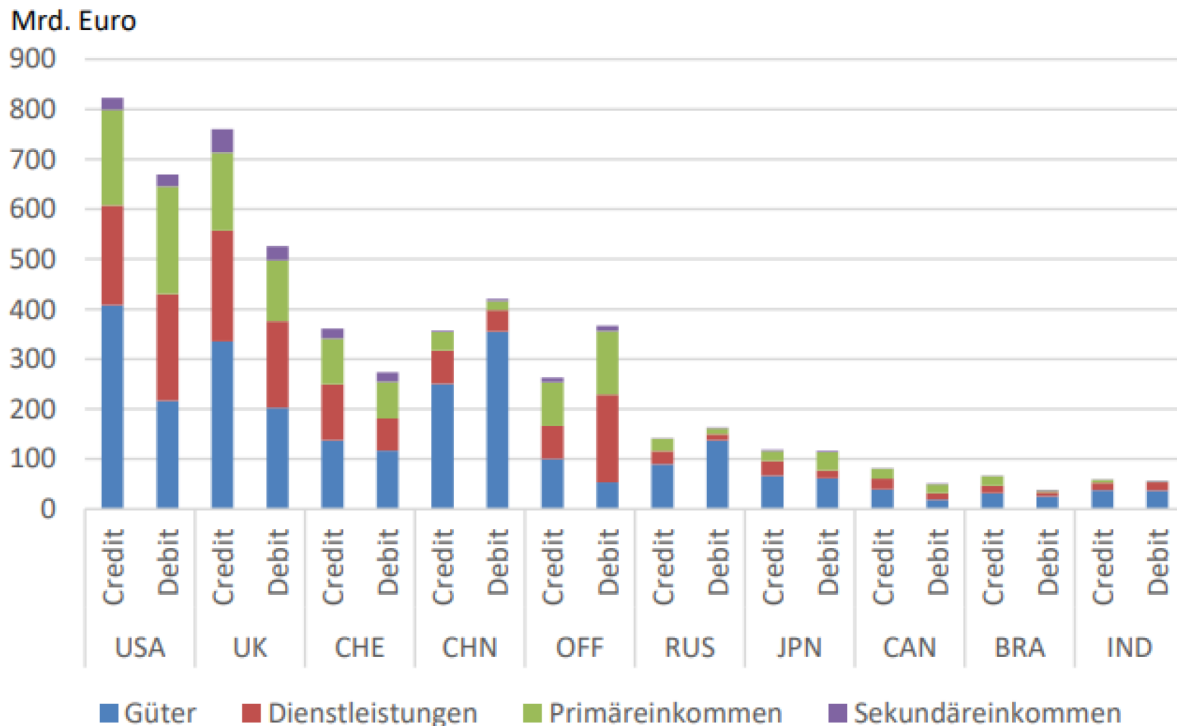
neten neben dem aktuell durch die Coronakrise in Mitleidenschaft gezogenen grenzüberschreitenden touristischen Dienstleistungen starke Zuwächse. Dazu kommt, dass der heimische Wertschöpfungsanteil von Dienstleistungsexporten typischerweise deutlich höher ist, als jener in Güterexporten, weil weniger Vorprodukte (etwa Rohstoffe) oder Komponenten für ihre Herstellung erforderlich sind. Weil beispielsweise Wartungsverträge oder Steuerungssoftware und deren Updates auch für klassische Industriesektoren immer wichtiger werden, ist eine saubere Trennung zwischen Dienstleistungen und Gütern immer schwieriger.

Außerdem werden in den meisten Diskussionen die Primär- und Sekundäreinkommen vernachlässigt. Primäreinkommen bezeichnen Erwerbs- und Vermögenseinkommen, die von Inländern im Ausland erwirtschaftet werden. Darunter fallen insbesondere die Erträge auf Investitionen, Gewinne aber auch – typischerweise in geringerem Ausmaß – Arbeitseinkommen. Die Primäreinkommen sind Teil des Bruttozialprodukts (BSP), nicht aber des Bruttoinlandsprodukts (BIP), das die im Inland von Inländern und Ausländern erwirtschafteten Einkommen erfasst. Das Sekundäreinkommen ist meist quantitativ unwichtig; es misst Transfers an das Ausland ohne Gegenleistungen. Damit werden Rücküberweisungen von Migranten, Entwicklungshilfe, Beiträge an internationale Organisationen, oder Strafzahlungen erfasst. Primäreinkommen sind mit zunehmender wirtschaftlicher Integration für viele Volkswirtschaften sehr wichtig geworden. Neben ihrer unmittelbaren Bedeutung für das BSP stabilisieren etwa Gewinne, die europäische Unternehmen im Ausland erwirtschaften, im Inland Beschäftigung und Wertschöpfung.

Abbildung 1 zeigt, dass der Blick auf den Güterhandel zu einer falschen Priorisierung von bilateralen Beziehungen führen kann. Das Diagramm zeigt die Leistungsbilanzpositionen der EU27 für das Jahr 2019 mit den wichtigsten zehn Partnerländern. Die Höhe der vertikalen Balken messen die Summe der Leistungsbilanzkomponenten auf der Credit- (Einnahmen-) und der Debit- (Ausgaben-)Seite. Es zeigt sich, dass die USA und das Vereinigte Königreich (UK) mit deutlichem Abstand vor China liegen, sobald der Dienstleistungshandel mitberücksichtigt wird; betrachtet man zusätzlich auch die Primäreinkommen, dann tritt China weiter zurück und seine relative Bedeutung ist mit jener der Schweiz zu vergleichen. Damit zeigt sich, dass der wichtigste Partner der EU die USA sind, dicht gefolgt vom UK. Der Abstand zu anderen Ländern ist so deutlich, dass diese Struktur noch geraume Zeit bestehen bleiben wird.

Die EU hat mit ihren wichtigsten bilateralen Partnern aktuell erhebliche Schwierigkeiten. Das mit den USA seit 2013 verhandelte transatlantische Handels- und Investitionsabkommen TTIP (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership) wurde nach dem Amtsantritt von Präsident Donald Trump nicht weiterverfolgt; das UK ist nach dem Brexit-Votum vom 23. Juni 2016 mittlerweile endgültig aus der EU ausgeschieden und ein relativ knapp gefasstes Handelsabkommen ist in Kraft; mit der Schweiz stocken die Verhandlungen über ein Rahmenabkommen, das die zahlreichen bilateralen Einzelabkommen zusammenfassen und modernisieren soll; mit China wurde Ende 2020 ein höchst umstrittenes und auf Marktöffnung beschränktes Investitionsabkommen paraphiert, während die bilateralen Beziehun-

Abbildung 1: Bilaterale Leistungsbilanzpositionen der EU27 mit den wichtigsten Partnerländern, 2019



Dargestellt sind die Hauptkomponenten der Leistungsbilanz nach BPM6, aufgeschlüsselt nach Credit und Debit. China (CHN) bildet die Summe aus den Leistungsbilanzpositionen gegenüber der Volksrepublik und Hongkong. „OFF“ bezieht sich auf Offshore-Finanzzentren nach Definition von Eurostat, ausgenommen Hongkong.
Quelle: Eurostat (2021, Datenserie bop_eu6_a). Eigene Darstellung.

gen unter anderem wegen Menschenrechtsfragen in eine schwere Krise gerutscht sind; mit Russland herrscht nach wie vor ein Sanktionsregime; die Verhandlungen mit Brasilien – dem wichtigsten Land in der südamerikanischen MERCOSUR-Zollunion (Mercado Común del Sur) – und mit Indien stocken. Einzig mit Japan und Kanada wurden in den letzten Jahren Verbesserungen erzielt, in dem moderne Handelsabkommen abgeschlossen und (wenigstens vorläufig) in Kraft gesetzt wurden. Die „Global Europe Strategy“ aus 2006 (EU Kommission, 2006), die das Ziel hatte, mit den wichtigsten Partnerländern der EU wirtschaftliche Abkommen, die über den Güterhandel entschieden hinausgehen sollten, abzuschließen, um in Europa das Wachstum zu stärken und die Schaffung von Arbeitsplätzen zu fördern, ist somit an deutliche Grenzen gestoßen. In der „Trade for All“ Strategie von 2015 (EU Kommission, 2015) wurde der strategische Fokus auf verteilungs-, umwelt- und entwicklungspolitische Themen geweitet. Doch auch dieser Ansatz scheint nach den Turbulenzen der Trump-Jahre, nach der Eskalation des sino-amerikanischen Handelskonflikts und nach den Erfahrungen der Corona-Krise wenigstens in Teilen obsolet. Die neue strategische Ausrichtung, die mit der Überschrift „Open Strategic Autonomy“ zusammengefasst wird (EU Kommission, 2021), ist stärker defensiv orientiert und betont die Resilienz der EU angesichts strategischer Verwundbarkeiten. Allerdings ist damit der Strategieprozess nicht abgeschlossen. Die EU und ihre Mitglieder müssen erst die richtige Balance

zwischen gegenseitiger Öffnung und der Wahrung von Sicherheitsinteressen, zwischen dem bilateralen Verfolgen von Präferenzabkommen und dem Multilateralismus und zwischen außenwirtschaftlichen und innenpolitischen Anliegen finden.

1.2 Plan der Studie

Vor diesem Hintergrund möchte die vorliegende Studie eine quantitative Einordnung vornehmen, um zu klären, wie sich die Großmachtrivalität zwischen den USA und China auf die EU und Österreich auswirkt. Dabei werden mit Hilfe eines Simulationsmodells vier Szenarien betrachtet, die (i) die bisherige Eskalation des sino-amerikanischen Zollstreits, (ii) eine weitere Verschärfung, (iii) eine Entschärfung und (iv) eine aggressivere EU-Zollpolitik gegenüber China zum Gegenstand haben. Außerdem wird untersucht, wie das RCEP Abkommen insgesamt und hinsichtlich seiner Wirkung auf die EU und Österreich einzuschätzen ist.

Auf Basis dieser Szenarienrechnungen wird sodann erörtert, welche Möglichkeiten und Handlungsoptionen die EU hat, die entstehenden Räume geostrategisch zu nutzen. Dafür wird zunächst in Kapitel 2 ein detaillierter Überblick über den Handelsstreit zwischen den USA und China gegeben. In Kapitel 3 werden die ökonomischen Auswirkungen des Handelsstreits unter anderem mithilfe des KITE (Kiel Institute Trade Policy Evaluation) Modells untersucht. Hier werden gesamtwirtschaftliche und sektorale Effekte analysiert, sowie die Auswirkungen der Importverpflichtungen Chinas auf die EU und Österreich beschrieben. Kapitel 4.1 diskutiert und evaluiert quantitativ das Disruptionspotenzial des RCEP Abkommens für seine Mitglieder, sowie die EU, Österreichs und weitere zentrale globale Akteure.

Die geopolitischen Implikationen des us-chinesischen Handelsstreits sowie der Errichtung des RCEP Abkommens für die EU werden in Kapitel 5 erörtert. Abschließend geht Kapitel 6 auf die Auswirkungen des Handelsstreits auf das multilaterale Handelssystem der Welthandelsorganisation (World Trade Organisation, WTO) ein. Kapitel 7 zieht abschließend ein Fazit der Untersuchung.

2 China, die USA und Europa: Eine Bestandsaufnahme

2.1 Überblick: Die neue Triade

Wie Abbildung 1 schon zeigte, gehören die USA und China zu den wichtigsten wirtschaftlichen Partnern der EU27. Außerdem sind die beiden Länder gesamtwirtschaftlich von großer Bedeutung. Sie tragen in erheblichem Ausmaß zum Wachstum der Weltwirtschaft bei. Ihre bilateralen Beziehungen umfassen große Anteile des Welthandels und strahlen auf das multilaterale Handelssystem aus.

Abbildung 2 zeigt die Anteile der EU27, der USA und Chinas in % der globalen Wirtschaftsleistung gemessen an den jeweiligen Bruttoinlandsprodukten, wobei ab 2021 auf Schätzungen des Instituts für Weltwirtschaft (IfW) abgestellt wird. Die drei Wirtschaftsräume erwirtschaften, in Kaufkraftparitäten (KKP) gerechnet, ungefähr 50 % der globalen Wirtschaftsleistung, in laufenden US-Dollar gerechnet circa 60 %.³ Daher macht es Sinn, von den drei Volkswirtschaften als von der Triade zu sprechen.⁴

Diagramm (a) zeigt die Anteile in KKP, Diagramm (b) in laufenden US-Dollar. Beide zeigen, dass die EU27 Länder gemeinsam in 2008 noch mehr Bruttoinlandsprodukt erwirtschafteten als die USA oder China. Aktuell hat sich die Lage aber deutlich verändert. Im Jahr 2020 lag, in KKP gemessen, der Anteil der EU27 bei 14,9 %, jener der USA bei 16,0 % und jener Chinas bei 18,6 %. Die Volksrepublik China hat schon 2013 die EU27, 2018 dann auch die USA überholt. In der Coronakrise hat sich dieser Trend verstärkt; in den kommenden Jahren wird der Vorsprung Chinas weiter wachsen. Allerdings ist auch in den sehr langfristigen Prognosen nicht zu erwarten, dass der gemeinsame Anteil der USA und der EU27 unter jenem Chinas fallen wird.

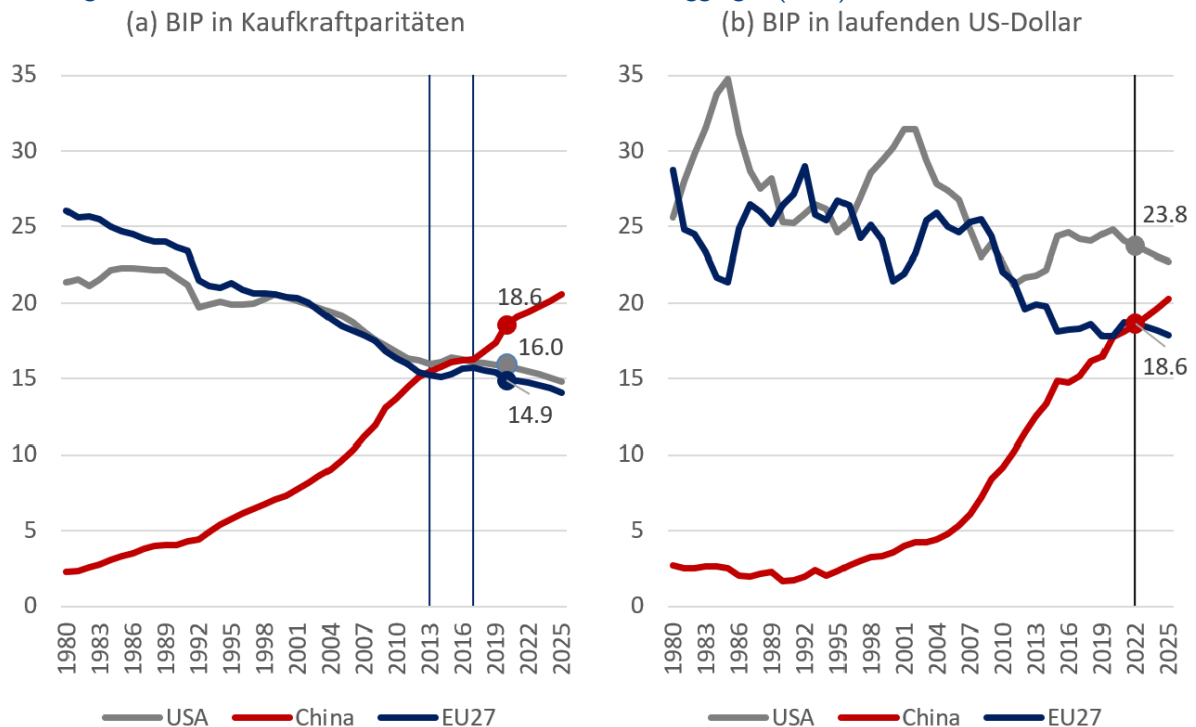
Diagramm (b) in Abbildung 2 zeigt, dass sich die Situation in laufenden US-Dollar gerechnet ähnlich darstellt. Allerdings überholt China die EU27 erst im nächsten Jahr und die USA bleiben über 2025 hinaus die größte Volkswirtschaft der Welt. Der Unterschied zwischen Diagramm (a) und (b) liegt darin, dass nicht-handelbare Güter in China nach wie vor deutlich billiger sind als in der EU oder in den USA, sodass ein vergleichbarer Warenkorb im Reich der Mitte billiger ist; damit hat ein Dollar in China eine höhere Kaufkraft. Allerdings wird im internationalen Handel in Dollar oder Euro abgerechnet, und die wirtschaftliche Macht eines Landes bemisst sich nicht daran, wie teuer nicht-handelbare Güter sind. Daher ist für die strategischen Fragen der Außenhandelspolitik Diagramm (b) das ausschlaggebende.⁵ Das Bild macht sehr deutlich, dass die transatlantischen Partner gemeinsam immer noch mehr als 40 % des globalen BIP auf sich vereinen, und dass sich erst allmählich ein Rückstand der EU27 aufbauen wird. Offensichtlich hat der Brexit die globale Rolle der EU massiv geschwächt. Mit dem Vereinigten Königreich würde die EU in KKP gemessen die größte Volkswirtschaft der Welt sein und in Dollar

³ Interessanterweise ist die gemeinsame relative Bedeutung der drei Volkswirtschaften seit 1980 überaus stabil geblieben. In anderen Worten, was die EU und die USA an relativer Bedeutung verloren haben, hat China hinzugewonnen. Die relative Bedeutung von anderen Ländern hat sich kaum verändert, trotz dramatischer globaler Umbrüche.

⁴ In früheren Jahren wurde Japan statt China zur "Triade" gerechnet.

⁵ Für sicherheitspolitische Fragen sind Bewertungen in KKP relevant, weil militärische Rüstung in erheblichem Ausmaß auch nicht-handelbare Güter beansprucht.

Abbildung 2: Anteile der EU27, der USA und Chinas am Weltaggregat (in %)



gerechnet noch einige Jahre länger vor China liegen.

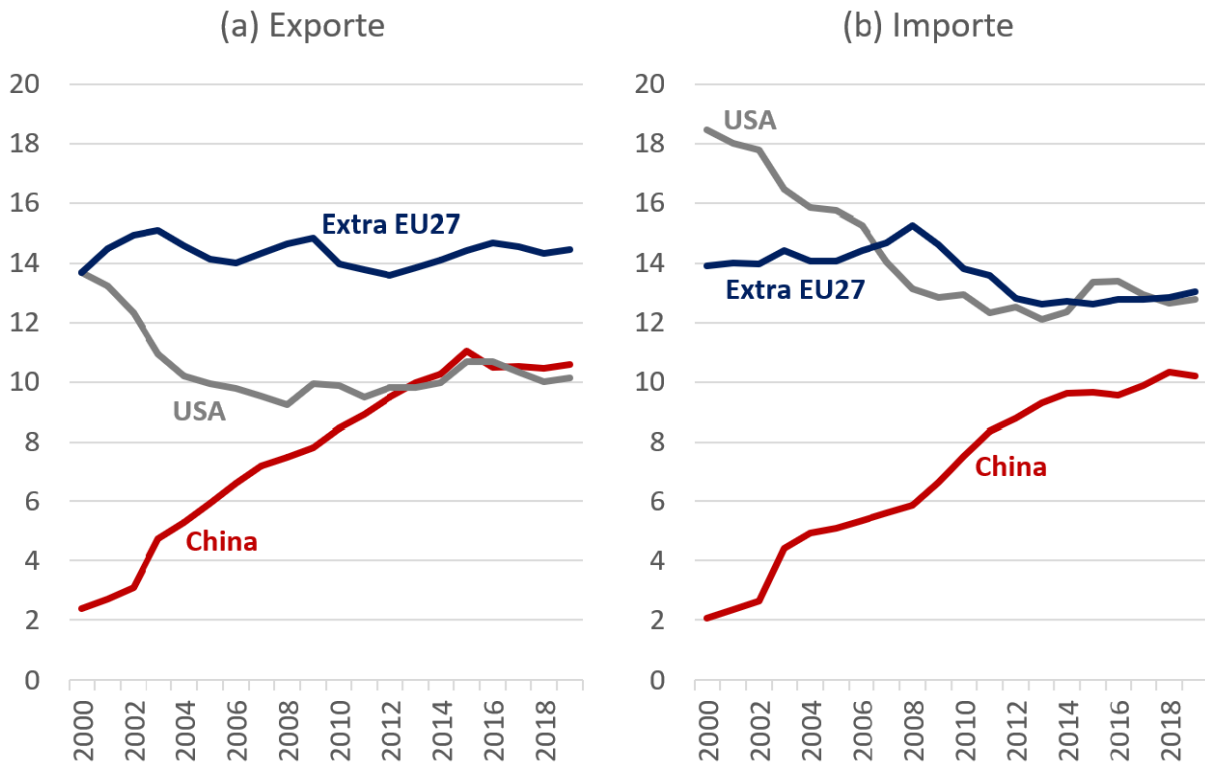
Abbildung 3 zeigt die Anteile der EU27, Chinas und der USA im internationalen Handel von Gütern und Dienstleistungen in % des globalen Gesamthandels. Dabei wird stets auf den extra-EU27 Handel abgestellt; intra-EU Handel wird so behandelt wie jener zwischen US-Staaten oder chinesischen Provinzen.⁶ Diagramm (a) in Abbildung 3 betrachtet den Zeitablauf des Anteils der Exporte von Gütern und Dienstleistungen bis 2019; Diagramm (b) betrachtet die Importanteile. Es zeigt sich, dass die EU selbst nach dem Brexit mit einigem Abstand den größten Exporteur von Gütern und Dienstleistungen darstellt. Etwa 14,5 % der weltweiten Exporte entfielen 2019 auf die EU27; China lag mit 10,6 % deutlich dahinter und knapp vor den USA (10,1 %). Zwar hat der Anteil Chinas bis 2015 deutlich aufgeholt, doch der Exportanteil der EU liegt seit circa 20 Jahren relativ stabil bei rund 14 %. Auch die USA haben seit der großen Wirtschafts- und Finanzkrise nicht weiter Marktanteile eingebüßt. Betrachtet man nur den Güterhandel, wäre das Bild allerdings anders.

Diagramm (b) in Abbildung 3 zeigt, dass auch bei den Importen die EU27 mit einem Weltmarktanteil von circa 13,1 % die Nase vorne haben, kurz vor den USA mit 12,8 %. China liegt mit 10,2 % deutlich dahinter.

Diese immer noch herausragende Rolle der EU wird auch deutlich, wenn man zählt, für wie viele Länder die EU der wichtigste Exportmarkt im Güterhandel ist: die EU ist für 57 % der Länder in der

⁶ Das ist eine Vereinfachung, die von den immer noch hohen intra-europäischen Handelsbarrieren absieht; siehe Santamaría et al. (2020) für eine aktuelle Untersuchung.

Abbildung 3: Anteile am weltweiten Handel von Gütern und Dienstleistungen (in %)



Quelle: Weltbank, Eurostat, eigene Berechnungen und Darstellung. Basis: Zahlungsbilanz.

Comtrade-Datenbank der wichtigste Exportmarkt, China für knapp 24 % und die USA für knapp 20 %. China hat ein höheres Gewicht, wenn man seine Bedeutung als Importquelle betrachtet: für 35 % der Länder ist die Volksrepublik die wichtigste Bezugsquelle von Gütern. Die EU liegt mit 44 % allerdings vorne an; die USA mit 21 % dahinter.

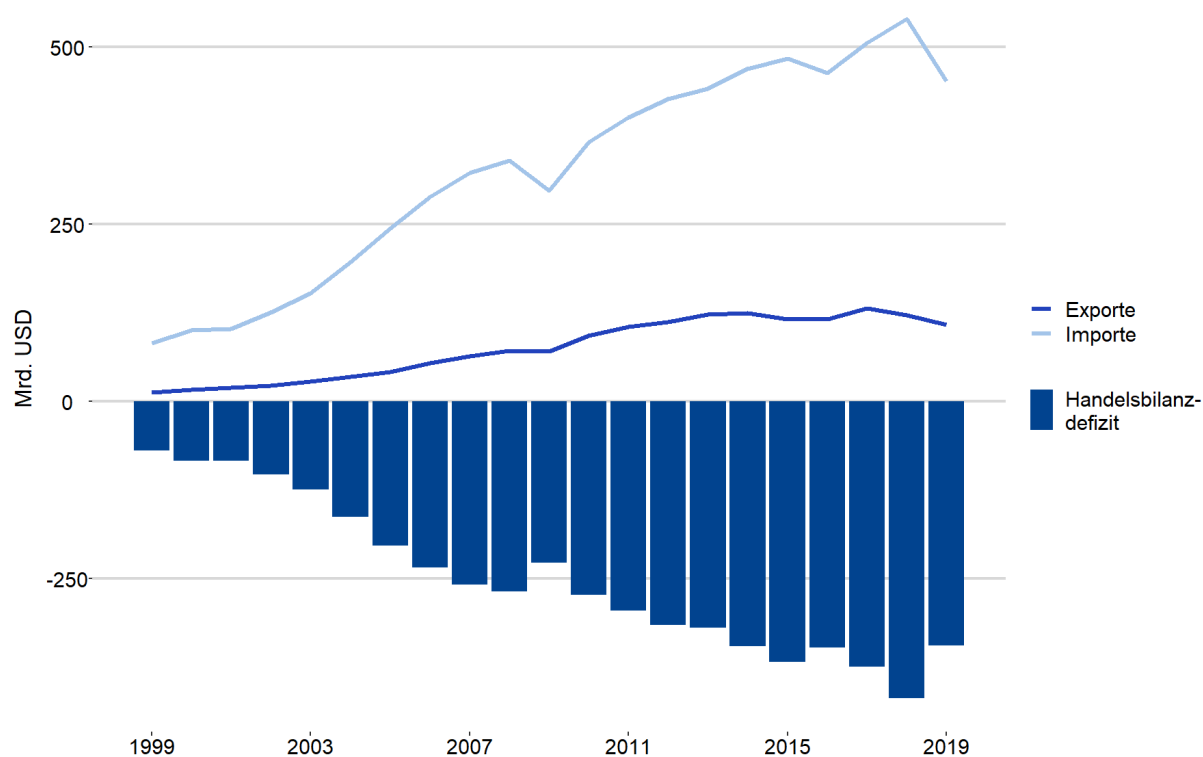
Diese Zahlen machen deutlich, welch hohen Einfluss die EU27 auf den Weltmärkten immer noch einnehmen. Zwar sind die Anteile rückläufig, aber die Rolle der EU als wichtigster Handelspartner für viele Länder gibt ihr viel Einfluss bei der Setzung von globalen Standards im Bereich von Gütern und Dienstleistungen. Dieser von der Colombia-Professorin Anu Bradford als Brüssel-Effekt beschriebene Faktor (Bradford (2012), Bradford (2020)) wird weiter unten noch ausführlicher behandelt.

2.2 Die US-chinesischen Beziehungen

Als Ursache für den US-chinesischen Handelskonflikt wird oft das kontinuierlich ansteigende Handelsbilanzdefizit der USA gegenüber China genannt (Abbildung 4). Dieses erreichte im Jahr 2018 einen Rekordwert von 418 Mrd. USD, was einem Anstieg von 11,7 % im Vergleich zum Vorjahr (374,3 Mrd. USD) entspricht. Die US-Importe betrugen im Jahr 2018 540 Mrd. USD und die Exporte 122 Mrd. USD.

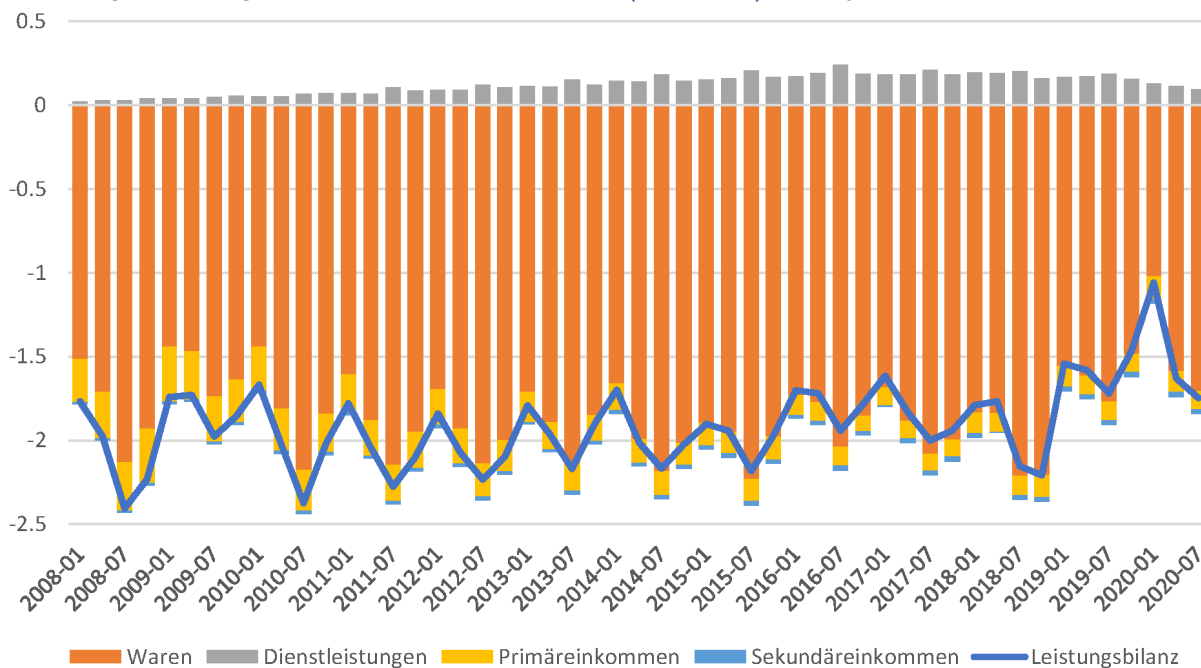
Initiiert wurde der Handelsstreit zwischen den USA und China im Januar 2018 durch die Einführung von Zöllen seitens der US-Regierung auf chinesische Solarzellen und Waschmaschinen (Bown, 2020a).

Abbildung 4: US Warenhandel mit China (in Mrd. USD)



Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis. Eigene Darstellung.

Abbildung 5: Leistungsbilanzsalden der USA mit China (% des BIP), vierteljährliche Daten



Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis. Eigene Darstellung.

In den folgenden zwei Jahren hoben beide Seiten wiederholt die Zölle im bilateralen Handel an. So stieg der durchschnittliche US-Zoll auf chinesische Produkte von 3,1 % Anfang 2018 auf 21,0 % im Sommer 2019. Auf chinesischer Seite wurde der durchschnittliche Zoll auf US-Produkte von 8,0 % Anfang 2018 auf 21,1 % Mitte September 2019 angehoben (Bown, 2020c).

Im Jahr 2019 sanken die Importe aus China entsprechend auf 452 Mrd. USD, was einem Rückgang von 16,3 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Die Exporte nach China sanken im Jahr 2019 auf 107,9 Mrd. USD. Dies entspricht einem Minus von 11,6 % im Vergleich zum Vorjahr. Demnach sank das Handelsbilanzdefizit auf 344,2 Mrd. USD, was einem Rückgang in Höhe von 17,6 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht und circa 1,6 % des US-BIP ausmacht; siehe Abbildung 5.

Am 15. Januar 2020 unterzeichneten die USA und China das Wirtschafts- und Handelsabkommen ETA, durch das der Handelsstreit deeskaliert werden sollte. Mit dem am 14. Februar 2020 in Kraft getretenen Abkommen verpflichtet sich China, für die Jahre 2020 und 2021 zusätzliche US-Produkte und Dienstleistungen im Wert von 200 Mrd. USD zu importieren. Im Gegenzug sollen die USA auf weitere Zölle verzichten. Nach Abschluss des Phase-I-Deals reduzierte die US-Regierung den Durchschnittszoll auf 19,3 % und die chinesische Regierung den Durchschnittszoll auf 20,3 % (Bown, 2020c). Seitdem sind die Zölle auf beiden Seiten unverändert geblieben und das Abkommen sieht vorerst auch keine Anpassung der Zölle vor. Allerdings ist das amerikanische Handelsbilanzdefizit mit China im Pandemiejahr 2020 nicht zurückgegangen; im Gegenteil, es ist nach einem kurzzeitigen Rückgang auf etwa 1 % des BIP im ersten Quartal 2020 im dritten Quartal wieder auf über 1,7 % des US-BIP angestiegen. Abbildung 5 macht eindrucksvoll klar, dass die USA mit China ein erhebliches Defizit im Güterhandel aufweist, das durch einen kleinen Überschuss im Dienstleistungsbereich kaum gemindert wird. Auch im Bereich der Primäreinkommen – der Einkommen auf Investitionen im Ausland – erzielt die USA mit China keinen Überschuss, ganz im Gegensatz zu den allermeisten anderen Handelspartnern. Dies hat vor allem mit der Tatsache zu tun, dass immer noch ein hoher Anteil der im Ausland gehaltenen US-Staatschuldentitel in der Hand Chinas liegt.

Wie in Kapitel 3.2 erläutert, könnte das ETA zu signifikanten Handelsumlenkungseffekten und Marktanteilsverschiebungen für Chinas wichtigste Handelspartner führen (Chowdhry und Felbermayr, 2020a). Andere ETA Bestimmungen könnten jedoch auch Drittländern zugute kommen, so beispielsweise die Bemühungen zu erhöhtem Schutz des geistigen Eigentums, das Verhindern erzwungener Technologietransfers und das Unterbinden gezielter Währungsabwertungen. Andere grundlegende Probleme bleiben allerdings im Phase-I-Deal ausgespart, wie beispielsweise die staatliche Subventionspolitik Chinas (Chowdhry und Felbermayr, 2020b).

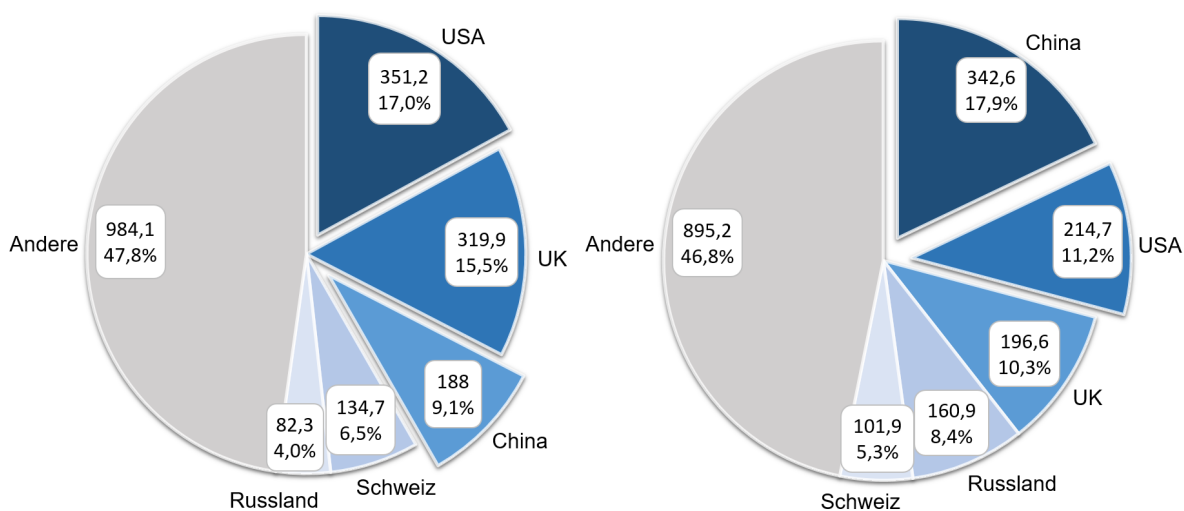
Sicherlich auch aufgrund der COVID-19 Pandemie bleibt China bislang weit hinter seinen Abnahmeverprechungen zurück. Im November 2020 lag die tatsächliche Abnahme an US-Produkten nur bei 82 Mrd. USD. Dies entspricht lediglich einem Anteil von 58 % der vereinbarten Abnahmemenge (141,7 Mrd. USD) für 2020 (Bown, 2020b).

2.3 Die Handelsbeziehungen der EU mit China und den USA

Um die möglichen Auswirkungen des US-chinesischen Handelsstreits auf die EU abschätzen zu können, werden sowohl die europäisch-chinesischen Handelsbeziehungen, als auch diejenigen der EU mit den USA im Folgenden kurz zusammengefasst.

China ist zweifelsfrei einer der wichtigsten Handelspartner der EU. So ist das Land mit einem Anteil von 17,9 % am Gesamtimport das wichtigste Ursprungsland für europäische Importe, vor den USA (11,2 %) und dem Vereinigten Königreich (10,3 %) (Abbildung 6). Mit einem Anteil von rund 17 % am Gesamtexport waren die USA hingegen der wichtigste Exportpartner der EU, gefolgt von dem Vereinigten Königreich (15,5 %) und China (9,1 %) auf Platz drei.

Abbildung 6: Die 5 wichtigsten Export- (Links) und Importländer (Rechts) der EU27 in 2018 (in Mrd. Euro)

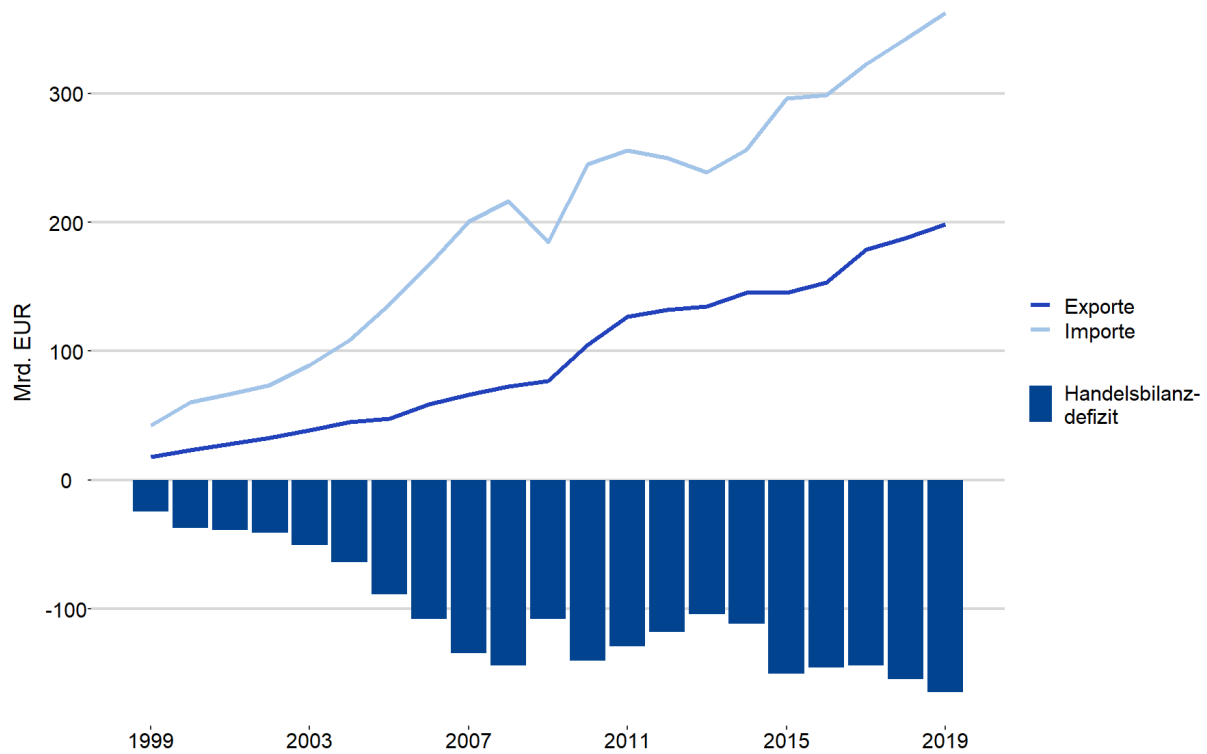


Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung. China ohne Hongkong.

Der bilaterale Handel zwischen den USA und der EU, sowie zwischen China und der EU ist in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen (Abbildungen 7, 9). Der EU-Handelsbilanzüberschuss mit den USA erreichte im Jahr 2019 einen neuen Höchststand in Höhe von 152 Mrd. EUR, was einem Anstieg von rund 11 % im Vergleich zum Vorjahr (137 Mrd. EUR in 2018) entspricht. Das Handelsbilanzdefizit mit China erreichte im Jahr 2019 ebenfalls einen neuen Rekordwert von rund 165 Mrd. EUR bzw. 1,2 % des EU-BIP. Dies entspricht einem Anstieg von 6,5 % im Vergleich zum Vorjahr (155 Mrd. EUR in 2018). Aufgrund der Bedeutung der USA und Chinas im Handel mit der EU, könnte die EU demnach stark von Handelsumlenkungseffekten und Marktanteilsverschiebungen durch den US-chinesischen Handelsstreit oder durch merkantilistisch geprägte Handelsvereinbarungen betroffen werden.

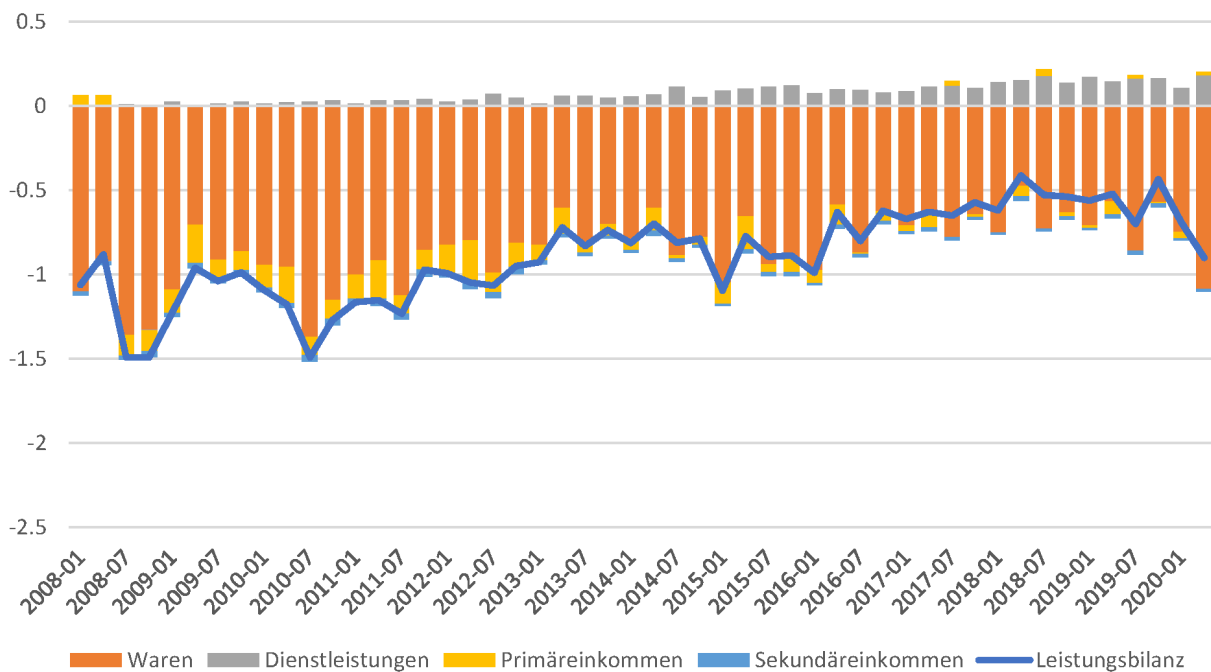
Abbildung 8 zeigt, dass die Eurozone – wie die USA – mit China ein Defizit im Güterhandel aufweist. Dieses ist allerdings gemessen am BIP deutlich geringer. In den letzten fünf Jahren betrug es konsistent weniger als 1 % des BIP; nur das letzte verfügbare Quartal (3. Quartal 2020) weicht etwas davon ab. Außerdem hat die Eurozone einen etwas deutlicheren Überschuss im Dienstleistungshandel mit

Abbildung 7: EU27 Warenhandel mit China (in Mrd. Euro)



Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

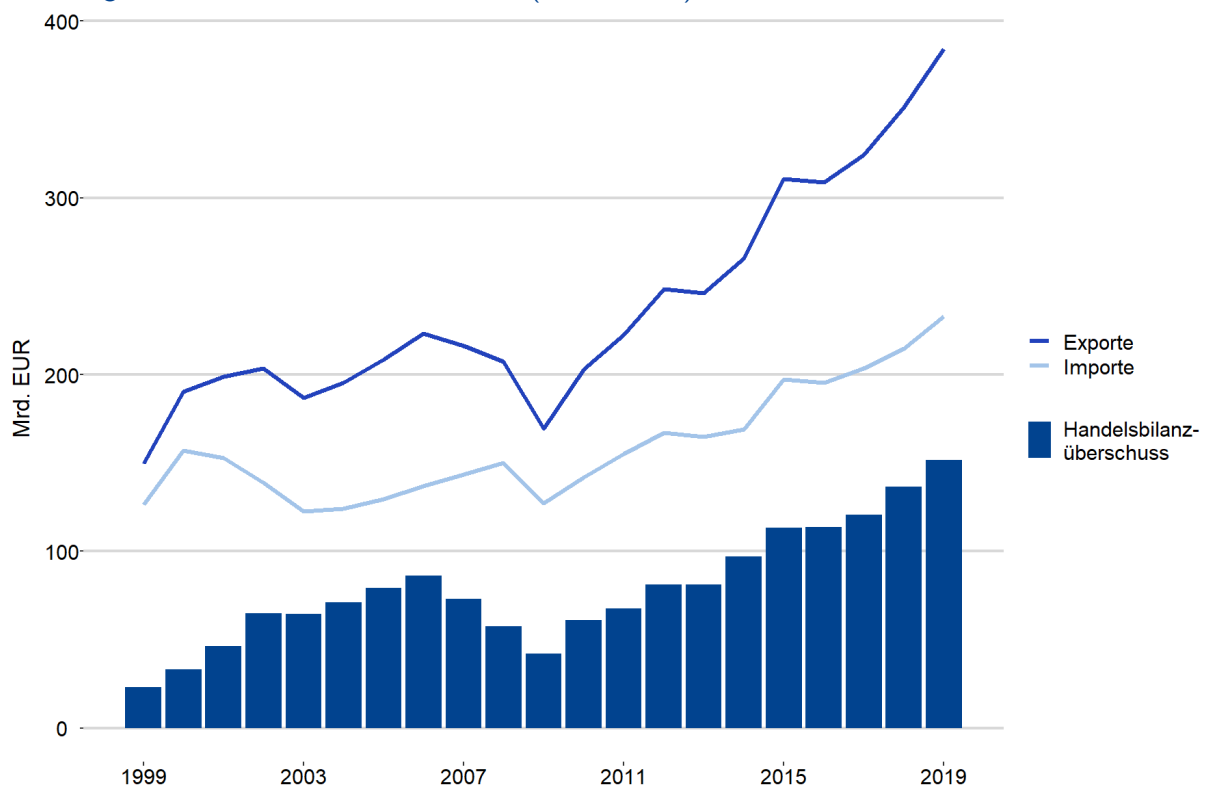
Abbildung 8: Leistungsbilanzsalden der Eurozone mit China (in % des BIP), vierteljährliche Daten



Quelle: European Central Bank. Eigene Darstellung.

China. Insgesamt nimmt das Leistungsbilanzdefizit der EU in % des BIP über die letzten Jahre sichtbar ab; während und kurz nach der Weltwirtschafts- und Finanzkrise waren Fehlbeträge von bis zu 1,5 % zu beobachten; in den letzten Jahren fiel das Defizit auch schon unter 0,5 %. Der Vorwurf an China, eine merkantilistisch motivierte Außenhandelspolitik zu betreiben, verfängt für die Eurozone also immer weniger, auch wenn de jure keine wesentlichen Öffnungsschritte passiert sind. Deutschland als größtes Land der Eurozone hat übrigens seit 2011 nach Angaben der Bundesbank einen Leistungsbilanzüberschuss mit China, der durch zunehmende positive Salden bei Dienstleistungen und Primäreinkommen getrieben wird und im vierten Quartal 2018 einen vorläufigen Höchststand von 0,8 % des deutschen BIP erreicht hat. Der Vergleich von Abbildung 8 mit Abbildung 5 zeigt, dass die EU und die USA zwar ähnliche, aber sicher nicht gleichlaufende Interessen gegenüber China haben. Die deutschen Daten belegen zusätzlich, dass es innerhalb der EU erhebliche Heterogenität gibt.

Abbildung 9: EU27 Warenhandel mit den USA (in Mrd. Euro)



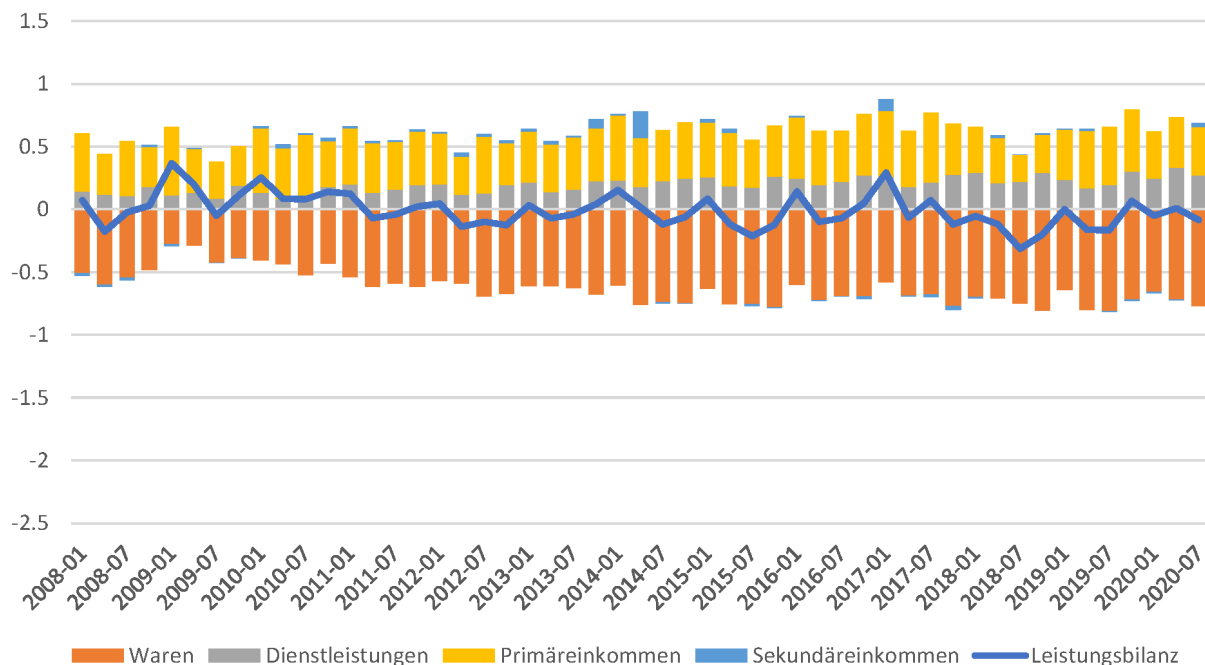
Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

Die wichtigsten EU-Exportgüter nach China waren im Jahr 2018 Kraftfahrzeuge mit einem Exportwert in Höhe von 32,3 Mrd. EUR bzw. einem Anteil von 17,6 % am Gesamtexport, gefolgt von Industriemaschinen (31,8 Mrd. EUR bzw. 17,3 %) und Computer, Elektronik und Optik (20,3 Mrd. EUR bzw. 11,1 %) (Abbildung 27 im Appendix). In die USA wurden vor allem Arzneimittel (54,2 Mrd. EUR bzw. 15,9 %), Kraftfahrzeuge (44 Mrd. EUR bzw. 12,9 %) und Industriemaschinen (42,8 Mrd. EUR bzw. 12,5 %) exportiert (Abbildung 28 im Appendix).

