



Ernest Gnan
Christoph Schneider (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2019/2020

Internationaler Handel
und nachhaltige Entwicklung

ÖNB
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas 

Schwerpunkt Außenwirtschaft
2019/2020

Ernest Gnan/Christoph Schneider (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2019/2020

**Spezialthema: Internationaler Handel
und nachhaltige Entwicklung**

**Special topic: International trade
and sustainable development**

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

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

Copyright © 2020 Facultas Verlags- und Buchhandels AG
facultas, 1050 Wien, Österreich
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung
sowie der Übersetzung, sind vorbehalten.
Druck: Facultas AG
Printed in Austria
ISBN: 978-3-7089-2013-9

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Österreichs außenwirtschaftliches Umfeld durch COVID-19 massiv verändert: Herausforderung mit „green and digital recovery“ meistern 11
Ernest Gnan, Christoph Schneider

- 1 Im 2. Halbjahr 2019 zeichnete sich bereits merkliche Konjunktur-Abkühlung ab 11
- 2 COVID-19 löst abrupt und weltweit tiefe Rezession aus 11
- 3 COVID-19 konfrontiert Prognoseinstitute, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftstreibende mit extremer Unsicherheit 13
- 4 Österreich kann sich tiefer Rezession nicht entziehen, Verlauf im EU-Vergleich jedoch etwas milder 14
- 5 Österreichs Exportmärkte brechen durch Corona-Krise gemäß OeNB-Juni-Prognose im Jahr 2020 um 12,7% ein 17
- 6 Mix aus Angebots- und Nachfrageschocks birgt große Unsicherheit ... 18
- 7 ... und erfordert eine strukturelle Wiederaufbaustrategie mit Schwerpunkt Klimaschutz und Digitalisierung 19
- 8 Literatur 20

Editorial: The environment for Austria’s foreign trade activities has been substantially changed by COVID-19: Mastering this challenge by means of a “green and digital recovery“ 21
Ernst Gnan, Christoph Schneider

- 1 The second half of 2019 was already showing noticeable signs of an economic slowdown 21
- 2 COVID-19 has abruptly triggered a deep, global recession 21
- 3 COVID-19 has created major uncertainty for forecasters, economic policymakers and entrepreneurs 23
- 4 Austria cannot escape a deep recession, yet its effects may be milder in an EU-wide comparison 24
- 5 According to the OeNB’s June forecast, Austria’s export markets will contract by 12.7% in 2020 due to coronavirus crisis 27
- 6 Mix of supply and demand shocks creates great uncertainty ... 27
- 7 ... and requires a structural reconstruction strategy with a focus on climate protection and digitization 29
- 8 References 30

Aktuelle Entwicklung des Welthandels 31
Klara Kinnl, Julia Wörz
Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer

- 1 Globale Rahmenbedingungen 31
 - 1.1 Handel und Industrieproduktion 33
 - 1.2 Preisentwicklungen 34

2	Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit	36
3	Regionale und sektorale Entwicklungen im Welthandel	37
3.1	Regionale Entwicklungen	38
3.2	Sektorale Entwicklungen	40
4	Weltweiter Dienstleistungshandel	41
5	Entwicklung der globalen Direktinvestitionen	42
6	Ausblick	44
7	Literatur	45
8	Tabellenanhang	47

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels 53
*Martina Schernthanner, Susanne Schrott, Claudia Stowasser,
Barbara Tasch-Ronner*

1	Brexit – Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU	54
2	Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO	56
2.1	25 Jahre WTO – (k)ein Grund zum Feiern?	56
2.2	Implosion der WTO Berufsstanz (Appellate Body) seit Dezember 2019	57
2.3	Zwei interimistische Lösungen der Durchsetzbarkeit internationaler Handelsregeln	58
2.3.1	Trade Enforcement Regulation	58
2.3.2	Multi Party Interim Arrangement (MPIA)	58
2.4	Die Absage der 12. WTO-Ministerkonferenz in Nursultan im Juni 2020	59
2.5	WTO-Erfolge	60
2.5.1	investment Facilitation for Development	60
2.5.2	Trilaterale Erklärung zu Industriesubventionen	60
2.5.3	Entwicklung der plurilateralen E-Commerce-Initiative	61
2.5.4	Verlängerung des E-Commerce-Moratoriums bis zur 12. WTO-Ministerkonferenz	62
2.5.5	Entwicklung der plurilateralen Initiative zu Services Domestic Regulation	62
2.6	WTO-Streitfall USA gegen EU – Large Civil Aircraft – Airbus (DS 316)	62
3	Investitionspolitik der EU	64
3.1	Investitionsschutz – bilaterale und multilaterale Investitions- gerichtsbarkeit	64
3.2	EU-Leitlinien für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen	65
3.3	Neues Österreichisches Investitionskontrollgesetz (InvKG)	66
4	Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	67
4.1	EU-US-Verhandlungen zu einem gemeinsamen Handelsabkommen	67
4.2	Wirtschaftspartnerschaft der EU mit Japan	67
4.3	Handelsabkommen der EU mit Vietnam	68

4.4 Handelsabkommen der EU mit dem Mercosur	69
4.5 Weitere Abkommen	70
4.6 Exkurs: Kapitel „Handel und nachhaltige Entwicklung“ (TSD) in EU-Handelsabkommen	72
4.7 Bericht zur Umsetzung der Handelsabkommen der Europäischen Kommission	74
4.8 Allgemeines Präferenzsystem (APS) der EU zugunsten von Entwicklungsländern: Teilentzug Kambodscha	75
5 Literatur	76

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft	81
<i>Christian Ragacs, Klaus Vondra</i>	

1 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	82
2 Güter- und Dienstleistungsexporte im Detail	87
3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile	91
4 Bewertung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit durch die Europäische Kommission	96
5 Literatur	97

Österreichs Warenaußenhandel	99
<i>Leonhard Pertl</i>	

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2018 und 2019	99
2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte	101
3 Warenstruktur der österreichischen Exporte	105
4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz	107
5 Literatur	108

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland	111
<i>Patricia Walter</i>	

1 Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2019	111
2 Entwicklung des Reiseverkehrs	112
3 Entwicklung sonstiger Dienstleistungen	115
4 Literatur	117

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen	119
<i>Thomas Cernohous</i>	

1 Globales Umfeld	119
2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich	121
3 Passive Direktinvestitionen	122
3.1 Veränderungsrechnung	122
3.2 Transaktionen nach Komponenten	122
3.3 Regionale Verteilung nach Herkunftsländern	124

4	Aktive Direktinvestitionen	125
4.1	Veränderungsrechnung	125
4.2	Transaktionen nach Komponenten	127
4.3	Regionale Verteilung nach Zielländern	128
5	Erträge	129
6	Literatur	130

Spezialthema: Internationaler Handel und nachhaltige Entwicklung 133

Special topic: International trade and sustainable development 133

Trade can unlock green growth potential 135
Ankai Xu, Robert Koopman

1	The environmental footprint of trade	135
2	Trade openness increases the demand for a cleaner environment	136
3	Trade openness can lead to positive impact on the environment	137
4	Trade allows more productive, greener firms to expand	138
5	Trade helps diffuse and reduce the cost of green technologies	139
6	Conclusions	141
7	References	142

International Trade and Sustainable Development. Monitoring the Sustainability of Complex Global Value Chains: Tools, Incentives and Challenges 145
Mathieu Lamolle, Regina Taimasova, Florence Mooser, Akshata Limaye

1	Introduction	145
1.1	Global Value Chains	146
1.2	Monitoring Sustainability	146
2	Monitoring Sustainability: Tools, Incentives and Challenges	147
2.1	Evolution of tools and approaches	147
2.2	Stakeholders and Incentives	149
2.3	Common challenges	153
3	Conclusions	154
4	References	155

Diffusion pathways of eco-innovations in global supply chains 159
Valeria Costantini, Francesco Crespi, Giovanni Marin, Elena Paglialunga

1	Introduction	159
2	Impact of environmental policies on international competitiveness	160
3	Policy mix design and spillover effects in eco-innovation patterns	162
4	Trade and specialization patterns in clean energy technologies	164

5 Sustainable supply chains, trade relationships and environmental performance	165
6 Conclusion and policy implications	168
7 References	169

Aid for trade in services: definition, magnitude and effects	173
--------------------------------------------------------------------	-----

Bernard Hoekman, Anirudh Shingal

1 Introduction	173
2 What is services Aft?	174
3 Magnitude and distribution of services Aft	175
4 What is the effect of services Aft on trade?	176
5 Facilitating Trade in services	177
6 Conclusion	179
7 References	179

European trade policy and a sustainable world: facing the challenges ahead	181
----------------------------------------------------------------------------------	-----

Lucian Cernat, Diana Moreira

1 The long road towards sustainable development: from the Rio Summit to the 2030 SDGs	181
2 The impact of international trade on sustainable development	185
3 Sustainable development: measuring success and evaluating progress	189
4 The way forward	192
5 References	195

EU Border Carbon Adjustment: Proposed models and the state of play	199
-------------------------------------------------------------------------	-----

Sam Lowe

1 Rationale for a BCA	199
2 Making an EU BCA work	201
3 Challenges facing an EU BCA	202
3.1 Legal difficulties	202
3.2 Complexity and costs	203
3.3 Destabilisation and retaliation	203
4 Conclusion	204
5 References	204

International trade and sustainability: EU trade policy options to tackle climate change	207
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Jana Titievskaia

1 Introduction	207
2 EU trade agreements as leverage for change?	209
3 Multilateral trade rules and climate change	210
4 Unilateral trade preferences and sustainability	212

5	Conclusions	212
6	References	213
	Verzeichnis der Abbildungen	215
	Verzeichnis der Tabellen	217
	Verzeichnis der Autorinnen und Autoren	219

Editorial: Österreichs außenwirtschaftliches Umfeld durch COVID-19 massiv verändert: Herausforderung mit „green and digital recovery“ meistern

Ernest Gnan, OeNB¹, Christoph Schneider, WKÖ

Das erste Halbjahr 2020 hat uns dramatisch vor Augen geführt, wie rasch sich das Umfeld, in dem Österreichs Außenwirtschaft operiert, sowie die Einschätzung über die weitere Entwicklung ändern können.

1 Im 2. Halbjahr 2019 zeichnete sich bereits merkliche Konjunktur-Abkühlung ab

Gegen Jahresende 2019 und zu Jahresbeginn 2020 waren die Prognoseinstitute und die wirtschafts- und geldpolitischen Entscheidungsträger von einem moderaten, jedoch sich klar abzeichnenden **Wirtschaftsabschwung** ausgegangen. Vor diesem Hintergrund hatte die EZB bereits im Herbst 2019 – ähnlich wie andere Zentralbanken weltweit – die Rückführung ihrer expansiven geldpolitischen Ausrichtung gestoppt und eine neuerliche Lockerung der Geldpolitik eingeleitet.