Der größte EU-Importsektor mit China war Computer, Elektronik und Optik (114,3 Mrd. EUR bzw. 33,5 %), gefolgt von elektronischer Ausrüstung (40,9 Mrd. EUR bzw. 12 %), Industriemaschinen (32,9 Mrd. EUR bzw. 9,6 %) und Kleidung (24,9 Mrd. EUR bzw. 7,3 %) (Abbildung 29 im Appendix). Aus den USA importierte die EU vor allem Transportausrüstung (41,7 Mrd. EUR bzw. 19,7 %), Arzneimittel (26,7 Mrd. EUR bzw. 12,6 %), Computer, Elektronik und Optik (22,8 Mrd. EUR bzw. 10,8 %) und chemische Produkte (21,7 Mrd. EUR bzw. 10,2 %) (Abbildung 30 im Appendix). Aufgrund des US-chinesischen Handelskonflikts könnte daher vor allem in diesen Sektoren mit erheblichen Auswirkungen für die EU gerechnet werden.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass die Eurozone mit den USA gemäß der Zahlen des US Bureau of Economic Analysis eine recht ausgeglichene Leistungsbilanz aufweist (Abbildung 10). Die USA haben zwar im Güterhandel ein Defizit, das in den letzten Jahren ziemlich stabil um den Wert von 0,75 % des US-BIP schwankte, sie haben aber sowohl im Dienstleistungshandel als auch bei den Primäreinkommen sehr erhebliche Überschüsse, die das Güterhandelsdefizit ausgleichen. Der Leistungsbilanzsaldo der USA schwankte seit 2008 in einer Bandbreite von -0,33 % des BIP bis +0,33 % des BIP, wobei die meisten Quartale sehr nahe an der Null lagen.⁷

Abbildung 10: Leistungsbilanzsalden der Eurozone mit den USA (in % des US-BIP)



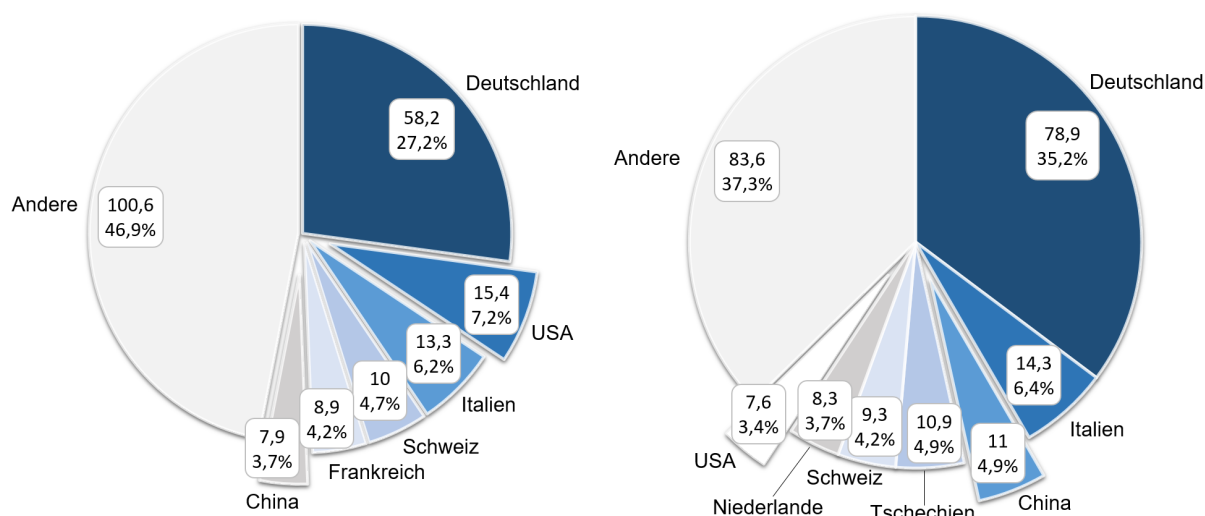
Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis. Eigene Darstellung.

⁷ Interessanterweise zeigen Zahlen der ECB ein anderes Bild; Braml und Felbermayr (2019) erläutern die Hintergründe und belegen, dass die US-Zahlen die wahre Situation am besten abbilden dürften.

2.4 Die Handelsverflechtungen Österreichs

Österreichs wichtigster Handelspartner im Jahr 2018 war Deutschland (Abbildung 11). Österreich exportierte Waren im Wert von 58 Mrd. USD nach Deutschland, was einem Anteil von 27,2 % am Gesamtexport entspricht, gefolgt von den USA (15 Mrd. USD bzw. 7,2 %) und Italien (13 Mrd. USD bzw. 6,2 %). China war mit einem Anteil von 3,7 % am Gesamtexport (7,9 Mrd. USD) nur das sechstwichtigste Exportziel für Österreich im Jahr 2018.

Abbildung 11: Die wichtigsten Export- (Links) und Importländer (Rechts) Österreichs in 2018, in Mrd. USD.



Quelle: UN Comtrade Database. Eigene Darstellung.

Österreich importierte im Jahr 2018 Waren in Höhe von 79 Mrd. USD aus Deutschland, was einem Anteil von 35,2 % am Gesamtimport entsprach, gefolgt von Italien (14,3 Mrd. USD bzw. 6,4 %) und China (11 Mrd. USD bzw. 4,9 %). Die USA war mit 7,6 Mrd. USD bzw. 3,4 % nur der siebtwichtigste Importpartner für Österreich (Abbildung 11).

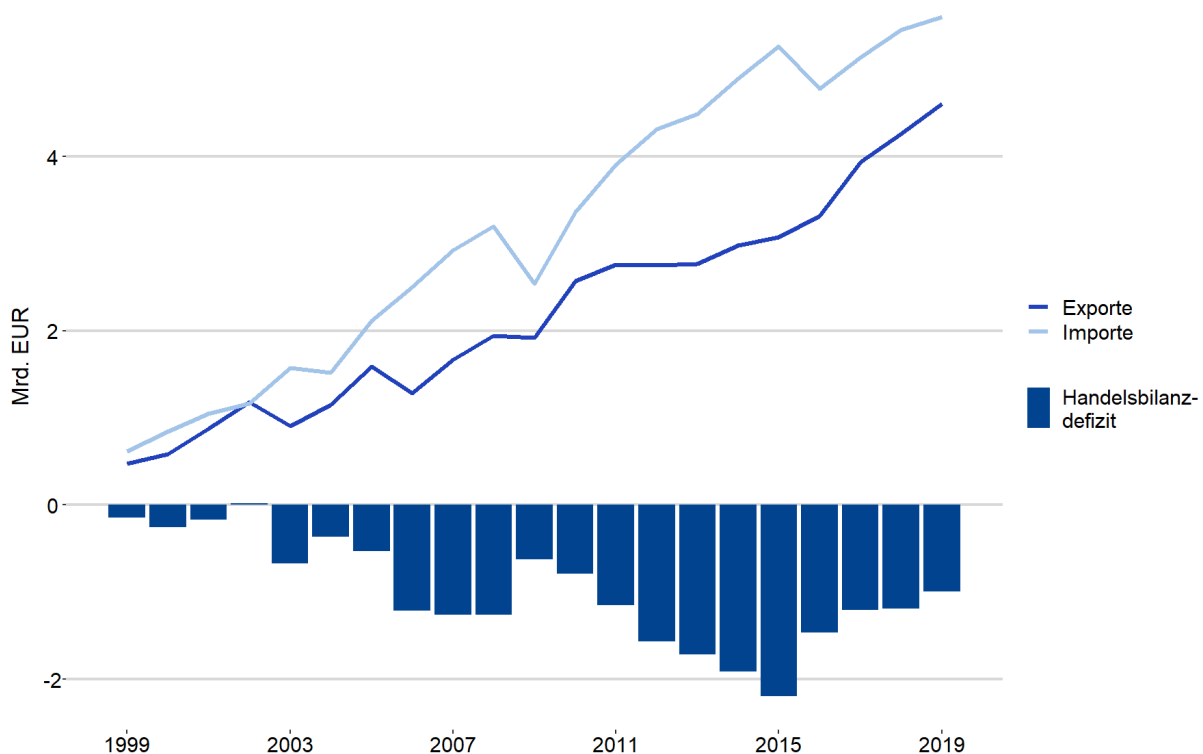
Die USA und China sind Österreichs wichtigste Handelspartner außerhalb der EU, gefolgt vom Vereinigten Königreich. Der bilaterale Handel zwischen Österreich und China sowie Österreich und den USA steigt seit 2009 kontinuierlich an (Abbildungen 12, 13). Österreichs Exporte nach China stiegen über die letzten Jahre schneller als die Importe. Dadurch verringerte sich das Handelsbilanzdefizit von 2,2 Mrd. EUR im Jahr 2015 auf 1 Mrd. EUR im Jahr 2019. Dies entspricht einer Reduktion in Höhe von 55 % im Vergleich zum Jahr 2015. Der Handelsbilanzüberschuss mit den USA erreichte im Jahr 2018 einen neuen Höchststand von 6,1 Mrd. EUR. Allerdings sank er im darauf folgenden Jahr auf 5 Mrd. EUR, was einem neuen Tiefstand seit dem Jahr 2015 entspricht⁸.

Nach China exportierte Österreich insbesondere Industriemaschinen (1,9 Mrd. USD bzw. 24,3 %), Computer, Elektronik und Optik (1,4 Mrd. USD bzw. 17,8 %) und Kraftfahrzeuge (0,9 Mrd. USD

⁸ Die Zahlen aus dem Jahr 2019 sind mit Vorsicht zu genießen, aufgrund dessen, dass erfahrungsgemäß die Datenlage noch nicht akkurat ist.

bzw. 11,2 %) (Abbildung 31 im Appendix). In die USA wurden vor allem Kraftfahrzeuge (2,6 Mrd. USD bzw. 17 %), Industriemaschinen (2,5 Mrd. USD bzw. 16,4 %), Arzneimittel (1,9 Mrd. USD bzw. 12,5 %) und elektronische Geräte (1,5 Mrd. USD bzw. 9,6 %) exportiert (Abbildung 32 im Appendix). Die wichtigsten Importsektoren mit China stellten Computer, Elektronik und Optik (3 Mrd. USD bzw. 27,2 %), elektronische Ausrüstung (1,7 Mrd. USD bzw. 15,2 %) sowie Kleidung (1,3 Mrd. USD bzw. 12,1 %) dar (Abbildung 33 im Appendix). Der bedeutendste Importsektor mit den USA waren Arzneimittel mit einem Anteil von 34,7 % am Gesamtimport (2,6 Mrd. USD), gefolgt von Kraftfahrzeugen (0,75 Mrd. USD bzw. 9,9 %) und Computer, Elektronik und Optik (0,69 Mrd. USD bzw. 9,1 %) (Abbildung 34 im Appendix).

Abbildung 12: Österreichs Warenhandel mit China.

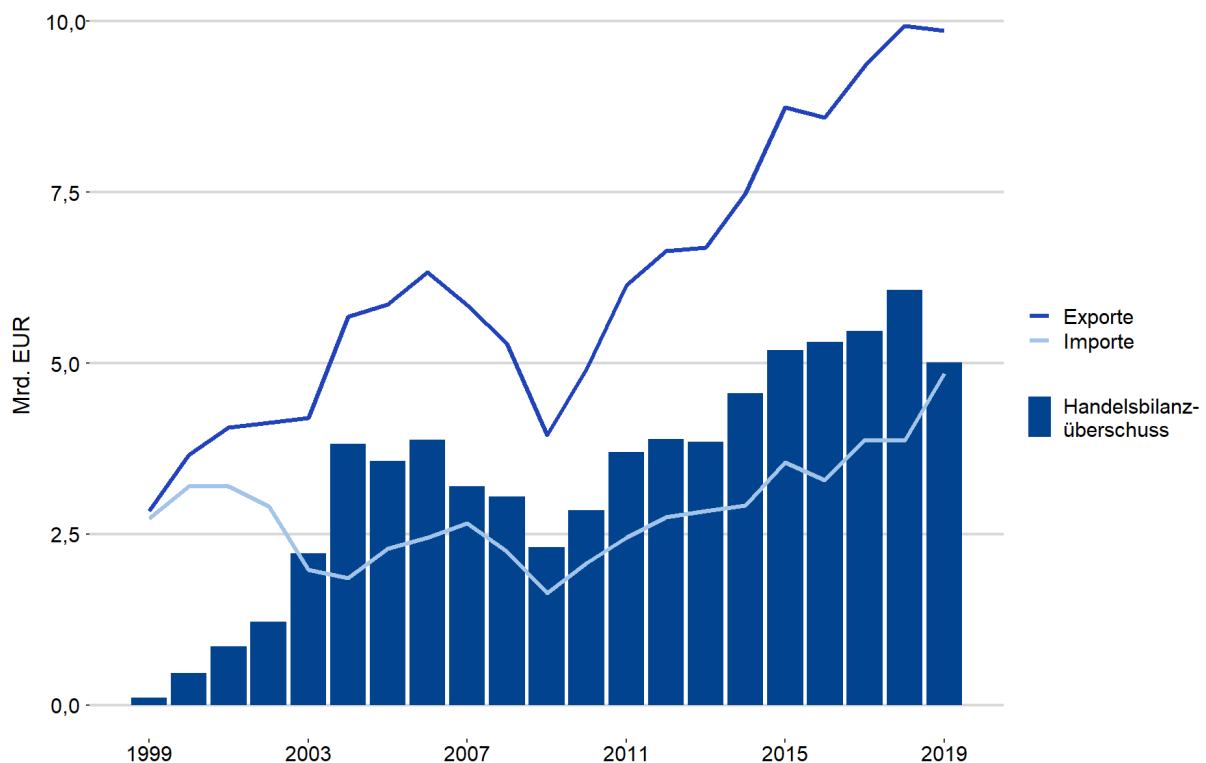


Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

2.5 Transatlantische Handelskonflikte: von Hummern und Flugzeugen

Schon vor dem Antritt des 45. Präsidenten der USA, Donald Trump, gab es auf beiden Seiten des Atlantiks deutlich zunehmende protektionistische Tendenzen. Dies wird zum Beispiel in der Global Trade Alert Datenbank der Universität Sankt Gallen sehr evident. Vor Trump waren es aber vor allem nicht-tarifäre Barrieren (Non-tariff Barrier, NTB), zum Beispiel durch regulatorische Benachteiligung ausländischer Anbieter, die im Handel für Verzerrungen gesorgt haben. So übersteigt seit 2009 die Anzahl neuer protektionistischer Maßnahmen die Anzahl neuer liberalisierender Maßnahmen deut-

Abbildung 13: Österreichs Warenhandel mit den USA.



Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

lich. Dabei zeigt sich, dass die USA deutlich stärker von protektionistischen Maßnahmen Gebrauch machten als EU-Länder wie Deutschland oder Österreich (denen auch die Maßnahmen der EU selbst zugerechnet werden). Daher begannen die USA und die EU im Jahr 2013 mit Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen, das neben den Zollbarrieren auch die nicht-tarifären Handelshemmnisse abbauen sollte. Mit Beginn der Amtszeit von Donald Trump wurden die Verhandlungen zum transatlantischen Freihandelsabkommen "auf Eis gelegt". Nicht nur das, es kam sehr schnell zu einem Anstieg neuer Barrieren. Die Global Trade Alert Daten zeigen eindrücklich, dass in der Amtszeit von Donald Trump die Anzahl der protektionistischen Interventionen deutlich zugenommen hat.

Der vormalige US-Präsident Trump hat häufig hohe Zölle der EU gegenüber Waren aus den USA beklagt. Diese seien ursächlich für die hohen Defizite in der Güterhandelsbilanz der USA. Der Unmut über den europäischen Protektionismus wird in vielen politischen Gruppierungen der USA geteilt. In der Tat ist es unbestreitbar, dass die Importzölle der EU deutlich über jenen der USA liegen (siehe Felbermayr (2018) und Felbermayr und Stamer (2021)). Betrachtet man einen einfachen Durchschnitt über alle Zolllinien (in der Zollstatistik erfasste Produkte), so lag dieser im Jahr 2017 (vor dem Beginn von Trumps Zollpolitik) bei 3,0 % in den USA und bei 4,7 % in der EU. Dabei divergieren die Außenzölle vor allem im Bereich des Agrarhandels: Hier liegt der US-Durchschnittszoll auf mit der EU gehandelte Güter bei circa 7 %, jener der EU auf aus den USA importierten Gütern bei 14,5 %. Aber

auch bei wichtigen Industriegütern liegen die US-Zölle deutlich unter den europäischen. Bei Autos liegt der EU-Importzoll bei 10,0 %, jener der USA bei 2,5 %. Nun sind ungewichtete Durchschnitte nur schlechte Indikatoren der tatsächlichen Zollbelastung. Die Zollstatistik ist im Agrarbereich extrem detailliert, mit häufig sehr geringen Handelsvolumina pro Zolllinie; in der Industrie gilt oft das Gegenteil. Gewichtet man die Zollsätze mit den Importwerten, so zeigt sich, dass die EU einen Durchschnittszoll von 4,0 % erhebt, die USA einen nur halb so hohen von 2,1 %. Aber auch diese Durchschnittsbildung ist irreführend, weil Produkte mit sehr hohen Zöllen nur sehr geringe Handelsvolumina aufweisen und daher mit sehr kleinen Gewichten in die Berechnung eingehen. Um diese Probleme zu beheben, muss zu Modellsimulationen gegriffen werden. Der so genannte Trade Restrictiveness Index (TRI) berechnet, wie hoch ein über alle Produkte identischer (kontrafaktischer) Zollsatz sein müsste, um das bei den faktisch geltenden Zöllen tatsächlich beobachtbare aggregierte Handelsvolumen zu replizieren. Diese Übung ändert nichts am allgemeinen Befund: Der Zollsatz der EU liegt ungefähr doppelt so hoch wie jener der USA. Erschwerend kommt hinzu, dass die EU mit deutlich mehr Ländern Freihandelsabkommen unterhält als die USA. Das bedeutet, dass amerikanische Exporteure in der EU gegenüber Anbietern aus Drittländern benachteiligt sind, weil letztere oft von Zollbefreiungen profitieren, die US-Produzenten aber nicht.

Vor diesem Hintergrund kam es im Januar 2018 zunächst zu US-Zöllen auf Waschmaschinen und Solarpaneele. Diese wurden auf Basis des Artikel XIX des Allgemeinen Abkommens über Handel und Zölle (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) verhängt. Die Handelsabkommen lassen solche Zölle vorübergehend zu, wenn es zu einem überraschenden, starken Anstieg der Importe kommt, der im Inland zu großen wirtschaftlichen Verwerfungen führt. Im aktuellen Streitfall war und ist dies allerdings höchst umstritten. Österreich ist durch diese Zollmaßnahmen nicht direkt betroffen; allenfalls als Zulieferer von Vorprodukten in die Türkei, wo deutsche Unternehmen Waschmaschinen produzieren.

Im März 2018 begann die US-Administration, Zölle auf Stahl und Aluminium und Produkte daraus zu erheben, und zwar in der Höhe von 25 % auf Stahl und 10 % auf Aluminium (Felbermayr und Sandkamp, 2018). Dies galt zunächst nur für Lieferungen aus bestimmten Ländern. Diese wurden im Juni 2018 dann auch auf die EU ausgedehnt. Wieder versuchte die US-Administration, die Zölle mit den Regeln der Welthandelsorganisation zu rechtfertigen, diesmal auf Basis des Artikel XXI, der Handelseinschränkung bei einer Bedrohung der nationalen Sicherheit des Importeurs zulässt. Eine solche Bedrohungslage lässt sich zwischen NATO-Verbündeten (North Atlantic Treaty Organization) kaum konstruieren, weshalb die EU-Kommission am 22. Juni 2018 Gegenzölle verhängte und vor der WTO Beschwerde eingelegt hat.

Die US-Zölle auf Stahl und Aluminium betreffen einen europäischen Exportwert von 6,4 Milliarden Euro (Basisjahr 2016) und erstrecken sich auf eine Liste von 186 Produkten (Felbermayr und Sandkamp, 2018), die aber immer wieder angepasst wurde. Die Gegenzölle der EU beziehen sich auf ein Importvolumen von circa 2,8 Milliarden Euro aus den USA. Sie betreffen ein Potpourri verschiedenster

Güter, von Stahl- und Aluminiumprodukten zu verschiedenen Agrarprodukten wie Orangensaft über verarbeitete Lebensmittel wie Ketchup oder Erdnussbutter zu Getränken wie Bourbon Whisky, oder anderen Gütern wie Jeans und Motorrädern. Die Höhe des Zusatzzolls beträgt fast ausschließlich 25 %, wobei manche der Importgüter schon in der Ausgangssituation von relativ hohen Zöllen betroffen waren.⁹

Zu den als Reaktion auf die europäischen Gegenzölle von Präsident Trump angedrohten Zöllen von 25 % auf europäische Autos kam es hingegen nicht. Am 26. Juli 2018 trafen sich der EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker und der US-Präsident Donald Trump im Weißen Haus in Washington. Sie vereinbarten, von einer weiteren Eskalation im Handelsstreit Abstand zu nehmen und die Zölle auf Industrieprodukte abzubauen. Die Verhandlungen dazu sind allerdings in den letzten Jahren nicht ernsthaft in Gang gekommen, unter anderem weil die USA auf der Hinzunahme von Agrarprodukten beharrten, was die EU aber ablehnte. Einzig ein Mini-Abkommen über Hummer und andere Meerestiere wurde im August 2020 abgeschlossen; dieses betrifft allerdings nur ein Handelsvolumen von insgesamt 168 Millionen US-Dollar.

Sehr viel wichtiger sind hingegen die Vorgänge rund um den schon lange schwelenden Konflikt über WTO-rechtswidrige Subventionen an die EU- und US-Flugzeugbauer Airbus und Boeing. Die WTO hat im Oktober 2019 die USA ermächtigt, Zölle auf Importe aus der EU in der Höhe von 7,5 Milliarden US-Dollar zu erheben; im September 2020 ermächtigte sie dann auch die EU, ihrerseits Zölle auf Importe aus den USA in der Höhe von vier Milliarden US-Dollar zu erheben. Bei den Schadensersatzansprüchen im Flugzeugstreit handelt es sich um die höchsten Schadensersatzansprüche, die die WTO in ihrer Geschichte je zugesprochen hat. Sie stellen aber nicht die ersten großen WTO-rechtskonformen Maßnahmen dar, die im transatlantischen Handel verhängt wurden. Im März 2020 einigten sich die EU und die USA, für vier Monate auf die Einhebung der Zusatzzölle zu verzichten.

Der größte Block von durch Zusatzzöllen betroffenen Produkten befindet sich im Flugzeugbau, wo seit Herbst 2019 ein Zusatzzoll von 15 % erhoben wird. Hier machen die Ausfuhren der EU im Jahr 2018 (vor den Zusatzzöllen der USA) 47,7 Milliarden Euro aus, 5,9 Milliarden Euro davon gingen in die USA. In allen anderen Sektoren beträgt der Strafzoll 25 %. Der Sektor, der die zweitstärkste Betroffenheit aufweist, ist jener der alkoholischen Getränke. Hier sind deutsche Spirituosen, französischer Wein oder irischer Whiskey von den US-Zöllen betroffen. Die relative Bedeutung der USA ist hoch: Ein knappes Drittel der insgesamt 9,7 Milliarden Euro ausmachenden Exporte entfielen 2018 auf die USA. Die relative Bedeutung der USA ist geringer im Sektor der Milchprodukte, wo ein Exportvolumen von 1,1 Milliarden Euro von den neuen Zöllen betroffen ist, was aber nur etwa ein Fünftel der gesamten Ausfuhren der EU ausmacht. Die relative Bedeutung der USA ist höher in den anderen Sektoren, in denen sich die US-Zusatzzölle konzentrieren, auch wenn die insgesamt Relevanz der Sektoren kleiner

⁹ Felbermayr und Steininger (2018) quantifizieren mit Modellsimulationen den wirtschaftlichen Schaden für die EU und Österreich und finden relativ kleine Effekte, die die Tatsache widerspiegeln, dass nur ein kleiner Anteil des bilateralen Handels mit neuen Zöllen belegt wurde.

ist. So ist ein Exportvolumen von 400 Millionen Euro im Bereich der Lebensmittelöle, von circa 300 Millionen Euro im Bereich von Früchten und Nüssen und bei mechanischen Handgeräten, und von 200 Millionen Euro im Bereich der Printmedien betroffen. Die USA haben in der Zeit, in der die Zusatzzölle in Kraft sind, einige Veränderungen vorgenommen. Im März 2020 haben sie die Zusammensetzung der Produktliste etwas modifiziert. Dies ist WTO-rechtskonform und als "Zollkarussell" bekannt. Für die europäischen Exporteure ist dies ein Problem, weil jederzeit neue, bisher unbetroffene Produkte, von den 25-%igen Zusatzzöllen der USA getroffen werden könnten. Diese Unsicherheit ist schädlich und hemmt das grenzüberschreitende Geschäft.

Die EU hat im Herbst 2020 begonnen, Zusatzzölle auf US-Importe zu erheben. Das Gros der Zollbelastung entfällt auf den Flugzeugsektor, der mehr als 70 % seiner im Jahr 2018 auf 22,4 Milliarden Euro belaufenden Importe aus den USA bezog.¹⁰ Die anderen Sektoren sind deutlich weniger stark betroffen. Der Sektor der Übungs- und Spielgeräte (der auch Spielkonsolen umfasst) ist bei einem insgesamt Importvolumen der EU von knapp 7 Milliarden Euro im Ausmaß von 400 Millionen Euro betroffen. Die relative Bedeutung der USA als Bezugsquelle ist in den Sektoren Schaufellader, Baugeräte (Caterpillar), alkoholische Getränke und Erdnüsse sehr viel höher. Ins Gewicht fallen auch die Sektoren Tabak und Traktoren mit Importen aus den USA in der Höhe von circa 300 Millionen Euro im Jahr 2018.

Felbermayr und Stamer (2021) zeigen, dass die europäischen Exporte in die USA bei den durch Zusatzzöllen betroffenen Gütern um circa 40 % eingebrochen sind. Die Gegenmaßnahmen der EU haben vermutlich ähnliche Effekte hervorgebracht. Die hier beschriebenen Vorgänge machen klar, dass das transatlantische Verhältnis während der Amtszeit von Donald Trump starken Belastungen ausgesetzt war, die noch nachwirken. Die handelspolitischen Maßnahmen haben in einigen Sektoren große Schäden angerichtet, aber insgesamt blieb das transatlantische Handelsvolumen relativ stabil, wie schon die obigen Abbildungen zeigten. Von einem Trump-Effekt in den aggregierten Daten kann daher nicht gesprochen werden. Die relativ gute konjunkturelle Entwicklung in den USA, vor allem in den Jahren 2017 und 2018, hat die Nachfrage nach europäischen Produkten und Dienstleistungen angeschoben. Es ist sogar so, dass die europäischen Güterexporte in die USA in den ersten drei Trump-Jahren um jährlich durchschnittlich nominal 7,2 % gewachsen sind, während sie in den acht Jahren seines Vorgängers Obama jährlich um ungefähr 5,6 % gewachsen waren. Die Importe wuchsen unter Obama um 3,2 % pro Jahr, unter Trump um 7,1 %. Im Dienstleistungshandel lag die jährliche Wachstumsrate der Exporte in der Obama-Ära und in der Trump-Zeit gleichauf bei jeweils 5,0 %; die Importe wuchsen zwischen 2008 und 2016 allerdings deutlich schneller (7,0 %) als zwischen 2016 und 2019 (4,4 %).

Diese Zahlen belegen, dass sich das transatlantische wirtschaftliche Verhältnis trotz der Unstimmig-

¹⁰ Allerdings ist nur ein Teil der Güter in diesem Sektor im Wert von zwei Milliarden Euro von den neuen Zöllen belastet (kleinere Flugzeuge, Militärflugzeuge und Flugzeugteile sind nicht betroffen). Das hat auch damit zu tun, dass der aktuelle Handel sehr viel kleiner ist als jener, der 2018 ausgewiesen wurde.

keiten der letzten Jahre fundamental auf einer guten Basis befindet. Das gilt allerdings, wie gesagt, nicht in den Branchen, die von den Handelsstreitigkeiten besonders betroffen waren und sind. Daher ist klar, dass die transatlantischen Handelsbeziehungen dringend einer Neuordnung bedürfen. Dabei muss es einerseits um einen Abbau der neu entstandenen Handelsbarrieren gehen, die beiden Seiten Schaden zufügen und Drittstaaten, wie etwa China, tendenziell eher nutzen. Die Suspendierung der Airbus-Boeing Zölle für vier Monate, die am 5. März 2020 bekannt gegeben wurde, ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Andererseits folgt aus dem hohen Volumen der transatlantischen wirtschaftlichen Beziehungen, dass ein ambitionierter Abbau diskriminierender Handelsbarrieren auch hohe wirtschaftliche Vorteile hervorbringen kann, wie die Literatur zum TTIP Abkommen gezeigt hat.

Fazit: Im Zuge des US-chinesischen Handelskonflikts wurden die US-Amerikanischen Zölle auf chinesische Produkte von durchschnittlich 3,1 % in 2018 auf 21 % in 2019 angehoben. Die chinesischen Zölle auf US-Güter erhöhten sich im gleichen Zeitraum von durchschnittlich 8 % auf 21,1 %. Diese Handelsbeschränkungen wurden im Rahmen des Wirtschafts- und Handelsabkommens zwar wieder leicht abgebaut; es bleibt zu diesem Zeitpunkt allerdings unklar, ob sich diese angedeutete Entspannung fortsetzt. Aufgrund der engen Handelsbeziehungen der EU sowohl mit China als auch den USA ist damit zu rechnen, dass sich der Handelsstreit auch weiterhin auf die europäische Wirtschaft auswirkt. Gleichzeitig haben die vier letzten Jahre auch im transatlantischen Verhältnis starke Spannungen gebracht. Die USA haben Zusatzzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte erhoben und der Streit um Flugzeugsbeihilfen hat nach entsprechenden WTO-Urteilen zur gegenseitigen Verhängung von hohen Kompensationszöllen geführt. Das bilaterale Handelsvolumen ist allerdings auf einem sehr hohen Niveau relativ stabil geblieben.

3 Ökonomische Auswirkungen des sino-amerikanischen Handelsstreits

3.1 Quantitative Analyse verschiedener zollpolitischer Szenarien

Im quantitativen Teil dieser Studie werden sowohl der Handelsstreit zwischen den USA und China als auch die Errichtung von RCEP, der größten Freihandelszone der Welt, quantitativ ausgewertet. Zentrum dieser Analysen wird das KITE Modell sein, welches im folgenden Kapitel näher erläutert wird.

3.1.1 Methodik: KITE-Modell

Das KITE Modell ist im Bereich der so genannten “Computable General Equilibrium (CGE) Models“ des internationalen Handels verortet. Es basiert auf der Arbeit von Caliendo und Parro (2015) und legt einen speziellen Fokus auf intra- und internationale input-output Verflechtungen, die im Zuge der anhaltenden internationalen wirtschaftlichen Vernetzung eine zentrale Rolle spielen.¹¹ Somit ist es beispielsweise möglich, dass Länder, die nicht direkt von den betrachteten Handelspolitischen Maßnahmen betroffen sind, aufgrund indirekter Effekte trotzdem davon betroffen werden. In allen Szenarien passen sich Einkommen und Preise in allen Ländern und Sektoren potentiell an neue Bedingungen an, sodass alle relevanten Effekte des Allgemeinen Gleichgewichts erfasst werden. Damit kann das Modell so genannte Handelsumlenkungseffekte analysieren.

Diese Art von Modellen werden für gewöhnlich zur Analyse unterschiedlicher Handelspolitiken herangezogen wie die Unterzeichnung von Freihandelsabkommen oder die (temporäre) Errichtung von Handelsbarrieren, wie im Falle des US-chinesischen Handelsstreits. Anpassungen in der Handelspolitik können als direkte Änderungen in den Handelskosten der betroffenen Länder betrachtet werden. Mit Hilfe des KITE Modells können Veränderungen von Handelsströmen, Preisen und Wohlfahrt einzelner Länder quantifiziert werden. Die aus Simulationen resultierenden Niveau-Effekte in den ökonomischen Größen stellen jeweils ein neues mittelfristiges Gleichgewicht dar und sind statischer Natur, d.h. sie verschieben beispielsweise das BIP-Niveau eines Landes, nicht aber seine Wachstumsrate.

Mögliche dynamische Anpassungen auf Mikroebene, wie z.B. Firmeninnovation bzw. Neuinvestitionen, werden in diesem Modell nicht berücksichtigt. In diesem Sinne handelt es sich bei den gezeigten Effekten um konservative Ergebnisse, die eher eine Untergrenze der möglichen Anpassungen darstellen. Die gezeigten Ergebnisse stellen ein neues ökonomisches Gleichgewicht dar, das sich nach einer realen Anpassungszeit von 10 bis 12 Jahren ergeben kann. Die Simulationen stellen grundsätzlich neue Gleichgewichte dar, die sich nach Veränderung aller Handelshemmnisse, gemäß den unterschiedlichen Szenario-Annahmen, einstellen können. Effekte für Übergangsfristen werden folglich nicht dargestellt.

¹¹ Eine detaillierte Beschreibung des unterliegenden Handelsmodells ist in Felbermayr et al. (2020) oder Aichele et al. (2016) zu finden.

Die Analyse wird unter Verwendung von standard Datenquellen durchgeführt. Die globale Input-Output Datenbank GTAP10 (Global Trade Analysis Project, Version 10) stellt detaillierte Informationen zu globalen Wertschöpfungsnetzwerken bereit. Damit werden über 65 Sektoren und 141 Regionen etwa 90 % der weltweiten wirtschaftlichen Aktivität abgedeckt und berücksichtigt. Weitere bekannte Datenbanken wie UN Comtrade, WITS (World Integrated Trade Solutions) und MacMaps liefern Daten zu Handelsflüssen und angewandten Zöllen, die in die Berechnung des Basis-Szenarios eingehen. Die Informationen zum Zollsetzungsverfahren der verschiedenen Runden im Handelsstreit zwischen den USA und China werden von der US-amerikanischen Handelsvertretung (Office of the United States Trade Representative) und dem chinesischen Finanzministerium (Ministry of Finance of the People's Republic of China) zur Verfügung gestellt.¹²

3.1.2 Szenarien und Aufbau der Quantitativen Analyse

Im Folgenden werden verschiedene Szenarien definiert, die sowohl den aktuellen Stand des Handelsstreits zwischen den Vereinigten Staaten und China im Vergleich zur Situation vor dem Streit simulieren, als auch potentielle zukünftige Schritte der beiden Länder betrachten sollen. Die Simulationen können in vier Teile unterteilt werden.

1. Veränderung der Zölle zwischen den USA und China von vor Beginn des Handelsstreits bis zum aktuellen Stand (Szenario "Aktueller Stand").
2. Verschärfung des Handelsstreits, abweichend vom aktuellen Stand: Sowohl China als auch die USA heben ihre gegenseitigen aktuellen Zölle um die Hälfte an (Szenario "Verschärfung").¹³
3. Entschärfung des Handelsstreits, abweichend vom aktuellen Stand: Sowohl China als auch die USA senken ihre gegenseitigen aktuellen Zölle um die Hälfte ab (Szenario "Entschärfung").
4. Reaktion der EU, abweichend vom aktuellen Stand: Die Europäische Union hebt ihre Zölle gegenüber China um die Hälfte an (Szenario "Reaktion EU").

In **Szenario "Aktueller Stand"** werden zunächst die Auswirkungen des bisherigen Verlaufs des Handelsstreits analysiert. Dabei werden die unterschiedlichen Phasen der Zollveränderungen nicht einzeln betrachtet. Das Basisjahr der Simulation ist 2014, welches ideal für die Analyse der Auswirkungen des Handelsstreits ist, da es im Jahr 2014 noch keinerlei Informationen bezüglich eines potentiellen Handelsstreits in dem Umfang gab - antizipatorische Effekte somit also ausgeschlossen werden

¹² Das Zusammenstellen von Zolllisten ist keine triviale Aufgabe, da die einzelnen Runden aus den offiziellen Dokumenten der jeweiligen Statistikämter zusammengestellt worden sind. Es können dementsprechend leichte Abweichungen in den Unterkategorien der Produktlinien entstehen.

¹³ Ein Zoll von bspw. 10% wird dementsprechend auf das neue Niveau von $10\% + 10\%/2 = 15\%$ angehoben. Analog dazu der Fall einer Reduktion, $10\% - 10\%/2 = 5\%$.

können.¹⁴ Dementsprechend sind die Daten der sektoralen und länderübergreifenden Handelsströme, Produktionsstrukturen und realen Einkommen unverzerrt. Die vorherrschenden Zölle werden auf das aktuell angewandte Zollniveau angehoben.

Die Ergebnisse dieses ersten Szenarios werden als Basisszenario für die Simulationen der darauf folgenden Szenarien verwendet. Das bedeutet, dass die Simulation der übrigen Szenarien im Vergleich zum aktuellen Stand durchgeführt werden und somit kein direkter Vergleich zu den Ergebnissen des ersten Szenarios möglich ist.

Szenarien “Verschärfung” bzw. “Entschärfung” simulieren die Handels-, Wertschöpfungs-, und Wohlfahrtseffekte sowohl einer potentiellen Verschärfung als auch einer Entschärfung des Handelsstreits. Auf eine Eskalation bzw. Deeskalation zwischen den beiden Rivalen hat die EU bis auf diplomatische Mittel nämlich nur wenig Einfluss. Hier wird die potentielle weitere Entwicklung im Handelsstreit der beiden Länder abgebildet, um mögliche Konsequenzen und Handlungsmöglichkeiten für Österreich und die EU daraus abzuleiten.

In **Szenario “Reaktion EU”** wird eine potentielle Reaktion der Europäischen Union auf Handelsumlenkungseffekte des Handelsstreits simuliert. China steht hier im Fokus, da eine potentielle Umlenkung von chinesischen Exporten in die EU europäische Unternehmen unter Druck setzen könnte. Eine Erhöhung des Zolls gegenüber China würde die EU vor diesen Verwerfungen schützen. Außerdem ist das Szenario insofern interessant, als dass es die Effekte eines “Decouplings” der EU gegenüber China anzeigt.

Um eine übersichtliche Darstellung der Ergebnisse der quantitativen Analyse zu gewährleisten werden die einzelnen Szenarien zunächst im Hinblick auf ihre gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen auf die betroffenen Länder, sowie Österreich und die EU betrachtet.¹⁵ Konkret werden drei Indikatoren analysiert: Es werden zunächst die Wohlfahrtseffekte der einzelnen Länder berechnet. Dabei wird die Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens gezeigt. Das hier verwendete Wohlfahrtsmaß basiert auf dem gesamtwirtschaftlichen Einkommen eines Landes und berücksichtigt im Gegensatz zum zweiten zentralen gesamtwirtschaftlichen Indikator, der realen Produktion (preisbereinigt), unter anderem die Zolleinnahmen. Die Auswirkungen auf den gesamtwirtschaftlichen Handel werden ebenfalls analysiert. In einem zweiten Unterkapitel werden schließlich sowohl Produktion als auch Handel der einzelnen Länder auf Sektorebene betrachtet. Somit können die direkten Auswirkungen zwischen den beiden betroffenen Ländern, sowie indirekte, durch Handelsumlenkungseffekte sowie Veränderungen in der Struktur globaler Wertschöpfungsketten hervorgerufene Veränderungen für Österreich und die EU betrachtet werden. Außerdem bietet es die Möglichkeit, die wesentlichen Triebkräfte der aus den

¹⁴ Ein weiterer Vorteil ist, dass der Einfluss durch signifikante Ereignisse / Phasen wie dem Brexit oder COVID19 noch nicht in den Daten enthalten sind und somit die reinen Effekte des Handelsstreits nicht verzerrt.

¹⁵ Das Modell arbeitet mit individuellen Ländern und erstellt somit keine individuellen Ergebnisse für die EU als Aggregat. Alle Ergebnisse sind dementsprechend ein gewichteter Durchschnitt der ehemals 28 Mitgliedsländer, da sie zum Einen zum Zeitpunkt der Berechnungen noch nicht offiziell aus der EU ausgeschieden waren und zum anderen das Modell und das unterlegende Gleichgewicht auf einer Mitgliedschaft basiert und nicht so einfach verändert werden kann.

Simulationen gewonnenen Erkenntnisse zu identifizieren.

3.1.3 Gesamtwirtschaftliche Effekte

In **Szenario "Aktueller Stand"** werden zunächst die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Handelsstreits in seiner aktuellen Phase simuliert. Abbildung 14 zeigt die Veränderung der realen Produktion und der Wohlfahrt für die USA, China, Österreich und die EU.¹⁶ Die Anteile der einzelnen Wirtschaftsbereiche an der Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Produktion werden im folgenden Kapitel 3.1.4 näher betrachtet. Wie zu erwarten hat sich der Handelsstreit in seinem bisherigen Verlauf besonders negativ auf die zwei rivalisierenden Länder ausgewirkt. In den Vereinigten Staaten sinkt die Produktion um 0,23 %, knapp die Hälfte des Verlustes Chinas (0,45 %). China verliert stärker, weil ein höherer Anteil der Produktion von zusätzlichen Belastungen in Form amerikanischer Zölle betroffen ist.

Eine restriktive Handelspolitik kann grundsätzlich zu einer Ausweitung heimischer Produktion führen, wenn teurer gewordene Importe durch heimische Produzenten verdrängt werden. Geschieht das jedoch bei Zwischengütern, so verteuert dies die Produktion in nachgelagerten Industrien, welche diese Güter verarbeiten. Dies führt wiederum zu einer Abnahme der Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen und zu einem Rückgang der Produktion. Im Falle des Handelsstreits kommt hinzu, dass eben nicht nur die bilateralen Importe, sondern auch die Exporte unter erhöhten Handelsbarrieren leiden. Letzteres wirkt sich wiederum negativ auf die Produktion aus. Österreich und die EU als Aggregat können ihre Position leicht verbessern (0,02 % bzw. 0,01 %), was durch Handelsumlenkungseffekte zustande kommt.

Tabelle 1 zeigt die Veränderung der Ex- und Importposition Österreichs gegenüber seiner Partner. Im Exporthandel dominiert der Handel innerhalb der EU, sowie mit den USA. Der Importhandel wird gleichermaßen primär durch die Mitgliedstaaten der EU, sowie China bestimmt. Während der Handel mit der EU insgesamt leicht zunimmt, können positive Effekte gegenüber den USA im Export (+2,93 %) und Chinas im Import (+2,35 %) verzeichnet werden.

Tabelle 1: Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner als Folge des Handelsstreits (Szenario "Aktueller Stand")

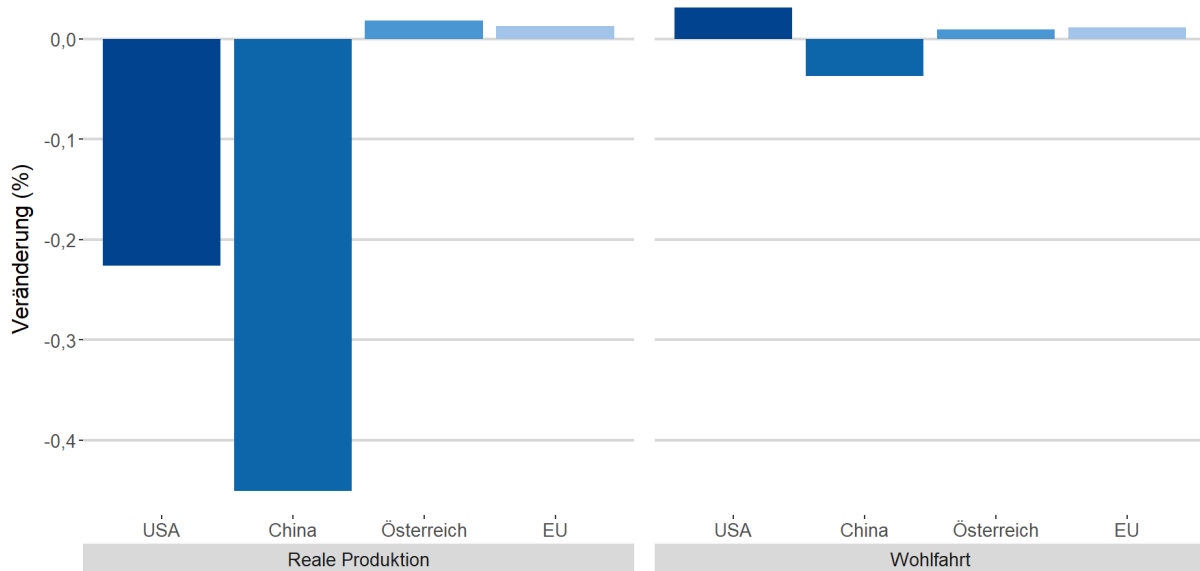
Parameter	China	USA	EU
Exporte	-3,45 %	2,93 %	0,01 %
Importe	2,35 %	-2,13 %	0,02 %

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Im Hinblick auf die Veränderung der Wohlfahrt können sich die USA entgegen der Entwicklung der realen Produktion mit der bisherigen Handelspolitik gegenüber China um 0,03 % verbessern (Abbil-

¹⁶ Für die EU wird ein mit dem Wertschöpfungsanteil der einzelnen Mitgliedsländer gewichteter Durchschnitt berechnet.

Abbildung 14: Veränderung der realen Produktion und der Wohlfahrt durch den Handelsstreit (Szenario "Aktueller Stand")



Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

dung 14). Dies liegt daran, dass die USA wegen eines deutlich höheren Importvolumens erhebliche Zolleinnahmen erzielt und diese teilweise von chinesischen Produzenten in Form von Preissenkungen mitgetragen werden. Für China wiederum zeigt sich, dass der deutlich schwierigere Zugang zum Hauptabsatzmarkt USA einen Wohlfahrtsverlust von 0,04 % hervorbringt.¹⁷ Die EU, sowie Österreich allein profitieren leicht.

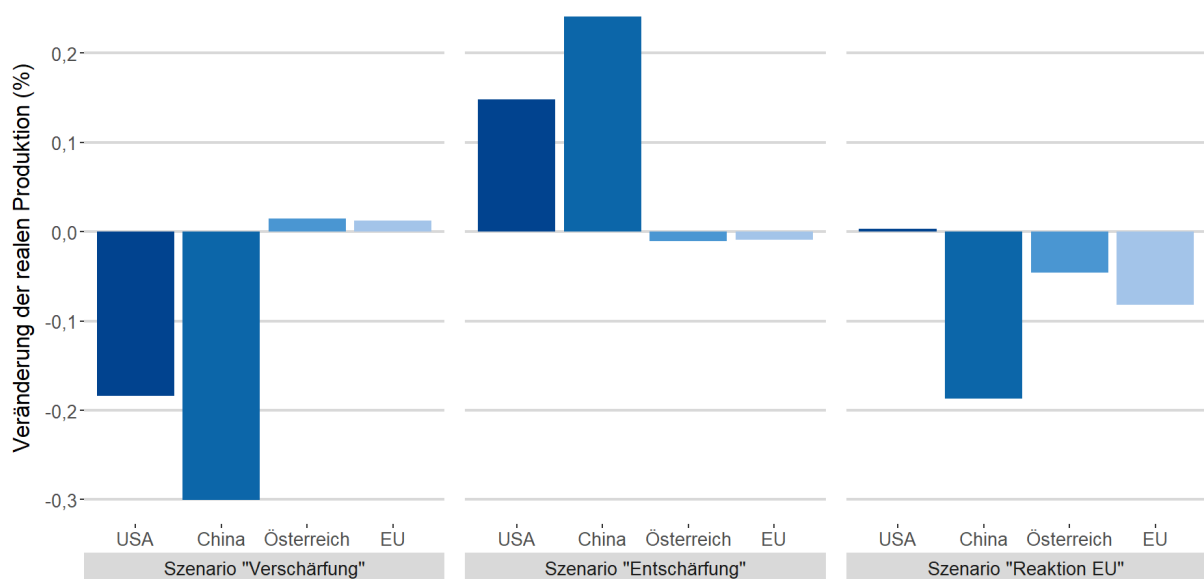
Die Ergebnisse des ersten Szenarios werden als Ausgangspunkt für die Berechnung der **Szenarien "Verschärfung", "Entschärfung" und "Reaktion EU"** verwendet. Somit können die daraus gewonnenen Einsichten als Prognose für die Veränderungen globaler Produktion, Wohlfahrt und Handelsverflechtungen dienen. Die Veränderungen der realen Produktion sind in Abbildung 15 dargestellt. Die Auswirkungen einer Eskalation (Szenario "Verschärfung") bzw. einer Deeskalation (Szenario "Entschärfung") entsprechen den Erwartungen. Beide Akteure im derzeitigen Handelsstreit verlieren (Eskalation) bzw. gewinnen (Deeskalation) noch einmal deutlich gegenüber dem aktuellen Stand. Wieder sind die Auswirkungen auf die Volksrepublik China deutlich signifikanter als diejenigen auf die USA (-0,3 % und 0,24 % gegenüber -0,18 % und 0,15 %). Die reale Produktion Österreichs und der EU verändert sich nur leicht und wie erwartet konträr dazu (+0,01 % und -0,01 %).

Diese Veränderungen spiegeln sich auch im österreichischen Handel mit den jeweiligen Ländern wider (siehe Tabelle 2). In beiden Szenarien ist zu beobachten, dass der gesamtwirtschaftliche Handel von

¹⁷ Dieser Effekt mag klein erscheinen; hinter diesem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt verbergen sich aber sektorale Effekte, die teilweise sehr deutlich ausfallen können.

Handelsumlenkungseffekten beeinflusst wird. So profitiert Österreich durch eine Eskalation des Handelsstreits, indem es seine Exportposition gegenüber den USA um 1,76 % verbessern kann. Gleichzeitig importiert das Land in dieser Situation mehr aus China (+1,57 %). Im Falle einer Deeskalation verhält es sich konträr dazu, die Größe der Veränderung ist jedoch etwas geringer. Interessanterweise profitiert der innereuropäische Handel im Falle einer Eskalation des Handelsstreits und verliert durch eine Deeskalation. Dies könnte eine Folge der Umlenkungseffekte chinesischer Exporte und US-amerikanischer Importe hin zu bzw. weg von der Europäischen Union sein.

Abbildung 15: Veränderung der realen Produktion nach Szenario



Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 2: Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Szenario

Szenario	Parameter	China	USA	EU
"Verschärfung"	Exporte	-2,06 %	1,76 %	0,02 %
	Importe	1,57 %	-1,25 %	0,02 %
"Entschärfung"	Exporte	1,37 %	-1,16 %	-0,01 %
	Importe	-1,04 %	0,84 %	-0,01 %
"Reaktion EU"	Exporte	-3,84 %	-1,08 %	0,47 %
	Importe	-9,09 %	1,00 %	0,13 %

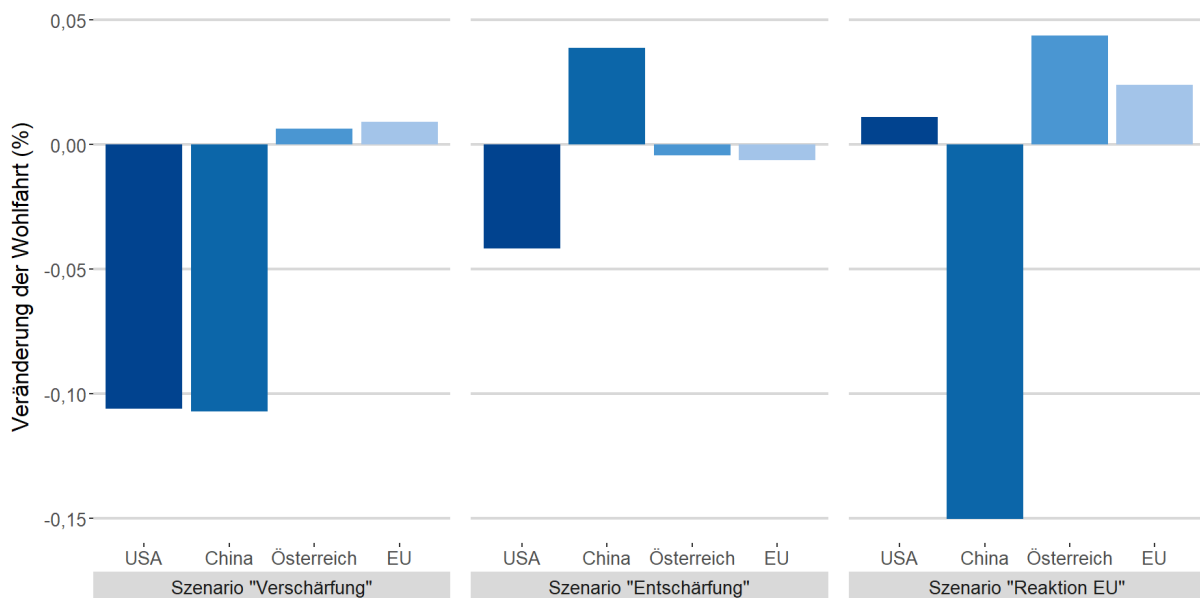
Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Im Hinblick auf die Veränderungen der Wohlfahrt (Abbildung 16) können keine klaren Muster identifiziert werden. Anders als im Szenario "Aktueller Stand" müssen die USA bei einer weiteren Verschärfung des Handelsstreits mit einem Wohlfahrtsverlust in Höhe von 0,11 % rechnen. Dies kann zum Teil darauf zurückzuführen sein, dass die bisherige Handelspolitik den Handel zwischen den beiden Ländern

bereits signifikant zurückgefahren hat. Zwischen 2017 und 2020 sind US-Amerikanische Ex- und Importe nach China um 15,3 % und 22,1 % gesunken (United States Census Bureau). Eine weitere Erhöhung von Zöllen wirkt sich dementsprechend kaum noch auf den Handel aus, sodass sich bspw. Zolleinnahmen nur mäßig verändern. Eine alternative Erklärung könnte die Theorie des Optimalzolls liefern. Demnach kann ein großes Land wie die USA grundsätzlich ihre gesamtwirtschaftlichen Einnahmen durch Zollerhöhungen verbessern und im besten Fall den Weltmarktpreis der betroffenen Güter durch diese Maßnahme beeinflussen, sodass der reine Preis der importierten Güter günstiger wird. Die mit der restriktiven Handelspolitik einhergehenden Effizienzverluste (alternative Importgüter sind teurer oder werden durch weniger effiziente heimische Produktion ersetzt) überwiegen jedoch, wenn die Höhe des Zolls eine gewisse Schwelle übertreten hat (Optimalzoll).

Im Szenario "Entschärfung" wiederum wirken entgegengesetzte Kräfte. Zum einen fallen Zolleinnahmen weg, zum anderen profitiert der bilaterale Handel durch die gelockerte Handelspolitik der beiden Länder. Obwohl der Ausfall der Zolleinnahmen, dessen Relevanz für die Wohlfahrt der USA bereits in Szenario "Aktueller Stand" sichtbar geworden ist, deutlich zu erkennen ist, wird er durch die positiven Effekte der Zollerleichterung auf den Handel abgeschwächt. China profitiert durch den Handelsbilanzeffekt, der reale Produktion und Exportgeschäft ankurbelt.

Abbildung 16: Veränderung der Wohlfahrt nach Szenario



Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Die Auswirkungen des Szenario "Reaktion EU" sollten an dieser Stelle gesondert diskutiert werden. Eine Erhöhung der bilateralen Zölle der EU gegenüber China um die Hälfte hat weitreichende Konsequenzen für die betroffenen Länder. Die Reale Produktion sinkt sowohl für China (-0,19 %) als

auch für die EU (-0,08 %) und Österreich (-0,05 %). Diese Entwicklung verdeutlicht einmal mehr die Relevanz internationaler Produktionsverflechtungen. China ist ein zentraler Akteur in der Produktion und Weiterverarbeitung von Zwischenprodukten und damit ein wichtiger Handelspartner für die EU und Österreich. Mit anderen Worten: eine auch nur teilweise Abschottung gegenüber China wäre mit wirtschaftlichen Einbußen verbunden. Diese sind langfristig verkraftbar, die kurzfristigen Effekte wären vermutlich aber deutlich stärker negativ als dies in Abbildung 15 zum Ausdruck kommt.¹⁸ Tabelle 2 zeigt, dass für Österreich neben den Exporten besonders die Importe aus China signifikant zurückgehen (-3,84 % gegenüber -9,09 %). Dies kann nur zu einem sehr kleinen Teil durch erhöhten Handel Österreichs mit seinen europäischen Partnern kompensiert werden.

Diese Dynamiken spiegeln sich auch in der Veränderung der Wohlfahrt der betrachteten Länder wider. Während sowohl Österreich als auch die EU als Aggregat von Handelsbilanzeffekten und Zolleinnahmen profitieren, muss China einen Wohlfahrtsverlust von 0,15 % hinnehmen. Neben dem zentralen Absatzmarkt der USA verliert das Land an Gewicht für einen weiteren wichtigen Handelspartner.

3.1.4 Sektorale Effekte

Um die gesamtwirtschaftlichen Effekte des US-Chinesischen Handelsstreits besser verstehen zu können, ist es sinnvoll die individuellen Wirtschaftsbereiche und ihren Beitrag zur Gesamtwirtschaft näher zu betrachten. Im Folgenden werden sowohl reale Produktion als auch bilaterale Handelsströme Österreichs mit den bisher betrachteten Ländern nach Szenario auf die Sektorebene heruntergebrochen.

Die Veränderung der realen Produktion in Szenario **“Aktueller Stand”** ist in den Tabellen 3 und 4 dargestellt. Dabei werden jeweils die fünf Sektoren abgebildet, die den größten Verlust hinnehmen müssen, gefolgt von den Sektoren, die den höchsten “Gewinn” erzielen. Neben den prozentualen Veränderungen der realen Produktion wird auch der prozentuale Anteil des Sektors an der gesamtwirtschaftlichen Produktion abgebildet. Eine vollständige Auflistung der Sektoren und Szenarien ist im Anhang (Tabellen 22 bis 27) zu finden.

In den USA sind die größten Einbußen des bisherigen Handelsstreits bei den pflanzlichen Ballaststoffen und den Ölsamen zu verzeichnen (-15,55 % bzw. -10,7 %). Gleichzeitig tragen diese Sektoren mit einem Anteil von jeweils 0,02 % bzw. 0,14 % jedoch kaum zur gesamtwirtschaftlichen Produktion bei. Grundsätzlich spielen die am stärksten betroffenen Sektoren eine untergeordnete Rolle für die gesamtwirtschaftliche Produktion. In der Volksrepublik China ist es der Bereich Computer, Elektronik und Optik, der mit einem Rückgang von 2,96 % und einem Anteil von 5,85 % als zweit-wichtigster Sektor der Volksrepublik am stärksten unter den Handelsrestriktionen leidet. Hier ist ebenfalls zu beobachten, dass derselbe Sektor in den USA unter den Top-fünf Gewinnern aufgelistet ist.

¹⁸ Eine vollständigere Analyse von Decoupling-Szenarien, die sich vor allem auf Vorprodukte beziehen, wird in Eppinger et al. (2021) vorgenommen. Auch hier zeigt sich, dass eine Abschottung der EU gegenüber China wirtschaftlich teuer wäre.

Sowohl für Österreich als auch für die EU sind die Effekte der bilateralen Handelspolitik zwischen den USA und China bis dato als moderat einzustufen. Die am stärksten betroffenen Sektoren (bspw. Öl, Kohle) tragen kaum merklich zur gesamtwirtschaftlichen Produktion bei.¹⁹ Neben den USA hat sich auch für Österreich die Relevanz der Handelsbeschränkungen gegenüber China im Bereich Computer, Elektronik und Optik positiv ausgewirkt – die reale Produktion des vergleichsweise wichtigen Sektors steigt um 0,24 %. Ein weiterer zentraler Wirtschaftsbereich Österreichs, Kraftfahrzeuge und -teile, zieht ebenfalls eine positive Bilanz über den bisherigen Handelsstreit. Für die EU selbst zeichnet sich ein ähnliches Bild ab, erwähnenswert wäre hier jedoch noch die Arzneimittelbranche, die unter den Gewinnern des Handelsstreits zu nennen ist und mit einem Anteil von 1,05 % einen nicht zu verachtenden Beitrag zur gesamteuropäischen realen Produktion beiträgt.

Tabelle 3: Szenario “Aktueller Stand”: Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
USA	Pflanzliche Ballaststoffe	-15,55 %	0,02 %	China	Computer, Elektronik, Optik	-2,96 %	5,85 %
	Ölsamen	-10,65 %	0,14 %		Sonstige Herstellung von Waren	-2,3 %	1,19 %
	Transportausrüstung a.n.g.	-3,61 %	1,03 %		Leder	-2,08 %	0,7 %
	Öl	-3,42 %	0,96 %		Elektronische Ausrüstung	-1,86 %	2,58 %
	Metalle a.n.g.	-3,11 %	0,64 %		Textilien	-1,71 %	2,73 %
USA	Computer, Elektronik, Optik	1,27 %	2,3 %	China	Transportausrüstung a.n.g.	2,56 %	0,85 %
	Kleidung	1,45 %	0,37 %		Ölsamen	2,65 %	0,21 %
	Elektronische Ausrüstung	1,68 %	0,96 %		Pflanzliche Ballaststoffe	3,9 %	0,07 %
	Textilien	4,18 %	0,57 %		Gas	10,57 %	0,01 %
	Leder	5,99 %	0,06 %		Öl	11,62 %	0,43 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) – aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 4: Szenario “Aktueller Stand”: Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
Österreich	Öl	-1,31 %	0,08 %	EU	Öl	-0,95 %	0,15 %
	Gas	-0,62 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,95 %	0,01 %
	Textilien	-0,38 %	0,46 %		Gas	-0,67 %	0,06 %
	Wolle, Seide	-0,35 %	0,01 %		Wolle, Seide	-0,38 %	0,01 %
	Kleidung	-0,24 %	0,27 %		Kleidung	-0,23 %	0,45 %
Österreich	Kraftfahrzeuge und -teile	0,24 %	2,75 %	EU	Pharmazeutische Produkte	0,16 %	1,05 %
	Gaserzeugung und -verteilung	0,26 %	0,04 %		Computer, Elektronik, Optik	0,17 %	1,8 %
	Computer, Elektronik, Optik	0,31 %	2,06 %		Gaserzeugung und -verteilung	0,19 %	0,07 %
	Transportausrüstung a.n.g.	0,5 %	0,58 %		Kohle	0,39 %	0,07 %
	Kohle	1,65 %	0 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,45 %	0,94 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) – aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

¹⁹ Die Produktion von fossilen Brennstoffen basiert auf einer Weiterverarbeitung.

Analog zu den voran gegangenen Tabellen zeigt Tabelle 5 die fünf größten Gewinner und Verlierer des bisherigen Handelsstreits im Hinblick auf den Außenhandel. Dabei wird der Handel Österreichs mit seinen Partnern USA, China und der EU betrachtet. Den Sektoren wird außerdem ihr jeweiliger Anteil am Gesamt-Export/ -Import Österreichs zugeordnet.²⁰ Gegenüber den USA hat sich die Exportposition Österreichs im vergleichsweise wichtigen Bereich der Computer, Elektronik, Optik um 6,81 % verbessert, was sich mit dem beobachteten Anstieg der realen Produktion in demselben Sektor deckt. Insgesamt ist zu beobachten, dass die Veränderung österreichischer Exporte bis auf die zwei Sektoren Ölsamen und Zuckerrohr/Zuckerrübe in diesem Szenario ausschließlich positiv ist. Im Hinblick auf österreichische Importe aus den USA wird deutlich, dass besonders der Handel mit fossilen Brennstoffen unter den Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China leidet. Tatsächlich können hier leichte Umlenkungseffekte beobachtet werden: Der Import derselben Güter aus China steigt im Gegensatz zu denen aus den USA. Auch der Import im Bereich Computer, Elektronik, Optik aus China steigt leicht um 0,77 %, was auf die zentrale Rolle Chinas in diesem Bereich hinweist.

Auf der Exportseite ist besonders der vergleichsweise wichtige Handelsbereich der Finanzdienstleistungen/ -intermediationen betroffen - Exporte sinken hier um knapp 4,8 %. Im Hinblick auf die in jüngster Zeit getroffene Einigung auf ein Investitionsabkommen zwischen China und der EU könnte dieser Sektor in Zukunft noch relevanter werden. Innerhalb der EU hat besonders der intra-industrielle Handel (Export und Import) im Bereich Kraftfahrzeuge und -teile, sowie der Arzneimittel zugenommen, während er im Bereich fossile Brennstoffe (Öl, Gas, Kohle) deutlich verloren hat.

²⁰ Die vollständigen Tabellen aller Sektoren, Handelspartner und Szenarien sind im Anhang beigefügt (Tabellen 28 bis 35).

Tabelle 5: Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)

Parameter	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil
Exporte	USA	Ölsamen	-1,46 %	0,02 %	China	Öl	-8,05 %	0,08 %	EU	Öl	-1 %	0,08 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,07 %	0,02 %		Kohle	-6,43 %	0 %		Gas	-0,71 %	0,02 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Verarbeiteter Reis	-6,27 %	0 %		Leder	-0,42 %	0,26 %
		Weizen	0,08 %	0,03 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-5,46 %	0 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,38 %	0 %
		Andere Getreide	0,13 %	0,06 %		Finanzdienstleistungen/-intermedationen a.n.g.	-4,81 %	2,6 %		Wolle, Seide	-0,34 %	0 %
Exporte		Computer, Elektronik, Optik	6,81 %	2,31 %		Weizen	-0,8 %	0,03 %		Kraftfahrzeuge und -teile	0,09 %	1,81 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	7,02 %	0 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Pharmazeutische Produkte	0,11 %	1,93 %
		Textilien	9,11 %	0,38 %		Ölsamen	1,78 %	0,02 %		Gaserzeugung und -verteilung	0,11 %	0,04 %
		Wolle, Seide	10,32 %	0 %		Transportausrüstung a.n.g.	1,97 %	0,37 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,3 %	0,37 %
		Leder	15,71 %	0,26 %		Pflanzliche Öle und Fette	2,97 %	0,06 %		Kohle	0,4 %	0 %
Importe	USA	Öl	-8,21 %	0,73 %	China	Pflanzliche Öle und Fette	-3,27 %	0,24 %	EU	Öl	-1,39 %	0,73 %
		Gas	-7,84 %	0,62 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Gas	-1,02 %	0,62 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	-4,93 %	0,05 %		Computer, Elektronik, Optik	0,77 %	10,91 %		Leder	-0,49 %	1,24 %
		Leder	-4,89 %	1,24 %		Andere Getreide	0,8 %	0,06 %		Textilien	-0,21 %	1,53 %
		Verarbeiteter Reis	-3,88 %	0,28 %		Weizen	0,87 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,18 %	0,05 %
Importe		Andere Getreide	-0,44 %	0,06 %		Verarbeiteter Reis	6,37 %	0,28 %		Kraftfahrzeuge und -teile	0,09 %	6,14 %
		Ölsamen	-0,42 %	0,22 %		Pflanzliche Ballaststoffe	9,56 %	0,05 %		Gaserzeugung und -verteilung	0,3 %	1,43 %
		Weizen	-0,4 %	0,02 %		Kohle	9,68 %	1,06 %		Pharmazeutische Produkte	0,31 %	2,91 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,39 %	0,02 %		Gas	17,62 %	0,62 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,49 %	2,68 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Öl	19,78 %	0,73 %		Kohle	1,67 %	1,06 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Österreichische Sektoren, die im Export und Import mit den angegebenen Partnern die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Handelsanteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zum gesamtwirtschaftlichen (globalen) Export bzw. Import des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Als nächstes werden die Effekte einer **Verschärfung des Handelsstreits** diskutiert, in dem die bilateralen Zölle um die Hälfte angehoben werden.

Die Tabellen 6 bis 7 zeigen die Veränderung der realen Produktion im Falle einer Eskalation des Handelsstreits zwischen den USA und China. Die Struktur der Gewinn-Verlust Verteilung der Sektoren hat sich im Vergleich zum vorherigen Szenario "Aktueller Stand" kaum verändert. Es ist auffällig, dass die Höhe der Veränderung der realen Produktion in den relevanten Sektoren Chinas zugenommen hat, während die Effektgröße in den Sektoren der USA niedriger ist im Vergleich zum Szenario "Aktueller Stand". Dies bedeutet, dass trotz der bereits erfolgten, umfangreichen Handelsbeschränkungen eine weitere Verschärfung besonders für die chinesische heimische Produktion weitreichende Verluste bedeuten würde.

Für Österreich und die EU ist im Falle weiterer Verschärfungen mit weniger drastischen Veränderungen in der realen Produktion zu rechnen. Die Wirtschaftsbereiche mit den größten Verlusten/Gewinnen bleiben dieselben, die Veränderungsrate der realen Produktion ist jedoch etwas geringer, was auf potentielle, bereits etablierte Anpassungsmechanismen zurückzuführen ist.

Tabelle 6: Szenario "Verschärfung": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
USA	Ölsamen	-8,97 %	0,13 %	China	Leder	-5,02 %	0,69 %
	Pflanzliche Ballaststoffe	-3,98 %	0,02 %		Kleidung	-2,15 %	1,58 %
	Transportausrüstung a.n.g.	-2,37 %	1 %		Computer, Elektronik, Optik	-2,07 %	5,7 %
	Kraftfahrzeuge und -teile	-1,89 %	2,31 %		Sonstige Herstellung von Waren	-1,89 %	1,17 %
	Öl	-1,82 %	0,93 %		Textilien	-1,26 %	2,7 %
USA	Elektronische Ausrüstung	1,42 %	0,98 %	China	Kraftfahrzeuge und -teile	1,1 %	3,16 %
	Computer, Elektronik, Optik	1,42 %	2,33 %		Transportausrüstung a.n.g.	1,88 %	0,88 %
	Textilien	2,3 %	0,6 %		Ölsamen	2,29 %	0,22 %
	Kleidung	4,11 %	0,38 %		Öl	6,94 %	0,48 %
	Leder	16,11 %	0,06 %		Gas	7,04 %	0,01 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Analog zu den Veränderungen der realen Produktion, hat sich auch die Verteilung der Gewinner/Verlierer im Hinblick auf den Außenhandel im Vergleich zum Szenario "Aktueller Stand" kaum verändert. Lediglich der Export von Kraftfahrzeugen und -teilen taucht nun im Handel mit China mit einem Zuwachs von 0,32 % unter den top-fünf Gewinnern einer Eskalation des Handelsstreits auf. Dies deutet darauf hin, dass China seine Waren in diesem Bereich nun verhältnismäßig mehr aus Österreich bezieht - es für eine solche Substitution von Lieferanten jedoch einer stärkeren Abschottung der USA in diesem Wirtschaftsbereich bedarf. Besonders zu beachten ist auch, dass sich die globalen Handelsanteile der abgebildeten Sektoren kaum merklich verändert haben. Dies kann zum einen auf schnelle Anpassungs-

Tabelle 7: Szenario "Verschärfung": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
Österreich	Öl	-1,02 %	0,08 %	EU	Öl	-0,84 %	0,15 %
	Gas	-0,47 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,76 %	0,01 %
	Textilien	-0,25 %	0,46 %		Gas	-0,58 %	0,06 %
	Wolle, Seide	-0,21 %	0,01 %		Wolle, Seide	-0,26 %	0,01 %
	Wassertransport	-0,11 %	0,04 %		Textilien	-0,11 %	0,51 %
Österreich	Kraftfahrzeuge und -teile	0,23 %	2,75 %	EU	Kraftfahrzeuge und -teile	0,11 %	2,88 %
	Computer, Elektronik, Optik	0,27 %	2,06 %		Computer, Elektronik, Optik	0,16 %	1,8 %
	Transportausrüstung a.n.g.	0,29 %	0,58 %		Kohle	0,16 %	0,07 %
	Leder	0,32 %	0,19 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,26 %	0,95 %
	Kohle	0,95 %	0 %		Leder	0,85 %	0,3 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

mechanismen hinweisen, zum anderen allerdings auch bedeuten, dass der Handelsstreit zwischen den USA und China kaum Einfluss auf ihren sektoralen Handel mit Österreich hat.

Tabelle 8: Szenario "Verschärfung": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)

Parameter	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil
Exporte	USA	Ölsamen	-1,21 %	0,02 %	China	Öl	-5,99 %	0,08 %	EU	Öl	-0,82 %	0,08 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,11 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-5,41 %	0 %		Gas	-0,59 %	0,02 %
		Weizen	-0,06 %	0,03 %		Kohle	-4,44 %	0 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,24 %	0 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Verarbeiteter Reis	-4,03 %	0 %		Wolle, Seide	-0,22 %	0 %
		Andere Getreide	0,03 %	0,06 %		Leder	-3,62 %	0,26 %		Kleidung	-0,16 %	0,42 %
Exporte		Textilien	4,74 %	0,38 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Bildung	0,05 %	2,22 %
		Computer, Elektronik, Optik	5,04 %	2,31 %		Kraftfahrzeuge und -teile	0,32 %	1,81 %		Verarbeiteter Reis	0,09 %	0 %
		Wolle, Seide	5,65 %	0 %		Transportausrüstung a.n.g.	1,33 %	0,38 %		Kraftfahrzeuge und -teile	0,1 %	1,81 %
		Kleidung	6,21 %	0,42 %		Ölsamen	1,73 %	0,02 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,18 %	0,38 %
		Leder	28,65 %	0,26 %		Pflanzliche Öle und Fette	3,07 %	0,06 %		Kohle	0,19 %	0 %
Importe	USA	Leder	-6,2 %	1,24 %	China	Pflanzliche Öle und Fette	-3,29 %	0,24 %	EU	Öl	-1,13 %	0,73 %
		Öl	-4,62 %	0,73 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Gas	-0,85 %	0,61 %
		Gas	-4,35 %	0,61 %		Andere Getreide	0,5 %	0,06 %		Leder	-0,24 %	1,24 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	-2,6 %	0,05 %		Computer, Elektronik, Optik	0,56 %	10,79 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-0,15 %	0,05 %
		Textilien	-1,99 %	1,54 %		Getränke und Tabak	0,58 %	0,48 %		Textilien	-0,13 %	1,54 %
Importe		Andere Getreide	-0,22 %	0,06 %		Verarbeiteter Reis	4,04 %	0,29 %		Kraftfahrzeuge und -teile	0,08 %	6,16 %
		Ölsamen	-0,21 %	0,22 %		Kohle	6,2 %	1,05 %		Gaserzeugung und -verteilung	0,1 %	1,42 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,2 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	6,22 %	0,05 %		Pharmazeutische Produkte	0,14 %	2,91 %
		Weizen	-0,19 %	0,02 %		Gas	11,58 %	0,61 %		Transportausrüstung a.n.g.	0,29 %	2,66 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Öl	12,6 %	0,73 %		Kohle	0,94 %	1,05 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Österreichische Sektoren, die im Export und Import mit den angegebenen Partnern die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Handelsanteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zum gesamtwirtschaftlichen (globalen) Export bzw. Import des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Ein zweites potentiell Szenario in dem anhaltenden Handelsstreit zwischen den USA und China ist die **schrittweise Deeskalation (Szenario "Entschärfung")**. Tabellen 9 und 10 zeigen die fünf größten Gewinner und Verlierer im Hinblick auf ihre reale Produktion. Analog zum Szenario "Verschärfung", der Eskalation des Handelsstreits, ist auch hier die sektorale Verteilung der Gewinner/Verlierer im Vergleich zum Status Quo unverändert. Unter den top Gewinnern und Verlierern innerhalb der US-amerikanischen Wirtschaftskraft sind die vergleichsweise wichtigen Sektoren Kraftfahrzeuge und -teile (Produktionsanteil von 2,31 %) und Computer, Elektronik, Optik (Produktionsanteil von 2,33 %). Die reale Produktion steigt um 1,8 % bzw. sinkt um 0,63 %. Analog dazu verändert sich die reale Produktion dieser ähnlich wichtigen Sektoren in China - jedoch mit einer Reduktion von 0,97 % (Kraftfahrzeuge und -teile) bzw. einer Reduktion von 1,41 % (Computer, Elektronik, Technik).

Der Vergleich zwischen Deeskalation und Eskalation untermauert die Relevanz von Handelsumlenkungseffekten der zwei Länder gegenüber potentiellen alternativen Partnern wie Österreich bzw. der EU. Haben wichtige Wirtschaftsbereiche Österreichs wie Kraftfahrzeuge und -teile und Computer, Elektronik, Technik noch von den gegenseitigen Handelsbarrieren Chinas und der USA hauptsächlich profitiert, so werden dieselben Sektoren nun unter den größten Verlierern genannt (-0,2 % und -0,15 %). Ähnliches gilt für die EU als Aggregat. Insgesamt ist zu beobachten, dass die Veränderungen in der realen Produktion für alle hier betrachteten Länder kleiner ausfallen als im Vergleich zu einer potentiellen Eskalation. Eine Rückorientierung hin zur Normalisierung der Handelsbeziehung zwischen den beiden Streitländern ist somit also ebenfalls mit monetären und zeitlichen Kosten verbunden - auch für Drittländer - die auch noch längerfristig spürbar sein werden.

Tabelle 9: Szenario "Entschärfung": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
USA	Leder	-9,17 %	0,06 %	China	Öl	-4,77 %	0,48 %
	Kleidung	-2,58 %	0,38 %		Gas	-4,59 %	0,01 %
	Textilien	-2,44 %	0,6 %		Ölsamen	-1,4 %	0,22 %
	Elektronische Ausrüstung	-0,85 %	0,98 %		Transportausrüstung a.n.g.	-1,35 %	0,88 %
	Computer, Elektronik, Optik	-0,63 %	2,33 %		Kraftfahrzeuge und -teile	-0,97 %	3,16 %
USA	Metalle a.n.g.	1,35 %	0,62 %	China	Sonstige Herstellung von Waren	1,23 %	1,17 %
	Kraftfahrzeuge und -teile	1,8 %	2,31 %		Computer, Elektronik, Optik	1,41 %	5,7 %
	Transportausrüstung a.n.g.	1,9 %	1 %		Textilien	1,44 %	2,7 %
	Pflanzliche Ballaststoffe	5,67 %	0,02 %		Kleidung	1,58 %	1,58 %
	Ölsamen	6,44 %	0,13 %		Leder	3,61 %	0,69 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Betrachtet man nun den bilateralen Handel zwischen Österreich und den zu untersuchenden Ländern, ist auch hier wenig Bewegung in Bezug auf die sektorale Verteilung von Gewinnern und Verlierern zu

Tabelle 10: Szenario "Entschärfung": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
Österreich	Kohle	-0,65 %	0 %	EU	Leder	-0,45 %	0,3 %
	Transportausrüstung a.n.g.	-0,21 %	0,58 %		Transportausrüstung a.n.g.	-0,2 %	0,95 %
	Kraftfahrzeuge und -teile	-0,2 %	2,75 %		Kraftfahrzeuge und -teile	-0,11 %	2,88 %
	Computer, Elektronik, Optik	-0,15 %	2,06 %		Kohle	-0,11 %	0,07 %
Österreich	Leder	-0,15 %	0,19 %	EU	Computer, Elektronik, Optik	-0,08 %	1,8 %
	Wassertransport	0,08 %	0,04 %		Wassertransport	0,05 %	0,31 %
	Wolle, Seide	0,15 %	0,01 %		Wolle, Seide	0,22 %	0,01 %
	Textilien	0,16 %	0,46 %		Gas	0,41 %	0,06 %
	Gas	0,33 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	0,52 %	0,01 %
	Öl	0,74 %	0,08 %		Öl	0,61 %	0,15 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

beobachten. Tabelle 11 zeigt, dass die Veränderung des Handels sowohl mit den eigentlichen Streitparteien als auch mit den restlichen EU-Mitgliedsländern analog zum Szenario "Verschärfung" stattfindet. In anderen Worten sind bspw. Exportsektoren, die im vorangegangenen Szenario "Verschärfung" als Gewinner aufgelistet sind, nun unter den größten Verlierern zu finden. Nennenswert ist hier noch der Exportsektor Textilien, der im Handel mit China mit einem Zuwachs von 2,62 % hinzugewinnt. Auch hier sind über alle Länder und Sektoren hinweg die Veränderungsgrößen insgesamt kleiner als im Vergleich zu einer weiteren Eskalation des Handelsstreits.

Tabelle 11: Szenario "Entschärfung": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)

Parameter	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil
Exporte	USA	Leder	-16,66 %	0,26 %	China	Pflanzliche Öle und Fette	-1,83 %	0,06 %	EU	Kohle	-0,13 %	0 %
		Wolle, Seide	-4,69 %	0 %		Transportausrüstung a.n.g.	-1,23 %	0,38 %		Transportausrüstung a.n.g.	-0,13 %	0,38 %
		Textilien	-4,6 %	0,38 %		Ölsamen	-1,02 %	0,02 %		Kraftfahrzeuge und -teile	-0,09 %	1,81 %
		Kleidung	-4,08 %	0,42 %		Kraftfahrzeuge und -teile	-0,72 %	1,81 %		Verarbeiteter Reis	-0,05 %	0 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	-2,98 %	0 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Bildung	-0,04 %	2,22 %
Exporte		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Textilien	2,62 %	0,38 %		Kleidung	0,11 %	0,42 %
		Andere Getreide	0 %	0,06 %		Verarbeiteter Reis	2,99 %	0 %		Wolle, Seide	0,15 %	0 %
		Weizen	0,05 %	0,03 %		Kohle	3,23 %	0 %		Pflanzliche Ballaststoffe	0,17 %	0 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,14 %	0,02 %		Pflanzliche Ballaststoffe	3,7 %	0 %		Gas	0,43 %	0,02 %
		Ölsamen	0,94 %	0,02 %		Öl	4,22 %	0,08 %		Öl	0,59 %	0,08 %
Importe	USA	Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %	China	Öl	-7,95 %	0,73 %	EU	Kohle	-0,64 %	1,05 %
		Weizen	0,13 %	0,02 %		Gas	-7,32 %	0,61 %		Transportausrüstung a.n.g.	-0,2 %	2,66 %
		Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,13 %	0,02 %		Kohle	-4,11 %	1,05 %		Pharmazeutische Produkte	-0,1 %	2,91 %
		Ölsamen	0,14 %	0,22 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-4,04 %	0,05 %		Kraftfahrzeuge und -teile	-0,07 %	6,16 %
		Andere Getreide	0,15 %	0,06 %		Verarbeiteter Reis	-2,79 %	0,29 %		Gaserzeugung und -verteilung	-0,06 %	1,42 %
Importe		Textilien	1,73 %	1,54 %		Getränke und Tabak	-0,4 %	0,48 %		Textilien	0,08 %	1,54 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	1,84 %	0,05 %		Computer, Elektronik, Optik	-0,37 %	10,79 %		Pflanzliche Ballaststoffe	0,12 %	0,05 %
		Gas	2,93 %	0,61 %		Andere Getreide	-0,36 %	0,06 %		Leder	0,17 %	1,24 %
		Öl	3,15 %	0,73 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Gas	0,6 %	0,61 %
		Leder	4,8 %	1,24 %		Pflanzliche Öle und Fette	2,07 %	0,24 %		Öl	0,83 %	0,73 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Österreichische Sektoren, die im Export und Import mit den angegebenen Partnern die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Handelsanteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zum gesamtwirtschaftlichen (globalen) Export bzw. Import des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Schließlich wird in **Szenario "Reaktion EU"** eine potentielle Reaktion der EU auf Handelsumlenkungseffekte Chinas simuliert. Hier werden die Zölle der EU gegenüber China um die Hälfte angehoben. Die Ergebnisse der Szenarienrechnung "Aktueller Stand" und "Verschärfung" haben gezeigt, dass Österreichs Importe aus China in allen bis auf einen Sektor (Pflanzliche Öle und Fette) zunehmen (siehe Tabellen 29 und 31 im Anhang). Dies könnte weitreichende Wettbewerbsnachteile für heimische Unternehmen mit sich bringen. Um dem entgegenzuwirken könnte die EU ihre bilateralen Zölle gegenüber China erhöhen - wir nehmen hier an, dass die Zölle über alle Sektoren hinweg um die Hälfte steigen. Tabellen 12 und 13 geben erneut die Wirtschaftsbereiche mit den größten Verlusten und Gewinnen der jeweiligen Länder wieder. Die reale Produktion in den USA scheint kaum von den unilateralen Handelsbeschränkungen der EU gegenüber China betroffen zu sein. Dies ist nicht verwunderlich, da die USA selbst eine stark restriktive Handelspolitik gegenüber China fahren (siehe Szenario "Aktueller Stand") und somit keine Handelsumlenkungen o.ä. aus China zu erwarten sind.

Die USA könnten dennoch von den Konsequenzen einer potentiellen Importsubstitution der EU weg von chinesischen Gütern profitieren. Diese Möglichkeit wird im folgenden Absatz näher beleuchtet. Die größten Verlierer der Volksrepublik China liegen unter den Textilien und verarbeiteten Textilprodukten und müssen mit Verlusten von bis zu 6,36 % rechnen (Leder). Überraschenderweise können Wirtschaftsbereiche wie Öl und Gas mit jeweils 7,59 % und 8,2 % deutliche Zugewinne verzeichnen. Eine Erklärung könnte ein leichter Strukturwandel hin zu der Produktion von fossilen Brennstoffen sein, da mit der EU ein wichtiger Handelspartner an Gewicht verliert. Betrachtet man nun die reale Produktion Österreichs und der EU, ist zu erkennen, dass die reale Produktion eben dieser Sektoren, die innerhalb der chinesischen Wirtschaft hauptsächlich gewinnen/verlieren, sich konträr dazu entwickelt. Die Produktion von Kleidung und Leder bspw. nimmt in Österreich um 5,14 % bzw. 6,47 % zu.

Tabelle 12: Szenario "Reaktion EU": Veränderung der realen Produktion in den USA und China nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
USA	Öl	-0,52 %	0,93 %	China	Leder	-6,36 %	0,69 %
	Ölsamen	-0,36 %	0,13 %		Kleidung	-3,8 %	1,58 %
	Gas	-0,21 %	0,14 %		Textilien	-2,79 %	2,7 %
	Computer, Elektronik, Optik	-0,16 %	2,33 %		Wolle, Seide	-2,14 %	0,02 %
	Forstwirtschaft	-0,07 %	0,1 %		Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-1,48 %	0,13 %
USA	Lufttransport	0,05 %	0,86 %	China	Kohle	0,61 %	0,74 %
	Chemikalien und chemische Produkte	0,06 %	1,97 %		Versicherungen	0,79 %	0,38 %
	Kohle	0,07 %	0,24 %		Lufttransport	1,01 %	0,24 %
	Transportausrüstung a.n.g.	0,14 %	1 %		Öl	7,59 %	0,48 %
	Pharmazeutische Produkte	0,29 %	0,6 %		Gas	8,2 %	0,01 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Betrachtet man nun die Veränderungen von Ex- und Importen von und nach Österreich (Tabelle

Tabelle 13: Szenario "Reaktion EU": Veränderung der realen Produktion in Österreich und der EU nach Sektor (Top/Bottom 5)

Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil	Land	Sektor	Veränderung	Sektoranteil
Österreich	Öl	-5,03 %	0,08 %	EU	Öl	-5,65 %	0,15 %
	Gas	-1,75 %	0,02 %		Gas	-3,6 %	0,06 %
	Gaserzeugung und -verteilung	-0,84 %	0,04 %		Kohle	-2,27 %	0,07 %
	Kohle	-0,72 %	0 %		Wassertransport	-0,68 %	0,31 %
	Wassertransport	-0,69 %	0,04 %		Pharmazeutische Produkte	-0,67 %	1,06 %
Österreich	Gummi, Plastik	0,64 %	1,08 %	EU	Wolle, Seide	0,64 %	0,01 %
	Wolle, Seide	1,83 %	0,01 %		Gummi, Plastik	0,75 %	1,22 %
	Textilien	2,51 %	0,46 %		Textilien	4,22 %	0,51 %
	Kleidung	5,14 %	0,27 %		Kleidung	4,79 %	0,45 %
	Leder	6,47 %	0,19 %		Leder	7,41 %	0,3 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Sektoren, die die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

14) gibt dies Aufschluss bspw. darüber, wie viel Produktion durch die Verteuerung von Importen aus China tatsächlich in die EU zurückgeführt werden kann. Sowohl die USA als auch die EU können ihre Exportposition in Österreich in den Sektoren Leder und Textilien deutlich ausbauen (EU: 9,28 % und 2,91 %; USA: 14,43 % und 5,29 %). Gleichzeitig werden Österreichs Exporte in den Bereichen Leder, Kleidung und Textilien mit dem ursprünglichen Ziel China weitgehend in andere EU-Mitgliedsstaaten umgelenkt. Der Export von Waren aus diesen Sektoren in die EU steigt zwischen 5 % und 12 %.

Interessanterweise sinken Österreichs Exporte in die USA zugunsten des intra-EU Handels in fast allen Sektoren (siehe Tabelle 34 im Anhang). Die Importe Österreichs aus China sinken drastisch und erreichen z.T. bis zu -70 % (Fleischprodukte). Neben den Textilien müssen ebenso wichtige Importsektoren wie Elektronische Ausrüstung und Industriemaschinen einen Verlust von über 10 % hinnehmen (siehe Tabelle 34 im Anhang). Eine Besonderheit zeigt sich hier jedoch im Bereich Computer, Elektronik, Optik. Trotz der hohen Zölle sinken die Importe Österreichs aus China in diesem Bereich lediglich um 0,43 %, was auf eine sehr geringe Importelastizität hinweist. In anderen Worten ist China als Anbieter solcher Produkte nicht so einfach zu ersetzen und die österreichischen Unternehmen nehmen hohe Kosten in Kauf, um diese Produkte zu erhalten.

Tabelle 14: Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Ex- und Importe Österreichs nach Partner und Sektor (Top/Bottom 5)

Parameter	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil	Partner	Sektor	Veränderung	Handelsanteil
Exporte	USA	Leder	-5,21 %	0,26 %	China	Öl	-11,22 %	0,08 %	EU	Öl	-4,63 %	0,08 %
		Öl	-5,15 %	0,08 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-10,51 %	0 %		Gas	-3,34 %	0,02 %
		Gas	-4,83 %	0,02 %		Leder	-9,33 %	0,26 %		Kohle	-1,26 %	0 %
		Kohle	-2,27 %	0 %		Gas	-8,24 %	0,02 %		Wassertransport	-0,55 %	0,03 %
		Textilien	-2,17 %	0,38 %		Textilien	-7,15 %	0,38 %		Rohreis	-0,36 %	0 %
Exporte		Ölsamen	-0,26 %	0,02 %		Getränke und Tabak	-1,07 %	0,94 %		Pflanzliche Ballaststoffe	2,06 %	0 %
		Gemüse, Obst, Nüsse	-0,26 %	0,1 %		Computer, Elektronik, Optik	-1,04 %	2,31 %		Wolle, Seide	2,16 %	0 %
		Weizen	-0,24 %	0,03 %		Eisenmetalle	-1,02 %	1,75 %		Textilien	5,22 %	0,38 %
		Getränke und Tabak	-0,24 %	0,94 %		Ölsamen	-0,98 %	0,02 %		Kleidung	7,06 %	0,42 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	2,97 %		Leder	11,19 %	0,26 %
Importe	USA	Öl	-0,39 %	0,73 %	China	Fleischprodukte a.n.g.	-72,11 %	0,43 %	EU	Öl	-5,97 %	0,73 %
		Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	1,1 %		Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-62,42 %	1,77 %		Gas	-4,16 %	0,61 %
		Gaserzeugung und -verteilung	0,02 %	1,42 %		Textilien	-48,94 %	1,54 %		Pflanzliche Ballaststoffe	-1,39 %	0,05 %
		Eisenmetalle	0,26 %	1,48 %		Gemüse, Obst, Nüsse	-47,69 %	0,45 %		Kohle	-1,21 %	1,05 %
		Getränke und Tabak	0,31 %	0,48 %		Pflanzliche Öle und Fette	-41,2 %	0,24 %		Gaserzeugung und -verteilung	-1,05 %	1,42 %
Importe		Gummi, Plastik	2,23 %	2,57 %		Groß- und Einzelhandel	4,44 %	3,44 %		Gummi, Plastik	0,9 %	2,57 %
		Pflanzliche Ballaststoffe	2,25 %	0,05 %		Verarbeiteter Reis	7,4 %	0,29 %		Elektronische Ausrüstung	0,95 %	4,36 %
		Kleidung	2,93 %	1,56 %		Kohle	7,45 %	1,05 %		Kleidung	0,98 %	1,56 %
		Textilien	5,29 %	1,54 %		Öl	15,09 %	0,73 %		Textilien	2,91 %	1,54 %
		Leder	14,43 %	1,24 %		Gas	15,64 %	0,61 %		Leder	9,28 %	1,24 %

Anmerkungen: Abgebildet sind jene Österreichische Sektoren, die im Export und Import mit den angegebenen Partnern die höchsten Gewinne/Verluste erleiden (höchste prozentuale Veränderung) - aufsteigend sortiert. Der Handelsanteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zum gesamtwirtschaftlichen (globalen) Export bzw. Import des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Fazit: Österreich und die EU profitieren aufgrund von Handelsumlenkungseffekten potentiell von den bisherigen Entwicklungen im Handelsstreit zwischen den USA und China. So baut Österreich seine Marktanteile in USA und China aus, weil Konkurrenten aus den jeweiligen Streitparteien an Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Dieses Muster wird in den Ergebnissen einer potentiellen Eskalation oder Deeskalation bestätigt. Eine restriktive Handelspolitik der EU gegenüber China hat weitreichende Konsequenzen für die Volksrepublik. Österreichs Importe sinken um fast 10 %. Chinas Wohlfahrt sinkt stärker im Vergleich zu einer Eskalation im Handelsstreit mit den USA. Gleichzeitig wird die Position Chinas in Schlüsselindustrien wie Computer, Elektronik und Optik einmal mehr deutlich. Trotz der restriktiven Handelspolitik verändern sich Österreichs Importe aus China in diesem Bereich kaum. Sowohl der innereuropäische Handel als auch der Handel mit den USA profitiert von einer restriktiveren Handelspolitik gegenüber China, während die Produktion in der EU und in Österreich aber sinkt.

3.2 Die Importverpflichtungen Chinas gegenüber den USA²¹

Der US-chinesische Handelskonflikt sollte mit dem am 14. Februar 2020 in Kraft tretenden Wirtschafts- und Handelsabkommen ETA entschärft werden. Basierend auf der Arbeit von Chowdhry und Felbermayr (2020b,a) und unabhängig von den bereits vorgestellten Simulationen wird in diesem Unterkapitel entsprechend untersucht, inwiefern sich dieses Abkommen auf die EU, Österreich und andere chinesische Handelspartner auswirken könnte. Interessanterweise werden Zölle in dem Abkommen mit keinem Wort erwähnt (ETA, 2020). Die Tatsache, dass die Volksrepublik am 14. Februar 2020 einen Teil ihrer Zölle gegenüber den USA halbiert hat spricht allerdings dafür, dass zumindest ein Teil der Importerhöhungen durch Zollreduktionen erreicht werden soll (Bown, 2020c).

In dem Abkommen verpflichtet sich China, seine Importe aus den USA bis zum Jahr 2020 im Vergleich zu 2017 um knapp 77 Mrd. USD zu erhöhen. In 2021 soll die Erhöhung sogar 123 Mrd. USD betragen. Konkret werden in Kapitel 6 des Abkommens 18 Gütertypen und fünf Arten von Dienstleistungen genannt, die von dieser Erhöhung betroffen sein sollen. Der Fokus liegt hierbei auf dem Warenhandel, welcher im Jahr 2020 im Vergleich zu 2017 um 63,9 Mrd. USD und in 2021 sogar um 98,2 Mrd. USD zunehmen soll. Dies entspricht einer Erhöhung um 67 % bzw. 103 % im Vergleich zu 2017. Am stärksten betroffen ist das verarbeitende Gewerbe mit einem Zuwachs in Höhe von 32,9 Mrd. USD in 2020 (44,8 Mrd. USD in 2021). Es folgen der Energiesektor mit 18,5 Mrd. USD in 2020 (33,9 Mrd. USD in 2021) sowie die Landwirtschaft mit 12,5 Mrd. USD in 2020 (19,5 Mrd. USD in 2021).

Bereits Anfang 2020 wurde befürchtet, dass das ETA zu erheblichen Verwerfungen in Bezug auf Chinas weitere Handelspartner führen könnte (Bown, 2020a). Chowdhry und Felbermayr (2020b) haben daher untersucht, inwiefern sich die geplanten chinesischen Importerhöhungen aus den USA

²¹ Teile dieses Unterkapitels basieren auf Kapitel 5 in Garcia-Herrero et al. (2020).

auf den chinesischen Warenhandel mit der EU auswirken könnten. Die Autoren gehen dabei von der Annahme aus, dass sich chinesische Importe proportional zum Wirtschaftswachstum entwickeln. Eine Zunahme der US-Exporte nach China in der im ETA vereinbarten Höhe würde daher zu einer Abnahme der chinesischen Importe aus dem Rest der Welt führen (Handelsumlenkung). In einem ersten Schritt wurde berechnet, wie sich der bilaterale Handel Chinas mit seinen Handelspartnern in 2021 ohne den Handelsstreit und das ETA entwickeln würde (Basisszenario). Dies geschieht mit Hilfe eines Gravitationsmodells und basierend auf BIP-Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) (2020). Der bilaterale Handel in diesem Szenario ergibt sich dann aus der Summe der Wachstumsraten des nominalen BIP Chinas und seines entsprechenden Handelspartners, abzüglich des Wachstums des globalen Bruttoinlandsproduktes.

Anschließend berechnen Chowdhry und Felbermayr (2020b) die aufgrund des Abkommens zu erwartenden Importe Chinas. Die Importe aus den USA entsprechen dabei der Summe der Importe aus dem Jahr 2017 sowie den im ETA vereinbarten Veränderungen. Unter der Annahme, dass ETA lediglich eine umlenkende Wirkung auf die chinesischen Importe hat, sind die gesamten Importe des Landes im Basis- und im ETA-Szenario identisch. Die Importe aus dem Rest der Welt müssen daher im ETA-Szenario in dem Maße abnehmen, wie diejenigen aus den USA zunehmen. Um die Veränderungen der Handelsströme mit den einzelnen Handelspartnern abzubilden wird angenommen, dass die Exporte aller Länder nach China im gleichen Verhältnis abnehmen.

Aufgrund der extremen Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auch auf den internationalen Handel ist es mehr als fraglich, ob die Anfang 2020 getroffenen Vereinbarungen von chinesischer Seite eingehalten werden können. So hatte China bis Oktober 2020 erst 57 % der für dieses Jahr zugesicherten Menge importiert (Bown, 2020a). Dieser Rückstand konnte auch bis zum Jahresende nicht wettgemacht werden. Betrachtet man das gesamte Jahr 2020, so lagen die US Exporte nach China in den betroffenen Sektoren 41 % bzw. 65 Mrd. USD unter dem vereinbarten Niveau (Bown, 2021).

Auch Wachstumsprognosen sind wegen der Dynamik der Situation nur bedingt verlässlich. Nichtsdestotrotz erlauben die im Folgenden vorgestellten Berechnungen eine Einordnung der voraussichtlichen, durch das Abkommen verursachten Verwerfungen im Handel mit China. Gerade die Modellierung als Nullsummenspiel erlaubt Rückschlüsse auf die relative Veränderung der europäischen Exporte. Die im folgenden Abschnitt vorgestellten Zahlen basieren auf den Berechnungen von Chowdhry und Felbermayr (2020b), berücksichtigen allerdings aktualisierte Wachstumsprognosen des IWF vom Oktober 2020. Die Werte für Österreich wurden für diese Studie komplett neu berechnet.

3.2.1 Auswirkungen auf die EU und Österreich

Tabelle 15 zeigt die chinesischen Importe der betroffenen Güter aus den USA, der EU, Österreich und dem Rest der Welt in 2017, sowie die prognostizierten Werte für 2021 sowohl im Basis-Szenario als auch im ETA-Szenario. Im ETA-Szenario würde China Waren im Wert von 193,3 Mrd. USD aus

den USA importieren. Verglichen mit Güterimporten in Höhe von 128,1 Mrd. USD im Basis-Szenario entspräche dies einer Erhöhung der Importe um 65,2 Mrd. USD bzw. 51 %. Importe aus der EU würden sich entsprechend von 212,8 Mrd. USD auf 200,8 Mrd. USD reduzieren. Dies entspricht einem Minus von 12 Mrd. USD bzw. 5,6 % im Vergleich zum Basis-Szenario (Tabelle 16). Österreich wäre weniger stark betroffen. So würden sich die österreichischen Exporte der betroffenen Güter ins Reich der Mitte von 4,24 Mrd. USD im Basis-Szenario auf 4,1 Mrd. USD im ETA-Szenario reduzieren. Dies entspricht einer Abnahme der Exporte in Höhe von 0,14 Mrd. USD bzw. 3,3 %.