In Österreich dachte die Wirtschaftspolitik – analog zu jener in anderen Ländern – bereits darüber nach, ob und in welcher Form **Konjunkturbelebungsmaßnahmen** mit den Mitteln der Budgetpolitik erforderlich sein könnten. Die **Senkung und Ökologisierung der Steuer- und Abgabenlast**, eine breit angelegte Strategie für **Klimaschutz** und **Energiewende** sowie die **Digitalisierung** unserer Wirtschaft (Stichworte: Künstliche Intelligenz, Breitbandinternet, 5G etc) wurden folglich auch im Programm der im Jänner 2020 angelobten österreichischen **Bundesregierung** als Schwerpunkte identifiziert, um zum einen kurzfristige Nachfrageimpulse zu setzen und zum anderen einen zukunftsorientierten Strukturwandel der österreichischen Wirtschaft voranzutreiben. Diese Strategie korrespondierte gut mit den Schwerpunkten der neuen, seit 1. Dezember 2019 von Ursula von der Leyen geleiteten **Europäischen Kommission**.

2 COVID-19 löst abrupt und weltweit tiefe Rezession aus

Durch den Ausbruch der COVID-19-Krise änderten sich der Wirtschaftsausblick und die wirtschaftspolitischen Prioritäten im Verlauf des ersten Quartals 2020 sehr rasch. Wurde die Epidemie im Jänner 2020 noch als ein vorrangig

¹ Die in diesem Beitrag vertretenen Ansichten sind ausschließlich jene der Autoren und müssen nicht mit jenen der OeNB, des Eurosystems oder der EZB übereinstimmen.

chinesisches Problem wahrgenommen, so wurde in den folgenden Wochen klar, dass sich die Krankheit weltweit ausbreitete. Dem trug die WHO Rechnung, indem sie am 30.1.2020 den internationalen Gesundheitsnotstand ausrief und am 11.3.2020 das Vorliegen einer **Pandemie** erklärte (WHO 2020). Waren die Abwärtsrevisionen der Wirtschaftsprognosen anfangs noch recht moderat, zeigte sich spätestens im Verlauf des April, dass die durch die Pandemie erzwungenen Eindämmungsmaßnahmen der Regierungen die schwerste Rezession der Weltwirtschaft in Friedenszeiten seit den 1930er-Jahren – und eine deutlich schwerere als jene im Jahr 2009 im Gefolge der globalen Finanzkrise – auslösen würden. So prognostizierten zwischen April und Anfang Juni die führenden internationalen Organisationen IWF, Europäische Kommission, Eurosystem und OECD in ihren Hauptszenarien negative BIP-Wachstumsraten für die **Weltwirtschaft** von -4% bis -6%; im Folgejahr sahen die Institute eine Erholung der Weltwirtschaft mit ähnlichen positiven Wachstumsraten. Günstigere und ungünstigere Szenarien spannen die Bandbreite der möglichen Tiefe der Rezession der Weltwirtschaft im heurigen Jahr deutlich weiter auf (zwischen etwa -2% und -7%); die Erholung im Folgejahr fiel dann entsprechend kräftiger (in milden Szenarien) oder schwächer (in adversen Szenarien) aus.

Für den **Euroraum** sehen die erwähnten Prognoseinstitute im Jahr 2020 in ihren Hauptszenarien einen deutlicheren Wirtschaftseinbruch in der Größenordnung von -7,5% bis 9,1%. Für das Folgejahr wird – unter der Annahme der Verfügbarkeit von wirksamen Medikamenten oder Impfungen ab ca. Jahresmitte 2021 – eine starke Gegenbewegung auf Wachstumsraten zwischen rund 4,7 und 6,5% erwartet.

Die Euroraum-Prognosen für **adverse Szenarien**, die idR eine zweite Krankheitswelle in der 2. Jahreshälfte 2020 annehmen, liegen bei allen Instituten klar im negativen zweistelligen Bereich. Das schwache Wachstum im 2. Halbjahr 2020 schlägt sich in diesen Szenarien in merklich geringeren Wachstumsraten auch im Jahr 2021 nieder. Den Haupt- und adversen Szenarien gemeinsam ist die Annahme, dass eine Rückkehr zum Vorkrisen-BIP-Pfad nicht wieder gelingt, dass es also zu sogenannten Hysterese-Effekten kommt. Nur in – eher unrealistischen und daher hier nicht näher referierten – milden Szenarien kehrt das reale BIP graduell wieder zum ursprünglichen BIP-Pfad zurück.

Tabelle 1: **Euroraum: Prognosen des realen BIP-Wachstums im Vergleich**

Institution/ Publikation	Veröffentlicht am	Haupt- szenario		Adverses Szenario	
		2020	2021	2020	2021
IWF-WEO	6. April 2020	-7,5	4,7		
EK-Frühjahrsprognose	6. Mai 2020	-7,7	6,3		
Eurosystem	5. Juni 2020	-8,7	5,2	-12,6	3,3
OECD Economic Outlook	10. Juni 2020	-9,1	6,5	-11,5	3,5

Quellen: IMF, 2020a, European Commission, 2020, ECB, 2020b, OECD, 2020.
 OECD: Single-hit scenario bzw double-hit scenario.

3 COVID-19 konfrontiert Prognoseinstitute, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftstreibende mit extremer Unsicherheit

Die verbreitete Verwendung und Betonung von Prognoseszenarien ist Spiegelbild der extremen Unsicherheit, unter der diese Prognosen erstellt werden. Diese Unsicherheit rührt von verschiedenen Quellen. Die *erste* Quelle großer Unsicherheit betrifft den weiteren **Verlauf der Krankheit**, einschließlich der Unsicherheit über das Auftreten **weiterer Krankheitswellen**. Eine *zweite* Quelle von Unsicherheit besteht in Bezug auf die **geeigneten gesundheitspolitischen Maßnahmen**, um die Krankheit einzudämmen. Die meisten Länder verfolgten dabei einen vorsichtigen Ansatz, nachdem aus den früh von der Krise betroffenen Ländern wie Italien Bilder überforderter Gesundheitssysteme um die Welt gegangen waren; einige wenige andere Länder setzten auf weniger restriktive Maßnahmen und eine rasche Durchseuchung der Bevölkerung. Das Vereinigte Königreich und die Niederlande gaben diese Strategie jedoch bald auf, lediglich Schweden und von den Schwellenländern Brasilien verfolgten diesen Ansatz Anfang Juni 2020 weiterhin. Zum Zeitpunkt der Finalisierung dieses Einleitungskapitels (Anfang Juni 2020) wurden in den meisten entwickelten Volkswirtschaften die gesundheitsbedingten Restriktionen bereits deutlich gelockert. Dies wurde, wie in Österreich, durch eine tatsächlich erfolgreiche Zurückführung der Erkrankungen ermöglicht. Aber auch in Ländern, in denen die Krankheit noch nicht nachhaltig eingedämmt war, wurden die Restriktionen im Hinblick auf den deutlich ansteigenden Druck seitens der Bevölkerung und aufgrund der massiven wirtschaftlichen Beeinträchtigungen gelockert. Mit Sicht auf den kommenden Sommertourismus wurde auch die Öffnung des grenzüberschreitenden Personenverkehrs in vielen Ländern vorangetrieben. Einer dadurch möglicherweise geförderten neuerlichen Ausweitung der Pandemie beabsichtigen die Regierungen durch ein engmaschiges Monitoring und durch erforderlichenfalls regionale Eingrenzungen der Krankheit zu begegnen. Die zu Anfang der Krise weitgehend ausgeklammerte („koste es, was es wolle“) Abwägung kurzfristiger gesundheitlicher Erwägungen gegenüber längerfristigen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, sozialen sowie auch gesundheitlichen Wirkungen von Pandemie-Eindämmungsmaßnahmen traten zunehmend in den Vordergrund der Diskussion.

Eine *dritte* Quelle von Unsicherheit betraf die geeigneten wirtschaftspolitischen Maßnahmen, um die Folgen der gesundheitspolitischen Maßnahmen zur Krankheitseindämmung abzufedern. In den meisten entwickelten Volkswirtschaften umfassten diese Maßnahmen die staatliche Subvention von Kurzarbeit, Liquiditätshilfen für Unternehmen, finanzielle Unterstützung für besonders hart betroffene Gruppen und Sektoren, die Lockerung makroprudenzieller Aufsichtsstandards und – last but not least – eine massive Ausweitung unkonventioneller geldpolitischer Maßnahmen. Die hohen Budgetkosten spiegelten sich in außergewöhnlich hohen staatlichen Budgetdefiziten wider. Die Finanzierung der durch den Schuldenanstieg und BIP-Rückgang deutlich erhöhten staatlichen Verschuldungsquoten wurde durch das extrem niedrige Zinsniveau stark erleichtert. Dennoch ergaben sich daraus in einigen bereits vor der Kri-

se hoch verschuldeten Ländern Unsicherheiten hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Staatsschuld, mit der Folge erhöhter Risikospreads. Im Euroraum zielte das Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP) des Eurosystems ua auch darauf ab, die Ausweitung der Spreads auf Staatsanleihen einiger großer Euroraumländer und damit die Fragmentierung der Finanzierungsbedingungen im Euroraum einzudämmen.

Eine *vierte* Quelle an Unsicherheit betrifft **Instabilitäten auf den globalen Finanzmärkten**. Diese konnten dank entschlossenen Handelns va der Zentralbanken, aber auch durch die entschlossenen fiskalpolitischen Hilfsprogramme und die Lockerung makroprudenzieller Regeln rasch eingedämmt werden. Abhängig vom weiteren Verlauf der Krankheit und davon, wie rasch die wirtschaftliche Erholung gelingt, bleiben jedoch auch von dieser Seite erhebliche Risiken (siehe IMF 2020b, ECB 2020a).

Zum Redaktionsschluss dieses Beitrags Anfang Juni 2020 waren in vielen Ländern weltweit und auch in Europa die Lockerungen der Maßnahmen zur Eindämmung der Krankheit bereits voll im Gange und teilweise weit fortgeschritten. Dennoch schien bereits klar, dass **bestimmte Wirtschaftsbereiche**, wie Kultur- und Sportveranstaltungen, der Tourismus und das Beherbergungs- und Gaststättenwesen, – trotz Wiederöffnung – durch die Pandemie **noch länger beeinträchtigt** bleiben würden; dies erstens durch weiter geltende Gesundheitsvorschriften, die eine geringere Kundendichte und somit höhere Kosten bedingen, zweitens durch weiter bestehende Unsicherheit und Vorsicht aufseiten der Konsumierenden und drittens durch mögliche krisenbedingte länger anhaltende Verhaltensänderungen (zB mögliche dauerhafte Verschiebung von Konsumpräferenzen, Erhöhung des Vorsichtssparens etc).

4 Österreich kann sich tiefer Rezession nicht entziehen, Verlauf im EU-Vergleich jedoch etwas milder

In Österreich wurde COVID-19 zunächst primär als außenwirtschaftliches Risiko wahrgenommen, das die **Nachfrage** aus China, aber auch **globale Wertschöpfungsketten** beeinträchtigen würde. Im Februar 2020 wurde mit dem raschen Ausbreiten des Virus zunächst in Italien, dann in Frankreich und Spanien jedoch deutlich, dass die Krise auch in Österreichs unmittelbarer Nachbarschaft zu massiven wirtschaftlichen Beeinträchtigungen führen würde. Im März sahen sich die österreichischen Behörden, wie fast alle anderen Regierungen Europas, gezwungen, die Ausbreitung der mittlerweile zur Pandemie erklärten **Krankheit durch massive Maßnahmen einzudämmen**, die die Quarantäne bestimmter Ortschaften und Gebiete sowie das vorzeitige Schließen der Wintertourismus-Saison umfassten. Bundesweit wurden dann in rascher Folge seitens der österreichischen Bundesregierung in breitem Schulterschluss auch mit den Oppositionsparteien und Sozialpartnern Schulen, Geschäfte und Betriebe geschlossen oder stark in ihrer Tätigkeit eingeschränkt, Kultur- und Sportveranstaltungen mussten abgesagt werden, und die Bevölkerung wurde mit Ausgangsbeschränkungen belegt.

Allen Prognosen und Szenarien gemein war, dass **Österreichs** Wirtschaft **von der Krise** zwar ebenfalls **sehr hart getroffen** wurde, dass der **Einbruch** – per Anfang Juni 2020 – im Vergleich zur großen Mehrzahl der Partnerländer jedoch **etwas milder** ausfiel. Dies wurde erreicht, ohne die Krankheitsausbreitung eskalieren zu lassen und die Krankenhauskapazitäten in Österreich zu überlasten. Beispielhaft sei hier der Prognoseländervergleich der Europäischen Kommission vom 6.5.2020 dargestellt. Gemäß dem Basisszenario der Europäischen Kommission wird das reale BIP in der EU im Jahr 2020 um 7,4% schrumpfen und den Outputverlust im Folgejahr mit einem positiven Wachstum von 6,1% nur teilweise wettmachen. Für den Euroraum fällt der Einbruch 2020 mit 7,7% geringfügig schwerer und die Erholung mit 6,3% entsprechend geringfügig kräftiger aus (European Commission, 2020). In Österreich fällt die Rezession gemäß der EK mit -5,5% realem BIP-Rückgang gemeinsam mit Luxemburg (-5,4%) am mildesten unter allen Euroraumländern aus, unter den Nicht-Euroraum-Ländern kommt nur Polen mit -4,3% glimpflicher davon. Außerhalb des Euroraums liegt in der EU nur noch Tschechien mit 5% Arbeitslosenquote besser als Österreich. Die Arbeitslosenquote steigt in Österreich gemäß der EK im Jahr 2020 auf 5,8% und läge damit etwa gleichauf mit den Euroraumländern Niederlande und Malta (5,9%), jedoch deutlich über jener in Deutschland (4,0%).

Die am 5. **Juni** 2020 veröffentlichte **Prognose** der **OeNB** für Österreich zeichnet im Vergleich zur EK ein etwas pessimistischeres Bild. Hinsichtlich der relativen Wachstumsperformance zu anderen Euroländern liegt aber auch hier Österreich weit vorne.

Tabelle 2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognosen vom Dezember 2019 und vom Juni 2020 sowie der zwei Szenarien der Juni-Prognose

	Prognose vom Dez 2019			Szenario - mild			Prognose vom Juni 2020			Szenario - stark			
	2019	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Wirtschaftliche Aktivität													
<i>Veränderung zum Vorjahr in %</i>													
Bruttoinlandsprodukt	1,5	1,1	1,5	1,6	-4,6	6,4	2,7	-7,2	4,9	2,7	-9,2	3,5	3,4
Privater Konsum	1,3	1,3	1,3	1,4	-4,8	6,2	2,8	-5,8	6,1	2,6	-8,3	3,3	3,6
Bruttoanlageinvestitionen	2,8	1,0	1,3	1,5	-4,7	4,6	3,5	-6,7	4,7	3,1	-9,8	-1,9	3,2
Exporte	2,7	1,7	2,8	2,9	-6,1	8,5	3,7	-11,6	6,9	4,7	-12,5	5,6	4,5
Potenzialoutput	1,5	1,6	1,6	1,5	0,8	1,0	1,6	0,6	0,2	1,0	0,2	-0,1	0,8
Arbeitsmarkt													
Unselbständig Beschäftigte	1,4	0,9	0,9	1,0	-1,5	2,6	1,4	-2,2	2,2	1,5	-2,7	1,5	1,6
Arbeitsstunden	1,4	0,7	1,0	1,1	-4,1	4,3	2,3	-6,5	4,3	2,6	-8,2	3,0	2,9
Arbeitslosenquote	4,5	4,7	4,8	4,7	6,3	5,1	4,7	6,8	5,8	5,3	7,3	6,6	5,9
Preise													
Harmonisierter Verbraucherpreisindex	1,5	1,4	1,5	1,6	1,1	1,2	1,7	0,8	0,8	1,5	0,7	0,2	1,3
Kerninflation	1,7	1,7	1,5	1,7	1,6	0,9	1,6	1,4	0,6	1,3	1,1	-0,3	1,0
Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft	2,5	1,7	1,2	1,5	3,7	-1,5	1,3	4,4	-1,3	0,9	5,6	-1,2	0,1
Arbeitsnehmerentgelt je Arbeitnehmer	2,9	2,1	2,1	2,3	0,5	2,4	2,7	-1,0	1,6	2,3	-1,4	1,0	2,0
Arbeitsnehmerentgelt je Arbeitsstunde	2,9	2,3	2,0	2,2	3,2	0,7	1,8	3,6	-0,4	1,2	4,6	-0,5	0,6
Öffentliche Finanzen													
Budgetsaldo	0,7	0,2	0,2	0,6	-6,0	-1,7	0,0	-8,9	-3,9	-1,5	-11,5	-6,6	-3,3
Schuldenstand	70,4	68,2	66,0	63,4	78,8	74,8	71,4	84,4	83,7	81,4	88,9	93,5	92,2

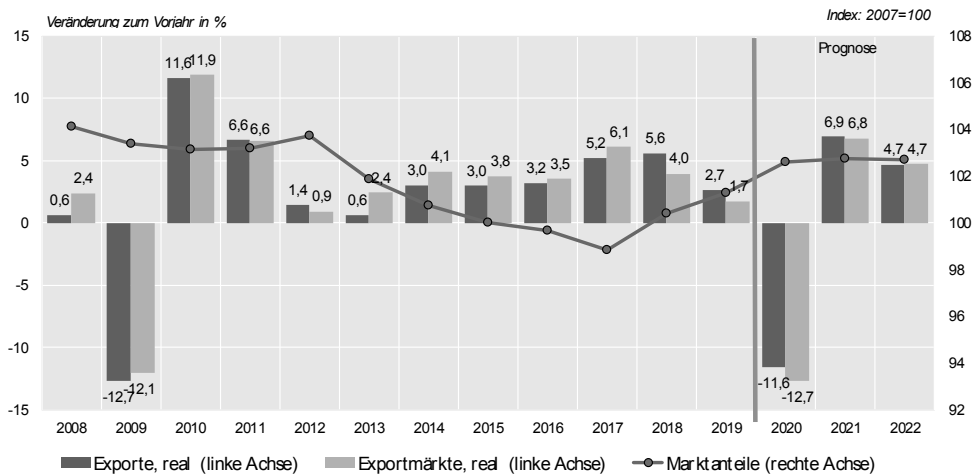
in % des Bruttoinlandsprodukts

Quelle: Fenz et al, 2020.

5 Österreichs Exportmärkte brechen durch Corona-Krise gemäß OeNB-Juni-Prognose im Jahr 2020 um 12,7% ein

Der Welthandel leidet unter der Corona-Krise noch stärker als das reale BIP, da Unterbrechungen in globalen Wertschöpfungsketten und Grenzschließungen die Auswirkungen der sinkenden Nachfrage verschärfen. Die internationalen Prognoseinstitute rechnen für **2020** mit einem **Einbruch des globalen Welt-handels von** größenordnungsmäßig **-8% bis -10%**, im Folgejahr werden die **Einbußen zum Teil, jedoch nicht gänzlich wettgemacht**. Der Einbruch der globalen Nachfrage hat auch für die österreichische Wirtschaft starke Wirkungen: Rund die Hälfte der BIP-Prognoserevision der jüngsten OeNB-Prognose gegenüber Dezember 2019 von über -8 Prozentpunkten geht nach Simulationsrechnungen der OeNB auf die verringerte Nachfrage nach österreichischen Exporten zurück. Für die Entwicklung der österreichischen Exportmärkte erwartet die OeNB-Juni-Prognose im Jahr 2020 einen Einbruch von 12,7%, der zu einem Rückgang der österreichischen Exporte um 11,6% führt. Im Jahr 2021 wird jedoch die wirtschaftliche Erholung von Österreichs Handelspartnern wieder zu einer deutlichen Kräftigung der Nachfrage nach österreichischen Exporten um 6,9% führen. Österreichs Leistungsbilanzüberschuss sinkt infolgedessen 2020 auf 1,5% des BIP (2019: 2,6%), weitet sich im Jahr 2021 jedoch wieder aus (siehe Fenz et al, 2020).

Abbildung 1: Exporte, Exportmärkte und Marktanteile



Quelle: Fenz et al, 2020.

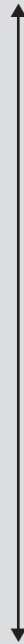
6 Mix aus Angebots- und Nachfrageschocks birgt große Unsicherheit ...

Die abrupten Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld haben auch die Erstellung dieses Bandes vor Herausforderungen gestellt. Einerseits erhebt die Reihe den Anspruch, über die Jahre eine „außenwirtschaftliche Chronologie“ zur Verfügung zu stellen, andererseits kann dies in Phasen sehr rascher Veränderungen die Gefahr bergen, dass die Analysen überholt wirken. Die Herausgeber entschieden sich dafür, der Konsistenz über die Zeit Vorrang gegenüber kurzfristiger Aktualität einzuräumen, da dies dem Wesen eines jährlich erscheinenden Nachschlagewerks besser entspricht.