Chinas Importe der betroffenen Güter aus dem Rest der Welt fallen von 963,4 Mrd. USD im Basis-Szenario auf 910,3 Mrd. USD im ETA-Szenario, also um 53,1 Mrd. USD bzw. 5,5 %. Besonders betroffen sind dabei Brasilien mit einem Exportrückgang in Höhe von 6,1 Mrd. USD, Deutschland (4,4 Mrd. USD) und Russland (3,1 Mrd. USD).²²

²² Die Zahlen für Brasilien, Deutschland und Russland stammen von Chowdhry und Felbermayr (2020a), basieren also auf Wachstumsprognosen des IWF aus dem Jahr 2019.

Tabelle 15: Chinesische Importe der vom ETA betroffenen Güter in 2017 und 2021, in Mrd. USD.

Kategorie	Chinas Importe in 2017				Basisszenario 2021				ETA-Szenario 2021			
	EU	AT	USA	RoW	EU	AT	USA	RoW	EU	AT	USA	RoW
Landwirtschaft	14,05	0,08	21,33	84,59	19,28	0,11	29,31	112,74	18,54	0,11	40,83	101,96
Getreide	0,12	0,00	1,56	5,28	0,17	0,00	2,09	7,11	0,15	0,00	2,99	6,23
Baumwolle	0,01	0,00	0,98	1,15	0,02	0,00	1,31	1,55	0,01	0,00	1,87	0,99
Fleisch	2,47	0,00	0,57	6,17	3,40	0,00	0,76	8,24	3,30	0,00	1,09	8,00
Ölsaaten	0,00	0,00	12,42	24,16	0,00	0,00	16,63	32,57	0,00	0,00	23,77	25,42
Andere landwirtschaftliche Produkte	10,80	0,08	4,55	41,56	14,83	0,11	6,10	55,62	14,28	0,11	8,72	53,55
Fischerei und Aquakultur	0,63	0,00	1,25	6,27	0,87	0,00	1,67	8,42	0,80	0,00	2,39	7,76
Verarbeitendes Gewerbe	137,16	2,97	66,82	455,53	188,23	4,13	89,44	609,03	177,56	4,00	111,62	597,65
Luft- und Raumfahrzeugbau	10,00	0,00	13,35	0,81	13,72	0,00	17,87	0,89	9,56	0,00	22,31	0,62
Elektrische Ausrüstung	21,90	0,73	6,26	95,91	30,06	1,01	8,38	128,38	29,67	1,00	10,46	126,70
Maschinenbau	41,22	1,10	15,03	85,71	56,56	1,53	20,12	114,16	54,92	1,49	25,11	110,85
Metalle	3,33	0,18	0,71	17,76	4,57	0,25	0,95	23,79	4,53	0,25	1,19	23,59
Datenverarbeitungsgeräte	5,11	0,20	4,06	7,14	7,01	0,28	5,44	9,47	6,44	0,26	6,79	8,71
Sonstige Waren	18,08	0,20	12,97	234,43	24,81	0,27	17,36	314,81	24,50	0,27	21,67	310,83
Pharmazeutische Erzeugnisse	11,29	0,30	3,38	4,84	15,49	0,42	4,53	6,20	14,70	0,40	5,65	5,88
Kraftwagen	26,24	0,26	11,05	8,93	36,01	0,36	14,79	11,35	33,24	0,33	18,46	10,47
Energieversorgung	3,86	0,00	6,99	179,72	5,29	0,00	9,35	241,60	4,68	0,00	40,89	210,68
Kohle	0,00	0,00	0,40	16,66	0,00	0,00	0,54	22,41	0,00	0,00	2,35	20,59
Erdöl	3,63	0,00	4,09	139,93	4,98	0,00	5,47	188,09	4,51	0,00	23,92	170,12
Flüssiggas	0,11	0,00	0,47	13,77	0,15	0,00	0,62	18,51	0,13	0,00	2,73	16,43
Raffinierte Produkte	0,12	0,00	2,03	9,36	0,16	0,00	2,72	12,59	0,05	0,00	11,89	3,54
Gesamt	155,07	3,05	95,14	719,84	212,80	4,24	128,11	963,37	200,79	4,10	193,34	910,29

Quelle: Chowdhry und Felbermayr (2020b), IfW Kiel

3.2.2 Sektorale Effekte

Tabelle 16 und die Abbildungen 17 und 18 zeigen die Abnahme chinesischer Importe aus der EU bzw. Österreich für die einzelnen vom ETA betroffenen Sektoren und Produktgruppen. Die im Vergleich zur EU (5,6 %) geringe Reduktion der Exporte Österreichs nach China (3,3 %) lässt sich mit der Exportstruktur des Landes erklären. So sind insbesondere Produkte aus dem Energiesektor stark von Handelsumlenkungen betroffen. Da Österreich diese Produkte nicht nach China exportiert, hat das ETA in diesem Bereich keine negativen Konsequenzen für Österreich (vgl. Tabelle 15). EU-Exporte im Energiesektor reduzieren sich hingegen um 11,5 % im Vergleich zum Basis-Szenario (Tabelle 16). Aufgrund der vernachlässigbaren Größe des Sektors in der EU entspricht dies allerdings lediglich 0,6 Mrd. USD.

Tabelle 16: Veränderung chinesischer Importe nach Sektor.

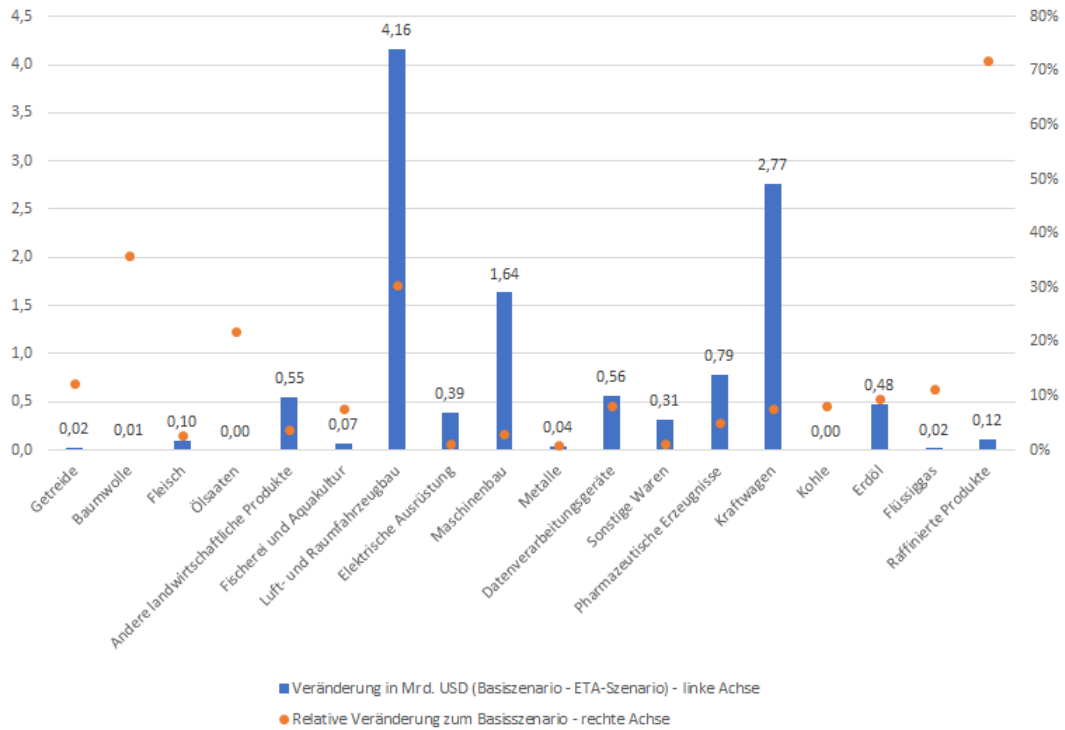
Kategorie	Abnahme in Mrd. USD		Abnahme in Prozent	
	EU	AT	EU	AT
Landwirtschaft	0,74	0,004	3,8%	3,7%
Verarbeitendes Gewerbe	10,66	0,14	5,7%	3,3%
Energieversorgung	0,61		11,5%	
Gesamt	12,01	0,14	5,6%	3,3%

Quelle: IfW Kiel

Auch beim verarbeitenden Gewerbe sind für Österreich niedrigere Verluste zu erwarten als für die EU. EU Exporte nach China würden sich in diesem Sektor um 10,7 Mrd. USD reduzieren. Dies entspricht einem Rückgang um 5,7 % im Vergleich zum Basis-Szenario. Für Österreich ergibt sich hier lediglich eine Reduktion im Exportvolumen in Höhe von 0,14 Mrd. USD, was einem Exportrückgang in Höhe von 3,3 % im Vergleich zum Basis-Szenario entspricht. Hier profitiert Österreich im europäischen Vergleich davon, dass seine wichtigsten Exportprodukte nach China, welche im ETA genannt werden (elektrische Ausrüstung und Maschinenbau), verhältnismäßig wenig von den Importverpflichtungen Chinas gegenüber den USA betroffen sind (Abbildung 18). Die EU als Ganzes leidet dagegen insbesondere unter hohen Verwerfungen in den Sektoren Luft- und Raumfahrzeugbau (4,2 Mrd. USD bzw. 30 % Exportrückgang) und Fahrzeugbau (2,8 Mrd. USD bzw. 8 %, Abbildung 17).

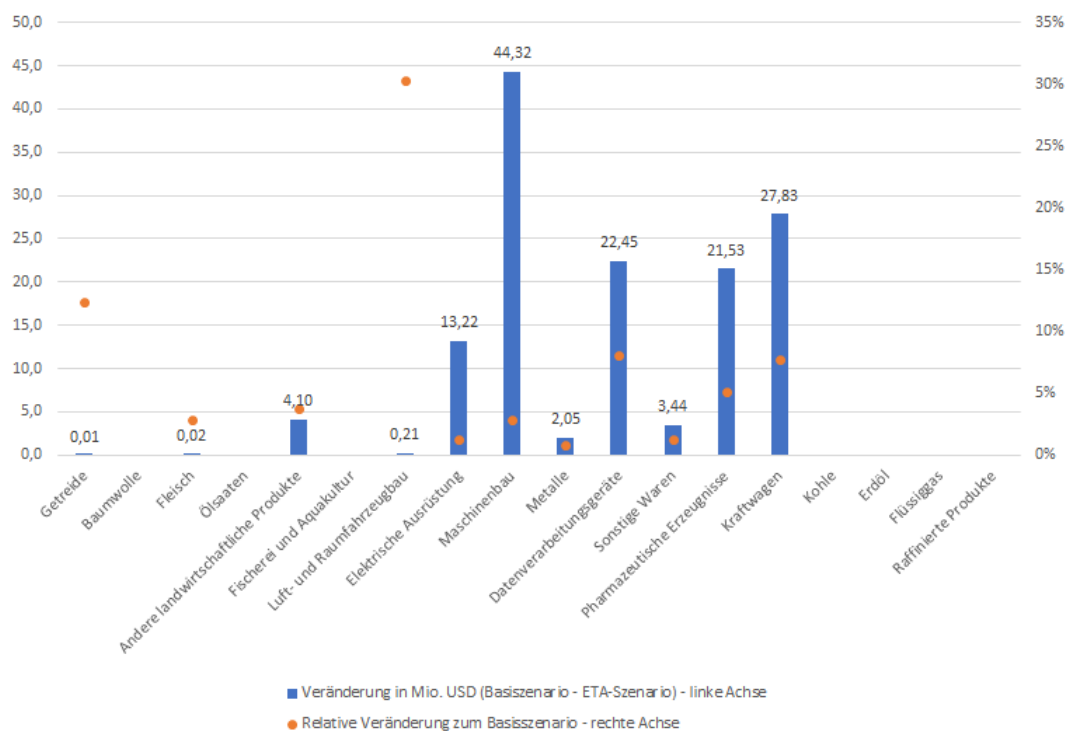
Im Bereich Landwirtschaft ist Österreich relativ gesehen ähnlich stark betroffen wie die EU als Ganzes und muss mit Exportabnahmen in Höhe von 3,7 % im Vergleich zum Basisszenario rechnen (0,004 Mrd. USD). Für die EU insgesamt ergeben sich in diesem Sektor Verluste in Höhe von 4,8 % im Vergleich zum Basisszenario (0,74 Mrd. USD, Tabelle 16).

Abbildung 17: Abnahme chinesischer Importe aus der EU in 2021 relativ zum Basisszenario, in Mrd. USD.



Quelle: Chowdhry und Felbermayr (2020b), IfW Kiel.

Abbildung 18: Abnahme chinesischer Importe aus Österreich in 2021 relativ zum Basisszenario, in Mio. USD



Quelle: IfW Kiel.

3.2.3 Weitere Effekte des Abkommens

Jenseits der prognostizierten Handelsumlenkungseffekte könnte das ETA weitere Auswirkungen auf Österreich und die EU mit sich bringen. So sollen mit den Kapiteln 1 und 2 des Abkommens der Schutz des geistigen Eigentums gestärkt und erzwungener Technologietransfer verhindert werden. Von den daraus resultierenden Reformen könnten die Mitgliedstaaten der EU ebenfalls profitieren (Chowdhry und Felbermayr, 2020b). Auch im Hinblick auf die Rechte ausländischer Investoren in China hat das Land Zugeständnisse gemacht. Insgesamt könnte das ETA damit auch die Verhandlungen des kürzlich abgeschlossenen Investitionsabkommens zwischen China und der EU zumindest in einigen Bereichen vereinfacht haben.

Auf der anderen Seite könnten im Rahmen des ETA neue Standards entstehen, bei deren Etablierung die EU kein Mitspracherecht hat. Beispielsweise werden in Kapitel 1 Abschnitt F geographische Ursprungsbezeichnungen geregelt. So soll China sicherstellen, dass jedwede Forderungen seiner Handelspartner in Bezug auf die Anerkennung bzw. den Schutz von geographischen Ursprungsbezeichnungen nicht den Marktzugang von US-Exporteuren untergraben. Dies steht im Widerspruch zu der im November 2019 zwischen China und der EU getroffenen Vereinbarung zu geographischen Ursprungsbezeichnungen.

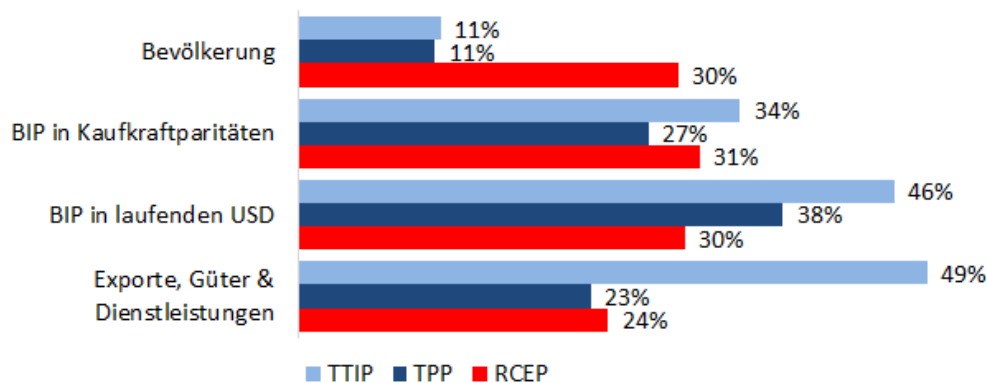
Fazit: Das im Februar 2020 in Kraft getretene Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen China und den USA dürfte zu signifikanten Handelsumlenkungseffekten führen. Die Verpflichtung Chinas, seine Importe aus den USA im Jahr 2021 gegenüber 2017 um 123 Mrd. USD zu erhöhen, könnte die chinesischen Importe aus dem Rest der Welt drastisch reduzieren. So könnten die EU Warenexporte ins Reich der Mitte um 12 Mrd. USD niedriger sein als in einer Welt ohne Abkommen. Die österreichischen Exporte nach China würden entsprechend um 140 Mio. USD sinken.

4 Zur Bedeutung des RCEP-Abkommen

4.1 Hauptmerkmale von RCEP

Am 15. November 2020 unterzeichneten 15 ost- und südostasiatische Länder das RCEP Abkommen. Es umfasst zehn Mitgliedsstaaten des ASEAN-Bündnisses (Association of South-East Asian Nations: Brunei Darussalam, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam), sowie China, Japan, Korea, Australien und Neuseeland. Das Abkommen tritt in Kraft, sobald es von mindestens sechs ASEAN- und drei Nicht-ASEAN-Unterzeichnern ratifiziert wurde. Insgesamt soll damit eine Wirtschaftszone entstehen, die 30 % der Weltbevölkerung und etwa 30 % des globalen BIP umfasst (siehe Abbildung 19). Die Exporte von Waren und Dienstleistungen aus den RCEP-Ländern machen fast ein Viertel des globalen Gesamtvolumens aus. Entgegen den ehrgeizigen Plänen zu Beginn der Verhandlungen vor acht Jahren ist Indien nicht mehr Unterzeichner des Abkommens. Allerdings könnte das Land dem Pakt in Zukunft noch beitreten.

Abbildung 19: Megaregionale Vereinbarungen - Anteile an den globalen Gesamtwerten



Quelle: World Bank Database. Eigene Berechnungen und Darstellung. Daten von 2018. **TPP** hätte 11 Pazifik-Anrainerstaaten (AUS, BRN, CAN, CHL, JPN, MYS, MEX, NZL, PER, SGP, VNM) + USA umfasst. Nachdem die USA ihre Ratifizierung gestoppt haben, haben die verbleibenden 11 Länder das Abkommen unter dem Akronym CPTPP am 1. Januar 2019 in Kraft gesetzt. **TTIP** hätte EU27+UK+USA umfasst. Die Verhandlungen sind derzeit ins Stocken geraten. **RCEP** wurde am 15. Nov. 2020 unterzeichnet und umfasst ASEAN 10 + China + JPN + KOR + AUS + NZL. Indien verließ die RCEP-Verhandlungen im November 2019.

Die Mitglieder des RCEP unterscheiden sich in einer Reihe von Merkmalen stark voneinander (siehe Abbildungen 20 und 21). Zu den Vertragspartnern gehören reiche, demokratische und liberale Marktwirtschaften, aber auch Entwicklungsländer mit autoritären Regimen wie Kambodscha und die Philippinen. Die Pro-Kopf-Einkommen variieren dramatisch, wobei das Niveau in Myanmar (USD 1.400), Kambodscha (USD 1.600), Laos (USD 2.500) und Vietnam (USD 2.700) weniger als 5 % des Einkommens in Singapur (USD 65.000) beträgt.²³ In Indonesien und auf den Philippinen ist das Einkommensniveau nur unwesentlich höher. In China liegt das Pro-Kopf-Einkommen bei rund 10.300

²³ Pro-Kopf-Einkommen berechnet in laufenden USD. Die Daten stammen von der Weltbank.

USD - also bei etwa 16 % des Niveaus in Singapur. In Australien, Neuseeland, Japan und Südkorea sowie im ölfreichen Staat Brunei liegt das Pro-Kopf-Einkommen bei über 30.000 USD. Auch die Lebenshaltungskosten variieren stark zwischen den Ländern. Berücksichtigt man dies, indem man das BIP pro Kopf in Kaufkraftparitäten umrechnet, verringert sich die Diskrepanz im Lebensstandard, bleibt aber groß. Verglichen mit dem Niveau in Singapur liegt das Einkommen in China beispielsweise bei 17 %, während es in Korea, Japan, Neuseeland und Australien bei 50-80 % liegt. Kambodscha, eines der ärmsten Mitglieder des RCEP, hat ein Pro-Kopf-Einkommen, das 4,5 % desjenigen in Singapur beträgt.

Abbildung 20: BIP und Bevölkerung als Anteil am RCEP insgesamt (%)

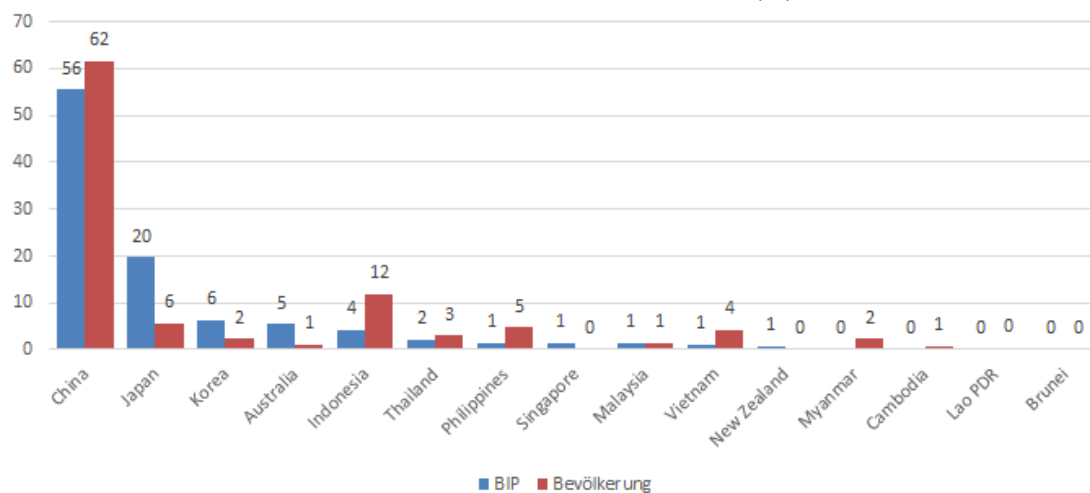
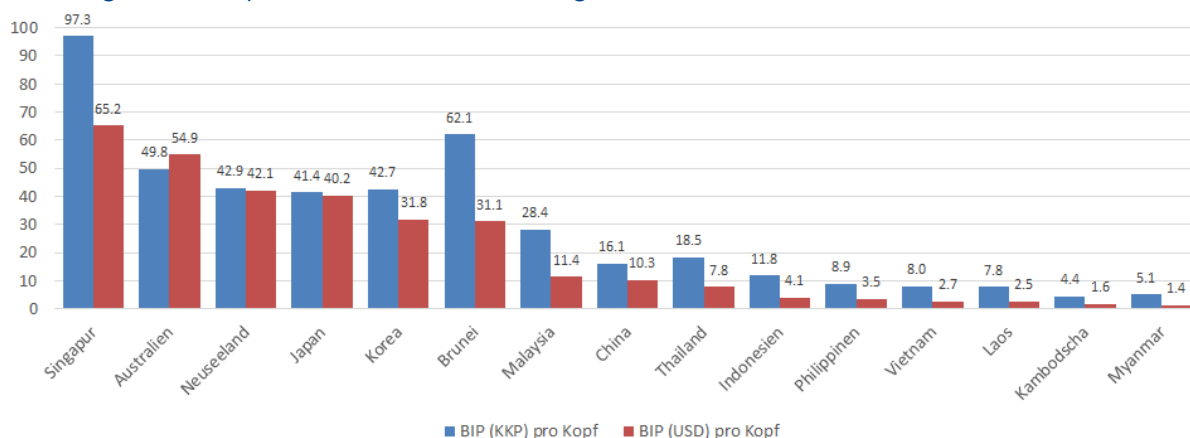


Abbildung 21: Pro-Kopf-Einkommen der RCEP-Mitglieder, in Tausend USD



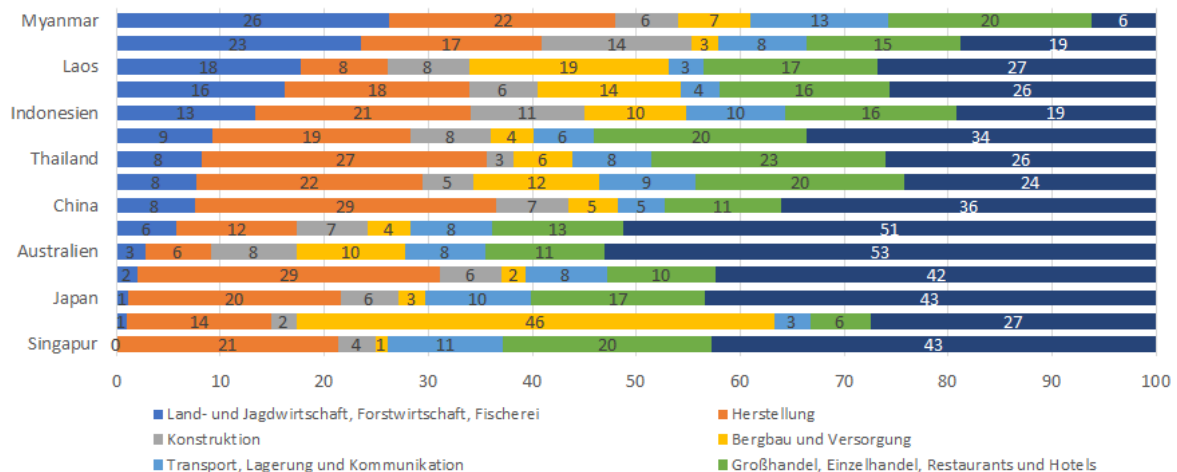
Quelle: World Bank Database. Eigene Abbildungen. Daten von 2018.

Die Länder unterscheiden sich auch stark in ihren Marktbedingungen und Wirtschaftsstrukturen. Betrachtet man die Marktbedingungen, so gibt es große Unterschiede in den Urbanisierungsraten der Bevölkerung - von stark urbanisierten Ländern wie Japan (91,6 %) bis hin zu den sich schnell urbanisierenden, aber dennoch weitgehend ländlichen Ländern wie Laos (35,6 %) und Kambodscha (24

%). Auch die demografischen Unterschiede sind gravierend: 28 % der japanischen Bevölkerung sind 65 Jahre oder älter, während Kambodscha und die Philippinen mit nur 5 % der Bevölkerung über der 65-Jahre-Schwelle eine sehr viel jüngere Bevölkerung haben. Was die wirtschaftlichen Grundstrukturen betrifft, so lag der Stromverbrauch pro Kopf im Jahr 2014 bei 10.497 kWh in Korea und unter 1000 kWh in Indonesien, den Philippinen und Kambodscha. Auch die Internetdurchdringung ist in Ländern wie Indonesien, den Philippinen und Kambodscha gering, weniger als 50 % der Bevölkerung können das Internet nutzen.

Wie Abbildung 22 zeigt, werden die RCEP-Volkswirtschaften auch von verschiedenen Sektoren angetrieben. Das verarbeitende Gewerbe macht in China und Korea 29 % des BIP aus, in Australien jedoch nur 6 %. Einige der am stärksten von der Landwirtschaft abhängigen Volkswirtschaften des Blocks sind Myanmar (26 %), Kambodscha (23 %) und Laos (18 %), während Australien, Neuseeland und Singapur mit Wertschöpfungsanteilen von 91%, 83% bzw. 79% stark dienstleistungsorientiert sind. Allein auf der Grundlage dieser Untergruppe von Indikatoren wird deutlich, dass das RCEP ein Abkommen zwischen sehr unterschiedlichen Nationen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und komparativen Vorteilen ist.

Abbildung 22: Wertschöpfung im BIP nach Wirtschaftszweigen, Anteile (%)



Quelle: UNCTAD-Datenbank. Eigene Illustration. Daten von 2018.

4.2 Wie disruptiv ist RCEP?

Um zu beurteilen, ob das Abkommen den globalen Handel verändern wird, vergleichen wir RCEP mit anderen mega-regionalen Abkommen und untersuchen den Umfang und die Tiefe seiner vertraglichen Bestimmungen.

4.2.1 Abdeckung der Marktgröße und der globalen Exporte

Nach dem CPTPP-Abkommen (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) ist das RCEP das zweite "Mega-Abkommen", das abgeschlossen wurde. Allerdings ist CPTPP ohne die USA in Kraft getreten, nachdem Präsident Trump mit seiner ersten Amtshandlung im Februar 2017 die Ratifizierung gestoppt hat.²⁴ Das dritte derartige mega-regionale Abkommen, für das die formellen Verhandlungen im März 2013 begannen, war TTIP, das aber nach Antritt der Trump-Administration und nach Protesten in der EU nicht weiter verfolgt wurde.

Mit US-Beteiligung wären CPTPP und TTIP auf Augenhöhe mit dem RCEP gewesen. Das TPP (Trans-Pacific Partnership) Abkommen (CPTPP + USA) hätte etwa 11 % der Weltbevölkerung abgedeckt, aber die wirtschaftliche Größe in aktuellen USD (32,38 Bio. USD) wäre deutlich größer gewesen als die der RCEP-Länder (25,84 Bio. USD). Der Anteil an den globalen Exporten von Waren und Dienstleistungen wäre ähnlich hoch wie bei den RCEP-Ländern. Mit dem Ausscheiden der USA hat sich das CPTPP-Abkommen in Bezug auf die globalen Exporte halbiert.

Wie würde sich das wirtschaftliche Gewicht von RCEP ändern, wenn Indien wieder als Mitglied beitrifft? Erstens würde die Aufnahme Indiens die RCEP-Konsumentenbasis um fast 60 % oder 1,3 Mrd. erhöhen. Außerdem würde sich der Anteil des Blocks an den globalen Exporten und am BIP um 3 bzw. 4 Prozentpunkte erhöhen. Zweitens würde die Beteiligung Indiens angesichts der komplementären komparativen Vorteile zwischen Indien und anderen RCEP-Mitgliedern wahrscheinlich den Grad der Handelsschaffung im Rahmen des Abkommens erhöhen. Indiens Spezialisierung als Anbieter von Unternehmensdienstleistungen würde die Produktionskapazitäten Chinas und vieler ASEAN-Länder ergänzen. Drittens würde das Abkommen die relativ hohen indischen Meistbegünstigungszölle ansprechen und möglicherweise höhere Wohlfahrtsgewinne generieren, als sie jetzt erreicht werden können.

Tabelle 17: Asien-Pazifik-Mega-Deals

	RCEP+India		RCEP		CPTPP+USA		CPTPP	
Exporte, Güter & Dienstleistungen (Bio. USD)	5,99	27%	5,46	24%	5,15	23%	2,64	12%
BIP in laufenden USD (Bio. USD)	28,71	34%	25,84	30%	32,38	38%	11,01	13%
BIP in Kaufkraftparitäten (Bio. USD)	48,78	39%	39,55	31%	34,40	27%	13,88	11%
Bevölkerung (Mrd.)	3,63	48%	2,27	30%	0,81	11%	0,48	6%

Quelle: World Bank Database. Eigene Berechnungen. Daten aus 2018.

Als nächstes vergleichen wir RCEP mit den verschiedenen Vorschlägen zu transatlantischen Mega-Abkommen. Wäre TTIP in Kraft getreten, würde es derzeit rund 46 % des globalen BIP in aktuellen US-Dollar ausmachen - deutlich mehr als das RCEP-Abkommen (30 %). Selbst wenn man den Brexit berücksichtigt, läge der Anteil am globalen BIP bei mindestens 43 %. Selbst in Kaufkraftparitäten hätte TTIP einen erheblichen Größenvorsprung vor RCEP. Obwohl TTIP nur 800 Millionen Verbrau-

²⁴ CPTPP ist ein Abkommen zwischen elf pazifischen Ländern - Australien, Brunei, Kanada, Chile, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam.

cher umfassen würde, im Vergleich zu 2,3 Milliarden bei RCEP, wäre es dennoch das größte unter den Mega-Abkommen in Bezug auf Marktgröße und Anteil an den globalen Exporten. RCEP wäre das zweitgrößte unter den Mega-Abkommen in Bezug auf die Marktgröße und den Anteil an den weltweiten Exporten. Ein vollständig transatlantisches Abkommen hingegen könnte zusätzlich Länder einschließen, mit denen sowohl die EU als auch die USA sehr enge wirtschaftliche Beziehungen auf ihrem eigenen Kontinent haben, z.B. die EFTA-Staaten (European Free Trade Association) und Großbritannien in Europa sowie Kanada und Mexiko in Nordamerika. Ein solcher "New TTIP" -Block würde mehr als die Hälfte des globalen BIP und der globalen Exporte von Waren und Dienstleistungen ausmachen.

Tabelle 18: Die transatlantische Wirtschaft

	USA+EU28		USA+EU27		New TTIP	
Exporte, Güter & Dienstleistungen (Bio. USD)	11,08	49%	10,19	45%	12,75	56%
BIP in laufenden USD (Bio. USD)	39,79	46%	36,97	43%	43,92	51%
BIP in Kaufkraftparitäten (Bio. USD)	43,50	34%	40,38	32%	48,81	39%
Bevölkerung (Mrd.)	0,84	11%	0,78	10%	1,02	13%

Quelle: Weltbank-Datenbank. Eigene Berechnung. Daten von 2018. Neues TTIP bezieht sich auf EU27 + UK + EFTA (Schweiz, Norwegen, Island) + USA + Kanada + Mexiko.

Um die Handelsabdeckung des RCEP weiter zu untersuchen, zerlegen wir die Gesamtexporte der verschiedenen Mitglieder in Exporte nach China, in andere RCEP-Länder, in die EU27, in die USA und in den Rest der Welt. Abbildung 23 zeigt die Anteile dieser verschiedenen Zielländer an den Exportkörben. Wir stellen fest, dass der Anteil der Länderexporte, die in die RCEP-Länder gehen, im Durchschnitt 54,5 % beträgt. Im Vergleich dazu sind die Anteile der Exporte in die EU27 und die USA mit durchschnittlich 11,6 % bzw. 10,8 % für die RCEP-Mitglieder relativ gering. Wir beobachten, dass der RCEP-Anteil an den Exporten für Laos (87,8 %), Brunei (85,4 %) und Australien (69,9 %) am höchsten und für China (24,1 %) und Kambodscha (23,3 %) am niedrigsten ist. Betrachtet man den Anteil Chinas an den Exporten der Länder, so stellt man fest, dass das Land eindeutig ein wichtiger Akteur innerhalb des Abkommens ist. Im Jahr 2018 lag der Anteil Chinas bei den meisten Mitgliedern über 10 %, wobei die höchsten Exportabhängigkeiten in Australien (37,2 %), Laos (31,8 %) und Korea (27,5 %) zu verzeichnen waren.

Betrachtet man die Matrix der bilateralen Beziehungen zwischen den RCEP-Mitgliedern (Abbildung 24), so stellt man fest, dass durch das RCEP nur zwei zusätzliche Länderpaar-Beziehungen entstehen, die im Rahmen früherer Freihandelsabkommen nicht abgedeckt waren: Japan-China und Japan-Korea. Für die verbleibende Mehrheit der Mitglieder bedeutet RCEP nicht die Öffnung eines neuen Marktes, sondern vielmehr die Vertiefung der wirtschaftlichen Integration mit bestehenden Handelspartnern. Daher wird im folgenden Abschnitt kurz auf den Text des Abkommens eingegangen, um zu beurteilen, ob RCEP hinsichtlich des Umfangs und der Tiefe der erreichten Liberalisierung als disruptiv angesehen

Abbildung 23: Exporte der RCEP-Länder nach Zielländern (Anteile %)

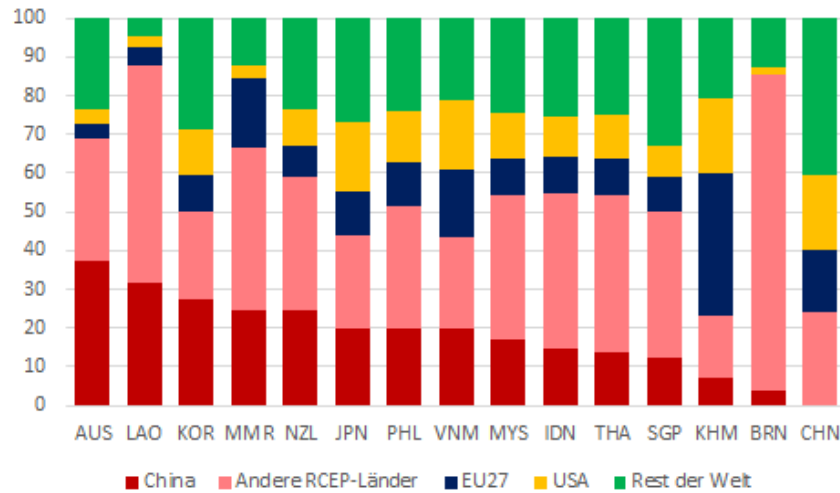
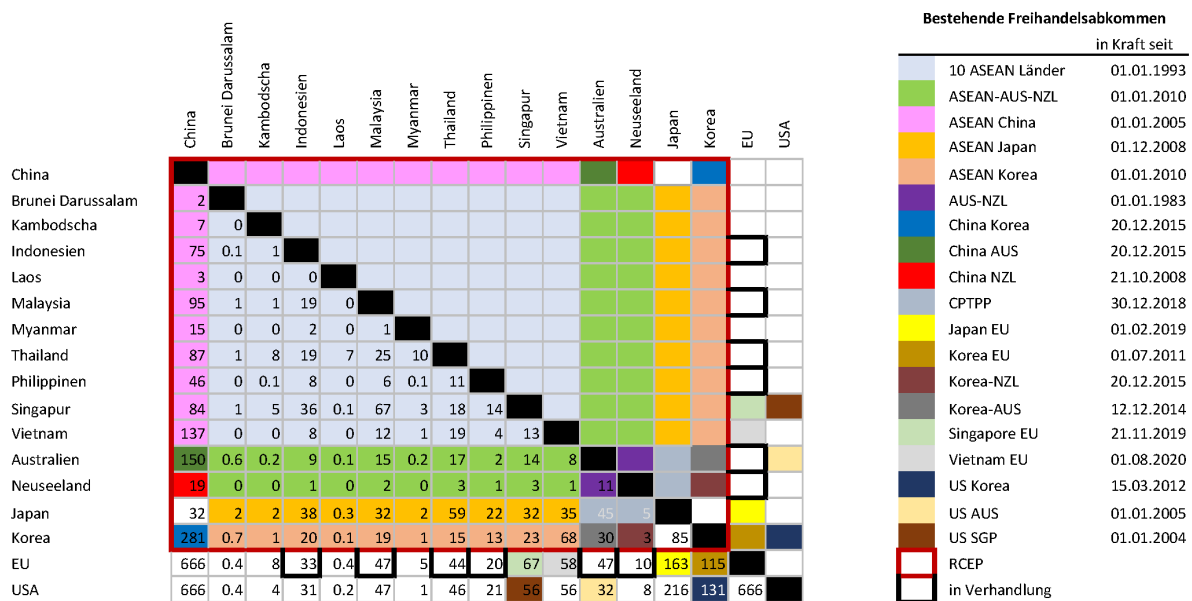


Abbildung 24: Bilaterale Beziehungen im Rahmen bestehender FTAs und RCEP in Ost- und Südostasien



Quelle: Die Matrix zeigt die bilateralen Handelsbeziehungen der 15 RCEP-Länder, der EU und der USA. Die farblich hinterlegten bilateralen Beziehungen haben laut WTO-Datenbank bereits Abkommen. Die Zahlen unterhalb der Diagonale geben das bilaterale Handelsvolumen (Exporte + Importe laut UN Comtrade BACI Datenbank) von 2018 in Mrd. USD an.

werden kann.

4.2.2 Umfang der RCEP-Verpflichtungen

Die Bestimmungen des RCEP umfassen sowohl den Waren- als auch den Dienstleistungshandel, mit eigenen Kapiteln zu WTO-X-Bereichen wie öffentliches Auftragswesen, geistige Eigentumsrechte, Wett-

bewerbspolitik und E-Commerce. Im Warenhandel sieht das Abkommen Zollsenkungen vor, die über 20 Jahre gestaffelt sind. Allerdings sind diese Zollsenkungen im Vergleich zu anderen Abkommen wie dem CPTPP und dem EU-Japan-EPA (Economic Partnership Agreement) weniger ambitioniert. So sind die Zollsenkungen unter RCEP im Agrarsektor begrenzt. Dies zeigt sich in den Zollltarifen für Länder wie Japan, das seine Zölle auf wichtige Agrarprodukte wie Reis, Rindfleisch, Schweinefleisch, Weizen, Milchprodukte und Zucker beibehalten wird. Neben den Zöllen enthält das Abkommen auch eine allgemeine Verpflichtung der Parteien zur Abschaffung von quantitativen Handelsbeschränkungen wie Export-/Importlizenzen und Quoten.

Neben Zöllen hat eine Reihe von Klauseln im RCEP das Potenzial, die Verwaltungskosten für Handelsunternehmen in der Region erheblich zu senken. Ein wesentlicher Treiber für diese Reduzierung der Bürokratiekosten ist die Harmonisierung der RoO. Solche RoO-Anforderungen können sehr komplex sein, werden aber in FTAs (Free Trade Agreements) aufgenommen, um Produkte zu identifizieren, die für eine Präferenzbehandlung in Frage kommen. Die Vielzahl von Handelsabkommen zwischen verschiedenen Konstellationen von RCEP-Ländern hat in der Vergangenheit zu dieser Komplexität beigetragen, was zu einer "Spaghetti-Schüssel" mit unterschiedlichen und widersprüchlichen RoO-Regeln geführt hat. Durch die Vereinheitlichung dieser RoO zielt das RCEP darauf ab, die Präferenznutzung durch Unternehmen zu erhöhen und regionale Wertschöpfungsketten weiter zu integrieren.

Im Dienstleistungsbereich enthält das RCEP Bestimmungen zur Inländerbehandlung, zur Meistbegünstigung und zum Marktzugang. Allerdings haben die Parteien keine Möglichkeit, Streitigkeiten über Subventionen im Rahmen des Handels mit Dienstleistungen beizulegen. Im Bereich des elektronischen Handels verpflichtet das RCEP die Mitglieder, rechtliche Rahmenbedingungen zu schaffen, um den Datenschutz zu gewährleisten, Zölle auf elektronische Übertragungen zu vermeiden und sie daran zu hindern, Anforderungen an die Datenlokalisierung für Unternehmen einzuführen. Auch hier sollen Differenzen zwischen den Parteien durch Konsultationen ohne Rückgriff auf den Streitbeilegungsmechanismus gelöst werden.

Angeichts der Heterogenität der Entwicklungsstufen, institutionellen Kapazitäten und Präferenzen der Mitglieder bringt das RCEP in Bezug auf die Harmonisierung und Konvergenz von Standards wenig. Das Abkommen schützt das Recht, im Interesse legitimer Gemeinwohlziele wie dem Schutz der öffentlichen Gesundheit, der Sicherheit und der Umwelt zu regieren, verpflichtet die Mitglieder aber nicht, Standards für nachhaltige Entwicklung, Arbeitsschutz und Menschenrechte anzugleichen. Andere wichtige Bereiche wie Steuern, Energiepolitik und staatliche Unternehmen wurden ebenfalls nicht in das Abkommen aufgenommen. Das Fehlen solcher Bestimmungen stellt eine deutliche Abweichung von typischen modernen Freihandelsabkommen wie der CPTPP, dem USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) und dem EPA zwischen der EU und Japan dar, die die Entwicklung und Externalisierung ihrer jeweiligen Standards anstreben.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass unsere erste Analyse des RCEP-Textes darauf hindeutet,

dass er bei weitem nicht umfassend und vom Umfang her relativ bescheiden ist. Darüber hinaus kann das Abkommen nicht als "bahnbrechend" bezeichnet werden, da es keine besonderen institutionellen Innovationen oder neuartigen Bestimmungen enthält. Nichtsdestotrotz verdient das Abkommen angesichts der wirtschaftlichen Bedeutung und der Vielfalt seiner Unterzeichner eine genauere quantitative Analyse.

4.3 Evaluierung der RCEP-Effekte

In diesem Abschnitt geben wir eine quantitative Einschätzung der Handels- und Produktionseffekte der Umsetzung des RCEP-Abkommens.

4.3.1 Methodik: KITE Modell

Um das Ausmaß der Handels- und Wohlfahrtseffekte aufgrund von RCEP zu beurteilen, vergleichen wir das Basisszenario, d.h. den Status quo ohne RCEP, mit einem kontrafaktischen Szenario, in dem das RCEP-Abkommen vollständig umgesetzt wurde. Diese Analyse verwendet das in Kapitel 3.1.1 beschriebene KITE-Modell.

Das Modell verfügt über Input-Output-Verknüpfungen. Daher können Länder, die nicht Mitglieder des RCEP sind, weiterhin von der Vereinbarung betroffen sein. Für die Zwecke dieser Studie werden wir uns auf die Auswirkungen des Abkommens auf RCEP-Mitglieder, die EU-27 und andere wichtige globale Volkswirtschaften wie die USA, Kanada, Mexiko, Großbritannien und die Schweiz konzentrieren.

4.3.2 Ergebnisse

Wir quantifizieren die wirtschaftlichen Auswirkungen von RCEP, indem wir ein hypothetisches Szenario simulieren, in dem das Abkommen vollständig umgesetzt wird. Tabelle 19 zeigt die daraus resultierenden Veränderungen (Δ) bei Exporten, Nominaleinkommen, Preisen und Wohlfahrt in den RCEP-Mitgliedsländern. Diese Änderungen beziehen sich auf das Basisszenario, das anhand der Daten zu den Handelsströmen im Jahr 2014 definiert wurde (siehe Kapitel 3.1.1). Das Abkommen erhöht die Gesamtexporte des Blocks um 0,13 %, mit bescheidenen Steigerungen der Gesamteinkommen (0,01 %) und der Wohlfahrt (0,03 %). Angesichts der Reduzierung der Handelskosten (Zölle und NTB) sinken die Preise ebenfalls um 0,02 %.

Hinter diesen aggregierten Werten verbergen sich jedoch erhebliche Unterschiede in den Auswirkungen des RCEP auf die einzelnen Mitgliedsstaaten. Betrachtet man die Exporte, so sind die höchsten Zuwächse in Kambodscha (1,22 %), Vietnam (0,64 %) und Japan (0,58 %) zu verzeichnen. Im Gegensatz dazu verzeichnen vier RCEP-Länder Exportrückgänge, nämlich die Philippinen (-0,88 %), Malaysia (-0,09 %), China (-0,04 %) und Indonesien (-0,03 %). Was die Wohlfahrtsgewinne betrifft, so profitiert Kambodscha am meisten von dem Abkommen (0,43 %), gefolgt von Brunei (0,4 %) und Japan (0,21 %). Dies deutet darauf hin, dass die Gewinne des RCEP breiter gestreut sind und

dass das Abkommen nicht nur von China getragen wird. Interessanterweise schrumpft der Wohlstand Südkoreas um 0,37 %. Hierfür sind Handelsumlenkungseffekte verantwortlich. Japan erhält erstmals durch RCEP ein Freihandelsabkommen mit China. Korea profitiert in China durch RCEP aber nur durch deutlich kleinere Absenkungen von Handelsbarrieren, weil das Land schon vor RCEP präferentiellen Zugang hatte. Daher steigt die Intensität des Wettbewerbs für koreanische Exporteure in China an, wodurch Korea dort Marktanteile verliert. Der Effekt ist deswegen so deutlich, weil Korea und Japan bei ähnlichen Produktkategorien komparative Vorteile besitzen. In Abbildung 25 sind die doch sehr unterschiedlichen Wohlfahrtseffekte für die einzelnen RCEP Mitglieder noch einmal deutlicher zu sehen.

Insgesamt bestätigt die Modell-Auswertung unsere Analyse aus Abschnitt 4.2, dass das RCEP-Abkommen in Bezug auf seine Auswirkungen auf Handel und Wohlfahrt für seine Mitglieder relativ bescheiden ist. Die Analyse zeigt auch die ungleiche Verteilung der Gewinne aus dem Abkommen, wobei einige Entwicklungsländer wie Kambodscha, Vietnam und Thailand Wohlfahrtsgewinne erfahren, während andere wie Laos, die Philippinen und Indonesien geringe Wohlfahrtsverluste hinnehmen müssen. Man beachte jedoch, dass in der Konstruktion des Basisszenarios die Unterbrechungen der Produktion und der globalen Lieferketten durch die COVID-19-Abschaltungen nicht berücksichtigt werden. In diesem Zusammenhang kann RCEP eine Rolle bei der Wiederbelebung der wirtschaftlichen Aktivitäten in der Region spielen und bei der Erholung von der Pandemie helfen.

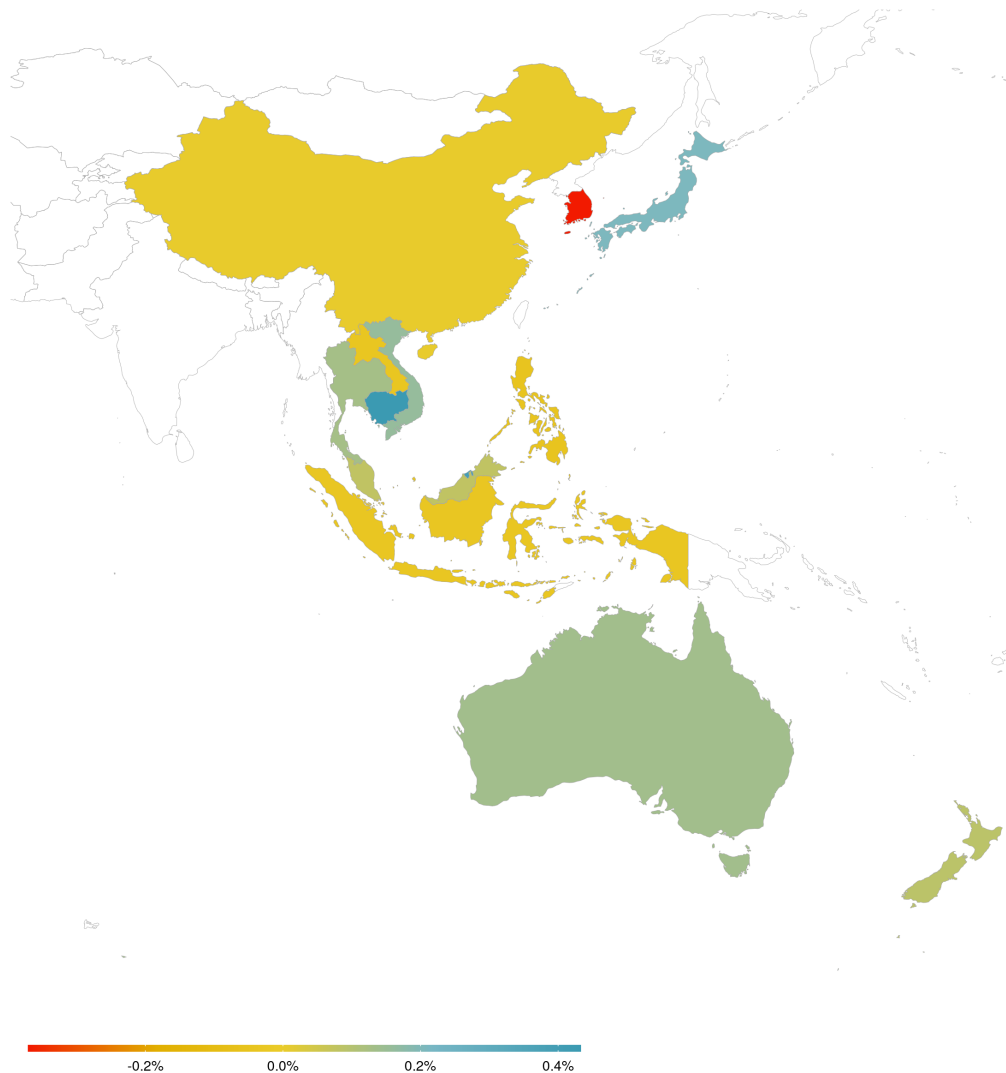
Tabelle 19: Effekte für RCEP Mitgliedstaaten

Land	Exporte (Δ in %)	Einkommen (Δ in %)	Preise (Δ in %)	Wohlfahrt (Δ in %)
Australien	0,26	0,09	-0,05	0,14
Brunei Darussalam	0,32	0,65	0,25	0,40
China	-0,04	-0,08	-0,08	0,00
Indonesien	-0,03	0,01	0,05	-0,03
Japan	0,58	0,49	0,28	0,21
Kambodscha	1,22	-0,19	-0,62	0,43
Südkorea	0,38	-0,54	-0,17	-0,37
Laos	0,30	-0,91	-0,87	-0,04
Malaysia	-0,09	0,09	0,01	0,08
Neuseeland	0,45	0,30	0,21	0,09
Philippinen	-0,88	-0,74	-0,69	-0,05
Singapur	0,12	-0,10	-0,06	-0,04
Thailand	0,24	0,23	0,10	0,13
Vietnam	0,64	-0,26	-0,42	0,16
Durchschnitt	0,13	0,01	-0,02	0,03

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Als Nächstes untersuchen wir, wie sich die Umsetzung von RCEP auf Dritte auswirkt, wobei wir uns

Abbildung 25: Karte mit Wohlfahrtsveränderungen in RCEP Mitgliedstaaten



Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

auf die EU und fünf weitere große globale Volkswirtschaften (USA, Kanada, Mexiko, Großbritannien und die Schweiz) konzentrieren. Tabelle 20 gibt die Ergebnisse für die EU Mitgliedstaaten wieder. Wir stellen fest, dass RCEP zu einem Rückgang ihrer Gesamtexporte um 0,06 % und zu einem Rückgang der Einkommen um 0,04 % führt. Die Reduzierung der Handelskosten zwischen den RCEP-Mitgliedern führt jedoch auch zu niedrigeren Preisen für die EU, da Importe aus dem asiatisch-pazifischen Raum billiger werden. Diese Kombination aus niedrigeren Exporten und Nominaleinkommen, aber auch niedrigeren Verbraucherpreisen, führt zu einem geringen Anstieg der Wohlfahrt in der EU um 0,01 %. Innerhalb der EU variieren die Auswirkungen zwischen den Mitgliedsstaaten erheblich, abhängig von ihren Warenkörben und Produktionstechnologien. In den meisten EU-Ländern kommt es zu einer geringen Verringerung der Wohlfahrt, die von -0,05 % (Irland) bis knapp unter 0 % (Österreich) reicht.