Es ist klar, dass sich das Umfeld für die österreichische Außenwirtschaft nach der COVID-19-Krise deutlich – höchstwahrscheinlich auf längere Zeit, ja in mancher Hinsicht sogar dauerhaft – verändern wird. Abbildung 2 fasst einige relevante **Wirkungskanäle** der COVID-19-Krise nach zwei Dimensionen – **angebotsseitigen** gegenüber **nachfrageseitigen** und **kurz-** gegenüber **längerfristig** wirkenden **Faktoren** – überblicksmäßig zusammen. Viele diesbezügliche Diskussionen stehen gerade erst am Anfang: Wird die Krise die Globalisierung nachhaltig bremsen, wird sie sogar eine Deglobalisierung auslösen? Werden durch die Krise gestörte globale Wertschöpfungsketten nach der Krise wieder in der alten Form wiederhergestellt? Oder werden Unternehmen im Hinblick auf Krisenresilienz verstärkt auf Eigenproduktion oder nationale/europäische Wertschöpfungsketten setzen? Welche Strategien in Richtung höherer nationaler bzw europäischer Autonomie werden Regierungen bzw die EU-Institutionen nach den oft schmerzlichen Erfahrungen bei Lieferengpässen und Exportbehinderungen im Bereich von Viren-Schutzrüstung und Pharmazeutnissen verfolgen? Werden Staaten legislative Schutzwälle gegen ausländische, insbesondere außereuropäische Übernahmen geschwächter österreichischer und europäischer Unternehmen verstärken bzw werden diesbezüglich geäußerte Intentionen auch in der Praxis umgesetzt? Wie wird der gerade für Länder wie Österreich wichtige globale Tourismus sich weiterentwickeln? Werden von Ansteckungen in österreichischen Schiorten ausgelöste Imageschäden rasch ausgeräumt und überwunden werden können? Wie viele inländische und ausländische im Export tätige Unternehmen werden die Krise nicht überleben, welche bleibenden Schäden für die Gesamtwirtschaft werden dadurch bleiben?

All diese Fragen können derzeit nicht verlässlich beantwortet werden. Viel wird einerseits vom weiteren Verlauf der Pandemie abhängen, sowohl in Österreich als auch in Österreichs europäischen und außereuropäischen Partnerländern. Die Erstellung von Kurzfristindikatoren, die eine Beobachtung in Echtzeit ermöglichen, wie der wöchentliche BIP-Indikator der OeNB, wird in dieser Situation sehr wichtig (OeNB, 2020). Eine zentrale Frage in diesem Zusammenhang ist, ob bzw wann heilende Medikamente bzw wirksame, breit anwendbare Impfstoffe vorhanden sein werden. Davon wird andererseits der weitere Kurs der Politik hinsichtlich krankheitseindämmender Maßnahmen abhängen. Bis dahin wird entscheidend sein, wie wirksam die Politik neu auftretende Krankheitsherde regional eindämmt und wie verantwortungsvoll die Bevölkerung sich im Umgang mit der Krankheit verhält.

Tabelle 3: Ausgewählte wirtschaftliche Wirkungskanäle der Corona-Krise

	Kurzfristig ←—————→ Langfristig		
Nachfrageseitig  Angebotsseitig	Vermögenspreisrückgänge Starker Anstieg der Arbeitslosigkeit Wechselkurschwankungen Kurzarbeit Wachstumseinbruch in Schwellenländern Betriebs- und Geschäftsschließungen Grenzkontrollen, Handelsbarrieren Arbeitskräftemangel (Krankheit, Grenzschließungen) Öl- und Energiepreisverfall	Schwache externe Nachfrage Unsicherheit (Krankheit, wirtschaftliche Erholung) Hysterese am Arbeitsmarkt Haushaltsinsolvenzen Liquiditätssengpässe Unternehmensinsolvenzen Weiter unterbrochene globale Wertschöpfungsketten infolge asynchronen Krankheitsverlaufs bzw Grenzöffnungen	Steigender Protektionismus Neuausrichtung globaler Wertschöpfungsketten Erhöhte Verschuldung Hysterese aufgrund obsoleten Kapitalstocks Wirkungen auf strukturellen Wandel (Klima, Digitalisierung)

Quelle: Europäische Kommission, 2020, adaptiert.

7 ... und erfordert eine strukturelle Wiederaufbaustrategie mit Schwerpunkt Klimaschutz und Digitalisierung

Bereits recht rasch nach Ausbruch der Krise hat die österreichische und europäische Wirtschaftspolitik begonnen, sich intensiv Gedanken über **Strategien für die wirtschaftliche Erholung nach der Krise** zu machen. Neben den bereits während der Krise angewandten Standardmaßnahmen expansiver Geld- und Fiskalpolitik rückt dabei verstärkt der Gedanke in den Mittelpunkt, dass die „**Wiederaufbauphase**“ va auch strukturell ansetzen sollte. Bereits vor der Krise erkannte und beabsichtigte große Projekte wie **Klimaschutz und Energiewende sowie Digitalisierung** der Arbeitswelt und Wirtschaft sollen demnach **Triebfedern des Aufschwungs** werden. Die dafür erforderlichen privaten und staatlichen Finanzierungen, die vor der Krise als Hürde zur Realisierung empfunden wurden, sollten nun angesichts der durch die Krisenerfahrung relativierten Einschätzung dessen, was „machbar“ und „durchführbar“ ist, sowie im Hinblick auf die in der allgemeinen Einschätzung in jedem Fall erforderliche Stimulierung der Wirtschaftstätigkeit mobilisierbar sein.

Erleichternd könnten auch **durch die Krise frei gewordene Ressourcen** wirken. Vor der Krise operierten die österreichische und die deutsche Wirtschaft an der Kapazitätsgrenze; zusätzliche große Projekte wären auch an die Grenzen der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte etc gestoßen. Viele Ökonomen erwarten, dass die Wirtschaft sich von der Krise aus eigener Kraft nicht vollständig erholen wird. Die dadurch ungenutzten Ressourcen bilden eine angebotsseitige Chance, die großen anstehenden Projekte der Menschheit in Angriff zu nehmen. Österreichs innovative Unternehmen und hoch ausgebildete Arbeitskräfte haben gute Voraussetzungen, im Rahmen dieser Zukunftsprojekte ihren Unternehmergeist, ihr Organisationstalent, ihre Einsatzkraft und ihr Know-how einzubringen.

Vor diesem Hintergrund ist das Spezialthema dieses Bandes zu sehen. Die Globalisierung nachhaltig zu gestalten ist gerade für Länder wie Österreich und für die hoch entwickelten Volkswirtschaften der EU nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine große **Chance, die Führung zu übernehmen** und einen nützlichen Beitrag zur **Gewährleistung eines nachhaltigen Welthandels-, -energie- und -wirtschaftssystems zu leisten**.

8 Literatur

- European Central Bank, (2020a), Financial Stability Review, May 2020. <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb.fsr202005~1b75555f66.en.html>.
- European Central Bank, (2020b), June 2020 Macroeconomic Projections. https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202006_eurosystemstaff~7628a8cf43.en.html
- European Commission, (2020), European Economic Forecast, Spring 2020. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip125_en.pdf.
- Fenz, G., Ragacs, C., Schneider, M., und Vondra, K., (2020), COVID-19 bedingte Rezession stellt größte wirtschaftspolitische Herausforderung seit Jahrzehnten dar. Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2020 bis 2022 vom Juni 2020. <https://www.oenb.at/Presse/20200605.html>.
- International Monetary Fund (IMF), (2020a), World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>.
- International Monetary Fund (IMF), (2020b), Global Financial Stability Report, April 2020: Markets in the Time of COVID-19. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>.
- OECD, (2020), Economic Outlook, Volume 2020 Issue 1. <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>.
- Oesterreichische Nationalbank (OeNB), (2020), BIP-Lücke verharrt in Mai bei rund 11%. Update des wöchentlichen BIP-Indikators der OeNB für Kalenderwoche 22. <https://www.oenb.at/Publikationen/corona.html>.
- Schneider, M., Waschiczek, W., (2020), Konjunktur aktuell – Sonderheft, April 2020: Betroffenheit der österreichischen Unternehmen durch die COVID-19 Pandemie nach Branchen. <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/konjunktur-aktuell.html>.
- World Health Organisation (WHO), (2020), Pandemie der Coronavirus-Krankheit (COVID-19). <http://www.euro.who.int/de/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19>.

Editorial: The environment for Austria's foreign trade activities has been substantially changed by COVID-19: Mastering this challenge by means of a "green and digital recovery"

Ernest Gnan, OeNB¹, Christoph Schneider, WKÖ

The first half of 2020 served as dramatic reminder of the speed at which the environment in which Austria's foreign trade activities are conducted can change, along with projections about future growth.

1 The second half of 2019 was already showing noticeable signs of an economic slowdown.

Forecasters, along with economic and monetary policy decision-makers, expected a modest yet unmistakable **economic downturn** towards the end of 2019 and at the start of 2020. It was with this in mind that the ECB reversed its course to roll back its expansive monetary policy – in keeping with other central banks around the world – and launched a new phase of loose monetary policy.

Economic policymakers in Austria, as is the case with those in other countries, were already considering whether economic stimulus measures would be necessary and which form these might take with the budgetary means available. **Reducing the tax burden and refocusing the tax code in favour of environmentally related taxation**, creating a comprehensive strategy for **climate protection** and driving the **energy transition**, together with **digitalising** our economy (artificial intelligence, broadband internet, 5G etc) were thus priorities identified by the new **Austrian government**, which took office in January 2020, in order to stimulate demand quickly on the one hand and, on the other, to promote forward-looking structural change in the Austrian economy. This strategy dovetailed nicely with the priorities outlined by the new European Commission under the leadership of Ursula von der Leyen since 1 December 2019.

2 COVID-19 has abruptly triggered a deep, global recession

The outbreak of the COVID-19 crisis resulted in a dramatic change to the economic outlook and political priorities in terms of the economy during the first quarter of 2020. While back in January 2020, the epidemic was still perceived as being a problem largely confined to China, it became increasingly clear over

¹ The views expressed in this article are solely those of the authors and do not have to be in line with those of the OeNB, the Eurosystem or the ECB.

the subsequent weeks that the virus would spread around the world, a fact underscored by the WHO, which declared an international health emergency on 30 January 2020 and followed this up on 11 March 2020 by declaring a **pandemic** (WHO 2020). The downward revisions being made by forecasters were fairly modest to begin with, yet by April at the latest, it was plain to see that government action being taken as matter of necessity to contain the pandemic would trigger the deepest recession seen by the global economy in peace time since the 1930s – much deeper than the one in 2009 in the wake of the global financial crisis. The result was that leading international organisations (IMF, European Commission, Eurosystem and OECD) forecast negative GDP growth rates for the **global economy** of between -4% and -6% in their baseline scenarios; the same institutions believed that the global economy would recover in the following year with similar, positive growth rates. The potential depth of the recession which the global economy will indeed experience this year depends on the scenario in question (anywhere between -2% and -7%); the subsequent recovery in the following year would then be correspondingly stronger (in more favourable scenarios) or weaker (in more adverse scenarios).

As far as the **euro area** is concerned, the aforementioned forecasters expect a greater decline in economic activity amounting to between -7.5% and 9.1% in their baseline scenarios for 2020. This trend is expected to reverse in the following year – assuming that effective medication or vaccinations have been developed and are available from mid-2021 – with robust growth rates of between 4.7% and 6.5%.

All **adverse scenario** forecasts for the euro area, which generally assume that there will be a second wave of infections in the second half of 2020, clearly project negative double-digit growth rates. In these scenarios, lacklustre growth in the second half of 2020 also leads to much lower growth rates in 2021. What the baseline and adverse scenarios share is the assumption that it will not be possible to return to pre-crisis GDP levels, ie that this will result in what are referred to as hysteresis effects. Only in mild scenarios (which are somewhat unrealistic and therefore not considered in greater detail here) would real GDP gradually return to its former course.

Table 1: **Euro area: A comparison of real GDP growth forecasts**

Institution/publication	Published on	Baseline scenario		Adverse scenario	
		2020	2021	2020	2021
IMF WEO	6 April 2020	-7.5	4.7		
EC Spring 2020 Economic Forecast	6 May 2020	-7.7	6.3		
Eurosystem	5 June 2020	-8.7	5.2	-12.6	3.3
OECD Economic Outlook	10 June 2020	-9.1	6.5	-11.5	3.5

Sources: IMF, 2020a, European Commission, 2020, ECB, 2020b, OECD, 2020. OECD: Single-hit scenario versus double-hit scenario.

3 COVID-19 has created major uncertainty for forecasters, economic policymakers and entrepreneurs

The widespread use of and emphasis on forecast scenarios reflects the immense uncertainty underpinning these forecasts, an uncertainty stemming from different sources. The *first* source of major uncertainty is **how the virus will progress**, coupled with uncertainty surrounding the possibility of **further waves of infections**. A *second* source of uncertainty relates to the **appropriate measures** needed to contain the virus. Most countries are proceeding with caution here, having seen the images which were broadcast around the world of overwhelmed healthcare systems in countries such as Italy that were among the first to be hit by the crisis. A handful of other countries chose to take less draconian action and let the virus spread quickly through population (a so-called ‘herd immunity’ approach). The United Kingdom and the Netherlands soon abandoned this strategy, with only Sweden and emerging market Brazil continuing to pursue this approach at the beginning of June 2020. At the time of writing (early June 2020), the health-related restrictions in most developed economies had already been lifted to a considerable extent, made possible by the success achieved by numerous countries, including Austria, in reducing the number of infections. Yet restrictions have also been eased in countries where the disease has not yet been properly contained in response to growing pressure from the population and in view of the severe economic impact. There has also been a drive to re-open the borders of a number of countries for people to travel with an eye to ensuring summer tourism does not suffer. Governments intend to counter the ensuing risk of the pandemic gaining traction again by setting up systems to closely monitor the situation and, where necessary, to impose measures to quarantine regions in the event of a localised outbreak of new infections. Discussions have been focusing increasingly on how to balance short-term health-related concerns with the longer-term economic, social and health-related effects of pandemic containment measures, something which was not really considered when the crisis began (the maxim of the moment having been “whatever the cost”).

A *third* source of uncertainty pertains to appropriate economic policy measures to mitigate the impact of action taken to limit the spread of the virus. In most developed economies, such economic measures included government subsidies for short-time work, aid for companies in the form of liquidity injections, financial support for particularly hard-hit groups and sectors, the relaxation of macroprudential supervision standards and – last but not least – a massive expansion of unconventional monetary policy measures. The sheer magnitude of these costs was reflected in the exceptionally high government budget deficits. Extremely low interest rates helped facilitate the financing of the significantly higher level of government indebtedness caused by the ballooning debt and decline in GDP. What this meant, however, is that countries suffering under the weight of debt even before the crisis were faced with uncertainties as regards the sustainability of public debt, which in turn caused risk spreads to widen. In the euro area, the aim of the Eurosystem’s Pandemic Emergency Purchase Pro-

gramme (PEPP) was, among other things, to limit the widening of spreads on government bonds issued by some large euro area countries, thereby helping to prevent the emergence of fragmented financing conditions in the euro area.

A *fourth* source of uncertainty relates to **instability in the global financial markets**, with a certain measure of calm being restored here thanks to decisive action being taken by the central banks in particular, but also as result of concerted fiscal policy aid programmes and macroprudential rules being relaxed. There are still considerable risks to be faced here depending on how the virus progresses and how quickly economies recover (cf IMF 2020b, ECB 2020a).

At the time of writing at the beginning of June 2020, measures to contain the disease were already being lifted to greater or lesser extents in many countries around the world, as well as in Europe. What seems clear already though is that **certain sectors of the economy**, such as cultural and sporting events, tourism and the hotel and restaurant sectors would – once able to reopen – continue to feel the **effects** of the pandemic for a **long time to come**. This is firstly due to health restrictions that will remain in place, resulting in lower levels of patronage and thus higher costs; secondly due to continued uncertainty and caution on the part of consumers; and thirdly due to potentially longer-term changes in behaviour brought on by the crisis (eg the potential for a permanent shift in consumption preferences, greater propensity to save etc).

4 Austria cannot escape a deep recession, yet its effects may be milder in an EU-wide comparison

In Austria, COVID-19 was first seen largely as a foreign trade risk that would have an impact on **demand** from China as well as negatively affecting **global value chains**. In February 2020, as the virus spread rapidly, first in Italy and then in France and Spain, it became clear however that the crisis would also cause massive economic damage in the immediate vicinity of Austria. In March, the Austrian authorities were forced, like almost every other government in Europe, to **contain** the spread of the **disease**, which now had been classified a pandemic, **by taking extreme action** such as quarantining certain towns and localities and prematurely calling time on the winter tourism season. Across the country, the Austrian federal government acted in lockstep with the opposition parties and social partners as well to force the closure of schools, shops and businesses or severely restrict their activities. Cultural and sporting events had to be cancelled and the movements of the general public were subjected to severe restrictions.

The common thread running through all forecasts and scenarios was that **Austria's** economy had been **hit very hard** by **the crisis**, but that the **collapse** – as of the beginning of June 2020 – was **somewhat milder** than in the vast majority of its trading partners, a feat achieved without letting the spread of the virus escalate or having hospital capacities in Austria stretched to their limits. This is also on display in the European Commission's comparison of country forecasts dated 6 May 2020. Under the European Commission's

baseline scenario, real GDP in the EU will contract by 7.4% in 2020 and only partially compensate for the loss in output in the following year with positive growth of 6.1%. As far as the euro area is concerned, the slump in 2020 will be slightly more severe at 7.7% and the recovery slightly stronger at 6.3% (European Commission, 2020). According to the European Commission, the recession in euro area countries will be at its mildest in Austria and Luxembourg, with real GDP falling by -5.5% and -5.4% respectively; among non-euro area countries, only Poland will escape with less damage (-4.3%). Outside the euro area, the only country in the EU with a better unemployment rate than Austria is the Czech Republic, recording 5%. The European Commission projects that Austria's unemployment rate will rise to 5.8% in 2020, bringing it roughly to the level of the euro area countries Netherlands and Malta (5.9%), but significantly higher than in Germany (4.0%).

The **OeNB's forecast** for Austria published on **5 June 2020** paints a somewhat more pessimistic picture to the one put forward by the European Commission, yet Austria is also in a more favorable position when comparing its relative growth performance with other euro countries.

Table 2: Main results of the OeNB forecasts from December 2019 and June 2020 and the two scenarios of the June forecast

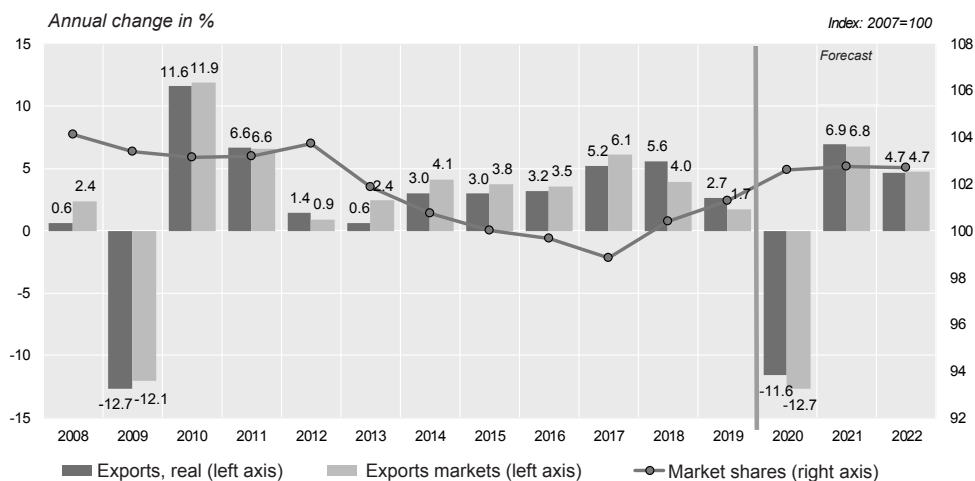
	Forecast Dec. 2019			Mild scenario			Baseline June 2020			Severe scenario					
	2019	2020	2021	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022			
Economic Activity															
Gross domestic product	1.5	1.1	1.5	1.6	1.6	1.6	-4.6	6.4	2.7	-7.2	4.9	2.7	-9.2	3.5	3.4
Private consumption	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	-4.8	6.2	2.8	-5.8	6.1	2.6	-8.3	3.3	3.6
Gross private investment	2.8	1.0	1.3	1.5	1.5	1.5	-4.7	4.6	3.5	-6.7	4.7	3.1	-9.8	-1.9	3.2
Exports	2.7	1.7	2.8	2.9	2.9	2.9	-6.1	8.5	3.7	-11.6	6.9	4.7	-12.5	5.6	4.5
Potential output	1.5	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	0.8	1.0	1.6	0.6	0.2	1.0	0.2	-0.1	0.8
Labor market															
Number of employed persons	1.4	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	-1.5	2.6	1.4	-2.2	2.2	1.5	-2.7	1.5	1.6
Hours worked	1.4	0.7	1.0	1.1	1.1	1.1	-4.1	4.3	2.3	-6.5	4.3	2.6	-8.2	3.0	2.9
Unemployment ratio	4.5	4.7	4.8	4.7	4.7	4.7	6.3	5.1	4.7	6.8	5.8	5.3	7.3	6.6	5.9
Prices															
Harmonized Index for Consumer Prices	1.5	1.4	1.5	1.6	1.6	1.6	1.1	1.2	1.7	0.8	0.8	1.5	0.7	0.2	1.3
Core inflation	1.7	1.7	1.5	1.7	1.7	1.7	1.6	0.9	1.6	1.4	0.6	1.3	1.1	-0.3	1.0
Unit labor costs whole economy	2.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.5	3.7	-1.5	1.3	4.4	-1.3	0.9	5.6	-1.2	0.1
Wage per employed	2.9	2.1	2.1	2.3	2.3	2.3	0.5	2.4	2.7	-1.0	1.6	2.3	-1.4	1.0	2.0
Wage per hour worked	2.9	2.3	2.0	2.2	2.2	2.2	3.2	0.7	1.8	3.6	-0.4	1.2	4.6	-0.5	0.6
Public finances															
General government balance	0.7	0.2	0.2	0.6	0.6	0.6	-6.0	-1.7	0.0	-8.9	-3.9	-1.5	-11.5	-6.6	-3.3
Public debt ratio	70.4	68.2	66.0	63.4	63.4	63.4	78.8	74.8	71.4	84.4	83.7	81.4	88.9	93.5	92.2
<i>in % of Gross Domestic Product</i>															