Die Ausnahmen sind Ungarn (0,63 %) und Schweden (0,49 %), die erheblich profitieren, sowie Zypern (0,07 %), Malta (0,05 %), Luxemburg (0,03 %) und Kroatien (0,01 %), die kleine, aber positive Wohlfahrtsänderungen erfahren. Im Fall von Ungarn und Schweden werden die Wohlfahrtsgewinne durch höhere Exporte und Einkommen getrieben.

Für Österreich stellen wir fest, dass RCEP keinen signifikanten Einfluss auf die Wohlfahrt des Landes hat. Das Modell zeigt einen Rückgang der Exporte um 0,09 % und eine Verringerung der Nominal-einkommen um 0,05 % neben einer Senkung der Preise um 0,05 %. Andere EU-Volkswirtschaften wie Belgien, Dänemark, Frankreich und Finnland erfahren ebenfalls sehr ähnliche (und geringfügige) Veränderungen ihrer Wohlfahrt wie Österreich durch RCEP.

Tabelle 20: Effekte für EU Mitgliedstaaten

Land	Exporte (Δ in %)	Einkommen (Δ in %)	Preise (Δ in %)	Wohlfahrt (Δ in %)
Österreich	-0,09	-0,05	-0,05	-0,00
Belgien	-0,10	-0,08	-0,08	-0,00
Bulgarien	-0,07	-0,05	-0,03	-0,02
Zypern	-0,08	0,04	-0,03	0,07
Tschechische Republik	-0,09	-0,09	-0,06	-0,03
Deutschland	-0,11	-0,10	-0,08	-0,02
Dänemark	-0,09	-0,06	-0,05	-0,00
Spanien	-0,10	-0,07	-0,06	-0,01
Estland	-0,07	-0,05	-0,03	-0,02
Finnland	-0,11	-0,04	-0,04	-0,00
Frankreich	-0,12	-0,08	-0,07	-0,00
Griechenland	-0,27	-0,11	-0,10	-0,01
Kroatien	-0,04	-0,01	-0,01	0,01
Ungarn	1,05	0,74	0,11	0,63
Irland	-0,09	-0,12	-0,07	-0,05
Italien	-0,08	-0,07	-0,06	-0,01
Litauen	-0,20	-0,07	-0,04	-0,04
Luxemburg	-0,04	-0,03	-0,06	0,03
Lettland	-0,05	-0,05	-0,03	-0,02
Malta	-0,03	-0,02	-0,07	0,05
Niederlande	-0,18	-0,03	-0,03	0,00
Polen	-0,06	-0,05	-0,04	-0,01
Portugal	-0,14	-0,07	-0,06	-0,01
Rumänien	-0,02	-0,02	-0,02	0,01
Slowakei	-0,11	-0,08	-0,06	-0,02
Slowenien	-0,06	-0,05	-0,05	-0,01
Schweden	0,95	0,68	0,19	0,49
Durchschnitt	-0,06	-0,04	-0,05	0,01

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Im Vergleich zur EU sind die Exportverluste durch RCEP für Kanada (-0,69 %) und Mexiko (-0,52

%) mehr als acht mal so hoch (siehe Tabelle 21). Die USA, das Vereinigte Königreich und die Schweiz müssen ebenfalls Exportrückgänge hinnehmen, allerdings in einer ähnlichen Größenordnung wie die EU. Im Fall der USA steigt die Wohlfahrt trotz des Rückgangs der Exporte (-0,08 %) und der Nominaleinkommen (-0,36 %) um 0,06 %, da sie durch einen relativ starken Rückgang der Preise (-0,42 %) ausgeglichen werden. In den übrigen vier Volkswirtschaften - Kanada (-0,12 %), Mexiko (-0,08 %), Schweiz (-0,01 %) und Großbritannien (-0,01 %) - sinkt die Wohlfahrt jedoch. Diese Volkswirtschaften erfahren durch die Umsetzung des RCEP negativere Wohlfahrtseffekte als die EU als Ganzes (+0,01 %).

Tabelle 21: Effekte für andere Staaten

Land	Exporte (Δ in %)	Einkommen (Δ in %)	Preise (Δ in %)	Wohlfahrt (Δ in %)
Kanada	-0,69	-0,84	-0,72	-0,12
Schweiz	-0,07	-0,08	-0,08	-0,01
Großbritannien	-0,08	-0,06	-0,05	-0,01
Mexiko	-0,52	-0,68	-0,60	-0,08
Vereinigte Staaten	-0,08	-0,36	-0,42	0,06
Globaler Durchschnitt	0,03	-0,02	-0,09	0,07

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

4.4 Schlussfolgerung

RCEP ist ein Schritt nach vorne für die Handelsintegration in der asiatisch-pazifischen Region. Das Abkommen soll die größte Freihandelszone der Welt werden, da sie 15 Länder zusammenbringt, die zusammen 30 % der Weltbevölkerung und 30 % des globalen BIP ausmachen. Neben dieser umfangreichen Marktabdeckung zeichnet sich das Abkommen auch durch die schiere Vielfalt seiner Unterzeichner und das Potenzial des Handels zur Unterstützung einer konvergierenden Entwicklung seiner Mitgliedsländer aus.

Unsere Analyse zeigt, dass das Abkommen zwar einen wichtigen Meilenstein darstellt, hinsichtlich des Umfangs und der Tiefe seiner Verpflichtungen jedoch nicht so ehrgeizig ist wie andere Mega-Abkommen wie das CPTPP oder das EPA zwischen der EU und Japan. Darüber hinaus deutet eine quantitative Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen des Abkommens auf bescheidene Handels-, Einkommens- und Wohlfahrtsgewinne durch RCEP für seine Mitglieder hin, wobei einige Länder sogar Wohlfahrtsverluste aufgrund des verstärkten Wettbewerbs durch andere RCEP-Mitglieder hinnehmen müssen (z.B. Südkoreas Verlust von Marktanteilen in China).

Die Auswirkungen des Abkommens auf die Gesamtexporte und das Gesamteinkommen der EU sind ebenfalls begrenzt. Darüber hinaus wirken sich die niedrigeren Handelskosten innerhalb der Region

aufgrund des RCEP auf die Produktionskosten der EU aus. Importierte Vorprodukte werden billiger, was zu einer Preissenkung von 0,05 % für die EU und insgesamt zu einem Anstieg der Wohlfahrt um 0,01 % führt. Dies verdeutlicht die wichtige Rolle, die komplexe globale Wertschöpfungsketten in der Bestimmung der Auswirkungen von RCEP spielen.

Die oben besprochenen Effekte sind auf Grundlage eines statischen Modells hergeleitet. Insbesondere ist nicht berücksichtigt, dass sich RCEP zu einem Innovationsraum entwickeln könnte, der die Struktur der globalen komparativen Vorteile nachhaltig zum Nachteil der EU und Österreichs verändern kann. Damit dies nicht passiert, ist es wichtig, dass die europäischen Unternehmen weiterhin guten Zugang zu den asiatischen Wertschöpfungsnetzwerken haben, und das Spielfeld nicht zugunsten von China verzerrt wird. Darum ist es zentral, dass die EU mit den Ländern, mit denen sie noch keine Freihandelsabkommen unterhält, solche Abkommen abschließt. Abbildung 24 zeigt die offenen Felder. Europa muss sich aber klar sein, dass RCEP für die Partnerländer in Asien die Verhandlungsmacht erhöht, und dass die EU bereit sein muss, Zugeständnisse zu machen. Insbesondere braucht es einen praktikablen Ansatz, um dem hoch dynamischen Inselstaat Indonesien ein attraktives Angebot zu machen. Hier drohen ähnliche Probleme wie mit dem bereits ausverhandelten aber noch nicht ratifizierten und hoch umstrittenen MERCOSUR-Abkommen, die sich vor allem im Agrarbereich und Umweltschutz konzentrieren.

Fazit: Das regionale Freihandelsabkommen RCEP wurde am 15. November 2020 von 15 süd-ostasiatischen und pazifischen Ländern unterzeichnet. Das Abkommen zielt darauf ab, sowohl Zölle als auch nichttarifäre Handelshemmnisse innerhalb des Blocks zu reduzieren, neue präferenzielle Handelsverbindungen zwischen China-Japan und Japan-Südkorea zu schaffen und die RoO zwischen den Mitgliedsländern zu harmonisieren. Es ist ein einzigartiges Abkommen, sowohl in Bezug auf die wirtschaftliche Größe (30 % des globalen BIP) als auch auf die Vielfalt seiner Mitglieder. Obwohl das Abkommen ein wichtiger Schritt nach vorne ist, zeigt eine quantitative Bewertung, dass es nur begrenzte wirtschaftliche Auswirkungen hat. Die meisten bilateralen Verbindungen zwischen den RCEP-Ländern bauen auf bereits bestehenden Freihandelsabkommen auf. Auch die wirtschaftlichen Auswirkungen auf die EU werden voraussichtlich begrenzt sein. Um aber einen Anteil an der dynamischen Entwicklung der Region zu erhalten, ist es notwendig, dass die EU schnell Fortschritte mit dem Abschluss eigener Freihandelsabkommen erzielt.

5 Geopolitische Implikationen und Handlungsoptionen der EU

5.1 Status Quo der europäischen Geopolitik

Spätestens mit der Ausrufung einer "geopolitischen" Kommission durch EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen hat die EU dem Umstand Rechnung getragen, dass sich die internationale Ordnung in den Jahren seit der Weltwirtschafts- und Finanzkrise von 2008/09 von einer regelbasierten Ordnung zu einer stärker transaktional und machtbasierten Ordnung entwickelt hat (Von der Leyen, 2019). Die gemeinsame Sicherheits- und Außenpolitik der EU ist immer noch schwach ausgeprägt und unterliegt der Einstimmigkeit. Das gilt aber nicht für die Handelspolitik und für Teile der Investitionspolitik, womit die EU diese Instrumente auch machtpolitisch einsetzen kann. Die EU hat beispielsweise in den EU-3 (Deutschland, Frankreich, Großbritannien) Verhandlungen mit dem Iran, mit welchen sie die Entwicklung eines Atomprogramms in der europäischen Nachbarschaft zu verhindern versuchte, neben negativen Sanktionen immer auch auf positive Anreize durch verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit gesetzt. Ein allgemein akzeptierter konzeptueller Rahmen für ein stärkeres machtpolitisches Agieren der EU könnte nun durch die vom EU Handelskommissar Valdis Dombrovskis am 18. Februar 2021 vorgestellte neue EU Außenhandelsstrategie geschaffen werden. Diese betont insbesondere, dass die EU ähnlich wie ihre Partnerländer und machtpolitischen Konkurrenten, mit größerem Nachdruck für ihre eigenen Interessen eintreten soll. In der vorliegenden Studie haben wir mehrfach gezeigt, dass dafür durchaus die notwendigen Bedingungen gegeben sind.

Allerdings sind ein besseres Verständnis der komplexen geostrategischen Lage und die Entwicklung geeigneter Instrumente notwendig – wie zum Beispiel eines EU-Investitions-Screenings, eines europäischen 'Magnitsky-Act' zur gezielten Sanktionierung von Menschenrechtsverletzungen von Individuen oder einer 'EU entity-list', die Transaktionen mit ausländischen Unternehmen verbietet, die sich Menschenrechtsverletzungen, massive Verstöße gegen den Umweltschutz oder Aktionen gegen legitime Sicherheitsinteressen der EU zu Schulden kommen haben lassen. Dabei muss es immer darum gehen, die ökonomischen Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zu bewahren und dabei gleichzeitig die strategischen Verwundbarkeiten zu minimieren beziehungsweise die menschenrechts- und umweltpolitischen Ziele der EU konsequent zu verfolgen, oder anders herum die Vorteile der wirtschaftlichen Integration weiter auszubauen ohne dabei zusätzliche Vulnerabilitäten oder ökologische Schäden zu schaffen.

Die EU hat sich bisher als eine Friedensmacht oder normative Macht verstanden, die in auswärtigen Angelegenheiten vor allem auf Diplomatie und Dialog setzte. Auch von außen wurde ihre Rolle so gesehen, was nicht zuletzt die Verleihung des Friedensnobelpreises im Jahr 2012 zeigt. Dieses Selbstverständnis war der EU allerdings im Sinne einer transatlantischen Aufgabenteilung nur solange möglich, wie die Vereinigten Staaten ihre Rolle als globaler Hegemon wahrnahmen. Der Rückzug der USA aus dieser Rolle und der damit einhergehende Abtritt des globalen Machtanspruchs auf der einen,

und die geopolitischen Bestrebungen anderer Großmächte wie zum Beispiel Russlands am Nordpol, in Syrien und in der Ukraine, oder Indiens in Südasien und insbesondere Chinas auf der anderen Seite fordern dieses Selbstverständnis der EU nun seit einigen Jahren heraus. Die in Kapitel 2 beschriebene Großmachtrivalität zwischen China und den USA schafft ein Vakuum, das die EU im Interesse der globalen Handelsordnung und in wohlverstandenen Eigeninteresse füllen muss. Sie ist dazu auch durchaus in der Lage, wenn sie ein Mindestmaß an Einigkeit an den Tag legt.

Die EU hat die geänderten Vorzeichen natürlich nicht erst im Jahr 2019 erkannt. Hier hatte neben der Kommissionspräsidentin auch Frankreichs Präsident Macron an das Selbstverständnis der EU als geopolitische Macht appelliert (Macron, 2019).

Bereits 2016 hat die EU die strategische Autonomie Europas in ihrer Globalstrategie für die Außen- und Sicherheitspolitik verankert: "An appropriate level of ambition and strategic autonomy is important for Europe's ability to promote peace and security within and beyond its borders. We will therefore enhance our efforts on defence, cyber, counterterrorism, energy and strategic communications." (European Union, 2016). Dieser sicherheitsbetonte Ansatz wurde durch die neu ausgerufene Kommission 2019 verstärkt: zum einen wurde in den so genannten *Mission Letters* an die neuen Kommissare die Schaffung einer Europäischen Verteidigungsunion priorisiert, zum anderen gibt es Verschiebungen innerhalb des mehrjährigen Finanzrahmens der EU, welche die Friedensförderung in den Hintergrund treten lassen und mehr Raum für sicherheitspolitische Aspekte schaffen (Furness und Bergmann, 2019).

Die Entwicklung der europäischen handelspolitischen Doktrin seit Beginn des neuen Jahrtausends ist recht rasch verlaufen. War nach Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 1995 vor allem die Stärkung des Multilateralismus das vorrangige Ziel der EU, führte der Beitritt Chinas in die WTO im Jahr 2001 und die damit verbundenen rasanten Marktanteilsgewinne Chinas im Welthandel zu einem Umdenken. Die dem multilateralen Ansatz inne wohnende Positivsummenlogik, die die Möglichkeit der Erwirtschaftung von Spezialisierungsgewinnen bei allen Handelspartnern postuliert, trat immer stärker hinter eine Nullsummenlogik zurück, der es um einen Wettlauf um die globale Standardsetzungsmacht geht, und die in weiterer Folge immer stärker auch um sicherheitspolitische Aspekte erweitert wurde. In der "Global Europe Strategy" aus 2006 wurden die außenhandelspolitischen Prioritäten der EU konsequent auf die wichtigsten Partnerländer kalibriert und der Fokus auf Multilateralismus und auf Nachbarschafts- und Entwicklungspolitik trat zurück (EU Kommission, 2006). Neben klassischen Zollthemen wurden nicht-tarifäre Handelsbarrieren und mithin regulatorische Kooperation zunehmend relevant, wobei die EU versuchte, ihre eigenen Standards zu internationalisieren. Mit wichtigen Ländern wie Korea, Japan oder Kanada wurden Freihandelsabkommen verhandelt und abgeschlossen; mit den USA, den Mercosur-Staaten und den ASEAN-Ländern²⁵ wurden Verhand-

²⁵ ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) umfasst 10 Länder (Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam), die untereinander durch ein Freihandelsabkommen verbunden sind und die ihre weiterhin unabhängigen Handelspolitiken gegenüber Drittstaaten koordinieren.

lungen gestartet, mit einigen Ländern wurden sie abgeschlossen und in Kraft gesetzt (zum Beispiel mit Singapur und Vietnam).

Nach den Schwierigkeiten mit der Verhandlung und Ratifizierung von Abkommen, zum Beispiel mit Kanada, und insbesondere bei der Verhandlung des transatlantischen Handels- und Investitionsabkommens TTIP wurde die Strategie umgestellt. Der Fokus wurde auf ein weites Feld von Zielen ausgedehnt. Die **“Trade for All”**-Strategie aus 2015 betont verteilungs-, entwicklungs- und umweltpolitische Prioritäten (EU Kommission, 2015). Der aktuelle geostrategische Schwenk wurde maßgeblich durch die sino-amerikanischen Streitigkeiten und die transatlantischen Verwerfungen der Trump-Jahre geprägt, die das Denken noch weiter in Richtung einer sicherheitspolitisch motivierten Nullsummenlogik verschoben hat. Die anvisierte **“Open Strategic Autonomy”** verkörpert schon als Überschrift die Spannung zwischen Handelsgewinnen (einer Positivsummenlogik) und der Wahrung von sicherheits- und außenpolitischen Interessen (einer Nullsummenlogik). Sie betrifft selbstverständlich nicht nur Instrumente der Außen- und Sicherheitspolitik, sondern natürlich auch jene der Wirtschaftspolitik, zumal die EU in diesem Bereich über exklusive Kompetenzen verfügt. Die Großmachtrivalität hat einen verstärkten Einsatz von Handelsregulierungen mit sich gebracht. Staaten greifen mehr und mehr auf ökonomische Institutionen, Regeln, Standards und Beziehungen zurück, um geopolitische Ziele zu verfolgen. Beides - der Gebrauch ökonomischer Instrumente zur Erlangung geopolitischer Ziele und das Zusammenbringen der drei Politikfelder Außen-, Sicherheits- und Wirtschaftspolitik - wird als **Geoökonomie** (siehe z.B. Blackwill und Harris, 2016) bezeichnet. Diese ist gekennzeichnet durch eine “[...] gleichzeitige sicherheitspolitische Vereinnahmung der Wirtschaftspolitik und eine Ökonomisierung der strategischen Außenpolitik.”²⁶

In der neuen handelspolitischen Doktrin der EU (EU Kommission, 2021) stehen verstärkt Prozesse und Instrumente im Vordergrund, die “offen, nachhaltig und entschlossen” gestaltet werden sollen. Gleichzeitig erfolgt mit der neuen Strategie gewissermaßen eine Rückbesinnung auf die Grundsätze von EU Kommission (2006), weil die strategischen Verwundbarkeiten der EU stärker thematisiert werden und dabei naturgemäß auf bilaterale Beziehungen abgestellt werden muss. Stärker als bisher treten **Nachhaltigkeitsziele** in den Vordergrund. Die EU kann umweltpolitische Anstrengungen von Handelspartnern mit dem Abschluss vorteilhafter Freihandelsabkommen belohnen. Außerdem erlauben Freihandelsabkommen, unverbindliche umweltpolitische Zusagen von Ländern, beispielsweise im Kontext des Pariser Abkommens, verbindlich zu machen und ein etwaiges Nichteinhalten mit der Zurücknahme handelspolitischer Konzessionen zu sanktionieren. Hierbei ist allerdings essentiell, dass die Handelspartner realistisch, d.h., entsprechend ihrer umweltpolitischen Möglichkeiten, behandelt werden.

Der EU sind geoökonomische Instrumente nicht fremd. So zeigt zum Beispiel der **“Brüssel-Effekt”** (Bradford, 2012; Bradford, 2020), dass die EU die Macht hat, mit der Durchsetzung europäischer

²⁶ “[...] simultaneous securitisation of economic policy and economisation of strategic policy” (Wesley, 2016).

Standards nicht nur europäische Werte zu exportieren, sondern auch ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken; mehr dazu weiter unten. Dennoch gibt es keine gemeinsame Außenpolitik, und die EU kämpft mit einer langsamen Verwaltung und langen Entscheidungsprozessen. Diese Faktoren sowie die Herausforderung, die Politikfelder Außen-, Sicherheits- und Wirtschaftspolitik nicht isoliert voneinander sondern gemeinsam zu betrachten, stehen der EU derzeit noch bei der Entfaltung ihres geoökonomischen Potenzials im Weg (Gehrke, 2020).

5.2 Strategische Partner für die EU? China und die USA

In der sich verstärkenden Großmachtrivalität zwischen den USA und China muss die EU Stellung beziehen. Wo aber steht die EU in ihren Beziehungen zu den beiden Parteien? Sind beide Partner auch gleichermaßen *strategische* Partner für die EU?

5.2.1 USA

Die USA unter Präsident Trump haben wie keine andere Wirtschaftsmacht in den letzten Jahren in der internationalen Politik und insbesondere in der Handelspolitik eine "Nullsummenlogik" betont, die schon im Wahlkampfsllogan "America First" zum Ausdruck kam. Andere Länder werden hier nicht als Partner sondern als Rivalen gesehen, und "starken" Ländern wird ohne Zögern auch das Recht des Stärkeren zugestanden (Braml, 2019). Daraus folgt eine Strategie, die auf bilaterale Verträge anstatt auf multilaterale Verhandlungen setzt, und die den Zugang zum eigenen Markt als Faustpfand einsetzt. Es geht darum, in Verhandlungen als "Sieger" vom Platz zu gehen;²⁷ dabei sind fast alle Mittel recht, egal ob sie von Internationalen Organisation wie der Welthandelsorganisation legitimiert wurden oder nicht. In den Jahren 2016-2019 wurde vor allem Unsicherheit und Unberechenbarkeit von der US Administration als strategisches Mittel eingesetzt. Damit brach der Präsident mit der lange eingeübten Tradition der USA als gutmütiger Hegemon und hat das internationale Handelssystem und seine bilateralen Beziehungen einem harten Stresstest unterzogen. Daher zeigte die EU Erleichterung über den Wahlausgang der US-Präsidentschaftswahl zugunsten von Joe Biden und die vollzogene Amtsübergabe.²⁸ Dennoch sind unter ihm zunächst keine großen Veränderungen in der Handels-, Außen- und Sicherheitspolitik zu erwarten.

Der neue US Präsident hat während seines Wahlkampfes und in den ersten Monaten seiner Amtszeit den Schwerpunkt auf innenpolitische Themen, insbesondere auf die Bekämpfung der Coronakrise, die Belebung des Wachstums mit Hilfe eines großen Konjunkturprogrammes und auf einen längerfristigen Investitionsplan für die alternde US Infrastruktur gelegt. Daneben hat auch die Klimapolitik in Form eines "Green New Deal" eine hohe Bedeutung, insbesondere für aktive Teile der Demokratischen

²⁷ D. Trump: "We used to have victories, but we don't have them [anymore]. When was the last time anybody saw us beating, let's say, China in a trade deal? They kill us." Washington Post, 2015, <https://wapo.st/3aspZLu>

²⁸ siehe Spiegel, 20. Januar 2021, <https://bit.ly/3tBCpsd>

Partei. Die klassische Handelspolitik wird vermutlich in den ersten Jahren der Biden Administration keine Spitzenposition in der Prioritätenliste einnehmen.

Dennoch kann unter Biden mit einer Entspannung im Hinblick auf die transatlantischen Beziehungen, einer besseren Zusammenarbeit innerhalb der WTO und somit einer Stärkung des angeschlagenen Multilateralismus gerechnet werden. Dies hatte Biden nicht nur im Laufe seiner Kandidatur mehrfach betont (siehe z.B. Biden Jr, 2020), sondern er signalisierte dies ebenso in den ersten Wochen seiner Amtszeit. So wurden beispielsweise die gegenseitigen Strafzölle zwischen der EU und den USA, die im Streit um Subventionen im Bereich des Flugzeugbaus eingeführt wurden, Anfang März gegenseitig aufgehoben. Aber auch auf diplomatischer Ebene setzte Biden z.B. durch seine Teilnahme am EU-Gipfeltreffen der Staats- und Regierungschefs am 25. März 2021 ein deutliches Zeichen, dass die EU eine zentrale Partner Rolle gegenüber den USA einnimmt.

Jedoch gibt es auch unter dem neuen US-Präsidenten eine Handelspolitik, die eine deutliche "America first"-Prägung hat. Der Fokus liegt auf der Stärkung heimischer Produktion und der Schaffung von Arbeitsplätzen. Dies schlägt sich insbesondere in der Ausweitung von "Buy American" Regeln in der öffentlichen Beschaffung und auch in Bidens Steuerpolitik nieder, welche den Ausbau von heimischen Arbeitsplätzen begünstigen und die Abwanderung großer Firmen in Steueroasen bestrafen sollen (Davis, 2021).

Die Biden-Administration wird auf die Erfüllung bestehender Handelsabkommen bestehen, wie die neu berufene Handelsbeauftragte Katherine Tai betonte (Davis, 2021). Dies ist für die Biden-Regierung besonders relevant, da China die Abnahmeverpflichtungen aus dem Phase-I-Deal in 2020 nicht erfüllt hat (Bown, 2020b). Präsident Biden hat außerdem deutlich gemacht, dass ökonomische Sicherheit nationaler Sicherheit entspricht (Biden Jr, 2020).

Somit kann damit gerechnet werden, dass auch er die Handelsüberschüsse und Handelspolitiken anderer kritisieren und weiterhin von geoökonomischen Instrumenten wie Zöllen und Sanktionen Gebrauch machen wird. Dies ist z.B. bereits durch die Androhung seitens der US-Regierung, Strafzölle im Zusammenhang mit dem Streit über Steuern für digitale Dienstleistungen zu erheben, ersichtlich. Insgesamt ist außerdem davon auszugehen, dass die US-chinesische Rivalität weiterhin die amerikanische Außenpolitik dominieren wird (Lester und Zhu, 2020). Der Präsident hat mit Katherine Tai eine Handelsbeauftragte ernannt, die am 17. März 2021 vom Congress bestätigt wurde. Sie hat in den letzten Jahren als handelspolitische Chefberaterin des wichtigsten Ausschusses im Repräsentantenhauses, dem Ways and Means Committee unter dem Vorsitz von Richard Neal gearbeitet. Die Juristin mit chinesisch-stämmigen Eltern hat das von Donald Trump verhandelte neue Abkommen zwischen USA, Kanada und Mexiko (USMCA) geprägt, und ist für ihre Positionen im Bereich des Arbeitsrechts und Umweltschutzes bekannt. Ihre Aufmerksamkeit wird zunächst sicher vor allem China gelten. Es ist aber bezeichnend, dass Richard Neal in einem stark beachteten Interview im Dezem-

ber 2020 Verhandlungen über ein Abkommen mit der EU vorschlug.²⁹ Dabei scheint es ihm aber vor allem darum zu gehen, mit der EU die US Position gegenüber China stärken zu wollen. In dem Interview sagte er, dass es darum gehe, “ein strategisches, weitreichendes, nach vorne gerichtetes, robustes Paket von Programmen und Investitionen zu formulieren um gegen die anti-kompetitiven, anti-demokratischen Einfluss chinesischer Politiken vorzugehen” (“formulate a strategic, far-reaching, forward-looking, robust package of programs and investments to defend against anti-competitive, anti-democratic influences of China’s policies.”). Für ein transatlantisches Abkommen scheint ihm das USMCA als Vorbild vor Augen zu stehen. Dieses hat im Vergleich zu dem Vorgängerabkommen NAFTA strengere Ursprungsregeln, die sicherstellen sollen, dass Güter, bei deren Produktion Vorprodukte aus Drittstaaten in erheblichem Ausmaß eingesetzt werden, in Nordamerika nicht zollfrei gehandelt werden. Es hat außerdem relativ stark ausgeprägte Standards im Bereich der Arbeits- und Umweltpolitik, die mit Sanktionen ausgestattet sind.

Seine Wahl eines Sonderbeauftragten für **Klimapolitik** (Special Presidential Envoy for Climate, umgangssprachlich als „Klimazar“ bezeichnet) fiel auf eine äußerst prominente Person und ein politisches Schwergewicht: John Kerry, der ehemalige Außenminister der USA hat unter Obama das Pariser Klimaabkommen mitverhandelt. Seine Ernennung macht klar, dass die USA das Klimathema als eine globale Herausforderung ansehen, die nicht unilateral angegangen werden kann. Hier muss die EU anknüpfen, will sie mit ihrer eigenen Priorisierung der Klimapolitik glaubwürdig bleiben.

5.2.2 China

Mit dem Rückzug der USA hat **China** seinen Aufstieg zur “global power” weiter fortgesetzt. Geoökonomische Mega-Projekte wie die *Belt and Road Initiative* (BRI), Chinas Engagement in Afrika, aber auch das neu abgeschlossene Handelsabkommen RCEP machen den Ausbau von Chinas Reichweite und seine Suche nach Verbündeten innerhalb und außerhalb Asiens deutlich (Felbermayr et al., 2019). Der von China bemühte und in seiner Strategie verankerte “friedliche Aufstieg” (Scobell et al., 2020) sowie das Bekenntnis zur multilateralen Ordnung sollten nicht über den geoökonomischen Charakter seiner Bestrebungen hinwegtäuschen.

Europa könnte zwar von diesen Entwicklungen profitieren, insbesondere wenn es seine Kooperation mit China auf diesen Gebieten ausbaut. Die Ende letzten Jahres zwischen der EU Kommission und China getroffene Einigung über ein umfassendes Investitionsabkommen (Comprehensive Agreement on Investment, CAI) geht einen Schritt in diese Richtung. Hier wurden insbesondere Verbesserungen für europäische Unternehmen hinsichtlich fairer Wettbewerbsbedingungen und einem besseren Marktzugang ausgehandelt. Jedoch muss die EU sich bewusst sein, dass China ein anderes Verständnis von Multilateralismus und der internationalen Ordnung zugrunde legt. Führende EU-Politiker haben eingeräumt, in der Vergangenheit im Umgang mit China eine gewisse Blauäugigkeit oder Naivität an

²⁹ siehe <https://bit.ly/3go8CPS>.

den Tag gelegt zu haben (Borrell, 2020). In ihrer EU-China-Strategie hat die Europäische Kommission diesem Umstand Rechnung getragen und wirft einen realistischeren Blick auf China als ein Systemri-vale.³⁰ "Das Grundproblem besteht in der Tatsache, dass das staatskapitalistische Wirtschaftssystem nicht ohne Weiteres mit dem marktwirtschaftlichen System der EU und der USA kompatibel ist", so Felbermayr und Stamer (2021). Dabei ist mangelnde Transparenz seitens Chinas ein wichtiger Faktor. So ist häufig nicht zwischen privaten und staatsgelenkten Unternehmen zu unterscheiden und das Ausmaß der von China vergebenen Kredite ist nur unvollständig in offiziellen Quellen erfasst (siehe etwa Horn et al., 2020).

5.3 Geopolitische Implikationen der gesamtwirtschaftlichen und sektoralen Effekte

Sollte es zu einer weiteren Eskalation des Handelsstreits zwischen den USA und China kommen, wird deutlich, dass der innereuropäische Handel davon zwar durchaus profitieren kann. Hierbei sind jedoch mehrere Faktoren zu berücksichtigen. Zum einen zeigen Vergleiche mit den Simulationen des Szenarios "Entschärfung", dass Veränderungen in der realen Produktion kleiner als bei einer Eskalation ausfallen. Dies deutet auf solche Kosten hin, die selbst im Falle einer Normalisierung der Handelsbeziehungen auch für Drittländer zu tragen wären. Generell spricht es somit deutlich gegen die Erhebung von Zöllen und den Aufbau von Handelsbarrieren, da dies langfristige Kosten auch für Dritte verursacht.

Die EU sollte daher in jedem Fall ihre Beziehungen sowohl zu den USA und China als auch zu anderen Partnern pflegen und ausbauen. Die Beziehungen zu den USA versucht die EU bereits auf einen Neuanfang auszurichten. So hat der EU-Ratspräsident Charles Michel dem neuen US-Präsidenten Biden einen Gründungspakt angeboten: "Michel nannte fünf Prioritäten für den gemeinsamen Neustart: die Förderung multilateraler Zusammenarbeit in der Welt, den Kampf gegen die Coronakrise, das Vorgehen gegen den Klimawandel, den Wiederaufbau der Wirtschaft mit der Sicherstellung eines fairen Handels und dem digitalen Wandel, und ein Bündeln der Kräfte bei Sicherheit und Frieden."³¹ Auch mit China treibt die EU die Beziehungen voran. Das CAI verringert nicht nur das Ausmaß der Diskriminierung europäischer Firmen in China gegenüber chinesischen Wettbewerbern, sondern eliminiert auch die Ungleichbehandlung im Vergleich zu Unternehmen aus den USA oder aus RCEP-Ländern, die durch entsprechende Abkommen bereits bessere Bedingungen in einzelnen Sektoren in China erhalten haben. Das CAI-Abkommen soll Ende diesen Jahres unterzeichnet werden.

Gleichzeitig sollte die EU die Stärkung des EU Binnenmarktes und des Euros als Basis für Europas Wettbewerbsfähigkeit, aber auch als Basis für ihre wirtschaftliche Macht vorantreiben. Ein Schritt in diese Richtung wurde von der EU Mitte Januar mit der Veröffentlichung ihrer Strategie zur Förderung

³⁰ Siehe EU Kommission, 12. März 2019, <https://bit.ly/3dBbjM7>.

³¹ siehe Spiegel, 20. Januar 2021, <https://bit.ly/3tBCpsd>.

der Offenheit, Stärke und Resilienz des europäischen Wirtschafts- und Finanzsystems unternommen.³² Die Strategie basiert auf drei Säulen: Stärkung der internationalen Rolle des Euro, Weiterentwicklung der Finanzmarktinfrastrukturen der EU und Steigerung ihrer Resilienz und Förderung der einheitlichen Umsetzung und Durchsetzung der Sanktionen der EU.

Was würde eine Deeskalation (Szenario "Entschärfung") des Handelsstreits realpolitisch bedeuten? Die Großmachtrivalität zwischen den USA und China wird trotzdem bestehen bleiben, insbesondere vor dem Hintergrund, dass unter Joe Biden keine großen Veränderungen in der Handels- und Außenpolitik zu erwarten sind. Selbst wenn es zu einer Deeskalation im Handelsstreit kommt, wird es in den kommenden Jahren eine verstärkte Nutzung anderer geoökonomischer Instrumente, wie z.B. im Finanzmarkt- oder Technologiebereich, geben.

Für die EU bedeutet dies, dass sie, ebenso wie in Szenario "Verschärfung", ihren Binnenmarkt stärken muss, um sich auch für andere Partner attraktiv zu machen. Im Entschärfungsszenario wird darüber hinaus noch einmal deutlich, wie abhängig die EU von China und den USA als stärkster Import- bzw. stärkster Exportpartner ist (siehe Kapitel 2). Diese Beziehungen sollten daher zwar gepflegt werden, jedoch sollte sich die EU auch nach anderen Partnern umsehen, um ihre Verwundbarkeit durch Abhängigkeiten zu reduzieren.

Szenario "Reaktion EU" verdeutlicht noch einmal Chinas zentrale Position in Produktion und Weiterverarbeitung von Vor- bzw. Zwischenprodukten und somit sein geoökonomisches Gewicht, mit dem die EU rechnen und planen muss. Diesem hat die EU in ihrer EU-China-Strategie 2019 bereits Rechnung getragen. Interessant ist hier insbesondere die Anerkennung der nicht-binären Komplexität der Beziehungen (Gehrke, 2020): "China ist in verschiedenen Politikbereichen ein Kooperationspartner, mit dem die EU eng abgestimmte Ziele verfolgt, ein Verhandlungspartner, mit dem die EU einen Interessenausgleich finden muss, sowie zugleich ein wirtschaftlicher Konkurrent in Bezug auf technologische Führung und ein Systemrivale, der alternative Governance-Modelle propagiert."³³ Vor dem Hintergrund, dass China das wichtigste Ursprungsland für EU-Importe (Anteil von 17,9 % am Gesamtimport) ist, sollte die EU gegenüber China mit Bedacht und Augenmaß agieren. Gleichzeitig sollte sie sich analog zu den Szenarien "Verschärfung" und "Entschärfung" attraktiv für andere Partner machen. Der Abschluss des RCEP-Abkommens im ost-südostasiatischen Raum hat für viel internationales Aufsehen gesorgt. Neben dem CPTPP-Abkommen ist es das zweite so genannte Mega-regionale Abkommen ohne Beteiligung der USA oder der EU. Allerdings sollten diese Abkommen nicht überschätzt werden. Ihre Funktion ist es, die in einer Region bestehenden Freihandelsabkommen zu konsolidieren und zu harmonisieren. Dies befördert den intra-regionalen Handel, birgt aber gleichzeitig die Gefahr einer Benachteiligung Dritter. Am Beispiel der Modellierung des RCEP-Abkommens in Kapitel 4.1 wird allerdings klar, dass dies nur geringe statische Effekte auf die EU und ihre Mitglieder hat, zumal diese mit vielen wichtigen RCEP-Mitgliedern wie Japan, Korea, Singapur oder Japan bereits Frei-

³² siehe EU Kommission, 19. Januar 2021, <https://bit.ly/3xbn5V7>.

³³ Siehe EU Kommission, 12. März 2019, <https://bit.ly/3dBbjM7>.

handelsabkommen hat, oder, wie etwa mit Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Australien und Neuseeland, aktuell solche Abkommen verhandelt. Die tatsächliche Unterzeichnung des RCEP Abkommens setzt die EU einmal mehr unter Druck, diese anvisierten Abkommen weiterzubringen und erfolgreich abzuschließen während die RCEP-Mitglieder im Falle eines Scheiterns ihrer Gespräche mit der EU auf eine sichere Basis zurückgreifen können. Das RCEP-Abkommen hat also die Verhandlungsposition der EU geschwächt.

Die Sorge ist eher, dass RCEP dynamische Prozesse auslöst, die durch ein statisches Handelsmodell nicht adäquat beschrieben werden. So ist davon auszugehen, dass die Vertiefung regionaler Wertschöpfungs- und Produktionsnetzwerke zu regionaler Technologieentwicklung führt, die eine graduelle Veränderung der Struktur komparativer Vorteile zuungunsten der EU und der USA hervorbringt. Noch ist dies nicht abzusehen, weil zentrale Technologieführer wie Japan und Korea zwar Mitglieder in RCEP sind, aber eben auch Freihandelsabkommen mit der EU und den USA unterhalten. Am Ende wird es entscheidend sein, ob ein sino-zentristisches Entwicklungsmodell für die Region attraktiver ist als ein multi-polares, in dem auch die westlichen Führungsmächte eine Rolle spielen. Damit dies passiert, verdient die ost-südostasiatische Region die volle Aufmerksamkeit der EU. Diese sollte bereit sein, gegenüber Ländern mit großer wirtschaftlicher Dynamik – allen voran Indonesien – Zugeständnisse zu machen. Und sie muss sich überlegen, mit welchen Angeboten, etwa im Bereich der Personenfreizügigkeit, sie Indien überzeugen kann, nicht näher an RCEP heranzurücken und dafür ein Abkommen mit der EU zu schließen.

5.4 Mögliche Ziele und Handlungsoptionen der EU

Alle vier betrachteten Szenarien im US-China Handelsstreit sowie die RCEP-Simulationen legen in Hinblick auf das europäische Ziel der strategischen Autonomie ähnliche Maßnahmen nahe: zum einen eine Stärkung des Binnenmarkts, zum anderen eine Vertiefung der bestehenden Partnerschaften mit den USA und China sowie einen Ausbau der Beziehungen mit anderen Partnern. Diese Kombination würde es der EU erlauben sowohl ihre Marktmacht auszubauen als auch strategische Verwundbarkeiten durch Abhängigkeiten zu reduzieren. Vor dem Hintergrund der globalen Verschiebung hin zu einem von den Partnern betriebenen verstärkten Einsatz geoökonomischer Instrumente wird insbesondere der letzte Punkt bedeutend.

5.4.1 Binnenmarkt und Brüssel-Effekt

Der europäische Binnenmarkt ist für die Durchsetzung der geoökonomischen Interessen der EU von größter Bedeutung. Die Größe und Qualität des Binnenmarktes erlaubt es der EU, China oder den USA auf Augenhöhe zu begegnen. Die EU kann als Preis für den Zugang zu diesem großen Markt kooperatives Verhalten der Handelspartner einfordern. Darüber hinaus gibt der große Binnenmarkt der EU erhebliche Macht bei der Setzung internationaler Standards: weil sich ausländische Unternehmen

beim Export in die EU den dort geltenden Regeln unterwerfen müssen, ist es für sie häufig vorteilhafter, diese Regeln für ihre gesamte Produktion anzuwenden, und mithin auch für Verkäufe in Märkten, wo die EU Standards gar nicht vorgeschrieben sind. Dies hat zunächst Kostengründe. Global aktive Unternehmen produzieren im Idealfall nach einem einzigen Standard. Sie wählen dabei den strengsten Standard, so dass sie in alle relevanten Märkte exportieren können. Wenn sie in den Binnenmarkt exportieren wollen, was die meisten Großkonzerne tun müssen, übernehmen sie die Regeln der EU. Innerhalb ihrer Heimatmärkte haben sie dann einen Anreiz, für strengere Standards zu werben und Lobbyarbeit zu betreiben, damit sie dort nicht auf 'unfairen' Wettbewerb durch Firmen stoßen, die niedrigere Standards anwenden. Dieser Mechanismus ist der Kern des 'Brussels Effect', wie ihn Bradford (2020) beschrieben hat. Er erlaubt der EU, ihre eigene Regulierung zu extra-territorialisieren. Er ist bei den großen EU-Regulierungsprojekten beobachtbar: bei der Datenschutzgrundverordnung, bei der Regulierung chemischer Stoffe REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals), bei der Produktregulierung, im Umweltschutz und in vielen anderen Bereichen; siehe Gehrke (2020) für eine ausführliche Analyse. Der britische Economist (6.2.2020) beschreibt den Brüssel-Effekt wie folgt: *"Everything from timber production in Indonesia to internet privacy in Latin America is now settled by a bunch of bureaucrats, diplomats, MEPs and lobbyists in the middle of Belgium."*

Mit dem Brüssel-Effekt verfügt die EU über einen Mechanismus, wie sie den Klimaschutz und andere Nachhaltigkeitsziele auf globaler Ebene noch stärker verankern kann. So gibt es auch aus umweltpolitischen Überlegungen ein starkes Argument für einen weiteren Ausbau und eine Vertiefung des EU-Binnenmarktes. Siehe dazu auch die Ausführungen zu einem Klimaklub in Kapitel 5.4.4.

Der Brüssel-Effekt hat allerdings auch Grenzen: wo andere wirtschaftliche Großmächte, wie zum Beispiel die USA, die Einhaltung noch strengerer Regeln zur Vorbedingung des Marktzugangs machen, gilt der Brüssel-Effekt mit umgekehrten Vorzeichen: Unternehmen aus der EU müssen sich der ausländischen Regulierung unterwerfen, um den Marktzugang nicht zu verlieren. Dies ist beispielsweise im Zusammenhang mit US-Sanktionen gegen den Iran oder Russland zu beobachten.

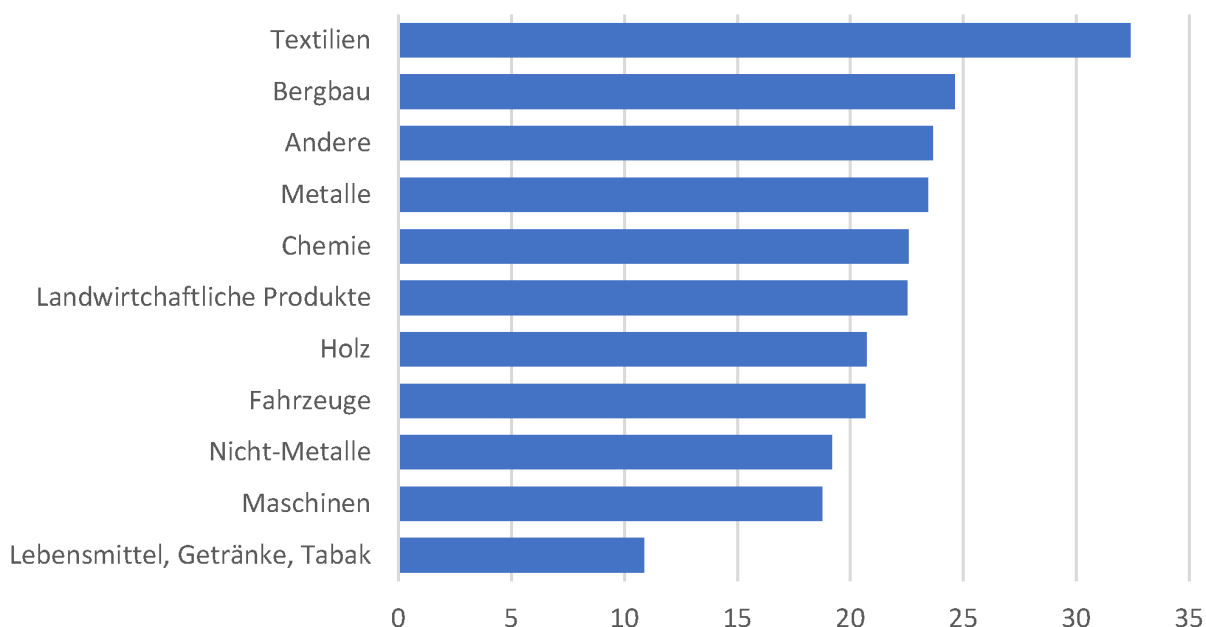
Die Stärke des Brüssel-Effekts hängt von der Größe des Marktes und von seinem Nettowert für ausländische Exporteure ab. Abbildungen 2 und 3 in Kapitel 2 haben gezeigt, dass der Markt der EU27 der Größe nach zwar nur der drittgrößte der Welt ist, für den Welthandel aber immer noch die größte relative Bedeutung hat. Das hat mit der geographischen Lage der Union zu tun, aber auch mit einer lange gepflegten Politik der wirtschaftlichen Offenheit, insbesondere durch eine große Zahl von Freihandelsabkommen.

Der Wert des Binnenmarktes in internationalen Verhandlungen wird aber nicht nur durch seine Größe bestimmt, sondern auch durch das Ausmaß der ökonomischen Vorteile, die ausländische Exporteure gewinnen, wenn sie Zugang haben. Und hier lauert der große Nachteil des Binnenmarktes: Will ein ausländischer Anbieter mehrere Länder in der EU bedienen, braucht er praktisch meist mehr als einen

Importeur oder eine europäische Niederlassung und die Kosten der Markterschließung sind höher als in anderen Märkten.

Der EU Binnenmarkt ist kein einheitlicher Markt, in dem Güter und Dienstleistungen barrierefrei gehandelt werden können. Dafür sind, viel stärker als in China oder in den USA, sprachliche, kulturelle und regulatorische Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern verantwortlich. Während sprachliche und kulturelle Differenzen kaum durch Verordnungen oder Dekrete beseitigt werden können, resultieren regulatorische Unterschiede aus der politischen Fragmentierung der EU. Trotz jahrzehntelanger Bemühungen sind die Barrieren noch stark. Mika (2017) zeigt in einer aktuellen Studie, dass die faktischen, auf nicht-tarifäre Barrieren und unterschiedliche Präferenzen zurückführbaren Handelshemmnisse im EU-Güterhandel seit 2000 nicht weiter gefallen sind; im Dienstleistungshandel sind hingegen statistisch signifikante Verringerungen konstatierbar. Trotzdem sind die gemessenen intra-EU Handelsbarrieren gerade im Dienstleistungssektor noch deutlich höher als im verarbeitenden Gewerbe. In beiden Sektoren ist der so genannte "Home-Bias", also eine Heimatneigung, hoch: zwischen statistisch identischen Handelspartnern ist der intra-EU Handel mindestens zehn mal so hoch wie der extra-EU Handel. Umgekehrt kann man sagen, dass aufgrund des Home-Bias das Handelspotenzial nur zu einem Zehntel ausgelastet ist.

Abbildung 26: Auslastung der Handelspotenziale im EU-Binnenmarkt (in %)



Quelle: Santamaría et al. (2020). Eigene Berechnungen und Darstellung.

Die Studie von Mika (2017) ist relativ aktuell, hat aber eine Reihe konzeptueller Schwächen. Unter anderem berücksichtigt sie nicht, dass die Grenzen der einzelnen EU-Mitgliedstaaten nicht zufällig sind, sondern oft an natürlichen Barrieren – Bergen, Flüssen – entstanden sind. Santamaría et al. (2020) haben einen sehr innovativen und vielversprechenden Ansatz entwickelt, um mit diesem Problem

umzugehen. Aber auch sie finden, dass das Handelspotenzial (Güterhandel) aufgrund von Home-Bias nur zu 17,5 % ausgelastet ist. Sie dokumentieren interessante Unterschiede über die Wirtschaftszweige. Dabei ist der Sektor der verarbeitenden Lebensmittel jener mit der geringsten Auslastung, danach folgt der Maschinenbau und der Sektor der Nicht-Metalle. Die Autoren vermuten, dass die Komplexität der gehandelten Produkte negativ mit dem Grad der Auslastung korreliert. Komplexe Sektoren, allen voran der Lebensmittelsektor, sollten daher prioritär auf nicht-tarifäre Handelshemmnisse untersucht werden. Die Handelsbarrieren innerhalb des gemeinsamen Marktes sind ein strategisches Problem, weil sie den Wert des Binnenmarktes für Handelspartner reduzieren, und damit die Verhandlungsmacht der EU in den Außenbeziehungen schmälern. Dies ist eine wichtige Beobachtung: der Binnenmarkt ist nicht nur für die effiziente ökonomische Funktion der EU selbst erforderlich, sondern auch für eine effektive Projektion wirtschaftlicher Macht nach außen.

Nun ist der Binnenmarkt nicht auf den Handel mit Gütern und Dienstleistungen beschränkt, sondern gewährt bekanntlich auch freie Mobilität von Personen und von Kapital. Auch hier sind in den letzten Jahren keine Fortschritte in Richtung einer tieferen Integration mehr erzielt worden. Im Zuge der Euroschuldenkrise ist beispielsweise das grenzüberschreitende Kreditgeschäft im Intra-Banken-Markt deutlich geschrumpft (Emter et al., 2018). Auch die grenzüberschreitende Mobilität der Arbeitnehmer ist in den letzten Jahren langsamer gestiegen als zuvor (Fries-Tersch et al., 2020). In der Coronakrise sind grenzüberschreitende Transaktionen sicher stärker zurückgegangen als intranationale; und auch der langfristige Effekt von Grenzkontrollen und (kurzfristig durchgeführten) Exportkontrollen im Kontext der Krise wird das Vertrauen der Menschen in die Sicherheit und Durchführbarkeit grenzüberschreitender Geschäfts- und Karriereentwürfe unterminieren. Nach der Krise muss dieses Vertrauen wieder gewonnen werden, damit nicht eine weitere Erosion des Binnenmarktes und damit eine weitere Entwertung der EU im geostrategischen Sinn droht.

Paradoxerweise könnte die Coronakrise hingegen zu einer Stärkung des Euros als globale Währung führen. Denn einerseits wächst die Verfügbarkeit von in Euro denominierten Schuldverschreibungen aufgrund der stark angestiegenen Staatsverschuldung. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Zentralbankbilanzen anderer zentraler Akteure wie zum Beispiel Großbritanniens oder der USA stärker wachsen und Euro denominierte Schuldverschreibungen somit für viele Anleger vermutlich weniger riskant sind. Wenn der Euro als Reserve und Transaktionswährung an Bedeutung gewinnt, dann steigt damit auch der Einfluss, den die EU durch Regulierung von Finanzgeschäften weltweit ausüben kann.

5.4.2 Schlüsseltechnologien

Des Weiteren sind Investitionen in Schlüsseltechnologien, wie sie das *Digital Europe Programme for 2021-2027*³⁴ vorsieht, wichtig, um auch technologisch souverän zu sein. Das 9,2 € Milliarden schwere Programm sieht insbesondere Investitionen in den Bereichen high performance computing, künstliche

³⁴ Siehe EU Kommission, 14. Februar 2019, <https://bit.ly/3en6SDI>.

Intelligenz und Cybersecurity vor. Diese Investitionen sind insbesondere in Bezug auf globale Wertschöpfungsketten wichtig, da die EU mit der Marktmacht asiatischer und amerikanischer digitaler Großkonzerne derzeit nicht mithalten kann. Auch für ein erfolgreiches Erreichen der Nachhaltigkeitsziele der EU sind verschiedene Schlüsseltechnologien, etwa im Bereich des Einsatzes von Wasserstoff in der Metallurgie, von zentraler Bedeutung.

Um sich auf dem Halbleitermarkt von den global Playern aus den USA und Asien unabhängiger zu machen, sollte die EU insbesondere einen Schwerpunkt auf die Chipproduktion legen. Hier ist sie nach wie vor stark abhängig von amerikanischen und asiatischen Zulieferern. Allerdings ist unklar, ob die gesetzten Ziele innerhalb des laufenden Jahrzehnts erreicht werden können, da offenbar die Voraussetzungen für eine Ausweitung der Produktion in Europa bisher nicht gegeben sind.³⁵ Eine Förderung der europäischen Industrie im Halbleiter-Bereich ist auch deswegen wichtig, da China und die USA auf diesem Gebiet massiv investieren.

Zwar hat es im Laufe der Corona-Krise einen Digitalisierungsschub in Europa gegeben, jedoch mangelt es der EU nach wie vor an Fachkräften im IT-Bereich. Auch hier sollte die EU investieren. Im Bereich der Nutzung künstlicher Intelligenz und Big Data durch die Industrie sieht es in der EU besser aus, allerdings hängt ein erfolgreiches Einhalten der Ziele bis 2030 laut dem Branchenverband Bitkom auch hier von einer EU-übergreifenden einheitlichen Auslegung der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) und einer systematischen Förderung ab.³⁶

5.4.3 Außenwirtschaftspolitik der EU gegenüber China: Die Rolle der USA

Der Ausbau der Partnerschaften mit den USA und China wird von der EU bereits vorangetrieben. Dennoch bleibt die Frage, inwiefern die Bemühungen der EU hier gegensätzlicher Natur sind.

Das CAI-Übereinkommen und die damit einhergehende scheinbar enger werdende Partnerschaft zwischen der EU und China wurde von Washington nicht gerne gesehen.³⁷ Dennoch ist es erfreulich, dass, nach siebenjährigen Verhandlungen und 34 zähen Runden, die EU und China am 30. Dezember 2020 endlich einen politischen Durchbruch zu einem Abkommen über Investitionen erreicht haben. Dieses Abkommen ist ein Beleg dafür, dass die EU mit einer selbständigen, auf Markttöffnung statt Abschottung abzielenden Außenwirtschaftspolitik ihrem neuen Slogan "Open Strategic Autonomy" sinnvolle Bedeutung verleihen kann.

Die Einigung ist für die EU schon deshalb ein Erfolg, weil die Initiative für das Abkommen von ihr ausgegangen war. Während Europa für chinesische Investoren und Dienstleister grundsätzlich offen ist, galt dies bisher für europäische Unternehmer in China nicht. Darum hatte die EU bisher wenig anzubieten. Die Folge: Jahrelanger Stillstand bei den Verhandlungen. Mit dem Wahlsieg von Joe Biden kam nun Bewegung in die Angelegenheit, weil China in den nächsten Jahren mit verstärkter

³⁵ Siehe Handelsblatt, 10. März 2021, <https://bit.ly/2QFe5Ha>.

³⁶ Siehe Bitkom, 2020, <https://bit.ly/3xeUApY>.

³⁷ Siehe Financial Times, 4. Januar 2021, <https://on.ft.com/3epH7D4>.

transatlantischer Kooperation rechnen muss. Es hat daher entscheidende Zugeständnisse gemacht, die den Abschluss eines Abkommens möglich machen. China soll künftig etwa auf die Aussperrung und Diskriminierung europäischer Investoren vor allem in wichtigen Dienstleistungsbranchen verzichten. Es akzeptiert neue Regeln für staatseigene Unternehmen und Subventionen. Zu Arbeitsstandards und Nachhaltigkeit akzeptiert es Bemühensklauseln, wie sie die EU mit anderen Vertragspartnern vereinbart hat. Der Preis für die EU besteht einerseits darin, dass es künftig seinerseits chinesische Investoren nicht diskriminieren darf, und andererseits in der Gefahr, dass das Abkommen einen Keil zwischen EU und USA treibt. Mit beiden Punkten kann man umgehen. Denn ob das Abkommens die transatlantische Partnerschaft schwächt, ist nicht ausgemacht. Wie schon weiter oben argumentiert, ist es für die Verbesserung der Beziehungen zu Washington besser, statt sehr defensiv eine gemeinsame Anti-China-Politik aufzubauen, die existierenden transatlantischen Streitthemen offensiv anzugehen: Subventionen im Flugzeugbau, EU-Agrarprotektionismus, US-Zölle auf Stahl und Aluminium, Regulierung und Besteuerung von Digitalkonzernen, um nur einige zu nennen.

Die Entwicklung einer gemeinsamen transatlantischen Position zu China würde Zeit erfordern. Und die Zeit spielt nicht für Europa. Die Größe des EU Binnenmarktes ist durch den Austritt des Vereinigten Königreichs um ein Siebtel geschrumpft, während das relative wirtschaftliche Gewicht und damit die Verhandlungsmacht Chinas stetig zugenommen hat. Außerdem wäre die EU bei einem transatlantischen Schulterschluss wohl gezwungen, gegenüber China oder den USA zusätzliche Zugeständnisse zu machen, um eine trilaterale Einigung zu ermöglichen. Zudem sind die Konturen von Bidens Chinapolitik immer noch nicht sichtbar. Die USA haben Anfang 2020 mit dem so genannten Phase-1-Abkommen China zu zusätzlichen Importen amerikanischer Flugzeuge und Agrarprodukte verpflichtet – zum Nachteil der EU. Biden will dieses Abkommen nachverhandeln, aber auch hier fehlen Details bisher vollständig. Ob er dabei EU-Interessen berücksichtigt, ist zu bezweifeln. Während seiner Vizepräsidentschaft von 2009 bis 2016 setzten die USA bei der Eindämmung Chinas auf einen „Pivot to Asia“ und eben nicht auf eine engere Kooperation mit Europa.

Ein erfolgreiches gemeinsames Vorgehen der EU mit den USA erfordert das Vorliegen gemeinsamer Interessen. Zwar wollen beide einen besseren Schutz geistigen Eigentums und schärfere Regeln zu Subventionen und Staatsunternehmen. Aber die Interessen sind nicht identisch. Die EU hat ihre komparativen Vorteile im Industriebereich, die USA im Dienstleistungssektor. Beide haben gegenüber China Leistungsbilanzdefizite; jenes der USA lag in den letzten Jahren bei 2% des BIP; jenes der Eurozone aber nur bei 0,5%. Deutschland hat seit Jahren sogar einen Leistungsbilanzüberschuss, worin sich zu einem erheblichen Anteil auch Wertschöpfung österreichischer Zulieferer verbirgt. Im Jahr 2019 exportierte es Güter im Wert von 96 Milliarden Euro nach China, was ziemlich genau dem US-Exportwert entspricht, obwohl die amerikanische Volkswirtschaft fünfeinhalbmal so groß ist. Bei den Erträgen auf Investitionen (dem Primäreinkommen aus) hatte Deutschland im Jahr 2019 Einnahmen von circa 15 Milliarden Euro zu verbuchen; die USA nur ein paar hundert Millionen mehr.

Fakt ist: die europäischen und vor allem die deutschen Unternehmen sind in China seit Jahren deutlich erfolgreicher als die amerikanischen.

Neben der fehlenden transatlantischen Abstimmung wird kritisiert, dass die chinesischen Zugeständnisse an die EU nicht weit genug gehen. In der Tat werden Unternehmen aus der EU in China den heimischen nicht völlig gleichgestellt. Der Investitionsschutz ist noch ausgeklammert. Zur Abschaffung von Zwangsarbeit enthält das Abkommen nur vage Bemühensklauseln. Alles andere wäre aber, gegeben die oben beschriebenen schlechten Karten der EU, auch illusorisch gewesen. Eine Eskalation wäre, wie weiter oben ausgeführt, für die EU teuer, bei höchst zweifelhaften Erfolgsaussichten.

Erst seit gut 10 Jahren liegt die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen bei der EU. Das Abkommen mit China wird, wenn es einmal um den Investitionsschutz erweitert ist, die 25 bestehenden bilateralen Abkommen ersetzen. Das allein ist in der aktuellen geostrategischen Lage schon ein wichtiger Gewinn für die EU. Aber es ist bedauerlich, dass der gesamte Verhandlungsprozesses höchst intransparent verlief. Der Text des Abkommens ist noch nicht bekannt. Für eine endgültige Bewertung ist es also zu früh. Klar ist jedoch, dass ein gut verhandeltes Abkommen nur dann ein erfolgreiches sein kann, wenn seine Bestimmungen auch tatsächlich umgesetzt werden. Nur wenn dies plausibel angenommen werden kann, wird das EU-Parlament dem Abkommen zustimmen. Die EU muss bei der Umsetzung von Abkommen wachsam sein. Darum hat die EU seit kurzem einen Chief Trade Enforcement Officer. Er wird zu tun haben. Und was die Durchsetzung von Menschenrechtsstandards angeht: die EU hat eben erst Sanktionsmöglichkeiten geschaffen, die nun – gerne mit den USA – auch eingesetzt werden sollten.

Die Ausgestaltung des CAI-Abkommens wird für eine Reihe von Dingen kritisiert: fehlende Investitionsschutzstandards und Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren, schwache Regelungen zur Einhaltung von Umwelt- und Arbeitsschutzstandards, und selektive Marktzugangs- und Subventionsverpflichtungen (Bickenbach und Liu, 2021). Dennoch bietet das Abkommen für die EU eine Grundlage, die Einhaltung der Verpflichtungen einzufordern und bisher schwache Punkte auszubauen und zu verbessern. Diese bessere Verhandlungsposition gegenüber China ist für die EU machtpolitisch sehr wichtig.

Darüber hinaus zeigt die EU in ihrer China-Strategie auch, dass sie die Ambivalenz dieses Partners durchaus verstanden hat. "Dies erfordert einen flexiblen und pragmatischen EU-Gesamtansatz, der eine grundsätzliche Verteidigung von Interessen und Werten ermöglicht. Die Instrumente und Modalitäten für die Zusammenarbeit der EU mit China sollten je nach den betreffenden Themen und Politikbereichen ebenfalls differenziert werden. Die EU sollte Verbindungen zwischen den verschiedenen Politikbereichen und Sektoren nutzen, damit sie bei der Verfolgung ihrer Ziele mehr Einfluss ausüben kann."³⁸

³⁸ Siehe EU Kommission, 12. März 2019, <https://bit.ly/3dBbjM7>

5.4.4 Ein Klimaklub

Vor kurzem hat der wissenschaftliche Beirat beim deutschen Wirtschaftsministerium (Wissenschaftlicher Beirat beim BMWi, 2021) vorgeschlagen, dass die EU und die USA einen Klimaklub gründen. In den USA will der neue Präsident ähnlich wie die EU bis 2050 Klimaneutralität erreichen, wobei unter anderem ein CO₂–Grenzausgleich diskutiert wird. Die EU hat ähnliche Ziele und hat den Klimaschutz zur höchsten Priorität erklärt.

Klar ist, dass CO₂–Preise für effizienten und effektiven Klimaschutz zentral sind, dass aber unilaterale Anstrengungen ohne globale Kooperation ins Leere laufen. Zwar kann ein unilateraler Grenzausgleich eine Verlagerung von Produktion in Länder ohne CO₂–Preise eindämmen, aber die internationale politische Kooperation könnte darunter leiden. Das wäre so, wenn die Handelspartner den europäischen Grenzausgleich, als Eingriff in ihre Souveränität und als protektionistische Maßnahme begreifen.

Daher sollte die die EU mit möglichst vielen Partnern, allen voran mit den USA, einen Klimaklub gründen und einen dort vereinbarten Mindestpreis für CO₂–Emissionen mit Hilfe eines geeigneten Ausgleichssystems gegenüber Drittländern absichern. Im Handel zwischen Mitgliedsländern des Klimaklubs würde sich ein Grenzausgleich erübrigen. Ein geeignetes Grenzausgleichssystem könnte (i) außenstehende Länder dazu bewegen, einem Klimaklub beizutreten, es würde (ii) dazu beitragen, den gemeinsamen Wirtschaftsraum (= den Klimaklub) vor Leakage zu schützen, und es würde (iii) das Risiko der Retorsion durch wichtige Handelspartner reduzieren, weil diese von vornherein eingebunden wären.

Damit stellt sich die Frage, wie ein Grenzausgleichssystem genau ausgestaltet werden sollte. Hier existieren verschiedene Vorschläge. Ein Grenzausgleichssystem nach Lehrbuch würde alle importierten Güter und Dienstleistungen gemäß der für ihre Produktion erforderlichen Emissionen mit dem heimischen CO₂–Preis belasten und die Exporte entsprechend von der CO₂–Bepreisung freistellen. Damit wäre im In- und Ausland vollständige Wettbewerbsneutralität hergestellt und Leakage würde vollständig verhindert. Die Voraussetzung wäre, dass der CO₂–Gehalt objektiv und ohne Kosten für die Unternehmen festgestellt werden könnte.

Ein solcher Mechanismus ist aus zwei Gründen nicht umsetzbar. Erstens ist die umfassende Feststellung des CO₂-Gehalts von Gütern und Dienstleistungen nicht möglich. Es sind Pauschalisierungen und Einschränkungen auf wenige Sektoren und Produkte erforderlich. Und zweitens ist die Entlastung der Exporte vor dem Hintergrund des WTO-Rechts nur schwerlich vorstellbar. Wenn die EU unilateral mit einem solchen Grenzausgleichsregime vorgeht, riskiert sie internationale Streitigkeiten bei einer vernachlässigbaren Senkung der globalen Emissionen.

Wenn sie hingegen einen Klimaklub mit einem CO₂–Mindestpreis gründet, erübrigt sich der Grenzausgleich für Lieferungen innerhalb des Clubs, weil Wettbewerbsneutralität gewährleistet ist. Gegenüber Dritten käme ein gemeinsamer Grenzausgleich zum Einsatz, dem Drittstaaten aber durch einen Beitritt zum Klimaklub entgehen könnten. Je größer der Club, umso weniger wichtig ist der Grenzausgleich

und umso weniger fällt ins Gewicht, dass er nur sehr imperfekt implementiert werden kann.

Im Übrigen sprechen diese Überlegungen klar gegen die Idee einer Verbrauchsabgabe, die in Deutschland einige Fürsprecher hat. Gemeinsam mit einer kostenlosen Zuteilung von Zertifikaten an die Industrie würde eine Abgabe auf den CO₂-Gehalt konsumierter Güter Wettbewerbsneutralität herstellen und Leakage verhindern, ganz so wie der Lehrbuchmechanismus. Der Vorteil der Verbrauchsabgabe ist, dass sie wohl recht schnell eingeführt werden könnte. Die Freistellung der Produktion könnte aber als WTO-rechtswidrige Subvention aufgefasst werden. Wichtiger ist aber, dass die Verbrauchsabgabe unter denselben Informationsproblemen leidet, wie der Grenzausgleich. Außerdem ist sie politisch schwer verkaufbar, weil sie die heimischen Verbraucher direkt und zusätzlich belastet, die Produzenten aber scheinbar freistellt. Sie steht außerdem in einem schwierigen Verhältnis zum EU-Emissionshandelssystem, das auf Steuerung der heimischen Emissionsmenge setzt, und nicht auf den CO₂-Gehalt der verbrauchten Güter. Gravierender noch, sie würde sich nicht zur Förderung der Kooperationsbereitschaft anderer Länder oder als externe Absicherung eines Klimaclubs eignen.

Die Einführung eines unilateralen Ausgleichssystems, wie im EU-Rat vom Dezember 2020 angeregt, birgt Retorsionsrisiken, ohne die globalen Treibhausgasemissionen wirksam zu reduzieren, weil indirektes Leakage nicht verhindert werden kann. Auch auf den Gütermärkten kann keines der aktuell diskutierten Systeme die Verzerrungen im internationalen Wettbewerb durch unterschiedliche CO₂-Preise verhindern, weil der CO₂-Gehalt der Güter schwer objektiv ermittelbar ist und daher Ausnahmen und Pauschalierungen erforderlich wären. Als Instrument zur Erzielung zusätzlicher Eigenmittel für die EU ist der Grenzausgleich im Übrigen denkbar ungeeignet.

Statt überhastet einen unilateralen Grenzausgleich einzuführen und so neuen Streit mit den USA zu riskieren, sollte die EU gemeinsam mit den USA und weiteren Verbündeten an der Schaffung eines Klimaclubs arbeiten. Hier wird einiges an Abstimmung erforderlich sein. Neben der Höhe des Mindestpreises müsste man sich über seine dynamische Anpassung in der Zukunft einigen und darüber, auf welche Sektoren die Bepreisung sich beziehen soll (Industrie, Stromsektor, auch Landwirtschaft?). Man muss Regeln für den Umgang mit klimapolitisch motivierten Subventionen finden, denn auch diese können den internationalen Wettbewerb massiv verzerren. In diesem Zusammenhang ist Kooperation bei Forschung und Entwicklung sowie bei industriellen Versuchsanlagen zentral. Schließlich muss man sich darüber verständigen, wie ärmere Mitglieder im Klimacub behandelt werden können und ob neben dem Anreiz des Verzichts auf Grenzausgleichsmaßnahmen nicht auch Seitenzahlungen erforderlich sind, um Länder zum Mitmachen zu bewegen.

5.4.5 “Greening” der WTO

Für die Erreichung der Nachhaltigkeitsziel ist die Modernisierung und Anpassung handelspolitischer Regeln erforderlich. Diese sollen nicht der effektiven Bekämpfung des Klimawandels entgegen stehen, sondern, im Gegenteil, hilfreiche Impulse leisten. Die US-Handelsbeauftragte Tai hat kürzlich genau

dies angeregt. Ein Kern gemeinsamer transatlantischer Anstrengungen sollte sein, die bestehenden Zölle auf klimafreundliche Güter abzusenken, am besten auf Null. Wenn die EU und die USA ihre großen Handelspartner, allen voran China, von einem solchen Schritt überzeugen können, wäre fehlende Reziprozität anderer Länder kein Hinderungsgrund. Shapiro (2020) hat in einer neuen Studie gezeigt, dass gerade die EU durch hohe Importzölle auf klimafreundliche Zölle, aber niedrige Zölle auf klimaschädliche Güter, CO₂-intensive Produktion auf der Welt de facto subventioniert. Der Autor zeigt, dass diese Subvention mehrere hundert Millionen US-Dollar ausmacht, und ihre Entfernung einen effektiven Beitrag zum Klimaschutz bei vernachlässigbaren Effekten auf die globalen Realeinkommen darstellen würde.

Außerdem braucht es geeignete globale Regeln, wie Grenzausgleichsmaßnahmen, zum Beispiel im Kontext unilateraler CO₂-Bepreisung, gestaltet werden können. Außerdem stellt sich ganz allgemein die Frage, in welchen Bereichen überhaupt Ausgleichsmaßnahmen zulässig sind. Ein Kriterium könnte sein, hier auf globale öffentliche Güter wie Klimaschutz, Schutz der Meere oder der Biodiversität abzustellen, oder auf die universale Erklärung der Menschenrechte. Schließlich müssen Wege gefunden werden, wie im internationalen Transport entstehende Externalitäten internalisiert werden können.

5.4.6 Weitere transatlantische Themen

Sowohl die EU als auch die Biden Administrationen wollen auf den Gebieten der Pandemiebekämpfung, der Nachhaltigkeit, in Handelsfragen, im Tech-Bereich und in der Demokratieförderung zusammenarbeiten.³⁹ Doch die Mehrheiten der Demokraten im US-Kongress für Biden sind knapp und es ist unklar, welche anvisierten Kooperationspunkte er durchsetzen können wird.

Auch auf Seiten der EU gibt es Hindernisse, so z.B. in Bezug auf eine gemeinsame transatlantische China-Politik: zwar hat die EU erkannt, dass China ein systemischer Rivale ist, jedoch herrscht innerhalb der EU selbst Uneinigkeit in Bezug auf eine einheitliche China-Politik. Dies liegt teilweise an den engen Handelsverflechtungen mit China, teilweise an den geoökonomischen Verflechtungen durch Zusagen der Partnerschaft mit China im Rahmen der BRI. Ein erster Schritt zur Verbesserung der transatlantischen Handelsbeziehungen wurde der zeitweiligen Aussetzung der Kompensationszölle im Airbus-Boeing-Streit erreicht. Dies ist insbesondere auch deswegen wichtig, weil von diese Handelsbarrieren zwischen den USA und der EU Drittstaaten wie China profitieren (Felbermayr und Stamer, 2021). Erfolgsversprechend scheint auch die Zusammenarbeit im Bereich der Technologie: Zum einen hat es eine Annäherung in der Haltung gegenüber großen Technologiekonzernen wie Facebook und Google gegeben, zum anderen forderte EU-Kommissionsvizepräsident Vestager Anfang März eine Technologie-Allianz mit den USA, um eine bessere Position gegenüber dem Systemrivalen China zu haben.⁴⁰

Im Sommer 2018 hatten der damalige EU-Kommissionspräsident Juncker und der US Präsident Trump vereinbart, ein transatlantisches Abkommen zur Absenkung von Industriezöllen zu schließen. In der

³⁹ Siehe EU Kommission, Dezember 2020, <https://bit.ly/3en7ucu>.

⁴⁰ Siehe Handelsblatt, 9. März 2021, <https://bit.ly/3dBfoQn>.

Zwischenzeit ist wenig geschehen, weil die USA auch eine Einbeziehung des Landwirtschaftssektors gefordert haben, und die EU dazu nicht bereit sind. Es muss aber allen klar sein, dass an dieser Forderung kein Weg vorbei führt. Geht die EU darauf ein, kann sie ihrerseits weitergehende Bedingungen stellen, so zum Beispiel die Gründung des oben diskutierten Klimaclubs.

In einer aktuellen Kommunikation der EU-Kommission über Schwerpunkte der zukünftigen Zusammenarbeit mit den USA fehlt das Thema Zölle vollständig, während vorsichtige Angebote in Richtung eines Klimaclubs enthalten sind.⁴¹ In der Kommunikation geht es vorrangig um multilaterale Themen; diese sind wichtig. Doch wird eine bessere transatlantische Zusammenarbeit in der Zukunft nur dann gelingen, wenn die tatsächlich existierenden diskriminierenden Handelsbarrieren abgesenkt werden. Hier hat die EU eine Bringschuld.

5.4.7 Abkommen mit Drittstaaten und Europäische Nachbarschaft

Die EU sollte sich auch um Allianzen (wie z.B. das Abkommen mit Kanada, CETA) mit anderen Partnern bemühen. Darüber hinaus muss sich die EU mehr in der europäischen Nachbarschaft engagieren (z.B. Westbalkan, Südkaukasus). Zum einen zwingt der Rückzug der USA die EU dazu hier mehr Verantwortung zu übernehmen.⁴² Zum anderen sollte die EU auch intrinsisch motiviert sein, andere Länder, wie z.B. die Schweiz oder die Türkei, verstärkt an sich zu binden.

Die Europäische Union muss hier vor allem mehr Ehrlichkeit an den Tag legen. Es ist nicht zu erwarten, dass die Türkei in absehbarer Zeit der EU als Vollmitglied beitreten kann und will. Daher ist sehr fraglich, ob es zweckmäßig ist, die in die Jahre gekommene Zollunion, die ja eine einseitige Übernahme der EU Handelspolitik durch die EU beinhaltet und mithin als Vorstufe für eine Vollmitgliedschaft gesehen werden muss, in einzelnen Fragen zu modernisieren oder zu erwarten. Vielmehr ist es erforderlich, mit der Türkei aber auch der Ukraine und möglicherweise auch mit dem Vereinigten Königreich und der Schweiz Modelle einer vertieften Kooperation gegenüber Drittstaaten zu entwickeln, die sich auf zentrale Teilaspekte wie zum Beispiel die Zollpolitik beziehen ohne eine politische Integration vorauszusetzen oder anzustreben. Nur durch eine solche Koordination kann die EU ihre Verhandlungsposition ausbauen. Sie muss sich aber klar machen, dass hier eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe erforderlich sein wird, und das alleinige Setzen auf den Brüssel-Effekt nicht ausreicht.

5.5 Schlussfolgerungen

In Bezug auf eine gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik bzw. Sicherheits- und Verteidigungspolitik muss die EU ihre gemeinsamen geopolitischen Interessen definieren und diese vorantreiben. Die letzte Globalstrategie liegt bereits fünf Jahre zurück (European Union, 2016). Dafür bedarf es auch einer besseren Koordination der gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik. Hier ist die EU aufgrund

⁴¹ Siehe EU Kommission, Dezember 2020, <https://bit.ly/3en7ucu>.

⁴² Siehe Zeit online, 26. November 2020, <https://bit.ly/3atVpRL>.

unterschiedlicher Interessen der Mitgliedstaaten oftmals uneins und somit handlungsunfähig. Mit der Erklärung von Meseberg gab es von deutsch-französischer Seite hier bereits die Forderung nach einer Debatte über einen EU Sicherheitsrat und eine Prüfung der Möglichkeit von Mehrheitsentscheidungen.⁴³ Die 2017 ins Leben gerufene *Ständige Strukturierte Zusammenarbeit* in der gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik ist ein Schritt in die richtige Richtung, beschreibt aber auch eher einen Minimalkonsens an Verpflichtungen (Billon-Galland und Efstathiou, 2019).

Die EU hat mit ihrer neu vorgestellten Außenhandelsstrategie und der dort betonten "Bestimmtheit" einen wichtigen Schwerpunkt für die europäische Außenhandelspolitik der kommenden Jahre gesetzt. Hier zeigt sich die Verschiebung hin zu einer stärker geoökonomisch ausgerichteten EU. Die EU sollte die Instrumente, die sie bereits zur Hand hat, den entstandenen größeren Spielraum durch die internationale machtpolitische Verschiebung der vergangenen Jahre, und die Investition in Schlüsseltechnologien nutzen, um ihre Stellung und ihre Marktmacht zu sichern und zu behaupten. Trotz der Bemühungen der EU sich im geopolitischen Sinne strategisch aufzustellen, sollte sie den Multilateralismus erhalten bzw. fördern, auch weil viele der aktuellen Probleme - wie z.B. die Pandemie oder der Klimawandel - nur durch internationale Kooperation zu lösen sind.

Fazit: Alle vier Szenarien des EU-China Handelsstreits sowie die RCEP-Simulationen deuten darauf hin, dass die EU ihre strategische Autonomie ausbauen muss. Dies hat sie in ihrer neuen Außenhandelsstrategie explizit als ein Kernthema festgelegt. Die EU muss die Herausforderung meistern, Offenheit und Unterstützung gegenüber dem Multilateralismus auf der einen sowie strategische Autonomie und Souveränität auf der anderen Seite zu fördern. Dafür werden auch strukturelle Veränderungen und Anpassungen, insbesondere im Bereich der *hard power* der EU, notwendig sein. Zudem wird die EU ihre bestehenden erfolgreichen Instrumente im Bereich der Handelsdefense und der Regulierung weiterhin stärken und ausbauen müssen. Die Stärkung des Binnenmarktes ist zudem enorm wichtig, um ihre Marktmacht auszubauen und somit weiterhin als Handelspartner attraktiv zu bleiben.

⁴³ Siehe Bundesregierung, 19. Juni 2018, <https://bit.ly/3tCb4Gf>.

6 Auswirkungen auf die WTO und Konsequenzen für die EU

Sowohl die EU als auch China haben ihre Position mit Blick auf die WTO kommuniziert (Europäische Kommission, 2018; Handelsministerium China, 2018). Beide Volkswirtschaften erkennen an, dass sich das regelbasierte multilaterale Handelssystem, für das die WTO steht, in einer tiefen Krise befindet (Garcia-Herrero et al., 2020), wollen das System aber beibehalten. Das zwischen den USA und China abgeschlossene Wirtschafts- und Handelsabkommen ETA stellt allerdings eine eindeutige Bedrohung für die WTO dar. Wie in Kapitel 3 erläutert, wurden im ETA Zielgrößen für bilaterale Handelsströme vereinbart. Dies dürfte im Widerspruch zu Artikel 1 des GATT stehen, in welchem sich die WTO Mitglieder zu einer diskriminierungsfreien Handelspolitik verpflichten (Chowdhry und Felbermayr, 2020b).

Die Blockadepolitik der USA in Bezug auf Ernennungen für das Berufungsgremium der WTO (WTO Appellate Body) nimmt den Mitgliedstaaten außerdem die Möglichkeit, im gewohnten Rahmen auf diese potentielle WTO-Rechtsverletzung zu reagieren (Garcia-Herrero et al., 2020). Das Abkommen könnte die WTO damit weiter schwächen, indem andere WTO Mitgliedsländer implizit ermuntert werden, ebenfalls von geltenden Regeln abzuweichen. Das Gleiche gilt für die globale multilaterale Handelsordnung, für die diese Organisation steht.

Sowohl China als auch die EU sind jedoch bemüht, alternative Mechanismen zu schaffen (Chowdhry und Felbermayr, 2020a), um der durch die USA verfolgten Politik zu begegnen. Gemeinsam mit 15 anderen WTO Mitgliedstaaten wird entsprechend an der Schaffung einer ad-hoc Berufungsinstanz gearbeitet (Garcia-Herrero et al., 2020; Lester, 2020). Dies könnte die Zusammenarbeit zwischen der EU und China stärken. Beide Blöcke müssen jedoch darauf achten, nicht all zu offensichtlich gegen die USA Position zu beziehen, da dies zu weiterer Blockadepolitik seitens der USA und ihrer Verbündeten führen könnte (Garcia-Herrero et al., 2020).

Darüber hinaus strebt China Reformbemühungen an, um unilaterale Blockaden wie diejenige des WTO Berufungsgremiums durch die USA in Zukunft zu unterbinden. Unterstützung dürfte dabei von der neuen WTO Generaldirektorin Ngozi Okonjo-Iweala kommen, die eine Reform des WTO Streitbeilegungsverfahrens bis zur WTO Ministerkonferenz im Dezember 2021 auf den Weg bringen möchte (Okonjo-Iweala, 2021). In ihrer Rede vor dem Allgemeinen Rat (General Council) der WTO am 1. März 2021 betonte Dr. Okonjo-Iweala die Notwendigkeit zur Reformation der WTO um deren Relevanz für die Welt zu erhöhen (Okonjo-Iweala, 2021). Auch die EU sollte sich in diesen Prozess einbringen, um die Zukunft des WTO Berufungsgremiums aktiv mitzugestalten.

Der neue US-Präsident Joe Biden hatte bereits 2020 angekündigt, die von der Trump-Regierung eingeführten Zölle gegenüber China abbauen zu wollen (Anderson, 2020). Er begründet dies mit einer durch die Zölle verursachten Verteuerung der US-Importe. Außerdem sieht er die Zölle als Ursache für die Rezession im verarbeitenden Gewerbe in den USA und in Verlusten der Agrarwirtschaft (Bardt und Kolev, 2020). Mit einer solchen Maßnahme würden sich die USA den Grundsätzen der WTO zweifellos

wieder annähern. Auch die jüngst zwischen der EU und den USA vereinbarte Aussetzung aller - WTO konformen - Zölle im Zusammenhang mit dem Streit um Subventionen von Airbus und Boeing deuten darauf hin, dass die neue US Regierung um Entspannung in Bezug auf die aktuellen Handelskonflikte bemüht ist (Europäische Kommission, 2021b). Nichtsdestotrotz gibt das demokratische Programm mit seinem Buy-American-Prinzip keinen Anlass zur Hoffnung auf einen Präsident Biden als Verfechter des Freihandels (Bardt und Kolev, 2020).

Zudem deutet sich an, dass die USA im Umgang mit China wieder mehr auf multilaterale Kooperation und somit letzten Endes auch auf Organisationen wie die WTO setzen werden, obwohl deren Funktionsfähigkeit offiziell nicht priorisiert wird (Bardt und Kolev, 2020). Auf jeden Fall kann von einer Verschiebung der Handelspolitik weg von bilateralen Abkommen hin - bzw. zurück - zu plurilateralen Abkommen ausgegangen werden (Lester, 2020). Von einer solchen Entwicklung würde auch die EU profitieren, welche ebenfalls auf der Suche nach Lösungen im Umgang mit staatlichen Subventionen und dem besseren Schutz geistigen Eigentums ist. Das jüngst zwischen der EU und China abgeschlossene Investitionsabkommen CAI kann hier nur ein erster Schritt sein. Die EU sollte die von Joe Biden geöffnete Tür daher weiter aufstoßen und die USA einladen, sich an der Reform des WTO Berufungsgremiums zu beteiligen.

Jenseits des Appellate Body hat Okonjo-Iweala (2021) ebenfalls Reformen der WTO angekündigt. Die EU sollte die neue Generaldirektorin in diesen Bemühungen unterstützen, um so auch eigene Schwerpunkte setzen zu können. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass die USA und China weiter auf ihren Handelskonflikt fokussiert und der WTO damit nicht ausreichend Unterstützung zukommen lassen sollten. Als mögliche zu platzierende Themen wären hier insbesondere der Green New Deal, aber auch die Digitalsteuer und plurilaterale Handelsabkommen zu nennen, welche im Folgenden kurz diskutiert werden.

Eine Zusammenarbeit zwischen EU und WTO wäre insbesondere bei dem von der EU im Rahmen des Green New Deal geplanten CO₂-Grenzausgleichsmechanismus sinnvoll, da bei diesem Instrument noch Bedenken bezüglich seiner WTO-Rechtskonformität bestehen (Europäisches Parlament, 2021). Das Ziel dieses Instruments ist es dafür zu sorgen, dass CO₂ intensive Importe in die EU genauso belastet werden wie Produkte, welche in der EU hergestellt werden. Letztere fallen unter den Europäischen Emissionshandel, so dass jede im Zuge der Produktion emittierte Tonne CO₂ einem Preis unterworfen ist. Ein CO₂-Grenzausgleich sollte daher theoretisch lediglich gleiche Wettbewerbsbedingungen für heimische und ausländische Produzenten schaffen und eine Verlagerung von CO₂ Emissionen ins Ausland unterbinden.

Unter Anderem aufgrund der aktuellen teilweise kostenlosen Zuteilung der Zertifikate sowie der Schwierigkeit, die bei der Produktion der importierten Güter entstandenen CO₂ Emissionen korrekt zu messen, könnte ein solcher Mechanismus jedoch nicht WTO-rechtskonform sein. Entsprechende Sorgen hatten einige WTO Mitgliedsländer bereits während eines Treffens des WTO-Ausschusses für Handel und

Umwelt im November 2020 zum Ausdruck gebracht (WTO, 2020). Eine möglichst frühzeitige Einbindung der WTO und großer Mitgliedstaaten wie China und den USA ist daher unbedingt erforderlich und bietet außerdem die Möglichkeit für die Anwendung dieses Instruments auch durch andere große Volkswirtschaften zu werben.

Auch im Hinblick auf eine mögliche, durch die EU Kommission angestrebte, Digitalsteuer ist eine enge Kooperation mit der WTO zu empfehlen (Europäische Kommission, 2021a). Eine Zusammenarbeit sollte helfen, sowohl Rechtssicherheit zu schaffen, als auch die internationale Akzeptanz einer solchen Steuer zu stärken. Beides ist wichtig, um Klagen oder sogar Gegenmaßnahmen anderer Länder vorzubeugen. So hatten die USA im Jahr 2020 auf die französische Digitalsteuer mit der Ankündigung von Zöllen reagiert. Die Zölle sollten zum 6. Januar 2021 in Kraft treten, wurden aber vorerst ausgesetzt (USTR, 2021).

Eine Zusammenarbeit mit der WTO würde sich außerdem bei der Weiterentwicklung offener plurilateraler Handelsabkommen empfehlen (Adlung und Mamdouh, 2017; Schmucker und Mildner, 2020). Gegenüber multilateralen Abkommen haben plurilaterale Abkommen den Vorteil, dass sie nicht von allen WTO Mitgliedsstaaten ratifiziert werden müssen und daher leichter umgesetzt werden können. Im Gegensatz zu Freihandelsabkommen müssen plurilaterale Abkommen außerdem nicht den Großteil des Handels zwischen den beteiligten Ländern abdecken (Nakatomi, 2013), sondern können sich auf einzelne Bereiche beschränken ("Issue-based"). Um Diskriminierung zu vermeiden gilt bei offenen plurilateralen Abkommen (im Gegensatz zur exklusiven Variante) das MFN Prinzip (Most Favored Nation). Eine Zollsenkung oder andere im Abkommen vereinbarte Handelserleichterungen müssen also auch für Nichtunterzeichner gelten. Die EU könnte mit solchen Abkommen ihrem Anspruch, für eine liberale Handelsordnung einzutreten, zusätzliches Gewicht verleihen. Dies kann aber nur in Kooperation mit anderen großen Volkswirtschaften wie China und den USA gelingen.

Fazit: Der US-chinesische Handelsstreit hat der WTO bereits signifikanten Schaden zugefügt, indem er das multilaterale System, für welches diese Organisation steht, untergraben hat. Eine solche Entwicklung schadet auch der EU, welche von einer offenen regelbasierten Welthandelsordnung profitiert. Auf der anderen Seite kann die EU von der Kooperation mit China und anderen WTO-Mitgliedsländern bei der Etablierung alternativer Systeme profitieren, indem sie diese aktiv mitgestaltet. Perspektivisch ist zu erwarten, dass sich die USA unter einem Präsidenten Joe Biden wieder in Richtung eines multilateralen Systems orientieren werden. Der Handelsstreit zwischen den USA und China wäre damit zwar noch nicht aus der Welt; eine Verlagerung des Konflikts auf eine multilaterale Plattform würde es der EU allerdings gestatten, an der Erarbeitung von Lösungen mitzuarbeiten, von denen alle Parteien profitieren. Die EU kann und sollte die WTO bei Reformen unterstützen um auf diese Weise auch für internationale Unterstützung für Ihre eigenen Projekte wie den Green New Deal zu werben.

7 Fazit und Schlussfolgerungen

Der Handelsstreit zwischen den USA und China hat weltweit große außenpolitische und außenhandelspolitische Unsicherheiten erzeugt, nicht zuletzt durch den vermehrten Einsatz geoökonomischer Instrumente durch die beiden Rivalen. Es besteht Unklarheit über den Fortgang der US-chinesischen Beziehungen unter der neu gewählten US-Regierung. Große Veränderungen in der nach wie vor stark Amerika-zentrierten Politik Joe Bidens sind trotz seines Versprechens, den Multilateralismus und die diplomatischen Beziehungen der USA mit der Welt zu stärken, nicht zu erwarten. Bleibt es beim Status Quo und somit einer stark restriktiven Handelspolitik, wird sich der Handelsstreit auch weiterhin auf die europäische und österreichische Wirtschaft auswirken.

Zwar profitieren Österreich und die EU durchaus vom Handelsstreit aufgrund von Handelsumlenkungseffekten durch den Ausbau ihrer Exportposition gegenüber den USA und der Importposition gegenüber China geringfügig. Jedoch kann die Verpflichtung Chinas aus dem Wirtschafts- und Handelsabkommen mit den USA, seine Importe aus den USA im Jahr 2021 gegenüber 2017 um 123 Mrd. USD zu erhöhen, die österreichischen und europäischen Exporte nach China auch drastisch reduzieren. Schließlich dürfte die Erhöhung von wirtschaftspolitischer Unsicherheit, die mit jeder Eskalation des sino-amerikanischen Streits einhergeht, über die Dämpfung der globalen wirtschaftlichen Aktivität auch negative Rückwirkungen auf die EU und Österreich haben.

Unsere Szenariorechnungen zeigen, dass auch eine restriktive Handelspolitik der EU gegenüber China weitreichende Konsequenzen für europäische Importe aus China hätte. Zwar würden sowohl der innereuropäische Handel als auch der Handel mit den USA von einem solchen Szenario profitieren. Die zentrale Position Chinas in Schlüsselindustrien wie Computer, Elektronik und Optik wird hier jedoch einmal mehr deutlich. Die Importe aus China würden sich in diesem Bereich trotz einer restriktiven Handelspolitik kaum verändern.

In Bezug auf das RCEP-Abkommen zeigen unsere Berechnungen zwar, dass die Auswirkungen auf die EU durch den Fakt, dass das Abkommen auf viele bereits bestehende Freihandelsabkommen aufbaut und somit tatsächlich wenig Veränderungen entstehen, minimal sind. Dennoch ist das RCEP-Abkommen ein wichtiges Abkommen, welches die Bedeutung von wirtschaftlicher Integration in Form von Mega-Regionals im geopolitischen Rahmen unterstreicht. Die EU sollte ihre Zusammenarbeit mit bestehenden und künftigen Mega-Regionals, wie z.B. der geplanten African Continental Free Trade Area (AfCFTA), daher ausbauen und auch als eine ihrer strategischen Prioritäten behandeln.

Der EU wurde durch die Großmachtrivalität zwischen den USA und China ein größerer Spielraum zuteil, welchen sie nutzen sollte. Für die EU bedeutet dies, dass sie ihre anvisierte offene strategische Autonomie durch eine Vertiefung der Beziehungen mit den USA und China, aber eben auch mit anderen Partnern stärken muss. Zudem muss sie ihre eigene Position in der Welt durch eine Stärkung des Binnenmarktes erhalten und ausbauen. Dafür sollte sich die EU ihrer eigenen Stärken bewusst werden. So verfügt sie mit ihrer gemeinsamen Handelspolitik und der damit einhergehenden Fähigkeit, Handels-

und Investitionsabkommen schließen zu können, sowie mit ihrer Macht zur Durchsetzung europäischer Standards bereits über geoökonomische Instrumente, die auch zur Anwendung kommen. Die EU sollte in den nächsten Jahren den Instrumentenkasten weiter ausbauen. Zum Beispiel erscheint es sinnvoll, einen Fonds zu schaffen, der innereuropäische Kollateralschäden einer robusten Außenhandelspolitik abfedern kann (siehe dazu etwa Felbermayr und Herrmann, 2020). Auch die Weiterentwicklung der europäischen Sanktionsmöglichkeiten ist wünschenswert, um einerseits die Zielgenauigkeit der Maßnahmen zu maximieren und andererseits die Kosten auf EU-Seite zu minimieren. Dies könnte mit einem europäischen Lieferkettengesetz, das auf einen Negativlistenansatz setzt, mit geringem bürokratischen Aufwand gelingen. Schließlich muss die europäische Strategie weiter auf einen Ausbau des Netzwerkes von Freihandelsabkommen und die Europäisierung der bisher auf Mitgliedsstaatsebene existierenden Investitionsschutzabkommen setzen. Dies ist der beste Weg, den "Brussels-Effect" weiter zu stärken und die gute Stellung der EU als globaler Regulierer weiter auszubauen.

Wichtig bleibt aber, dass die EU die "Sprache der Macht"⁴⁴ lernt. So muss sie insbesondere in den Bereichen Außen- und Sicherheitspolitik zu einem souveräneren Selbstverständnis kommen, um das Vakuum, das die US-chinesische Großmachtrivalität hinterlässt, auszufüllen und die eigenen Interessen mit den nötigen Mitteln durchsetzen zu können. Weil die EU bisher nur in der Handelspolitik eine klare eigene Kompetenz hat, werden die nächsten Jahre einen noch stärkeren Einsatz handelspolitischer Instrumente für das Erreichen außenpolitischer Ziele sehen.

⁴⁴ Grundsatzrede von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen, 08.11.2019, Berlin, <https://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/von-der-leyen-europa-muss-auch-die-sprache-der-macht-lernen-16475803.html>

Literatur

- Adlung, R. und Mamdouh, H. (2017). Plurilateral Trade Agreements: An Escape Route for the WTO? *WTO Staff Working Paper*, (ERSD-2017-03).
- Aichele, R., Felbermayr, G. J., und Heiland, I. (2016). Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised. *Ifo Working Paper*, (219).
- Anderson, S. (2020). Biden Says He Will End Trump's Tariffs On Chinese-Made Goods, Aide Walks Back Statement.
- Bardt, H. und Kolev, G. (2020). Biden versus Trump. *IW-Policy Paper*, 16.
- Bickenbach, F. und Liu, W.-h. (2021). Das Investitionsabkommen der EU mit China aus europäischer Sicht: Erfolge mit Defiziten. *Kiel Focus*.
- Biden Jr, J. R. (2020). Why America Must Lead Again: Rescuing US Foreign Policy after Trump. *Foreign Affairs*, 99:64.
- Billon-Galland, A. und Efstathiou, Y.-S. (2019). Are PESCO Projects Fit for Purpose? *European Leadership Network*, February, 20:2019.
- Blackwill, R. und Harris, J. (2016). *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*. Harvard University Press.
- Borrell, J. (2020). Interview mit Josep Borrell in Le Journal du Dimanche vom 2. Mai 2020.
- Bown, C. (2020a). Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide. *Peterson Institute for International Economics*.
- Bown, C. (2020b). US-China Phase One Tracker: China's Purchases of US Goods. *Peterson Institute for International Economics*.
- Bown, C. (2020c). US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart. *Peterson Institute for International Economics*.
- Bown, C. P. (2021). The US-China Trade War and Phase One Agreement. *PIIE Working Paper*, (February).
- Bradford, A. (2012). The Brussels Effect. *Northwestern University Law Review*, 107:1.
- Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect*. Oxford University Press, London, UK.
- Braml, J. (2019). Trump's Zero-Sum Thinking and Europe's Response. *International Economy*, Winter 2019, Seiten 64–79.