Source: Fenz et al., 2020.

5 According to the OeNB's June forecast, Austria's export markets will contract by 12.7% in 2020 due to coronavirus crisis

Global trade is suffering even more than real GDP from the impact of the coronavirus crisis, as disruptions to global value chains coupled with sealed borders are exacerbating the effects of falling demand. International forecasters project **global trade to decline** by somewhere in the region of between **-8% and -10%** in 2020, with these **losses being only partially recouped** in the following year. The slump in global demand has also had a substantial impact on the Austrian economy: According to simulations carried out by the OeNB, around half of eight-percentage-point downward revision to the GDP forecast made in the OeNB's most recent projection, compared to December 2019 levels, is attributable to the fall-off in demand for Austrian exports. The OeNB's June forecast anticipates a contraction of 12.7% in Austria's export markets in 2020, with the result that Austrian exports will decline by 11.6%. However, demand for Austrian exports in 2021 is expected to rise by 6.9% on the back of an economic recovery among Austria's trading partners. What this means is that Austria's current account surplus will fall to 1.5% of GDP in 2020 (2019: 2.6%), before growing again in 2021 (cf Fenz et al, 2020).

Figure 1: Exports, export markets and market shares



Source: Fenz et al, 2020.

6 Mix of supply and demand shocks creates great uncertainty ...



The abrupt changes in the economic environment have also posed challenges in putting together this book. On the one hand, the series aims to provide a 'chronology of foreign trade' over the years while, on the other hand, this

comes with the risk that, in times of rapidly changing circumstances, the analyses may seem outdated. With this in mind, the editorial decision was taken to favour long-term consistency over the need to include the latest set of developments, as this approach is better suited to the notion of a yearly publication for reference purposes.

It is clear that the environment for Austria's foreign trade will undergo substantial changes – lasting in all likelihood for an extended period of time, if not indeed in some ways permanently – in the aftermath of the COVID-19 crisis. Graph 2 provides a summary of some of the relevant ways in which the COVID-19 crisis has had **an impact on the economy**, both in terms of **demand** and **supply**, as well as considering both **short** and **longer-term factors**. Many of the discussions here are only just beginning: Will the crisis slow the pace of globalisation for a longer period of time? Will it even trigger a phase of de-globalisation? Will global value chains disrupted by the crisis return to how they were before? Or will companies increasingly turn their attention to setting up their own production or using national/European value chains to improve resilience in the event of a crisis? Having had the at times painful experience of supply bottlenecks and export restrictions regarding personal protective equipment and pharmaceutical products, what strategies will governments or EU institutions pursue to promote greater national or European autonomy? Will states introduce swathes of legislation designed to ward off foreign, especially non-European, takeovers of weakened Austrian and European companies, ie will statements made here be followed up by action? How will global tourism, which is particularly important for countries like Austria, develop in the future? Will it be possible to quickly erase and overcome the reputational damage caused by the cases of infections in Austrian ski resorts? How many domestic and foreign companies with export activities will not survive the crisis and what scars will leave their mark on the economy as a whole?

None of these questions can be answered with any degree of reliability at present as much will depend on how the pandemic continues to unfold, both in Austria and in Austria's European and non-European partner countries. With this in mind, it is particularly important to create indicators with very little time lag that allow monitoring to take place in real time, such as the OeNB's weekly GDP indicator (OeNB, 2020). A key question is if and/or when medication or effective vaccines will be available on a large scale. Policy decisions regarding measures to contain any further spread of the disease will depend on this. Until such time, the key factor will be the extent to which authorities are able to keep new outbreaks of the disease confined to regional pockets and the degree of responsibility shown by the general public in their approach to the disease.

Table 3: **Selected channels reflecting the economic impact of the coronavirus crisis**

	Short term ← → Long term		
Demand-side  	Asset price decreases Sharp rise in unemployment and foreign exchange volatility Short-time work Growth slump in emerging markets Closures of shops and businesses Border controls, trade barriers Worker shortages (virus, border closures) Collapse of oil and energy prices	Weak external demand Uncertainty (virus, economic recovery) Hysteresis in the employment market Household insolvencies Liquidity bottlenecks Corporate insolvencies Continued disruption to global value chains as a result of asynchronous disease progression or opening of borders	Growing protectionism Realignment of global value creation chains Increased levels of debt Hysteresis as a result of obsolete capital stock Effects on structural change (climate, digitalisation)
Supply-side			

Source: European Commission, 2020, adapted.

7 ... and requires a structural reconstruction strategy with a focus on climate protection and digitization

Soon after the outbreak of the crisis, Austrian and European economic policy-makers were hard at work, thinking intensively about **strategies to support a post-crisis economic recovery**. In addition to the now-standard measures of expansive monetary and fiscal policy applied during the crisis, the idea that the **'reconstruction phase'** should also focus on the structural level in particular is gaining traction. Mega projects that were commanding considerable attention even before the crisis, such as **climate protection and the energy transition as well as the digitalisation** of the world of work and the economy, should now become the **driving force behind the upswing**. In view of newly relativized perceptions as to what is 'doable' and 'feasible' as a result of the crisis, and considering the general consensus that economic stimulus will be required, it should now be possible to mobilise the private and public funding needed to realise these projects, funding which in the past was seen as an obstacle to implementation.

Resources freed up by the crisis may also provide some relief. Before the crisis, the Austrian and German economies were running at capacity, with any additional major projects being restricted by the number of qualified workers available etc. Many economists believe that the economy will be unable to fully recover from the crisis without additional support, meaning that the resources that go unused present a clear, supply-side opportunity to tackle the major projects facing humanity today. Austria's innovative companies and highly qualified workforce are well placed to contribute their entrepreneurial spirit, organisational talent, commitment and know-how to efforts to realise these future projects.

This is the backdrop to the special topic being addressed by this book. Taking a sustainable approach to globalisation is not only a challenge for countries like Austria and for the highly developed economies of the EU, but it also presents a great **opportunity to take the lead** and make a meaningful contribution to **safeguarding a sustainable system for global trade, energy and economic activity**.

8 References

- European Central Bank, (2020a), Financial Stability Review, May 2020. <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb.fsr202005~1b75555f66.en.html>.
- European Central Bank, (2020b), June 2020 Macroeconomic Projections. https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202006_eurosystemstaff~7628a8cf43.en.html.
- European Commission, (2020), European Economic Forecast, Spring 2020. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip125_en.pdf.
- Fenz, G., Ragacs, C., Schneider, M., Vondra, K., (2020), COVID-19 bedingte Rezession stellt größte wirtschaftspolitische Herausforderung seit Jahrzehnten dar. Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2020 bis 2022 vom Juni 2020. <https://www.oenb.at/Presse/20200605.html>.
- International Monetary Fund (IMF), (2020a), World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>.
- International Monetary Fund (IMF), (2020b), Global Financial Stability Report, April 2020: Markets in the Time of COVID-19. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>.
- OECD, 2020, Economic Outlook, Volume 2020 Issue 1. <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>.
- Oesterreichische Nationalbank (OeNB), (2020), BIP-Lücke verharrt in Mai bei rund 11%. Update des wöchentlichen BIP-Indikators der OeNB für Kalenderwoche 22. <https://www.oenb.at/Publikationen/corona.html>.
- Schneider, M., Waschiczek, W., (2020), Konjunktur aktuell – Sonderheft, April 2020: Betroffenheit der österreichischen Unternehmen durch die COVID-19 Pandemie nach Branchen. <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/konjunktur-aktuell.html>.
- World Health Organisation (WHO), (2020), Coronavirus disease (COVID-19) pandemic. <http://www.euro.who.int/de/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19>.

Aktuelle Entwicklung des Welthandels

Klara Kinnl, Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer

Die Weltwirtschaft wuchs im Jahr 2019 um 2,9% im Jahresvergleich, was einer Verlangsamung gegenüber den Vorjahren entspricht. Rückläufige Entwicklungen wurden sowohl in den Industrie- als auch den Schwellen- und Entwicklungsländern beobachtet. Der Welthandel wies ebenfalls eine abnehmende Dynamik auf, welche vor allem in der zweiten Jahreshälfte zu einem Rückgang der Handelsströme führte. Insgesamt wies das Volumen der globalen Waren- und Dienstleistungsströme mit nur 1% Wachstum im Jahresabstand den geringsten Wert seit der globalen Finanzkrise 2009 auf. Das Wachstum des Welthandels war damit 2019 schwächer als jenes des globalen Outputs. Vor allem die Nachfrage nach Automobilen und technologischen Produkten aus Asien und Europa war gering, gleichzeitig ist bereits seit längerem ein Rückgang in der Produktion von Kapitalgütern und Zwischenerzeugnissen zu beobachten. Das Jahr war durch eine weitere Eskalation des Handelskonflikts, insbesondere zwischen den USA und China, geprägt, die jedoch mit dem Abschluss des „Phase-Eins“-Abkommens im Oktober vorläufig beendet wurde. Mit Ausbruch des Coronavirus und seiner weltweiten Verbreitung traten diese Handelskonflikte jedoch zuletzt stark in den Hintergrund.

1 Globale Rahmenbedingungen

Trotz des anhaltenden positiven Konjunkturtrends verlangsamte sich das reale globale Wirtschaftswachstum im Vergleich zu den Vorjahren auf 2,9% im Jahre 2019 (2017: 3,8%; 2018: 3,6%; Tabelle 1.1). Zunehmende Handelshemmnisse, die Verschärfung des Handelskonflikts zwischen den USA und China und die Unsicherheit über mögliche US-Zölle auf europäische Automobile führten zu einer deutlichen Dämpfung der weltweiten Handelsdynamik und zum schwächsten Jahr für den Welthandel seit 2009. Zusätzlich wirkten sich die fortgesetzte Unsicherheit über den Brexit und anhaltende geopolitische Spannungen negativ auf die globale Konjunktur aus. Hinzu kamen Einschnitte durch Naturkatastrophen wie Orkane in der Karibik, Überflutungen im Osten sowie Dürreperioden im Süden Afrikas und gegen Ende des Jahres die Waldbrände in Australien sowie soziale Unruhen unter anderem im Iran, Hongkong und Chile. Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums betraf sowohl die Industriestaaten als auch die Schwellen- und Entwicklungsländer.

In den Industrieländern war die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums breit gestreut. Laut IWF war die Wachstumsrate in den USA mit 2,3% im Jahr 2019 etwas geringer als im Vorjahr mit 2,9% (IMF, 2020). Der fortwährende Konflikt mit China führte zu einem Anstieg der Handelskosten durch erhöhte Zölle. Während der Produktionssektor mit Einbußen zu kämpfen hatte, war die

Lage am Arbeitsmarkt weiterhin stabil mit steigender Erwerbsbeteiligung (The World Bank, 2020). Das geringe Wirtschaftswachstum in Japan von 1,0% im Jahre 2019 wurde durch die schwache Produktions- und Exportentwicklung beeinflusst. Zusätzlich drückten die Folgen des Taifuns Hagibis und die Erhöhung der Mehrwertsteuer im Oktober 2019 das Wachstum im letzten Quartal (The World Bank, 2020; IMF, 2020). Auch das Wachstum im Euroraum fiel mit 1,2% im Jahr 2019 geringer aus als im Vorjahr. Das verhaltene Wachstum resultierte unter anderem aus der schwachen Industrieentwicklung in Deutschland, welche mit Nachfragerückgängen aus Asien sowie in der Automobilindustrie konfrontiert war. Zusätzliche Unsicherheiten aufgrund des EU-Austritts Großbritanniens hinterließen ihre Spuren (The World Bank, 2020).

Die BIP-Wachstumsrate für die Schwellen- und Entwicklungsländer sank seit 2017 von 4,8% auf 3,7% im Jahr 2019. Betroffen war unter anderem das Wachstum in China, welches durch den Konflikt mit den USA beeinträchtigt

Tabelle 1.1: **Globales BIP-Wachstum 2014–2019**

	Veränderung zum Vorjahr in %						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
						Prognosen	
Welt	3,5	3,4	3,8	3,6	2,9	3,3	3,4
Industrieländer	2,3	1,7	2,5	2,2	1,7	1,6	1,6
USA	2,9	1,6	2,4	2,9	2,3	2,0	1,7
Vereinigtes Königreich	2,3	1,8	1,8	1,3	1,3	1,4	1,5
Euroraum	2,1	1,9	2,5	1,9	1,2	1,3	1,4
Japan	1,2	0,6	1,9	0,3	1,0	0,7	0,5
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,3	4,6	4,8	4,5	3,7	4,4	4,6
Zentral-, Ost- und Südsteuropa ¹⁾	3,1	1,8	2,6	2,5	0,8		2,8
GUS	-1,9	0,8	2,4	2,8	2,2	2,3	..
Russland	-2,3	0,3	1,6	2,3	1,1	1,9	2,0
Asien	6,8	6,7	6,6	6,4	5,6	5,8	5,9
China	6,9	6,7	6,8	6,6	6,1	6,0	5,8
Indien	8,0	8,2	7,2	6,8	4,8	5,8	6,5
Lateinamerika und Karibik	0,3	-0,6	1,2	1,1	0,1	1,6	2,3
Nahe Osten und Nordafrika	2,5	5,3	1,8	1,4	1,3	3,2	..
Sub-Sahara-Afrika	3,1	1,4	3,0	3,2	3,3	3,5	3,5

Quelle: IWF WEO Update Jänner 2020.

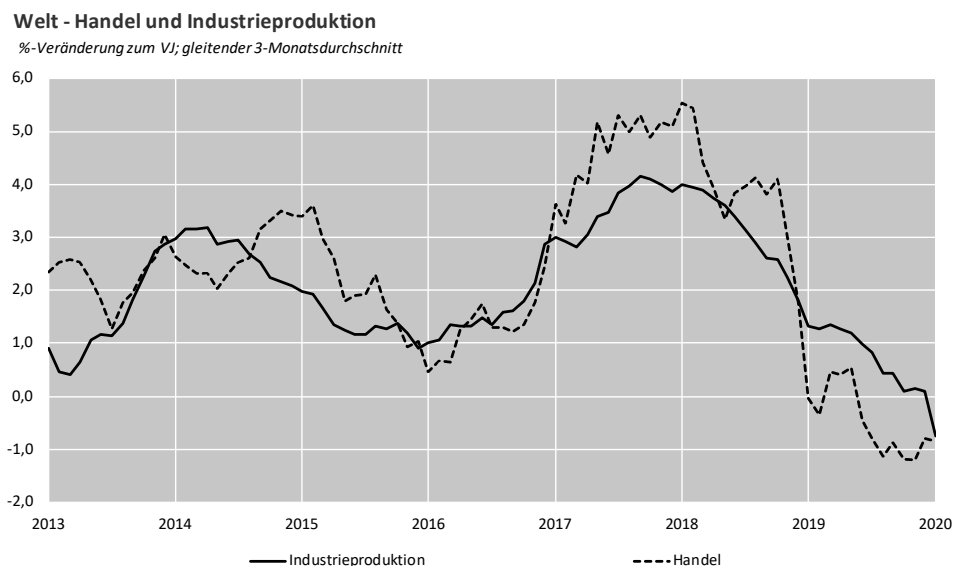
¹⁾ Albanien, Bosnien und Herzegovina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, FYR Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Serbien, Türkei und Ungarn.

wurde. Insbesondere die Investitionen gingen aufgrund großer Unsicherheiten und gestiegener Zölle zurück. Hinzu kamen sinkende Importe, teilbedingt durch die rückläufige Nachfrage im Inland, sowie ein starker Rückgang im Exportgeschäft (The World Bank, 2020). Handelsrückgänge gefolgt von niedrigerer Produktion sowie geringeren Investitionen sorgten in 60% der Schwellen- und Entwicklungsländer für eine Wachstumsminderung, während diese in den restlichen Staaten aufgrund des anhaltenden Konsums sowie entsprechender Geldpolitik abgedeckt werden konnte (The World Bank, 2020).

1.1 Handel und Industrieproduktion

Wie in Abbildung 1.1 ersichtlich, ist der Welthandel über das erste Quartal 2019 hinaus etwas angestiegen, ab dem dritten Quartal lässt sich jedoch ein rückläufiger Trend beobachten, was insgesamt zu einer Verlangsamung des globalen Handelswachstums führte. Wesentlich für die rückläufigen Entwicklungen ist die allgemein abgeschwächte Nachfrage. Unter anderen waren die Automobilindustrie sowie die Produktion technologischer Güter in Asien und Europa betroffen (The World Bank, 2020). Des Weiteren ist seit Anfang 2018 ein Rückgang in der Produktion von Kapitalgütern und Zwischenerzeugnissen zu beobachten (The World Bank, 2020).

Abbildung 1.1: **Handelsdynamik schwach und bleibt 2019 hinter Industrieproduktion zurück**



Quelle: Macrobond; CPB (Central Planning Bureau).

Zusätzlich hatten die Handelskonflikte zwischen China und den USA einen deutlich sichtbaren Einfluss auf den Welthandel. Zölle wurden beiderseits auf einen Großteil der Handelswaren erhoben, was sich international durch fortwährende Spannungen und Unsicherheiten auswirkte. Wenn auch nur schwach, profitierte der Handel in Schwellen- und Entwicklungsländern von diesen Auseinandersetzungen, während insbesondere vonseiten der USA weitere Handelseinbußen mit der Europäischen Union, Japan und Südkorea zu beobachten waren (The World Bank, 2020). Nach einer Eskalation im Mai und Juni 2019 (reziproke Erhöhung der bilateralen Zölle) und einer Ankündigung zusätzlicher Zölle seitens der USA, die jedoch wieder zurückgenommen wurde, konnten im Oktober 2019 im sogenannten „Phase-Eins“-Abkommen zwischen den USA und China erste Übereinkünfte zum Zollabbau getroffen werden. Vonseiten Chinas wurden im Gegenzug verstärkte Importe von US-Waren, weitere Maßnahmen gegen Urheberrechtsverletzungen sowie die Liberalisierung von Finanzleistungen erwartet. Insgesamt kann somit von einem Abklingen der heißen Konfliktphase gesprochen werden.

Handelskonflikte, sinkende Nachfrage und Investitionen zeigten 2019 deutliche Auswirkungen auf den Welthandel, welcher in neun Monaten negative Wachstumsraten im Jahresabstand aufwies. Lediglich in den Monaten März bis Mai 2019 wurde ein positives Wachstum im Vergleich zum selben Monat des Vorjahres registriert. Im Gesamtjahr 2019 lag somit das Wachstum des Welthandels mit nur 1% im Vergleich zum Vorjahr unter dem Wachstum der globalen Industrieproduktion. Letztere fiel im selben Jahr jedoch auch deutlich geringer aus als noch im Jahr zuvor. Aus Abbildung 1.1 ist die kontinuierliche Verlangsamung der Industrieproduktion über das Gesamtjahr ersichtlich. Nach dennoch positivem Wachstum über das Jahr hinweg konnte die Industrieproduktion im Dezember 2019, nach einem Anstieg in November um 0,6% im Vergleich zum Vormonat, kein Wachstum verzeichnen (CPB, 2019).