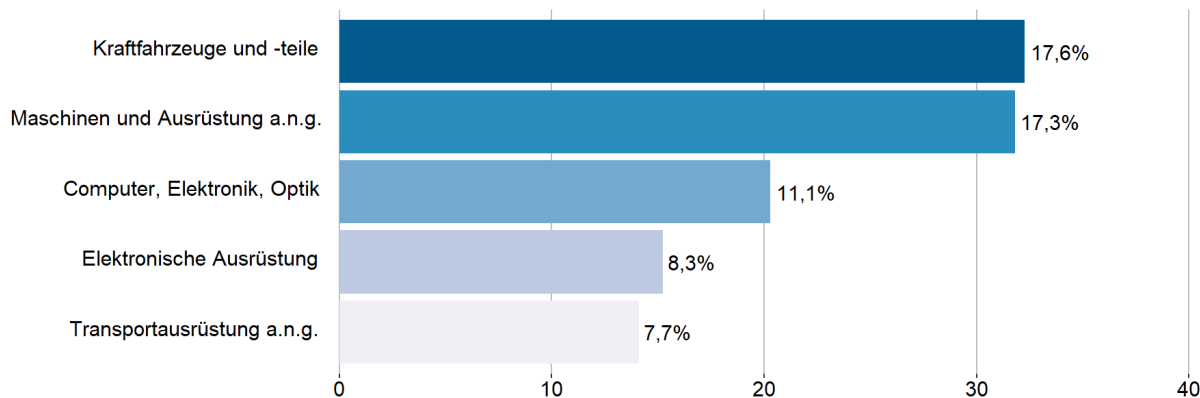
- Braml, M. T. und Felbermayr, G. J. (2019). What Do We Really Know about the Transatlantic Current Account? *CESifo Economic Studies*, 65(3):255–274.
- Braml, M. T. und Felbermayr, G. J. (2021). Die USA sind mit großem Abstand Europas wichtigster Wirtschaftspartner. *Kiel Policy Brief*, 150.
- Caliendo, L. und Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *The Review of Economic Studies*, 82(1):1–44.
- Chowdhry, S. und Felbermayr, G. (2020a). The US–China Trade Deal and Its Impact on China's Key Trading Partners. *Kiel Policy Brief*, (134).
- Chowdhry, S. und Felbermayr, G. (2020b). The US–China Trade Deal: How the EU and WTO lose from managed trade. *Kiel Policy Brief*, (132).
- Davis, B. (2021). Biden Team Promises New Look in Trade Policy. *The Wall Street Journal*.
- Emter, L., Schmitz, M., und Tirpák, M. (2018). Cross-Border Banking in the EU since the Crisis: What Is Driving the Great Retrenchment? *ECB Working Paper*, (2130).
- Eppinger, P., Felbermayr, G., Krebs, O., und Kukharskyy, B. (2021). Decoupling Global Value Chains. *Arbeitspapier*.
- ETA (2020). Economic and Trade Agreement. *United States Trade Representative Office, Washington*.
- EU Kommission (2006). Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy.
- EU Kommission (2015). Trade for All: Towards a More Responsible Trade and Investment Policy.
- EU Kommission (2021). Trade Policy Review - An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy.
- Europäisches Parlament (2021). Towards a WTO-Compatible EU Carbon Border Adjustment Mechanism.
- European Union (2016). Shared vision, common action: A stronger Europe. A global strategy for the European Union's foreign and security policy.
- Europäische Kommission (2018). Europe's Trade Defence Instruments Now Stronger and More Effective.
- Europäische Kommission (2021a). EU-Kommission leitet öffentliche Konsultation zur Digitalsteuer ein.

- Europäische Kommission (2021b). EU und USA vereinbaren Aussetzung aller Zölle im Zusammenhang mit den Streitigkeiten um Airbus und Boeing.
- Felbermayr, G. (2018). Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht? *ifo Schnelldienst*, (71):3–8.
- Felbermayr, G., Gröschl, J. K., und Steininger, M. (2020). Quantifying Brexit: From Ex Post to Ex Ante Using Structural Gravity. *CESifo Working Paper Series 7357*.
- Felbermayr, G. und Herrmann, C. (2020). Handelskonflikte mit Nebenwirkungen: Zur Entschädigung Unbeteiligter bei der Verhängung von Strafzöllen. *Studie im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen*.
- Felbermayr, G. und Sandkamp, A. (2018). Trumps Importzölle auf Stahl und Aluminium. *ifo Schnelldienst*, 71(6).
- Felbermayr, G., Sandkamp, A., Liu, W.-h., Bickenbach, F., und Goldbeck, M. (2019). Megatrends im Welthandel: Die neue Seidenstraße – Wachstumsregion zwischen Europa und Asien Studie. *IHK München und Oberbayern*.
- Felbermayr, G. und Stamer, V. (2021). *Transatlantischer Neustart — Vorschläge zur handelspolitischen Zusammenarbeit zwischen EU und USA*. Studie für die Stiftung Familienunternehmen.
- Felbermayr, G. und Steininger, M. (2018). Was kostet der neue US-Protektionismus Österreich und die EU. *WPZ Analyse*, (17).
- Fries-Tersch, E., Jones, M., und Siöland, L. (2020). *Annual Report on Intra-EU Labour Mobility 2020*. EU Kommission, Brüssel.
- Furness, M. und Bergmann, J. (2019). Die neue Europäische Kommission. Wie die Europäische Union ihre Rolle als Friedensmacht stärken kann. *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE)*.
- Garcia-Herrero, A., Wolff, G., Xu, J., Poitier, N., Felbermayr, G., Langhammer, R., Liu, W.-H., und Sandkamp, A. (2020). EU-China trade and investment relations in challenging times. *European Parliament*, (May).
- Gehrke, T. (2020). What Could a Geoeconomic EU Look Like in 2020? Egmont Security Policy Brief No. 123 February 2020. *EGMONT Royal Institute for International Relations*.
- Handelsministerium China (2018). China's Position Paper on WTO Reform.
- Horn, S., Reinhart, C., und Trebesch, C. (2020). China's Overseas Lending. *NBER WP No. 26050*.
- IWF (2020). World Economic Outlook Database.

- Lester, S. (2020). Trade Policy under a Biden Administration. *Free Trade Bulletin*, CATO Institute, 76.
- Lester, S. und Zhu, H. (2020). US Trade Policy in the Biden Administration: The Challenge of China's Rise. *Georgetown Journal of International Affairs*.
- Macron, E. (2019). Interview mit Präsident Emmanuel Macron im Economist vom 21. Oktober 2019.
- Mika, A. (2017). Home Sweet Home: The Home Bias in Trade in the European Union. *ECB Working Paper*, (2046).
- Nakatomi, M. (2013). Plurilateral Agreements: A Viable Alternative to the World Trade Organization? *ADB Working Paper*, (439).
- Okonjo-Iweala, N. (2021). Rede vor dem WTO General Council am 1. März 2021.
- Santamaría, M., Ventura, J., und Yesilbayraktar, U. (2020). Borders within Europe. *Barcelona GSE Working Paper*, 1229.
- Schmucker, C. und Mildner, S.-A. (2020). EU Trade Policy Reform: Levelling the Playing Field in a New Geo-Economic Environment. In *DGAP Analysis*, Nummer 7.
- Scobell, A., Burke, E. J., III, C. A. C., Lilly, S., Ohlandt, C. J. R., Warner, E., und Williams, J. (2020). *China's Grand Strategy: Trends, Trajectories, and Long-Term Competition*. RAND Corporation.
- Shapiro, J. S. (2020). The Environmental Bias of Trade Policy. *The Quarterly Journal of Economics*, 136(2):831–886.
- United States Census Bureau (2017-2020). U.S. Trade in Goods with China.
- USTR (2021). Suspension of Tariff Action in France Digital Services Tax Investigation.
- Von der Leyen, U. (2019). „Europa muss auch die Sprache der Macht lernen“, Grundsatzrede der EU-Kommissionspräsidentin, Berlin, FAZ.
- Wesley, M. (2016). Australia and the Rise of Geoeconomics. *Centre of Gravity paper*, (29).
- Wissenschaftlicher Beirat beim BMWi (2021). *Ein CO2-Grenzausgleich als Baustein eines Klimaclubs*. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin.
- WTO (2020). Future WTO Environment Work in the Spotlight, As Members Report on Two New Initiatives.

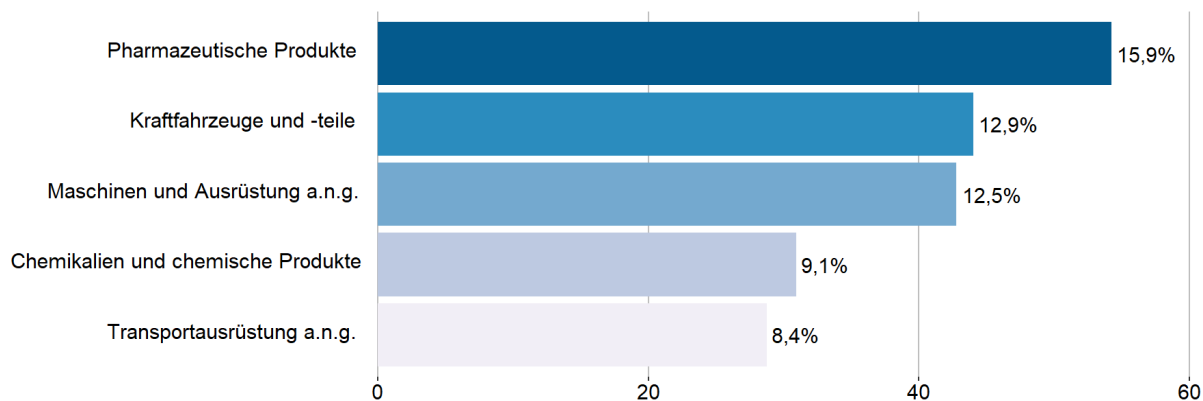
Anhang

Abbildung 27: Die 5 größten Exportsektoren der EU27 mit China in 2018, in Mrd. EUR.



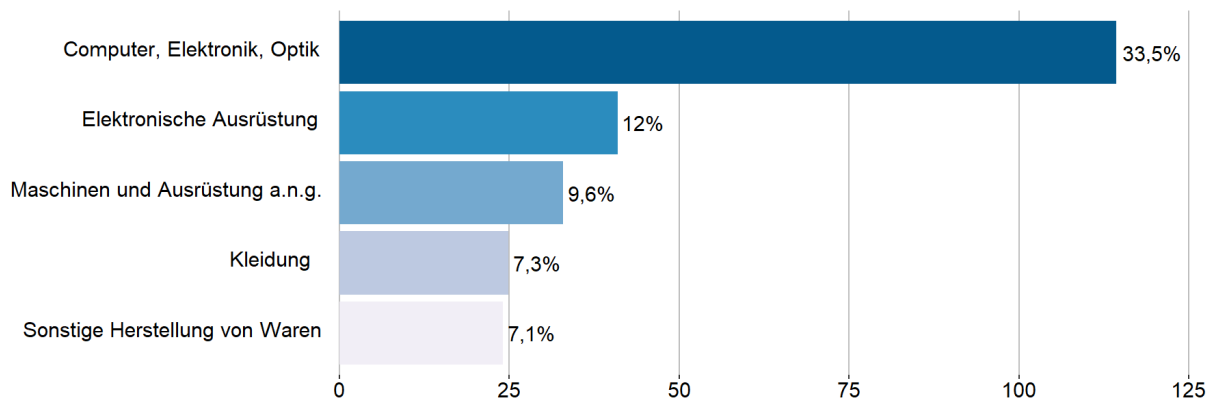
Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

Abbildung 28: Die 5 größten Exportsektoren der EU27 mit den USA in 2018, in Mrd. EUR.



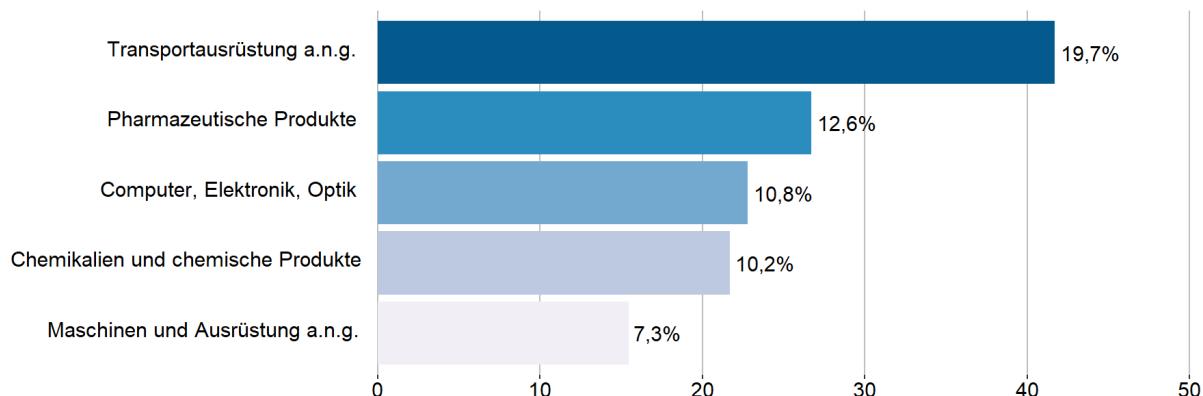
Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

Abbildung 29: Die 5 größten Importsektoren der EU27 mit China in 2018, in Mrd. EUR.



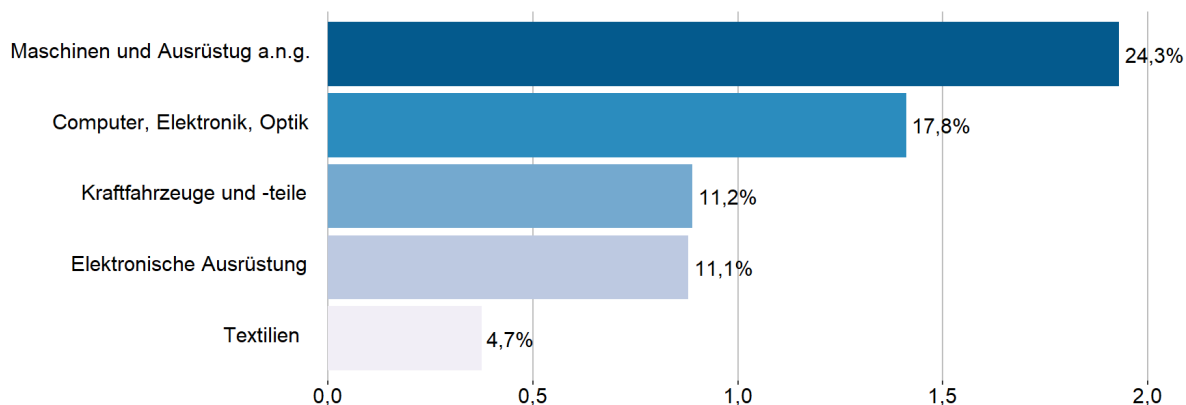
Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

Abbildung 30: Die 5 größten Importsektoren der EU27 mit den USA in 2018, in Mrd. EUR.



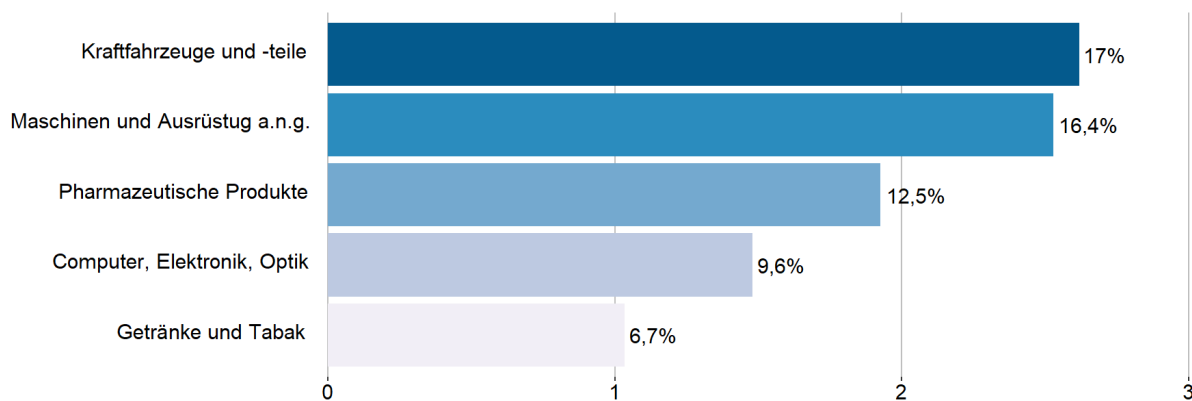
Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung.

Abbildung 31: Die 5 größten Exportsektoren Österreichs mit China in 2018, in Mrd. USD.



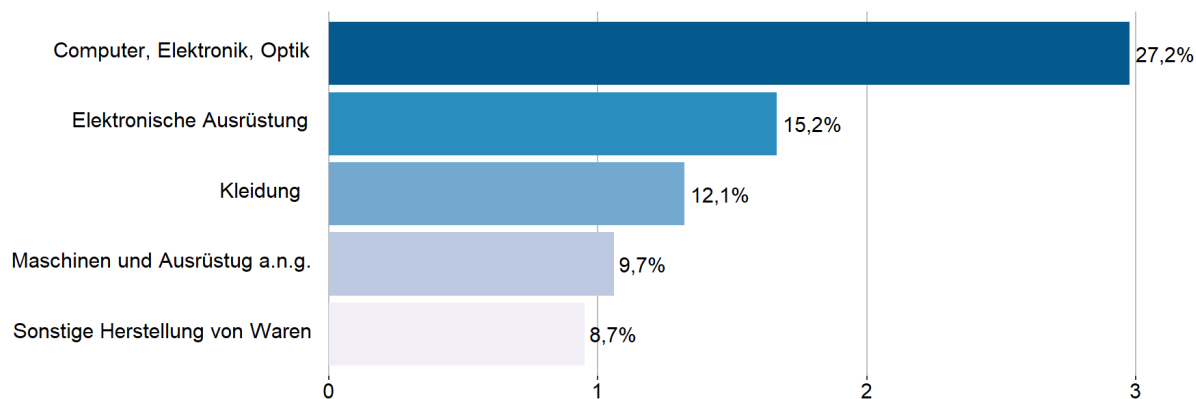
Quelle: UN Comtrade Database. Eigene Darstellung.

Abbildung 32: Die 5 größten Exportsektoren Österreichs mit den USA in 2018, in Mrd. USD.



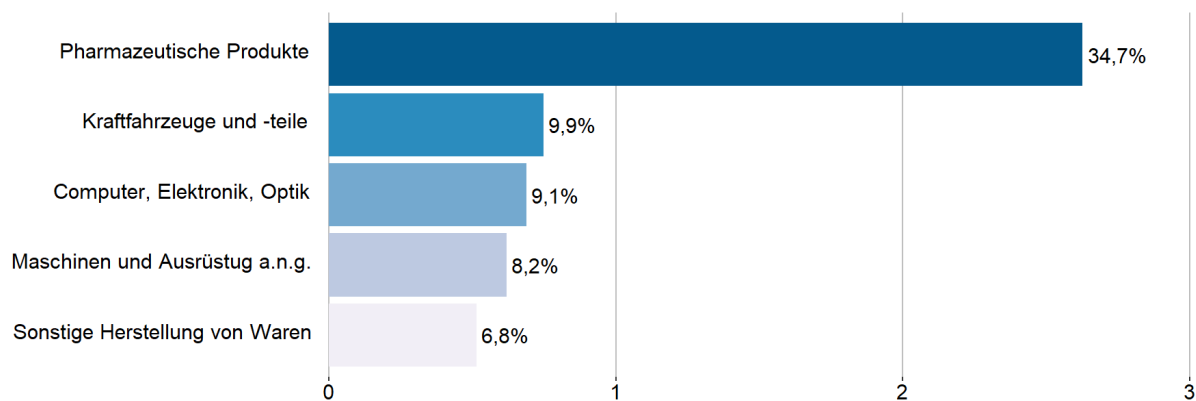
Quelle: UN Comtrade Database. Eigene Darstellung.

Abbildung 33: Die 5 größten Importsektoren Österreichs mit China in 2018, in Mrd. USD.



Quelle: UN Comtrade Database. Eigene Darstellung.

Abbildung 34: Die 5 größten Importsektoren Österreichs mit den USA in 2018, in Mrd. USD.



Quelle: UN Comtrade Database. Eigene Darstellung.

Tabelle 22: Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion der USA und Chinas pro Sektor

Sektor	USA	Sektoranteil	China	Sektoranteil	Sektor	USA	Sektoranteil	China	Sektoranteil
Groß- und Einzelhandel	-0,1 %	8,63 %	-0,04 %	3,99 %	Pharmazeutische Produkte	-1,16 %	0,61 %	0,42 %	0,64 %
Gesundheit und Sozialwesen	-0,06 %	7,45 %	-0,16 %	2,72 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,54 %	0,61 %	-0,16 %	0,82 %
Baugewerbe	-0,1 %	6,86 %	-0,22 %	9,17 %	Textilien	4,18 %	0,57 %	-1,71 %	2,73 %
Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-0,23 %	6,04 %	-0,24 %	3,27 %	Mineralienprodukte a.n.g.	1,01 %	0,57 %	-0,62 %	3,05 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	-0,02 %	5,53 %	-0,23 %	1,7 %	Getränke und Tabak	-0,63 %	0,54 %	-0,06 %	1,01 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-0,5 %	5,52 %	0,22 %	2,97 %	Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-0,15 %	0,42 %	-0,49 %	0,13 %
Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-0,16 %	4,99 %	0,03 %	1,55 %	Milcherzeugnisse	-0,54 %	0,38 %	0,6 %	0,2 %
Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-0,08 %	4,63 %	-0,2 %	2,14 %	Kleidung	1,45 %	0,37 %	-0,86 %	1,59 %
Bildung	-0,15 %	4,58 %	-0,15 %	1,62 %	Fleischprodukte a.n.g.	-0,73 %	0,34 %	-0,05 %	0,71 %
Kommunikation	-0,31 %	3,38 %	-0,05 %	1,96 %	Gaserzeugung und -verteilung	-0,37 %	0,32 %	0,01 %	0,02 %
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-0,11 %	2,91 %	0,16 %	0,86 %	Kohle	-1,47 %	0,24 %	0,95 %	0,73 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-0,53 %	2,32 %	-0,55 %	3,17 %	Tierprodukte a.n.g.	-0,98 %	0,24 %	-0,05 %	0,95 %
Computer, Elektronik, Optik	1,27 %	2,3 %	-2,96 %	5,85 %	Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-0,19 %	0,24 %	-0,5 %	0,31 %
Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-0,18 %	2,26 %	-0,57 %	4,61 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-0,49 %	0,22 %	-0,29 %	1,84 %
Immobilien	-0,12 %	2,22 %	0,04 %	0,97 %	Wassertransport	-0,44 %	0,21 %	-0,19 %	0,25 %
Kokerei, Mineralölverarbeitung	-1,03 %	2,21 %	0,6 %	2,23 %	Mineralien a.n.g.	-2,62 %	0,18 %	0,56 %	1,18 %
Versicherungen	-0,31 %	2,18 %	0,98 %	0,38 %	Andere Getreide	-1,04 %	0,17 %	-0,12 %	0,39 %
Chemikalien und chemische Produkte	-0,83 %	1,98 %	-0,29 %	4,54 %	Rohmilch	-0,45 %	0,15 %	0,4 %	0,09 %
Verkehr/Transport a.n.g.	-0,55 %	1,8 %	-0,02 %	2,28 %	Ölsamen	-10,65 %	0,14 %	2,65 %	0,21 %
Elektrizität	-0,21 %	1,42 %	-0,32 %	1,75 %	Gas	-2,06 %	0,14 %	10,57 %	0,01 %
Metallprodukte	0,57 %	1,4 %	-1,15 %	2,13 %	Forstwirtschaft	-2 %	0,1 %	0,22 %	0,26 %
Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-0,05 %	1,39 %	-0,36 %	2,01 %	Pflanzliche Öle und Fette	-1,02 %	0,09 %	-0,51 %	0,42 %
Papierprodukte, Verlagswesen	-0,53 %	1,38 %	-0,09 %	1,19 %	Zucker	-0,52 %	0,07 %	0,3 %	0,07 %
Wasserversorgung	-0,12 %	1,14 %	-0,25 %	0,62 %	Leder	5,99 %	0,06 %	-2,08 %	0,7 %
Holzprodukte	0,17 %	1,12 %	-1,45 %	0,8 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-1,23 %	0,04 %	-0,46 %	0,12 %
Gummi, Plastik	1,25 %	1,09 %	-1,5 %	2,38 %	Weizen	-1,54 %	0,04 %	0,06 %	0,17 %
Transportausrüstung a.n.g.	-3,61 %	1,03 %	2,56 %	0,85 %	Fischerei	-1,4 %	0,02 %	-0,11 %	0,54 %
Sonstige Herstellung von Waren	0,72 %	0,99 %	-2,3 %	1,19 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-15,55 %	0,02 %	3,9 %	0,07 %
Elektronische Ausrüstung	1,68 %	0,96 %	-1,86 %	2,58 %	Verarbeiteter Reis	-1,92 %	0,01 %	-0,17 %	0,54 %
Öl	-3,42 %	0,96 %	11,62 %	0,43 %	Rohreis	-0,54 %	0,01 %	-0,16 %	0,31 %
Lufttransport	-0,68 %	0,86 %	0,76 %	0,23 %	Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,48 %	0,01 %	-0,06 %	0,23 %
Eisenmetalle	-0,12 %	0,7 %	-0,36 %	4,73 %	Wolle, Seide	0,73 %	0 %	-0,14 %	0,02 %
Metalle a.n.g.	-3,11 %	0,64 %	-0,41 %	2,83 %					

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt. Die Sortierung erfolgt nach dem Sektoranteil der USA.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 23: Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der realen Produktion Österreichs und der EU pro Sektor

Sektor	Österreich	Sektoranteil	EU	Sektoranteil	Sektor	Österreich	Sektoranteil	EU	Sektoranteil
Groß- und Einzelhandel	-0,07 %	9,21 %	-0,08 %	8,56 %	Getränke und Tabak	0,06 %	0,84 %	0,03 %	0,84 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	0 %	8,83 %	0,02 %	8,57 %	Wasserversorgung	0,01 %	0,72 %	0,01 %	0,95 %
Baugewerbe	-0,01 %	7,87 %	-0,01 %	7,07 %	Transportausrüstung a.n.g.	0,5 %	0,58 %	0,45 %	0,94 %
Kommunikation	0,02 %	5,95 %	0,02 %	5,83 %	Milcherzeugnisse	0 %	0,47 %	-0,01 %	0,61 %
Gesundheit und Sozialwesen	0,01 %	4,62 %	0,01 %	5,2 %	Textilien	-0,38 %	0,46 %	-0,2 %	0,52 %
Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	0,02 %	4,06 %	0,02 %	4,44 %	Forstwirtschaft	-0,01 %	0,4 %	-0,04 %	0,15 %
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-0,02 %	3,78 %	-0,02 %	3,38 %	Fleischprodukte a.n.g.	0 %	0,34 %	-0,03 %	0,49 %
Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	0,11 %	3,6 %	0,08 %	2,69 %	Kleidung	-0,24 %	0,27 %	-0,23 %	0,45 %
Verkehr/Transport a.n.g.	-0,05 %	3,37 %	-0,02 %	2,97 %	Mineralien a.n.g.	-0,01 %	0,27 %	-0,08 %	0,29 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0,01 %	3,29 %	0,01 %	3,66 %	Fleisch: Rind, Schaf,Ziege,Pferd	-0,02 %	0,22 %	-0,02 %	0,27 %
Immobilien	-0,03 %	2,88 %	-0,02 %	3,19 %	Rohmilch	0 %	0,2 %	-0,01 %	0,22 %
Kraftfahrzeuge und -teile	0,24 %	2,75 %	0,06 %	2,88 %	Tierprodukte a.n.g.	0 %	0,19 %	-0,08 %	0,27 %
Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	0,04 %	2,74 %	0,05 %	3,66 %	Leder	-0,19 %	0,19 %	-0,01 %	0,3 %
Bildung	0,05 %	2,4 %	0,05 %	2,79 %	Rinder, Schafe, Ziegen,Pferde	-0,02 %	0,14 %	-0,01 %	0,15 %
Metallprodukte	0,05 %	2,36 %	0 %	1,83 %	Nutzpflanzen a.n.g.	0,01 %	0,14 %	-0,01 %	0,2 %
Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	0 %	2,27 %	0 %	2,79 %	Gemüse, Obst, Nüsse	0,01 %	0,09 %	0 %	0,27 %
Computer, Elektronik, Optik	0,31 %	2,06 %	0,17 %	1,8 %	Öl	-1,31 %	0,08 %	-0,95 %	0,15 %
Eisenmetalle	0,07 %	2,01 %	0,02 %	1,18 %	Pflanzliche Öle und Fette	0,05 %	0,08 %	0,04 %	0,17 %
Elektronische Ausrüstung	0,07 %	1,82 %	0,03 %	1,42 %	Andere Getreide	0,01 %	0,07 %	-0,02 %	0,09 %
Chemikalien und chemische Produkte	0,07 %	1,74 %	0,08 %	2,41 %	Zucker	0,03 %	0,06 %	0 %	0,07 %
Papierprodukte,Verlagswesen	-0,03 %	1,61 %	-0,01 %	1,34 %	Weizen	0,05 %	0,05 %	-0,01 %	0,1 %
Pharmazeutische Produkte	0,12 %	1,51 %	0,16 %	1,05 %	Wassertransport	-0,16 %	0,04 %	-0,11 %	0,31 %
Lagerei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,04 %	1,46 %	-0,04 %	1,3 %	Gaserzeugung und -verteilung	0,26 %	0,04 %	0,19 %	0,07 %
Sonstige Herstellung von Waren	0,08 %	1,39 %	0,08 %	1,39 %	Ölsamen	0,04 %	0,03 %	0,05 %	0,05 %
Kokerei, Mineralölverarbeitung	0,01 %	1,26 %	0,07 %	1,76 %	Gas	-0,62 %	0,02 %	-0,67 %	0,06 %
Elektrizität	0,02 %	1,25 %	0,01 %	1,49 %	Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,01 %	0,02 %	-0,01 %	0,02 %
Holzprodukte	-0,03 %	1,23 %	-0,03 %	0,46 %	Fischerei	-0,03 %	0,01 %	-0,04 %	0,07 %
Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-0,01 %	1,21 %	-0,01 %	1,81 %	Wolle, Seide	-0,35 %	0,01 %	-0,38 %	0,01 %
Metalle a.n.g.	0,09 %	1,18 %	-0,05 %	0,83 %	Verarbeiteter Reis	-0,07 %	0 %	-0,03 %	0,01 %
Lufttransport	0,06 %	1,08 %	0,07 %	0,68 %	Pflanzliche Ballaststoffe	0,01 %	0 %	-0,95 %	0,01 %
Versicherungen	0,01 %	1,08 %	0,01 %	1,33 %	Kohle	1,65 %	0 %	0,39 %	0,07 %
Gummi, Plastik	-0,05 %	1,08 %	-0,03 %	1,22 %	Rohreis	-0,16 %	0 %	-0,11 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-0,01 %	1,01 %	-0,02 %	0,84 %					

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt. Die Sortierung erfolgt nach dem Sektoranteil Österreichs.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 24: Veränderung der realen Produktion Österreichs pro Sektor und Szenario

Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil	Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-0,01 %	3,78 %	0,01 %	3,78 %	-0,09 %	3,78 %	Nutzpflanzen a.n.g.	0,01 %	0,14 %	0 %	0,14 %	0,14 %	0,14 %
Lufttransport	0,01 %	1,08 %	0 %	1,08 %	-0,51 %	1,08 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	0 %	1,21 %	0 %	1,21 %	0,37 %	1,21 %
Pharmazeutische Produkte	0,04 %	1,51 %	-0,03 %	1,51 %	-0,45 %	1,51 %	Finanzdienstleistungen/-intermedationen a.n.g.	0,02 %	2,74 %	-0,01 %	2,74 %	-0,16 %	2,74 %
Getränke und Tabak	0,03 %	0,84 %	-0,02 %	0,84 %	-0,04 %	0,84 %	Öl	-1,02 %	0,08 %	0,74 %	0,08 %	-5,03 %	0,08 %
Chemikalien und chemische Produkte	0,02 %	1,74 %	-0,03 %	1,74 %	0,49 %	1,74 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	0,07 %	3,61 %	-0,05 %	3,61 %	-0,15 %	3,61 %
Kommunikation	0,01 %	5,95 %	0 %	5,95 %	-0,16 %	5,95 %	Sonstige Herstellung von Waren	0,07 %	1,4 %	-0,04 %	1,4 %	0,21 %	1,4 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	0 %	0,22 %	0 %	0,22 %	0,12 %	0,22 %	Fleischprodukte a.n.g.	0,01 %	0,34 %	-0,01 %	0,34 %	0,21 %	0,34 %
Baugewerbe	-0,01 %	7,87 %	0,01 %	7,87 %	-0,08 %	7,87 %	Ölsamen	0,03 %	0,03 %	-0,02 %	0,03 %	-0,02 %	0,03 %
Kohle	0,95 %	0 %	-0,65 %	0 %	-0,72 %	0 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	0,01 %	4,06 %	-0,01 %	4,06 %	-0,03 %	4,06 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	0 %	0,14 %	0 %	0,14 %	0,12 %	0,14 %	Transportausrüstung a.n.g.	0,29 %	0,58 %	-0,21 %	0,58 %	-0,41 %	0,58 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,01 %	0,02 %	-0,01 %	0,02 %	0,12 %	0,02 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-0,03 %	3,37 %	0,02 %	3,37 %	-0,2 %	3,37 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0,01 %	3,29 %	0 %	3,29 %	-0,01 %	3,29 %	Mineralien a.n.g.	-0,01 %	0,27 %	0 %	0,27 %	0,05 %	0,27 %
Bildung	0,03 %	2,4 %	-0,02 %	2,4 %	-0,1 %	2,4 %	Verarbeiteter Reis	0,08 %	0 %	-0,04 %	0 %	0,23 %	0 %
Elektronische Ausrüstung	0,07 %	1,82 %	-0,06 %	1,82 %	0,56 %	1,82 %	Rohreis	-0,08 %	0 %	0,06 %	0 %	-0,49 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	0,27 %	2,06 %	-0,15 %	2,06 %	-0,1 %	2,06 %	Pflanzliche Ballaststoffe	0,15 %	0 %	-0,1 %	0 %	-0,23 %	0 %
Elektrizität	0,01 %	1,25 %	-0,01 %	1,25 %	0 %	1,25 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-0,02 %	1,61 %	0,01 %	1,61 %	-0,03 %	1,61 %
Metalprodukte	0,04 %	2,36 %	-0,02 %	2,36 %	0,09 %	2,36 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	0 %	1,26 %	0 %	1,26 %	-0,07 %	1,26 %
Forstwirtschaft	0 %	0,4 %	0 %	0,4 %	0,1 %	0,4 %	Rohmilch	0,01 %	0,2 %	0 %	0,2 %	0,11 %	0,2 %
Fischerei	-0,01 %	0,01 %	0,01 %	0,01 %	0,03 %	0,01 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-0,01 %	2,27 %	0,01 %	2,27 %	-0,22 %	2,27 %
Gas	-0,47 %	0,02 %	0,33 %	0,02 %	-1,75 %	0,02 %	Gummi, Plastik	-0,02 %	1,08 %	0 %	1,08 %	0,64 %	1,08 %
Gaserzeugung und -verteilung	0,09 %	0,04 %	-0,05 %	0,04 %	-0,84 %	0,04 %	Immobilien	-0,02 %	2,88 %	0,01 %	2,88 %	-0,1 %	2,88 %
Andere Getreide	0,01 %	0,07 %	-0,01 %	0,07 %	0,16 %	0,07 %	Zucker	0,02 %	0,06 %	-0,01 %	0,06 %	0,02 %	0,06 %
Gesundheit und Sozialwesen	0 %	4,61 %	0 %	4,61 %	-0,04 %	4,61 %	Textilien	-0,25 %	0,46 %	0,16 %	0,46 %	2,51 %	0,46 %
Versicherungen	-0,02 %	1,08 %	0,02 %	1,08 %	-0,42 %	1,08 %	Groß- und Einzelhandel	-0,04 %	9,21 %	0,03 %	9,21 %	-0,11 %	9,21 %
Eisenmetalle	0,05 %	2,01 %	-0,03 %	2,01 %	-0,14 %	2,01 %	Pflanzliche Öle und Fette	0,04 %	0,08 %	-0,02 %	0,08 %	0,16 %	0,08 %
Leder	0,32 %	0,19 %	-0,15 %	0,19 %	6,47 %	0,19 %	Gemüse, Obst, Nüsse	0,01 %	0,09 %	-0,01 %	0,09 %	0,4 %	0,09 %
Holzprodukte	-0,01 %	1,23 %	0,01 %	1,23 %	0,09 %	1,23 %	Kleidung	-0,1 %	0,27 %	0,07 %	0,27 %	5,14 %	0,27 %
Milcherzeugnisse	0,01 %	0,47 %	-0,01 %	0,47 %	0,08 %	0,47 %	Lageri: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,02 %	1,46 %	0,02 %	1,46 %	-0,2 %	1,46 %
Kraftfahrzeuge und -teile	0,23 %	2,75 %	-0,2 %	2,75 %	-0,53 %	2,75 %	Weizen	0,04 %	0,05 %	-0,02 %	0,05 %	0,14 %	0,05 %
Metalle a.n.g.	0,05 %	1,18 %	-0,04 %	1,18 %	0,1 %	1,18 %	Wolle, Seide	-0,21 %	0,01 %	0,15 %	0,01 %	1,83 %	0,01 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-0,01 %	1,01 %	0 %	1,01 %	0,33 %	1,01 %	Wassertransport	-0,11 %	0,04 %	0,08 %	0,04 %	-0,69 %	0,04 %
Tierprodukte a.n.g.	0 %	0,19 %	0 %	0,19 %	0,28 %	0,19 %	Wasserversorgung	0,01 %	0,72 %	0 %	0,72 %	-0,06 %	0,72 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	0 %	8,83 %	0 %	8,83 %	-0,23 %	8,83 %							

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren und Szenarien. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor in den einzelnen Szenarien zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 25: Veränderung der realen Produktion der EU pro Sektor und Szenario

Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil	Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-0,01 %	3,38 %	0,01 %	3,38 %	-0,1 %	3,38 %	Nutzpflanzen a.n.g.	0 %	0,2 %	0 %	0,2 %	0,02 %	0,2 %
Lufttransport	0,01 %	0,68 %	0 %	0,68 %	-0,64 %	0,68 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	0 %	1,81 %	0 %	1,81 %	0,26 %	1,81 %
Pharmazeutische Produkte	0,06 %	1,06 %	-0,04 %	1,06 %	-0,67 %	1,06 %	Finanzdienstleistungen/-intermedationen a.n.g.	0,02 %	3,66 %	-0,01 %	3,66 %	-0,19 %	3,66 %
Getränke und Tabak	0,01 %	0,84 %	-0,01 %	0,84 %	-0,07 %	0,84 %	Öl	-0,84 %	0,15 %	0,61 %	0,15 %	-5,65 %	0,15 %
Chemikalien und chemische Produkte	0,02 %	2,41 %	-0,03 %	2,41 %	0,19 %	2,41 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	0,05 %	2,69 %	-0,04 %	2,69 %	-0,31 %	2,69 %
Kommunikation	0,01 %	5,83 %	-0,01 %	5,83 %	-0,18 %	5,83 %	Sonstige Herstellung von Waren	0,07 %	1,4 %	-0,04 %	1,4 %	0,02 %	1,4 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-0,01 %	0,27 %	0,01 %	0,27 %	-0,04 %	0,27 %	Fleischprodukte a.n.g.	-0,02 %	0,49 %	0,01 %	0,49 %	0,11 %	0,49 %
Baugewerbe	-0,01 %	7,07 %	0,01 %	7,07 %	-0,09 %	7,07 %	Ölsamen	0,03 %	0,05 %	-0,02 %	0,05 %	-0,15 %	0,05 %
Kohle	0,16 %	0,07 %	-0,11 %	0,07 %	-2,27 %	0,07 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	0,01 %	4,44 %	-0,01 %	4,44 %	-0,02 %	4,44 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	0 %	0,15 %	0 %	0,15 %	-0,02 %	0,15 %	Transportausrüstung a.n.g.	0,26 %	0,95 %	-0,2 %	0,95 %	-0,6 %	0,95 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,01 %	0,02 %	0,01 %	0,02 %	-0,08 %	0,02 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-0,02 %	2,97 %	0,01 %	2,97 %	-0,24 %	2,97 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0,01 %	3,66 %	0 %	3,66 %	0 %	3,66 %	Mineralien a.n.g.	-0,06 %	0,29 %	0,04 %	0,29 %	-0,45 %	0,29 %
Bildung	0,03 %	2,79 %	-0,02 %	2,79 %	-0,11 %	2,79 %	Verarbeiteter Reis	0,09 %	0,01 %	-0,06 %	0,01 %	-0,3 %	0,01 %
Elektronische Ausrüstung	0,03 %	1,42 %	-0,03 %	1,42 %	0,47 %	1,42 %	Rohreis	-0,02 %	0 %	0,02 %	0 %	-0,63 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	0,16 %	1,8 %	-0,08 %	1,8 %	-0,14 %	1,8 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-0,76 %	0,01 %	0,52 %	0,01 %	0,39 %	0,01 %
Elektrizität	0 %	1,49 %	0 %	1,49 %	-0,05 %	1,49 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-0,02 %	1,34 %	0,01 %	1,34 %	-0,2 %	1,34 %
Metallprodukte	0 %	1,83 %	-0,01 %	1,83 %	0,06 %	1,83 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	0,02 %	1,76 %	-0,01 %	1,76 %	-0,35 %	1,76 %
Forstwirtschaft	-0,03 %	0,15 %	0,02 %	0,15 %	-0,07 %	0,15 %	Rohmilch	0 %	0,22 %	0 %	0,22 %	-0,01 %	0,22 %
Fischerei	-0,03 %	0,07 %	0,02 %	0,07 %	-0,05 %	0,07 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	0 %	2,79 %	0 %	2,79 %	-0,23 %	2,79 %
Gas	-0,58 %	0,06 %	0,41 %	0,06 %	-3,6 %	0,06 %	Gummi, Plastik	-0,02 %	1,22 %	0 %	1,22 %	0,75 %	1,22 %
Gaserzeugung und -verteilung	0,08 %	0,07 %	-0,05 %	0,07 %	-0,55 %	0,07 %	Immobilien	-0,01 %	3,18 %	0,01 %	3,18 %	-0,08 %	3,18 %
Andere Getreide	-0,01 %	0,09 %	0,01 %	0,09 %	0,03 %	0,09 %	Zucker	0 %	0,07 %	0 %	0,07 %	-0,06 %	0,07 %
Gesundheit und Sozialwesen	0,01 %	5,2 %	0 %	5,2 %	-0,03 %	5,2 %	Textilien	-0,11 %	0,51 %	0,05 %	0,51 %	4,22 %	0,51 %
Versicherungen	-0,01 %	1,33 %	0,01 %	1,33 %	-0,28 %	1,33 %	Groß- und Einzelhandel	-0,05 %	8,56 %	0,03 %	8,56 %	-0,13 %	8,56 %
Eisenmetalle	0,02 %	1,18 %	-0,02 %	1,18 %	-0,25 %	1,18 %	Pflanzliche Öle und Fette	0,04 %	0,17 %	-0,02 %	0,17 %	-0,15 %	0,17 %
Leder	0,85 %	0,3 %	-0,45 %	0,3 %	7,41 %	0,3 %	Gemüse, Obst, Nüsse	0 %	0,27 %	0 %	0,27 %	0,11 %	0,27 %
Holzprodukte	-0,02 %	0,46 %	0,01 %	0,46 %	0,12 %	0,46 %	Kleidung	-0,06 %	0,45 %	0,05 %	0,45 %	4,79 %	0,45 %
Milcherzeugnisse	-0,01 %	0,61 %	0,01 %	0,61 %	-0,07 %	0,61 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,02 %	1,3 %	0,02 %	1,3 %	-0,27 %	1,3 %
Kraftfahrzeuge und -teile	0,11 %	2,88 %	-0,11 %	2,88 %	-0,49 %	2,88 %	Weizen	-0,01 %	0,1 %	0,01 %	0,1 %	-0,04 %	0,1 %
Metalle a.n.g.	-0,06 %	0,83 %	0,03 %	0,83 %	-0,27 %	0,83 %	Wolle, Seide	-0,26 %	0,01 %	0,22 %	0,01 %	0,64 %	0,01 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-0,02 %	0,84 %	0,01 %	0,84 %	0,41 %	0,84 %	Wassertransport	-0,07 %	0,31 %	0,05 %	0,31 %	-0,68 %	0,31 %
Tierprodukte a.n.g.	-0,05 %	0,27 %	0,04 %	0,27 %	0,18 %	0,27 %	Wasserversorgung	0 %	0,95 %	0 %	0,95 %	-0,08 %	0,95 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	0,01 %	8,57 %	0 %	8,57 %	-0,31 %	8,57 %							

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren und Szenarien. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor in den einzelnen Szenarien zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 26: Veränderung der realen Produktion Chinas pro Sektor und Szenario

Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil	Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	0,04 %	0,86 %	-0,03 %	0,86 %	0,28 %	0,86 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-0,25 %	0,12 %	0,31 %	0,12 %	-0,6 %	0,12 %
Lufttransport	0,49 %	0,24 %	-0,31 %	0,24 %	1,01 %	0,24 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-0,22 %	2,01 %	0,17 %	2,01 %	-0,57 %	2,01 %
Pharmazeutische Produkte	0,2 %	0,65 %	-0,18 %	0,65 %	0,3 %	0,65 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-0,17 %	3,28 %	0,14 %	3,28 %	0 %	3,28 %
Getränke und Tabak	-0,07 %	1,01 %	0,05 %	1,01 %	-0,11 %	1,01 %	Öl	6,94 %	0,48 %	-4,77 %	0,48 %	7,59 %	0,48 %
Chemikalien und chemische Produkte	0,16 %	4,54 %	0,05 %	4,54 %	-0,44 %	4,54 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-0,23 %	4,61 %	0,2 %	4,61 %	0,17 %	4,61 %
Kommunikation	-0,08 %	1,97 %	0,05 %	1,97 %	0,11 %	1,97 %	Sonstige Herstellung von Waren	-1,89 %	1,17 %	1,23 %	1,17 %	-0,19 %	1,17 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-1,24 %	0,13 %	0,87 %	0,13 %	-1,48 %	0,13 %	Fleischprodukte a.n.g.	-0,46 %	0,71 %	0,27 %	0,71 %	-0,83 %	0,71 %
Baugewerbe	-0,22 %	9,19 %	0,13 %	9,19 %	-0,11 %	9,19 %	Ölsamen	2,29 %	0,22 %	-1,4 %	0,22 %	0,01 %	0,22 %
Kohle	0,53 %	0,74 %	-0,37 %	0,74 %	0,61 %	0,74 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-0,2 %	2,14 %	0,12 %	2,14 %	-0,11 %	2,14 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-0,93 %	0,31 %	0,71 %	0,31 %	-1,3 %	0,31 %	Transportausrüstung a.n.g.	1,88 %	0,88 %	-1,35 %	0,88 %	0 %	0,88 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,11 %	0,23 %	0,07 %	0,23 %	-0,2 %	0,23 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-0,02 %	2,29 %	0,04 %	2,29 %	0,11 %	2,29 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	-0,21 %	1,71 %	0,14 %	1,71 %	-0,1 %	1,71 %	Mineralien a.n.g.	0,44 %	1,19 %	-0,29 %	1,19 %	0,6 %	1,19 %
Bildung	-0,15 %	1,63 %	0,09 %	1,63 %	-0,01 %	1,63 %	Verarbeiteter Reis	-0,16 %	0,54 %	0,11 %	0,54 %	-0,25 %	0,54 %
Elektronische Ausrüstung	-1,22 %	2,54 %	0,95 %	2,54 %	-0,6 %	2,54 %	Rohreis	-0,15 %	0,31 %	0,11 %	0,31 %	-0,25 %	0,31 %
Computer, Elektronik, Optik	-2,07 %	5,7 %	1,41 %	5,7 %	0,24 %	5,7 %	Pflanzliche Ballaststoffe	0,74 %	0,07 %	-0,66 %	0,07 %	-1,46 %	0,07 %
Elektrizität	-0,16 %	1,75 %	0,16 %	1,75 %	-0,12 %	1,75 %	Papierprodukte, Verlagswesen	0,03 %	1,19 %	0,03 %	1,19 %	0,34 %	1,19 %
Metallprodukte	-0,71 %	2,12 %	0,56 %	2,12 %	-0,21 %	2,12 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	0,27 %	2,25 %	-0,21 %	2,25 %	0,31 %	2,25 %
Forstwirtschaft	0,15 %	0,26 %	-0,03 %	0,26 %	0,13 %	0,26 %	Rohmilch	0,05 %	0,09 %	-0,12 %	0,09 %	-0,08 %	0,09 %
Fischerei	-0,1 %	0,55 %	0,06 %	0,55 %	-0,22 %	0,55 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-0,01 %	1,56 %	0,01 %	1,56 %	0,14 %	1,56 %
Gas	7,04 %	0,01 %	-4,59 %	0,01 %	8,2 %	0,01 %	Gummi, Plastik	-0,76 %	2,36 %	0,75 %	2,36 %	-0,63 %	2,36 %
Gaserzeugung und -verteilung	-0,07 %	0,02 %	0,04 %	0,02 %	0,01 %	0,02 %	Immobilien	-0,04 %	0,97 %	0,04 %	0,97 %	0,07 %	0,97 %
Andere Getreide	-0,07 %	0,39 %	0,16 %	0,39 %	-0,62 %	0,39 %	Zucker	0,17 %	0,07 %	-0,14 %	0,07 %	-0,1 %	0,07 %
Gesundheit und Sozialwesen	-0,18 %	2,73 %	0,11 %	2,73 %	-0,08 %	2,73 %	Textilien	-1,26 %	2,7 %	1,44 %	2,7 %	-2,79 %	2,7 %
Versicherungen	0,58 %	0,38 %	-0,41 %	0,38 %	0,79 %	0,38 %	Groß- und Einzelhandel	-0,08 %	4,01 %	0,07 %	4,01 %	0,08 %	4,01 %
Eisenmetalle	-0,15 %	4,73 %	0,11 %	4,73 %	0,08 %	4,73 %	Pflanzliche Öle und Fette	-0,41 %	0,42 %	0,26 %	0,42 %	-0,09 %	0,42 %
Leder	-5,02 %	0,69 %	3,61 %	0,69 %	-6,36 %	0,69 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-0,23 %	1,85 %	0,2 %	1,85 %	-0,44 %	1,85 %
Holzprodukte	-0,95 %	0,79 %	0,81 %	0,79 %	-0,16 %	0,79 %	Kleidung	-2,15 %	1,58 %	1,58 %	1,58 %	-3,8 %	1,58 %
Milcherzeugnisse	0,17 %	0,21 %	-0,23 %	0,21 %	0,01 %	0,21 %	Lageri: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,12 %	0,82 %	0,12 %	0,82 %	0,01 %	0,82 %
Kraftfahrzeuge und -teile	1,1 %	3,16 %	-0,97 %	3,16 %	0,23 %	3,16 %	Weizen	-0,19 %	0,17 %	0,13 %	0,17 %	-0,66 %	0,17 %
Metalle a.n.g.	-0,15 %	2,83 %	0,13 %	2,83 %	0,05 %	2,83 %	Wolle, Seide	-0,04 %	0,02 %	0,35 %	0,02 %	-2,14 %	0,02 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-0,39 %	3,05 %	0,32 %	3,05 %	-0,23 %	3,05 %	Wassertransport	-0,11 %	0,25 %	0,1 %	0,25 %	0 %	0,25 %
Tierprodukte a.n.g.	-0,22 %	0,96 %	0,13 %	0,96 %	-0,57 %	0,96 %	Wasserversorgung	-0,15 %	0,62 %	0,11 %	0,62 %	0,01 %	0,62 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	0,14 %	2,99 %	-0,07 %	2,99 %	0,35 %	2,99 %							

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren und Szenarien. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor in den einzelnen Szenarien zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 27: Veränderung der realen Produktion der USA pro Sektor und Szenario

Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil	Sektor	Veränderung Szenario 2	Sektoranteil	Veränderung Szenario 3	Sektoranteil	Veränderung Szenario 4	Sektoranteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-0,15 %	2,91 %	0,07 %	2,91 %	0,01 %	2,91 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-1,05 %	0,04 %	0,79 %	0,04 %	-0,07 %	0,04 %
Lufttransport	-0,44 %	0,86 %	0,29 %	0,86 %	0,05 %	0,86 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-0,11 %	1,39 %	0,08 %	1,39 %	0 %	1,39 %
Pharmazeutische Produkte	-0,74 %	0,6 %	0,52 %	0,6 %	0,29 %	0,6 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-0,2 %	6,04 %	0,12 %	6,04 %	0,03 %	6,04 %
Getränke und Tabak	-0,45 %	0,54 %	0,34 %	0,54 %	0,03 %	0,54 %	Öl	-1,82 %	0,93 %	1,26 %	0,93 %	-0,52 %	0,93 %
Chemikalien und chemische Produkte	-0,74 %	1,97 %	0,63 %	1,97 %	0,06 %	1,97 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-0,13 %	2,26 %	0,17 %	2,26 %	-0,02 %	2,26 %
Kommunikation	-0,24 %	3,38 %	0,15 %	3,38 %	0,03 %	3,38 %	Sonstige Herstellung von Waren	0,85 %	1 %	-0,39 %	1 %	-0,02 %	1 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-0,06 %	0,42 %	0,05 %	0,42 %	-0,01 %	0,42 %	Fleischprodukte a.n.g.	-0,49 %	0,34 %	0,45 %	0,34 %	-0,01 %	0,34 %
Baugewerbe	-0,14 %	6,87 %	0,07 %	6,87 %	0 %	6,87 %	Ölsamen	-8,97 %	0,13 %	6,44 %	0,13 %	-0,36 %	0,13 %
Kohle	-0,63 %	0,24 %	0,51 %	0,24 %	0,07 %	0,24 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-0,14 %	4,64 %	0,06 %	4,64 %	0,01 %	4,64 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-0,05 %	0,24 %	0,06 %	0,24 %	-0,01 %	0,24 %	Transportausrüstung a.n.g.	-2,37 %	1 %	1,9 %	1 %	0,14 %	1 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,32 %	0,01 %	0,28 %	0,01 %	-0,01 %	0,01 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-0,38 %	1,79 %	0,27 %	1,79 %	0 %	1,79 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	-0,11 %	5,55 %	0,04 %	5,55 %	0,01 %	5,55 %	Mineralien a.n.g.	-1,19 %	0,18 %	1,09 %	0,18 %	-0,04 %	0,18 %
Bildung	-0,17 %	4,58 %	0,09 %	4,58 %	0,02 %	4,58 %	Verarbeiteter Reis	-1,21 %	0,01 %	0,77 %	0,01 %	-0,02 %	0,01 %
Elektronische Ausrüstung	1,42 %	0,98 %	-0,85 %	0,98 %	-0,07 %	0,98 %	Rohreis	-0,34 %	0,01 %	0,25 %	0,01 %	0,01 %	0,01 %
Computer, Elektronik, Optik	1,42 %	2,33 %	-0,63 %	2,33 %	-0,16 %	2,33 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-3,98 %	0,02 %	5,67 %	0,02 %	0,04 %	0,02 %
Elektrizität	-0,18 %	1,42 %	0,13 %	1,42 %	0 %	1,42 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-0,26 %	1,37 %	0,24 %	1,37 %	0 %	1,37 %
Metallprodukte	0,28 %	1,42 %	-0,08 %	1,42 %	-0,03 %	1,42 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	-0,51 %	2,19 %	0,4 %	2,19 %	0,01 %	2,19 %
Forstwirtschaft	-1,06 %	0,1 %	0,82 %	0,1 %	-0,07 %	0,1 %	Rohmilch	-0,26 %	0,15 %	0,21 %	0,15 %	0,01 %	0,15 %
Fischerei	-1,47 %	0,02 %	1,29 %	0,02 %	-0,06 %	0,02 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-0,18 %	5 %	0,09 %	5 %	0,01 %	5 %
Gas	-1,06 %	0,14 %	0,72 %	0,14 %	-0,21 %	0,14 %	Gummi, Plastik	0,75 %	1,11 %	-0,55 %	1,11 %	-0,05 %	1,11 %
Gaserzeugung und -verteilung	-0,27 %	0,32 %	0,19 %	0,32 %	0,02 %	0,32 %	Immobilien	-0,14 %	2,22 %	0,07 %	2,22 %	0,01 %	2,22 %
Andere Getreide	-0,78 %	0,17 %	0,53 %	0,17 %	-0,06 %	0,17 %	Zucker	-0,35 %	0,07 %	0,3 %	0,07 %	-0,01 %	0,07 %
Gesundheit und Sozialwesen	-0,13 %	7,47 %	0,05 %	7,47 %	0,01 %	7,47 %	Textilien	2,3 %	0,6 %	-2,44 %	0,6 %	0 %	0,6 %
Versicherungen	-0,26 %	2,18 %	0,15 %	2,18 %	0,01 %	2,18 %	Groß- und Einzelhandel	-0,13 %	8,64 %	0,1 %	8,64 %	0 %	8,64 %
Eisenmetalle	-0,14 %	0,7 %	0,25 %	0,7 %	-0,03 %	0,7 %	Pflanzliche Öle und Fette	-0,74 %	0,09 %	0,63 %	0,09 %	0,04 %	0,09 %
Leder	16,11 %	0,06 %	-9,17 %	0,06 %	0 %	0,06 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-0,36 %	0,21 %	0,29 %	0,21 %	0,01 %	0,21 %
Holzprodukte	0,04 %	1,12 %	-0,08 %	1,12 %	-0,01 %	1,12 %	Kleidung	4,11 %	0,38 %	-2,58 %	0,38 %	-0,05 %	0,38 %
Milcherzeugnisse	-0,29 %	0,38 %	0,25 %	0,38 %	0,01 %	0,38 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-0,36 %	0,6 %	0,27 %	0,6 %	0,01 %	0,6 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-1,89 %	2,31 %	1,8 %	2,31 %	0,03 %	2,31 %	Weizen	-0,74 %	0,04 %	0,63 %	0,04 %	-0,03 %	0,04 %
Metalle a.n.g.	-1,34 %	0,62 %	1,35 %	0,62 %	0,02 %	0,62 %	Wolle, Seide	0,57 %	0 %	-0,58 %	0 %	-0,06 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	0,63 %	0,57 %	-0,51 %	0,57 %	-0,01 %	0,57 %	Wassertransport	-0,31 %	0,21 %	0,23 %	0,21 %	-0,02 %	0,21 %
Tierprodukte a.n.g.	-0,92 %	0,24 %	0,78 %	0,24 %	-0,06 %	0,24 %	Wasserversorgung	-0,16 %	1,14 %	0,08 %	1,14 %	0,01 %	1,14 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-0,34 %	5,5 %	0,24 %	5,5 %	0,04 %	5,5 %							

Anmerkungen: Abgebildet sind die prozentualen Veränderungen der realen Produktion in den jeweiligen Sektoren und Szenarien. Der Sektoranteil gibt an zu welchem prozentualen Anteil der jeweilige Sektor in den einzelnen Szenarien zur gesamtwirtschaftlichen Produktion des Landes beiträgt.

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 28: Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-3,43 %	1,79 %	0,02 %	3,85 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-1,84 %	0,4 %	0 %	0,14 %
Lufttransport	-2,63 %	1,08 %	0,05 %	1,38 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-1,84 %	1,5 %	0 %	1,11 %
Getränke und Tabak	-0,93 %	0,34 %	0,01 %	0,94 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-4,81 %	1,37 %	0,06 %	2,6 %
Pharmazeutische Produkte	-2,63 %	0,83 %	0,11 %	1,93 %	Öl	-8,05 %	3,85 %	-1 %	0,08 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-1,02 %	-0,07 %	0 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-1,41 %	3,58 %	-0,02 %	4,26 %
Chemikalien und chemische Produkte	-2,02 %	2,66 %	0,03 %	1,46 %	Sonstige Herstellung von Waren	-1,1 %	3,29 %	-0,02 %	1,48 %
Kommunikation	-4,09 %	1,95 %	0,04 %	5,88 %	Fleischprodukte a.n.g.	-1,71 %	0,81 %	0 %	0,26 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-2,29 %	0,73 %	-0,01 %	0,2 %	Ölsamen	1,78 %	-1,46 %	0,04 %	0,02 %
Baugewerbe	-4,05 %	2,48 %	0,02 %	7,26 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-4,53 %	1,88 %	0,04 %	3,68 %
Kohle	-6,43 %	4,4 %	0,4 %	0 %	Transportausrüstung a.n.g.	1,97 %	1,36 %	0,3 %	0,37 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-2,4 %	0,66 %	-0,01 %	0,12 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-4,11 %	1,12 %	0 %	3,34 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	2,97 %	Mineralien a.n.g.	-2,14 %	1,21 %	-0,02 %	0,24 %
Bildung	-4,74 %	1,6 %	0,05 %	2,22 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	-2,68 %	1,46 %	0,04 %	1,27 %
Elektronische Ausrüstung	-1,81 %	6,43 %	-0,08 %	2,22 %	Verarbeiteter Reis	-6,27 %	3,29 %	-0,1 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	-1,92 %	6,81 %	0,03 %	2,31 %	Rohreis	-4,53 %	1,37 %	-0,14 %	0 %
Elektrizität	-4,23 %	1,59 %	0 %	1,2 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-5,46 %	7,02 %	-0,38 %	0 %
Metallprodukte	-2,01 %	2,02 %	0 %	2,42 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-1,78 %	2,36 %	-0,01 %	1,84 %
Forstwirtschaft	-2,64 %	1,17 %	-0,02 %	0,43 %	Rohmilch	-1,38 %	0,4 %	0 %	0,19 %
Fischerei	-2,81 %	1,14 %	-0,02 %	0,01 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-4,22 %	1,64 %	0,03 %	2,24 %
Gas	-4,8 %	4,81 %	-0,71 %	0,02 %	Gummi, Plastik	-2,93 %	4,2 %	-0,04 %	0,91 %
Gaserzeugung und -verteilung	-3,01 %	1,51 %	0,11 %	0,04 %	Immobilien	-4,65 %	1,42 %	0,02 %	2,92 %
Andere Getreide	-0,91 %	0,13 %	-0,01 %	0,06 %	Zucker	-1,59 %	0,48 %	0,01 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	-4,45 %	1,57 %	0,01 %	4,21 %	Textilien	-4,08 %	9,11 %	-0,27 %	0,38 %
Eisenmetalle	-1,34 %	0,73 %	0,01 %	1,75 %	Groß- und Einzelhandel	-4,79 %	1,8 %	0 %	8,66 %
Versicherungen	-3,59 %	1,28 %	0,04 %	1,15 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-1,43 %	0,5 %	0,02 %	0,1 %
Leder	-2,89 %	15,71 %	-0,42 %	0,26 %	Pflanzliche Öle und Fette	2,97 %	0,78 %	0,06 %	0,06 %
Holzprodukte	-2,67 %	1,77 %	-0,03 %	1,65 %	Kleidung	-1,56 %	3,63 %	-0,29 %	0,42 %
Milcherzeugnisse	-1,25 %	0,82 %	0,01 %	0,39 %	Lagerung: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-4,36 %	1,42 %	0 %	1,49 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-2,35 %	2,54 %	0,09 %	1,81 %	Weizen	-0,8 %	0,08 %	0,01 %	0,03 %
Metalle a.n.g.	-2,88 %	2,79 %	0,03 %	1,75 %	Wolle, Seide	-2,74 %	10,32 %	-0,34 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-2,49 %	2,69 %	-0,04 %	0,99 %	Wassertransport	-3,81 %	1,45 %	-0,08 %	0,03 %
Tierprodukte a.n.g.	-2,41 %	1,11 %	-0,03 %	0,18 %	Wasserversorgung	-4,66 %	1,78 %	0,02 %	0,66 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-3,81 %	1,86 %	0,05 %	10,1 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 29: Szenario "Aktueller Stand": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	3,55 %	-1,83 %	-0,01 %	1,38 %	Nutzpflanzen a.n.g.	1,49 %	-0,54 %	0 %	0,21 %
Lufttransport	3,09 %	-1,45 %	0,04 %	1,32 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	1,94 %	-1,14 %	0 %	1,77 %
Getränke und Tabak	0,88 %	-0,5 %	0 %	0,48 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	4,82 %	-1,48 %	0,01 %	2,29 %
Pharmazeutische Produkte	3,37 %	-1,05 %	0,31 %	2,91 %	Öl	19,78 %	-8,21 %	-1,39 %	0,73 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,99 %	-0,39 %	0,01 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	1,83 %	-2,16 %	0 %	5,49 %
Chemikalien und chemische Produkte	2,26 %	-1,66 %	0,03 %	3,9 %	Sonstige Herstellung von Waren	1,42 %	-1,4 %	-0,06 %	2,08 %
Kommunikation	4,18 %	-2,11 %	0 %	2,7 %	Fleischprodukte a.n.g.	1,66 %	-0,9 %	0 %	0,43 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	1,83 %	-0,84 %	-0,03 %	0,17 %	Ölsamen	0,95 %	-0,42 %	0,01 %	0,22 %
Baugewerbe	3,97 %	-2,51 %	-0,02 %	3,1 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	4,53 %	-1,88 %	-0,01 %	1,51 %
Kohle	9,68 %	-2,89 %	1,67 %	1,06 %	Transportausrüstung a.n.g.	2,16 %	-1,57 %	0,49 %	2,68 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	1,92 %	-0,84 %	-0,02 %	0,04 %	Verkehr/Transport a.n.g.	4,08 %	-1,51 %	-0,04 %	1,52 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	1,1 %	Mineralien a.n.g.	2,83 %	-1,45 %	0 %	0,18 %
Bildung	4,78 %	-1,62 %	0 %	1,58 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	3,32 %	-1,95 %	-0,01 %	1,77 %
Elektronische Ausrüstung	1,67 %	-2,64 %	-0,05 %	4,35 %	Verarbeiteter Reis	6,37 %	-3,88 %	-0,09 %	0,28 %
Computer, Elektronik, Optik	0,77 %	-2,71 %	0,02 %	10,91 %	Rohreis	4,39 %	-1,95 %	-0,17 %	0,09 %
Elektrizität	4,09 %	-1,75 %	0,02 %	0,77 %	Pflanzliche Ballaststoffe	9,56 %	-4,93 %	-0,18 %	0,05 %
Metallprodukte	1,59 %	-1,1 %	0,03 %	2,5 %	Papierprodukte, Verlagswesen	2,59 %	-1,92 %	-0,01 %	1,47 %
Forstwirtschaft	2,93 %	-1,14 %	-0,02 %	0,15 %	Rohmilch	1,8 %	-0,84 %	0 %	0,07 %
Fischerei	2,73 %	-1,03 %	-0,04 %	0,12 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	4,32 %	-1,7 %	0 %	2,42 %
Gas	17,62 %	-7,84 %	-1,02 %	0,62 %	Gummi, Plastik	2,56 %	-1,89 %	-0,03 %	2,56 %
Gaserzeugung und -verteilung	3,49 %	-1,43 %	0,3 %	1,43 %	Immobilien	4,87 %	-1,51 %	-0,03 %	1,03 %
Andere Getreide	0,8 %	-0,44 %	0 %	0,06 %	Zucker	1,86 %	-0,73 %	0,01 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	4,45 %	-1,56 %	0,02 %	2,23 %	Textilien	2,9 %	-3,58 %	-0,21 %	1,53 %
Eisenmetalle	1,03 %	-0,59 %	0,07 %	1,48 %	Groß- und Einzelhandel	4,84 %	-1,84 %	-0,01 %	3,43 %
Versicherungen	4,64 %	-1,43 %	0,02 %	1,36 %	Gemüse, Obst, Nüsse	1,16 %	-0,47 %	0 %	0,45 %
Leder	1,74 %	-4,89 %	-0,49 %	1,24 %	Pflanzliche Öle und Fette	-3,27 %	-1,22 %	-0,01 %	0,24 %
Holzprodukte	1,95 %	-1,36 %	-0,02 %	0,49 %	Kleidung	1,22 %	-1,96 %	-0,05 %	1,56 %
Milcherzeugnisse	1,88 %	-0,96 %	0 %	0,47 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	4,3 %	-1,9 %	-0,04 %	0,61 %
Kraftfahrzeuge und -teile	2,5 %	-2,56 %	0,09 %	6,14 %	Weizen	0,87 %	-0,4 %	0 %	0,02 %
Metalle a.n.g.	2,84 %	-2,81 %	0,09 %	2,21 %	Wolle, Seide	1,87 %	-0,89 %	-0,01 %	0,03 %
Mineralienprodukte a.n.g.	2,12 %	-1,24 %	-0,03 %	1,43 %	Wassertransport	3,52 %	-1,92 %	-0,13 %	0,27 %
Tierprodukte a.n.g.	2,46 %	-1,33 %	-0,01 %	0,2 %	Wasserversorgung	4,63 %	-1,83 %	0 %	0,3 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	4,03 %	-2,13 %	0 %	4,74 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 30: Szenario "Verschärfung": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-2,22 %	0,87 %	0,03 %	3,85 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-1,14 %	0,22 %	0,01 %	0,14 %
Lufttransport	-1,82 %	0,47 %	0,02 %	1,38 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-1,23 %	0,7 %	0,01 %	1,11 %
Getränke und Tabak	-0,64 %	0,1 %	0,01 %	0,94 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-3,25 %	0,6 %	0,05 %	2,6 %
Pharmazeutische Produkte	-1,74 %	0,39 %	0,05 %	1,93 %	Öl	-5,99 %	1,9 %	-0,82 %	0,08 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,74 %	-0,11 %	0 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-0,94 %	2,12 %	-0,01 %	4,26 %
Chemikalien und chemische Produkte	-1,15 %	1,09 %	0 %	1,46 %	Sonstige Herstellung von Waren	-0,79 %	2,44 %	0 %	1,48 %
Kommunikation	-2,82 %	1,04 %	0,04 %	5,88 %	Fleischprodukte a.n.g.	-1,51 %	0,35 %	0,01 %	0,26 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-2,44 %	0,43 %	0 %	0,2 %	Ölsamen	1,73 %	-1,21 %	0,03 %	0,02 %
Baugewerbe	-2,79 %	1,34 %	0,02 %	7,26 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-3,09 %	0,93 %	0,04 %	3,69 %
Kohle	-4,44 %	2,55 %	0,19 %	0 %	Transportausrüstung a.n.g.	1,33 %	0,71 %	0,18 %	0,38 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-2,18 %	0,4 %	0 %	0,12 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-2,65 %	0,47 %	0,01 %	3,33 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	2,97 %	Mineralien a.n.g.	-1,39 %	0,59 %	-0,02 %	0,24 %
Bildung	-3,23 %	0,74 %	0,05 %	2,22 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	-2,14 %	0,67 %	0,01 %	1,27 %
Elektronische Ausrüstung	-1,2 %	4,29 %	-0,04 %	2,22 %	Verarbeiteter Reis	-4,03 %	1,32 %	0,09 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	-1,34 %	5,04 %	0,03 %	2,31 %	Rohreis	-3,07 %	0,57 %	-0,02 %	0 %
Elektrizität	-2,81 %	0,79 %	0,01 %	1,2 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-5,41 %	3,7 %	-0,24 %	0 %
Metallprodukte	-1,31 %	1,12 %	0,01 %	2,42 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-1,52 %	1,11 %	0 %	1,84 %
Forstwirtschaft	-1,76 %	0,61 %	0 %	0,43 %	Rohmilch	-1,1 %	0,19 %	0,01 %	0,19 %
Fischerei	-1,89 %	0,44 %	-0,01 %	0,01 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-2,83 %	0,79 %	0,03 %	2,24 %
Gas	-3,44 %	2,39 %	-0,59 %	0,02 %	Gummi, Plastik	-1,9 %	2,21 %	0 %	0,91 %
Gaserzeugung und -verteilung	-2,22 %	0,73 %	0,05 %	0,04 %	Immobilien	-3,18 %	0,63 %	0,03 %	2,92 %
Andere Getreide	-0,56 %	0,03 %	0 %	0,06 %	Zucker	-1,05 %	0,22 %	0,01 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	-2,99 %	0,72 %	0,03 %	4,21 %	Textilien	-3,31 %	4,74 %	-0,14 %	0,38 %
Eisenmetalle	-0,8 %	0,37 %	0,02 %	1,75 %	Groß- und Einzelhandel	-3,26 %	0,89 %	0,02 %	8,66 %
Versicherungen	-2,48 %	0,54 %	0,04 %	1,15 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-0,98 %	0,2 %	0,01 %	0,1 %
Leder	-3,62 %	28,65 %	-0,09 %	0,26 %	Pflanzliche Öle und Fette	3,07 %	0,32 %	0,04 %	0,06 %
Holzprodukte	-1,88 %	0,9 %	-0,01 %	1,65 %	Kleidung	-1,21 %	6,21 %	-0,16 %	0,42 %
Milcherzeugnisse	-1,04 %	0,35 %	0,01 %	0,39 %	Lagerei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-2,79 %	0,71 %	0,02 %	1,49 %
Kraftfahrzeuge und -teile	0,32 %	1,09 %	0,1 %	1,81 %	Weizen	-0,76 %	-0,06 %	0,01 %	0,03 %
Metalle a.n.g.	-2,03 %	1,48 %	0,01 %	1,75 %	Wolle, Seide	-1,95 %	5,65 %	-0,22 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-1,68 %	1,56 %	-0,02 %	0,99 %	Wassertransport	-2,57 %	0,71 %	-0,05 %	0,03 %
Tierprodukte a.n.g.	-1,77 %	0,54 %	-0,02 %	0,18 %	Wasserversorgung	-3,1 %	0,87 %	0,03 %	0,66 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-2,49 %	0,99 %	0,04 %	10,1 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 31: Szenario "Verschärfung": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	2,19 %	-1 %	-0,02 %	1,38 %	Nutzpflanzen a.n.g.	0,99 %	-0,27 %	0 %	0,21 %
Lufttransport	2,06 %	-0,76 %	0 %	1,31 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	1,2 %	-0,61 %	0 %	1,77 %
Getränke und Tabak	0,58 %	-0,28 %	0 %	0,48 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	3,17 %	-0,75 %	-0,02 %	2,29 %
Pharmazeutische Produkte	2,14 %	-0,55 %	0,14 %	2,91 %	Öl	12,6 %	-4,62 %	-1,13 %	0,73 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,65 %	-0,2 %	0,01 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	1,22 %	-1,37 %	0 %	5,52 %
Chemikalien und chemische Produkte	1,45 %	-0,82 %	0,01 %	3,91 %	Sonstige Herstellung von Waren	0,96 %	-0,86 %	-0,04 %	2,08 %
Kommunikation	2,79 %	-1,2 %	-0,02 %	2,71 %	Fleischprodukte a.n.g.	1,06 %	-0,48 %	0 %	0,43 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	1,2 %	-0,44 %	-0,01 %	0,17 %	Ölsamen	0,62 %	-0,21 %	0,01 %	0,22 %
Baugewerbe	2,64 %	-1,46 %	-0,02 %	3,11 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	2,97 %	-1,04 %	-0,02 %	1,51 %
Kohle	6,2 %	-1,76 %	0,94 %	1,05 %	Transportausrüstung a.n.g.	1,41 %	-0,96 %	0,29 %	2,66 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	1,27 %	-0,44 %	-0,01 %	0,04 %	Verkehr/Transport a.n.g.	2,58 %	-0,78 %	-0,03 %	1,53 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	1,1 %	Mineralien a.n.g.	1,86 %	-0,8 %	-0,01 %	0,18 %
Bildung	3,15 %	-0,85 %	-0,02 %	1,57 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	2,35 %	-1,07 %	-0,02 %	1,77 %
Elektronische Ausrüstung	1,17 %	-1,7 %	-0,02 %	4,36 %	Verarbeiteter Reis	4,04 %	-1,96 %	0,03 %	0,29 %
Computer, Elektronik, Optik	0,56 %	-1,87 %	0,05 %	10,79 %	Rohreis	2,91 %	-0,99 %	-0,1 %	0,09 %
Elektrizität	2,74 %	-0,95 %	0,01 %	0,77 %	Pflanzliche Ballaststoffe	6,22 %	-2,6 %	-0,15 %	0,05 %
Metallprodukte	1,08 %	-0,64 %	0,02 %	2,51 %	Papierprodukte, Verlagswesen	1,8 %	-1,03 %	-0,02 %	1,47 %
Forstwirtschaft	1,94 %	-0,6 %	-0,02 %	0,15 %	Rohmilch	1,16 %	-0,44 %	0 %	0,07 %
Fischerei	1,79 %	-0,51 %	-0,02 %	0,12 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	2,81 %	-0,92 %	-0,02 %	2,41 %
Gas	11,58 %	-4,35 %	-0,85 %	0,61 %	Gummi, Plastik	1,7 %	-0,97 %	-0,01 %	2,57 %
Gaserzeugung und -verteilung	2,29 %	-0,81 %	0,1 %	1,42 %	Immobilien	3,21 %	-0,76 %	-0,04 %	1,03 %
Andere Getreide	0,5 %	-0,22 %	0 %	0,06 %	Zucker	1,23 %	-0,39 %	0 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	2,88 %	-0,82 %	-0,01 %	2,23 %	Textilien	1,94 %	-1,99 %	-0,13 %	1,54 %
Eisenmetalle	0,7 %	-0,35 %	0,05 %	1,48 %	Groß- und Einzelhandel	3,19 %	-1 %	-0,02 %	3,44 %
Versicherungen	3,05 %	-0,73 %	-0,02 %	1,36 %	Gemüse, Obst, Nüsse	0,77 %	-0,24 %	0 %	0,45 %
Leder	1,25 %	-6,2 %	-0,24 %	1,24 %	Pflanzliche Öle und Fette	-3,29 %	-0,66 %	0,01 %	0,24 %
Holzprodukte	1,31 %	-0,74 %	-0,02 %	0,49 %	Kleidung	0,84 %	-1,71 %	-0,01 %	1,56 %
Milcherzeugnisse	1,24 %	-0,5 %	0 %	0,48 %	Lagerei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	2,69 %	-1,04 %	-0,04 %	0,61 %
Kraftfahrzeuge und -teile	1,17 %	-1,54 %	0,08 %	6,16 %	Weizen	0,58 %	-0,19 %	0,01 %	0,02 %
Metalle a.n.g.	1,98 %	-1,65 %	0,05 %	2,22 %	Wolle, Seide	1,23 %	-0,48 %	-0,01 %	0,03 %
Mineralienprodukte a.n.g.	1,41 %	-0,67 %	-0,02 %	1,44 %	Wassertransport	2,36 %	-1,06 %	-0,09 %	0,27 %
Tierprodukte a.n.g.	1,61 %	-0,72 %	0 %	0,2 %	Wasserversorgung	3,05 %	-1 %	-0,02 %	0,3 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	2,58 %	-1,22 %	-0,02 %	4,73 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 32: Szenario "Entschärfung": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	1,58 %	-0,59 %	-0,02 %	3,85 %	Nutzpflanzen a.n.g.	0,97 %	-0,14 %	0 %	0,14 %
Lufttransport	1,23 %	-0,3 %	-0,01 %	1,38 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	0,83 %	-0,55 %	0 %	1,11 %
Getränke und Tabak	0,45 %	-0,1 %	-0,01 %	0,94 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	2,36 %	-0,38 %	-0,03 %	2,6 %
Pharmazeutische Produkte	1,2 %	-0,28 %	-0,03 %	1,93 %	Öl	4,22 %	-1,12 %	0,59 %	0,08 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	0,51 %	0,14 %	0 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	0,58 %	-1,47 %	0 %	4,26 %
Chemikalien und chemische Produkte	0,81 %	-0,98 %	-0,01 %	1,46 %	Sonstige Herstellung von Waren	0,48 %	-1,52 %	0 %	1,48 %
Kommunikation	2 %	-0,66 %	-0,03 %	5,88 %	Fleischprodukte a.n.g.	1,01 %	-0,26 %	0 %	0,26 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	1,74 %	-0,29 %	0 %	0,2 %	Ölsamen	-1,02 %	0,94 %	-0,01 %	0,02 %
Baugewerbe	1,95 %	-0,94 %	-0,02 %	7,26 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	2,2 %	-0,63 %	-0,03 %	3,69 %
Kohle	3,23 %	-1,67 %	-0,13 %	0 %	Transportausrüstung a.n.g.	-1,23 %	-0,52 %	-0,13 %	0,38 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	1,62 %	-0,25 %	0 %	0,12 %	Verkehr/Transport a.n.g.	1,86 %	-0,28 %	-0,01 %	3,33 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	2,97 %	Mineralien a.n.g.	0,97 %	-0,35 %	0,01 %	0,24 %
Bildung	2,33 %	-0,49 %	-0,04 %	2,22 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	1,39 %	-0,44 %	-0,01 %	1,27 %
Elektronische Ausrüstung	0,76 %	-2,89 %	0,02 %	2,22 %	Verarbeiteter Reis	2,99 %	-1,22 %	-0,05 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	0,9 %	-2,97 %	-0,02 %	2,31 %	Rohreis	2,21 %	-0,38 %	0,03 %	0 %
Elektrizität	2,06 %	-0,49 %	-0,02 %	1,2 %	Pflanzliche Ballaststoffe	3,7 %	-2,98 %	0,17 %	0 %
Metallprodukte	0,91 %	-0,67 %	-0,01 %	2,42 %	Papierprodukte, Verlagswesen	0,93 %	-0,84 %	0 %	1,84 %
Forstwirtschaft	1,33 %	-0,42 %	0 %	0,43 %	Rohmilch	0,7 %	-0,1 %	0 %	0,19 %
Fischerei	1,34 %	-0,35 %	0,01 %	0,01 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	2 %	-0,54 %	-0,03 %	2,24 %
Gas	2,42 %	-1,44 %	0,43 %	0,02 %	Gummi, Plastik	1,28 %	-1,78 %	-0,01 %	0,91 %
Gaserzeugung und -verteilung	1,52 %	-0,46 %	-0,03 %	0,04 %	Immobilien	2,31 %	-0,41 %	-0,03 %	2,92 %
Andere Getreide	0,52 %	0 %	0 %	0,06 %	Zucker	0,71 %	-0,13 %	-0,01 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	2,13 %	-0,49 %	-0,02 %	4,21 %	Textilien	2,62 %	-4,6 %	0,09 %	0,38 %
Eisenmetalle	0,56 %	-0,09 %	-0,02 %	1,75 %	Groß- und Einzelhandel	2,38 %	-0,56 %	-0,02 %	8,66 %
Versicherungen	1,78 %	-0,36 %	-0,03 %	1,15 %	Gemüse, Obst, Nüsse	0,74 %	-0,16 %	-0,01 %	0,1 %
Leder	2,53 %	-16,66 %	0,08 %	0,26 %	Pflanzliche Öle und Fette	-1,83 %	-0,18 %	-0,02 %	0,06 %
Holzprodukte	1,35 %	-0,7 %	0,01 %	1,65 %	Kleidung	0,84 %	-4,08 %	0,11 %	0,42 %
Milcherzeugnisse	0,61 %	-0,27 %	0 %	0,39 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	2 %	-0,42 %	-0,01 %	1,49 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-0,72 %	-0,77 %	-0,09 %	1,81 %	Weizen	0,52 %	0,05 %	0 %	0,03 %
Metalle a.n.g.	1,35 %	-0,98 %	-0,02 %	1,75 %	Wolle, Seide	1,92 %	-4,69 %	0,15 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	1,16 %	-1,24 %	0,01 %	0,99 %	Wassertransport	1,82 %	-0,44 %	0,03 %	0,03 %
Tierprodukte a.n.g.	1,23 %	-0,35 %	0,01 %	0,18 %	Wasserversorgung	2,24 %	-0,59 %	-0,03 %	0,66 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	1,76 %	-0,62 %	-0,03 %	10,1 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 33: Szenario "Entschärfung": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-1,51 %	0,65 %	0,02 %	1,38 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-0,69 %	0,18 %	0 %	0,21 %
Lufttransport	-1,34 %	0,5 %	0,01 %	1,31 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-0,84 %	0,42 %	0 %	1,77 %
Getränke und Tabak	-0,4 %	0,19 %	0 %	0,48 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-2,17 %	0,47 %	0,02 %	2,29 %
Pharmazeutische Produkte	-1,46 %	0,38 %	-0,1 %	2,91 %	Öl	-7,95 %	3,15 %	0,83 %	0,73 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-0,45 %	0,13 %	0 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-0,81 %	0,91 %	0 %	5,52 %
Chemikalien und chemische Produkte	-0,95 %	0,61 %	-0,01 %	3,91 %	Sonstige Herstellung von Waren	-0,65 %	0,59 %	0,03 %	2,08 %
Kommunikation	-1,89 %	0,78 %	0,02 %	2,71 %	Fleischprodukte a.n.g.	-0,72 %	0,33 %	0 %	0,43 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-0,84 %	0,3 %	0,01 %	0,17 %	Ölsamen	-0,43 %	0,14 %	0 %	0,22 %
Baugewerbe	-1,78 %	1,01 %	0,02 %	3,11 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-2,03 %	0,68 %	0,02 %	1,51 %
Kohle	-4,11 %	1,18 %	-0,64 %	1,05 %	Transportausrüstung a.n.g.	-0,89 %	0,66 %	-0,2 %	2,66 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-0,89 %	0,3 %	0,01 %	0,04 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-1,72 %	0,51 %	0,03 %	1,53 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	1,1 %	Mineralien a.n.g.	-1,27 %	0,54 %	0,01 %	0,18 %
Bildung	-2,16 %	0,54 %	0,02 %	1,57 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	-1,54 %	0,71 %	0,01 %	1,77 %
Elektronische Ausrüstung	-0,78 %	1,16 %	0 %	4,36 %	Verarbeiteter Reis	-2,79 %	1,51 %	0 %	0,29 %
Computer, Elektronik, Optik	-0,37 %	1,22 %	-0,03 %	10,79 %	Rohreis	-1,99 %	0,69 %	0,08 %	0,09 %
Elektrizität	-1,87 %	0,61 %	0 %	0,77 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-4,04 %	1,84 %	0,12 %	0,05 %
Metallprodukte	-0,73 %	0,43 %	-0,02 %	2,51 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-1,18 %	0,73 %	0,01 %	1,47 %
Forstwirtschaft	-1,35 %	0,39 %	0,01 %	0,15 %	Rohmilch	-0,81 %	0,3 %	0 %	0,07 %
Fischerei	-1,24 %	0,35 %	0,02 %	0,12 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-1,9 %	0,61 %	0,02 %	2,41 %
Gas	-7,32 %	2,93 %	0,6 %	0,61 %	Gummi, Plastik	-1,12 %	0,74 %	0 %	2,57 %
Gaserzeugung und -verteilung	-1,54 %	0,53 %	-0,06 %	1,42 %	Immobilien	-2,21 %	0,48 %	0,03 %	1,03 %
Andere Getreide	-0,36 %	0,15 %	0 %	0,06 %	Zucker	-0,85 %	0,26 %	0 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	-1,97 %	0,53 %	0,01 %	2,23 %	Textilien	-1,31 %	1,73 %	0,08 %	1,54 %
Eisenmetalle	-0,48 %	0,23 %	-0,04 %	1,48 %	Groß- und Einzelhandel	-2,19 %	0,66 %	0,02 %	3,44 %
Versicherungen	-2,09 %	0,46 %	0,02 %	1,36 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-0,53 %	0,16 %	0 %	0,45 %
Leder	-0,83 %	4,8 %	0,17 %	1,24 %	Pflanzliche Öle und Fette	2,07 %	0,44 %	0 %	0,24 %
Holzprodukte	-0,89 %	0,54 %	0,01 %	0,49 %	Kleidung	-0,57 %	1,35 %	0,01 %	1,56 %
Milcherzeugnisse	-0,85 %	0,35 %	0 %	0,48 %	Lagerei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-1,81 %	0,69 %	0,03 %	0,61 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-0,66 %	1,1 %	-0,07 %	6,16 %	Weizen	-0,4 %	0,13 %	0 %	0,02 %
Metalle a.n.g.	-1,32 %	1,18 %	-0,04 %	2,22 %	Wolle, Seide	-0,86 %	0,33 %	0,01 %	0,03 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-0,96 %	0,48 %	0,02 %	1,44 %	Wassertransport	-1,58 %	0,71 %	0,07 %	0,27 %
Tierprodukte a.n.g.	-1,11 %	0,51 %	0 %	0,2 %	Wasserversorgung	-2,08 %	0,66 %	0,02 %	0,3 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-1,73 %	0,79 %	0,02 %	4,73 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 34: Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Exporte Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	-4,06 %	-1,04 %	0,24 %	3,85 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-2,08 %	-0,36 %	0,18 %	0,14 %
Lufttransport	-2,85 %	-0,72 %	-0,24 %	1,38 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-2,56 %	-0,65 %	0,58 %	1,11 %
Getränke und Tabak	-1,07 %	-0,24 %	0,07 %	0,94 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	-4,23 %	-0,9 %	0,1 %	2,6 %
Pharmazeutische Produkte	-2,95 %	-0,57 %	-0,16 %	1,93 %	Öl	-11,22 %	-5,15 %	-4,63 %	0,08 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-1,18 %	-0,26 %	0,03 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-2,18 %	-0,83 %	0,23 %	4,26 %
Chemikalien und chemische Produkte	-3,16 %	-0,84 %	0,81 %	1,46 %	Sonstige Herstellung von Waren	-1,81 %	-0,7 %	0,38 %	1,48 %
Kommunikation	-3,99 %	-0,93 %	0,15 %	5,88 %	Fleischprodukte a.n.g.	-2,65 %	-0,53 %	0,33 %	0,26 %
Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	-3,44 %	-0,49 %	0,11 %	0,2 %	Ölsamen	-0,98 %	-0,26 %	-0,05 %	0,02 %
Baugewerbe	-4,42 %	-1,31 %	0,21 %	7,26 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	-4,3 %	-0,95 %	0,32 %	3,69 %
Kohle	-7,07 %	-2,27 %	-1,26 %	0 %	Transportausrüstung a.n.g.	-2,66 %	-0,92 %	-0,02 %	0,38 %
Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	-3,14 %	-0,45 %	0,14 %	0,12 %	Verkehr/Transport a.n.g.	-3,87 %	-0,89 %	0,02 %	3,33 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	2,97 %	Mineralien a.n.g.	-2,22 %	-0,68 %	-0,16 %	0,24 %
Bildung	-4,3 %	-0,93 %	0,2 %	2,22 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	-2,99 %	-0,38 %	-0,15 %	1,27 %
Elektronische Ausrüstung	-2,46 %	-1,1 %	1,15 %	2,22 %	Verarbeiteter Reis	-7,14 %	-1,74 %	0,35 %	0 %
Computer, Elektronik, Optik	-1,04 %	-0,68 %	0,37 %	2,31 %	Rohreis	-4,57 %	-1,14 %	-0,36 %	0 %
Elektrizität	-4,11 %	-0,99 %	0,12 %	1,2 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-10,51 %	-2,16 %	2,06 %	0 %
Metallprodukte	-1,82 %	-0,61 %	0,2 %	2,42 %	Papierprodukte, Verlagswesen	-3 %	-0,86 %	0,21 %	1,84 %
Forstwirtschaft	-2,64 %	-0,67 %	0,15 %	0,43 %	Rohmilch	-1,92 %	-0,42 %	0,14 %	0,19 %
Fischerei	-3,02 %	-0,77 %	0,16 %	0,01 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	-4,09 %	-0,94 %	0,19 %	2,24 %
Gas	-8,24 %	-4,83 %	-3,34 %	0,02 %	Gummi, Plastik	-3,42 %	-1,23 %	0,98 %	0,91 %
Gaserzeugung und -verteilung	-3,27 %	-0,86 %	-0,3 %	0,04 %	Immobilien	-4,21 %	-0,91 %	0,21 %	2,92 %
Andere Getreide	-1,57 %	-0,27 %	0,12 %	0,06 %	Zucker	-1,94 %	-0,47 %	0,13 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	-4,22 %	-0,93 %	0,28 %	4,21 %	Textilien	-7,15 %	-2,17 %	5,22 %	0,38 %
Eisenmetalle	-1,02 %	-0,33 %	-0,17 %	1,75 %	Groß- und Einzelhandel	-4,33 %	-0,97 %	0,24 %	8,66 %
Versicherungen	-3,45 %	-0,86 %	0,14 %	1,15 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-1,51 %	-0,26 %	0,22 %	0,1 %
Leder	-9,33 %	-5,21 %	11,19 %	0,26 %	Pflanzliche Öle und Fette	-2,28 %	-0,67 %	0,06 %	0,06 %
Holzprodukte	-2,37 %	-0,64 %	0,34 %	1,65 %	Kleidung	-2,49 %	-1,23 %	7,06 %	0,42 %
Milcherzeugnisse	-2,05 %	-0,53 %	0,14 %	0,39 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	-4,22 %	-1,03 %	0,06 %	1,49 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-2,74 %	-1,19 %	-0,12 %	1,81 %	Weizen	-1,58 %	-0,24 %	0,12 %	0,03 %
Metalle a.n.g.	-3,23 %	-1,24 %	0,32 %	1,75 %	Wolle, Seide	-3,97 %	-0,44 %	2,16 %	0 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-2,43 %	-0,69 %	0,67 %	0,99 %	Wassertransport	-3,97 %	-0,97 %	-0,55 %	0,03 %
Tierprodukte a.n.g.	-3,09 %	-0,66 %	0,4 %	0,18 %	Wasserversorgung	-4,21 %	-0,97 %	0,21 %	0,66 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	-3,82 %	-0,97 %	0,08 %	10,1 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 35: Szenario "Reaktion EU": Veränderung der Importe Österreichs nach Partner und Sektor

Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil	Sektor	China	USA	EU	Handelsanteil
Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	4,31 %	1,03 %	-0,31 %	1,38 %	Nutzpflanzen a.n.g.	-1,26 %	0,5 %	0,06 %	0,21 %
Lufttransport	3,3 %	0,47 %	-0,44 %	1,31 %	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	-62,42 %	1,02 %	0,27 %	1,77 %
Getränke und Tabak	-13,25 %	0,31 %	0,01 %	0,48 %	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	4,27 %	0,79 %	-0,37 %	2,29 %
Pharmazeutische Produkte	0,7 %	0,38 %	-0,6 %	2,91 %	Öl	15,09 %	-0,39 %	-5,97 %	0,73 %
Zuckerrohr, Zuckerrübe	-17,82 %	0,36 %	0,03 %	0,02 %	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	-11,13 %	1,16 %	0,22 %	5,52 %
Chemikalien und chemische Produkte	-33,59 %	1,55 %	0,48 %	3,91 %	Sonstige Herstellung von Waren	-7,06 %	1,06 %	0,28 %	2,08 %
Kommunikation	4,09 %	0,84 %	-0,4 %	2,71 %	Fleischprodukte a.n.g.	-72,11 %	0,8 %	0,15 %	0,43 %
Fleisch: Rind, Schaf,Ziege,Pferd	2,01 %	0,6 %	-0,01 %	0,17 %	Ölsamen	1,11 %	0,37 %	0,07 %	0,22 %
Baugewerbe	4,43 %	1,27 %	-0,31 %	3,11 %	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	4,34 %	0,95 %	-0,33 %	1,51 %
Kohle	7,45 %	1,57 %	-1,21 %	1,05 %	Transportausrüstung a.n.g.	-26,23 %	1,11 %	0 %	2,66 %
Rinder, Schafe, Ziegen,Pferde	2,05 %	0,59 %	0,02 %	0,04 %	Verkehr/Transport a.n.g.	3,94 %	0,83 %	-0,27 %	1,53 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	0 %	0 %	0 %	1,1 %	Mineralien a.n.g.	2,98 %	0,8 %	-0,1 %	0,18 %
Bildung	4,37 %	0,9 %	-0,31 %	1,57 %	Kokerei, Mineralölverarbeitung	3,19 %	0,33 %	-0,22 %	1,77 %
Elektronische Ausrüstung	-12,05 %	2,09 %	0,95 %	4,36 %	Verarbeiteter Reis	7,4 %	1,74 %	-0,67 %	0,29 %
Computer, Elektronik, Optik	-0,43 %	0,45 %	-0,28 %	10,79 %	Rohreis	4,02 %	0,66 %	-0,87 %	0,09 %
Elektrizität	4,19 %	1,05 %	-0,13 %	0,77 %	Pflanzliche Ballaststoffe	-15,7 %	2,25 %	-1,39 %	0,05 %
Metallprodukte	-10,1 %	0,85 %	0,19 %	2,51 %	Papierprodukte,Verlagswesen	2,8 %	0,89 %	-0,25 %	1,47 %
Forstwirtschaft	2,94 %	0,77 %	-0,08 %	0,15 %	Rohmilch	1,99 %	0,55 %	-0,01 %	0,07 %
Fischerei	-3,39 %	0,84 %	-0,12 %	0,12 %	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	4,14 %	0,8 %	-0,49 %	2,41 %
Gas	15,64 %	1,27 %	-4,16 %	0,61 %	Gummi, Plastik	-32,29 %	2,23 %	0,9 %	2,57 %
Gaserzeugung und -verteilung	2,47 %	0,02 %	-1,05 %	1,42 %	Immobilien	4,36 %	0,87 %	-0,32 %	1,03 %
Andere Getreide	1,14 %	0,44 %	0,15 %	0,06 %	Zucker	-28,03 %	0,54 %	-0,02 %	0,05 %
Gesundheit und Sozialwesen	4,27 %	0,92 %	-0,31 %	2,23 %	Textilien	-48,94 %	5,29 %	2,91 %	1,54 %
Eisenmetalle	-2,16 %	0,26 %	-0,09 %	1,48 %	Groß- und Einzelhandel	4,44 %	0,96 %	-0,31 %	3,44 %
Versicherungen	4,08 %	0,71 %	-0,44 %	1,36 %	Gemüse, Obst, Nüsse	-47,69 %	0,72 %	0,39 %	0,45 %
Leder	-33,2 %	14,43 %	9,28 %	1,24 %	Pflanzliche Öle und Fette	-41,2 %	1,03 %	0,25 %	0,24 %
Holzprodukte	-5,79 %	0,75 %	-0,09 %	0,49 %	Kleidung	-27,89 %	2,93 %	0,98 %	1,56 %
Milcherzeugnisse	2,17 %	0,59 %	-0,07 %	0,48 %	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	4,25 %	0,95 %	-0,35 %	0,61 %
Kraftfahrzeuge und -teile	-23,91 %	1,06 %	-0,25 %	6,16 %	Weizen	1,09 %	0,38 %	0,1 %	0,02 %
Metalle a.n.g.	-36,43 %	1,66 %	0,36 %	2,22 %	Wolle, Seide	-15,55 %	0,87 %	0,19 %	0,03 %
Mineralienprodukte a.n.g.	-20,01 %	1,16 %	0,37 %	1,44 %	Wassertransport	3,5 %	0,43 %	-0,53 %	0,27 %
Tierprodukte a.n.g.	-36,1 %	0,93 %	0,11 %	0,2 %	Wasserversorgung	4,33 %	0,94 %	-0,32 %	0,3 %
Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	4,03 %	0,84 %	-0,44 %	4,73 %					

Quelle: Eigene Berechnungen mithilfe des IfW KITE Modells.

Tabelle 36: Beschreibung der GTAP-Sektoren

GTAP-Sektor	Beschreibung	Sektorengruppe
1	Rohreis	Agrarprodukte
2	Weizen	Agrarprodukte
3	Andere Getreide	Agrarprodukte
4	Gemüse, Obst, Nüsse	Agrarprodukte
5	Ölsamen	Agrarprodukte
6	Zuckerrohr, Zuckerrübe	Agrarprodukte
7	Pflanzliche Ballaststoffe	Agrarprodukte
8	Nutzpflanzen a.n.g.	Agrarprodukte
9	Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	Agrarprodukte
10	Tierprodukte a.n.g.	Agrarprodukte
11	Rohmilch	Agrarprodukte
12	Wolle, Seide	Agrarprodukte
13	Forstwirtschaft	Agrarprodukte
14	Fischerei	Agrarprodukte
15	Kohle	Fossile Brennstoffe
16	Öl	Fossile Brennstoffe
17	Gas	Fossile Brennstoffe
18	Mineralien a.n.g.	Fossile Brennstoffe
19	Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	Agrarprodukte
20	Fleischprodukte a.n.g.	Agrarprodukte
21	Pflanzliche Öle und Fette	Agrarprodukte
22	Milcherzeugnisse	Agrarprodukte
23	Verarbeiteter Reis	Agrarprodukte
24	Zucker	Agrarprodukte
25	Nahrungsmittelprodukte a.n.g.	Agrarprodukte
26	Getränke und Tabak	Agrarprodukte
27	Textilien	Produktionssektoren
28	Kleidung	Produktionssektoren
29	Leder	Produktionssektoren
30	Holzprodukte	Produktionssektoren
31	Papierprodukte, Verlagswesen	Produktionssektoren
32	Kokerei, Mineralölverarbeitung	Produktionssektoren
33	Chemikalien und chemische Produkte	Produktionssektoren
34	Pharmazeutische Produkte	Produktionssektoren
35	Gummi, Plastik	Produktionssektoren
36	Mineralienprodukte a.n.g.	Produktionssektoren
37	Eisenmetalle	Produktionssektoren
38	Metalle a.n.g.	Produktionssektoren
39	Metallprodukte	Produktionssektoren
40	Computer, Elektronik, Optik	Produktionssektoren
41	Elektronische Ausrüstung	Produktionssektoren
42	Maschinen und Ausrüstung a.n.g.	Produktionssektoren
43	Kraftfahrzeuge und -teile	Produktionssektoren
44	Transportausrüstung a.n.g.	Produktionssektoren
45	Sonstige Herstellung von Waren	Produktionssektoren
46	Elektrizität	Dienstleistungen
47	Gaserzeugung und -verteilung	Dienstleistungen
48	Wasserversorgung	Dienstleistungen
49	Baugewerbe	Dienstleistungen
50	Groß- und Einzelhandel	Dienstleistungen
51	Gastgewerbe: Unterbringung, Verpflegung, Dienstleistungen	Dienstleistungen
52	Verkehr/Transport a.n.g.	Dienstleistungen
53	Wassertransport	Dienstleistungen
54	Lufttransport	Dienstleistungen
55	Lagererei: Lagerhaltung und unterstützende Aktivitäten	Dienstleistungen
56	Kommunikation	Dienstleistungen
57	Finanzdienstleistungen/-intermediationen a.n.g.	Dienstleistungen
58	Versicherungen	Dienstleistungen
59	Immobilien	Dienstleistungen
60	Unternehmensdienstleistungen a.n.g.	Dienstleistungen
61	Freizeit-, Kultur- und Sportaktivitäten	Dienstleistungen
62	Regierungsdienstleistungen: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung	Dienstleistungen
63	Bildung	Dienstleistungen
64	Gesundheit und Sozialwesen	Dienstleistungen
65	Grundstücks- und Wohnungswesen	Dienstleistungen

Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP) 10 Datenbank