1.2 Preisentwicklungen

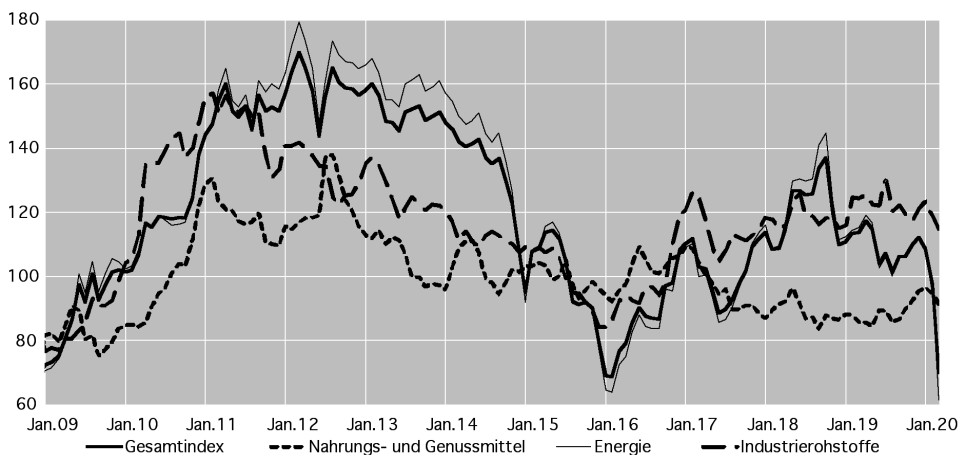
Auch die globalen Rohstoffpreise unterlagen einem fallenden Trend im Jahr 2019. Wie Abbildung 1.2 zu entnehmen ist, setzt sich der HWWI-Index zur Entwicklung der Rohstoffpreise aus dem Energie-Index (Rohöl, Erdgas, Kohle), dem Nahrungs- und Genussmittelindex sowie dem Industrierohstoffe-Index zusammen. Treibender Faktor des steigenden Gesamtindex der Rohstoffpreise in den vergangenen Jahren (seit Mitte 2017) war der steigende Rohölpreis, was auf bestehende Handelskonflikte sowie politische Unruhen in Venezuela und die Sanktionen vonseiten der USA gegenüber dem Iran zurückzuführen ist. Der Einbruch des Gesamtindex mit Ende 2018 wurde wiederum vom Verfall des Rohölpreises, welcher im Vergleich zum Vorjahr um zehn Prozent fiel, ausgelöst (UNCTAD, 2019). In Reaktion darauf beschloss die OPEC, die Rohölproduktion um 1,2 Mio Barrel pro Tag zu senken, um einer weiteren Abnahme des Ölpreises entgegenzuhalten. Entsprechende Maßnahmen hatten Preissteigerungen für Anfang 2019 zur Folge, allerdings sank der Rohölpreis im weiteren Verlauf des Jahres aufgrund geopolitischer Spannungen zwischen den USA

und China bzw Iran sowie vermehrter Terminaufschübe vonseiten der OPEC, welche über zukünftige Fördermengen entscheiden sollte (Knauf, 2019). Erwartungen weiterer Kürzungen in der Fördermenge führten Ende des Jahres erneut zu einem Preisanstieg, wobei die Preise Anfang 2020 – ausgelöst durch das Coronavirus – wieder stark fielen. Grund dafür war ein deutlicher Rückgang in der Ölnachfrage sowie eine fehlende Einigung der OPEC mit Russland, die Fördermengen zu reduzieren. Die Nachfrage sank abrupt ein, als China sich bereits Mitte Jänner dazu verpflichtet sah, sämtliche Verkehrsrouten einzustellen. Die Millionenstadt Wuhan wurde dabei komplett isoliert und diverse Produktionsstätten vorübergehend eingestellt (HWWI, 2020).

Abbildung 1.2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise

HWWI-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe

HWWI-Index „Euroland“ 2010=100, Euro-Basis, Monatsdurchschnitte



Quelle: HWWI.

Der Nahrungs- und Genussmittelindex fiel Anfang 2019 aufgrund ertragreicher Ernten und ausreichender Lagerbestände insbesondere bei Kaffee, Kokos und Palmöl. Des Weiteren ließ die Diskussion rund um den Palmölanbau aufgrund der ökologischen Auswirkungen die Nachfrage sinken, und zusätzlich bremste der USA-China-Konflikt den Handel von Nahrungs- und Genussmitteln (Knauf, 2019). Gegen Ende des Jahres stieg der Index wieder an. Klimatische Bedingungen wie Dürreperioden hatten zu einem Einbruch im Kaffeeangebot geführt, und auch die Palmölpreise stiegen wieder, da einerseits das Angebot durch ungünstige Wetterbedingungen beeinflusst wurde und andererseits die Nachfrage aufgrund der steigenden Verwendung von Palmöl in der Bio-Diesel-Produktion zugenommen hatte (HWWI, 2020). Für Anfang 2020 zeigt Abbildung 1.2 wiederum einen deutlichen Rückgang des Nahrungs- und Genussmittelindex.

Der Industrierohstoffe-Index lag im Verlauf des Jahres 2019 stets über dem Gesamtindex. Anfang 2019 kam es zu einem Aufwärtstrend aufgrund der steigenden Eisenerzpreise, bedingt durch einen Rückgang des Angebots Brasiliens sowie Australiens (Knauf, 2019). Diese Erholung hielt jedoch nur bis Mitte des Jahres an, und im Anschluss sank der Index wieder, getrieben durch den Verfall der Eisenerz- und Stahlschrott-Preise. Weltweit sank die Stahlproduktion aufgrund des schwachen Wirtschaftswachstums. Außerdem war der Verfall der Nachfrage nach Industrierohstoffen eine weitere Auswirkung des Handelskonflikts von USA und China, wobei vor allem Stahl betroffen war. So kam es auch in China, dem weltweit größten Stahlproduzenten, über den Winter zu einer Reduktion in der Stahlproduktion (HWWI, 2019). Wie auch in Abbildung 1.2 ersichtlich, war für Ende 2019 ein Anstieg ebendieses Index zu verzeichnen, was sich auf die Entspannung des USA-China-Konflikts zurückführen ließ, dieser wurde jedoch mit Jänner 2020 durch die Ausbreitung des Coronavirus gleich wieder eingebremst. Auch der Baumwollpreis sank Ende Jänner aufgrund erwarteter Nachfrageeinbußen durch das Virus (HWWI, 2020).

Erhöhte Unsicherheiten, Rückgänge im Angebot sowie in der Nachfrage drückten Anfang 2020 auf die Rohstoffpreise und führten zu Preissenkungen. Insgesamt zeigten sich rasch erste Auswirkungen des Coronavirus auf die Preisentwicklung.

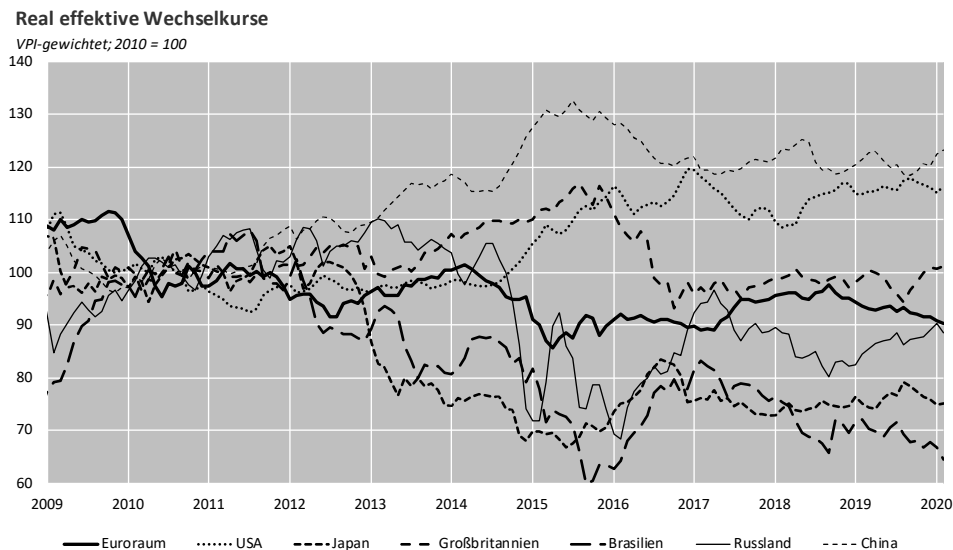
2 Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit

Die Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse (REER) zeigt eine anhaltende Verbesserung für den Euroraum im Verlauf des Jahres 2019 und ab der zweiten Jahreshälfte auch für die USA und Japan. Im Vergleich dazu verdeutlicht Abbildung 1.3 den Anstieg des realen effektiven Wechselkurses in Russland und ab Mitte 2019 auch in China und Großbritannien, was eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bedeutet.¹

Neben der REER bilden auch die Lohnstückkosten einen Indikator für preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Verfügbar für die ersten drei Quartale 2019 zeichnet sich für den Euroraum eine Steigerung der Lohnstückkosten ab, wobei diese relativ gesehen geringer ausfällt als in den USA und somit die Wettbewerbsfähigkeit des Euroraumes gegenüber den USA erhöht. Im Jahresdurchschnitt 2019 stiegen die Lohnstückkosten in den USA und Japan um 2,8% bzw 0,5% im Vergleich zum Vorjahr (OeNB, 2020). Die relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Japan gegenüber den USA hat sich somit erhöht. Geringere

¹ Der effektive Wechselkurs ist ein Indikator, welcher als ein gewichteter Außenwert der jeweiligen Währung gesehen werden kann – erkennbar durch den Begriff „effektiv“. Der reale effektive Wechselkurs kann nun nicht mehr als Tauschwert von Währungen, sondern vielmehr von Gütern gesehen werden. Eine Aufwertung hat somit einen direkten Einfluss auf Im- und Exporte und somit auf die Handelsbilanz. Ein Anstieg des Index entspricht einer Aufwertung und stellt daher eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit dar.

Abbildung 1.3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit



Lohnstückkosten als im Vorjahr wurden im dritten Quartal 2019 für Griechenland (-0,7%), Frankreich (-0,2%) und Dänemark (-0,4%) berichtet.

Eine weitere Möglichkeit, die Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder zu vergleichen, bietet der Global Competitiveness Index (GCI) des World Economic Forum. Während 2018 die USA, Singapur und Deutschland auf den ersten drei Plätzen zu finden waren, hat sich gegenüber 2019 einiges verändert. Den ersten Platz im GCI-Ranking belegt nun Singapur, gefolgt von den USA und Hongkong. Deutschland hingegen ist auf Platz sieben abgerutscht, was in erster Linie auf die Verbesserung anderer Staaten zurückzuführen ist. Weitere EU-Länder in den vorderen Rängen sind die Niederlande (4) und Schweiz (5). Österreich befindet sich auf dem 21. Platz nach dem GCI 2019 und ist somit verglichen zum Vorjahr um einen Platz aufgestiegen (WEF, 2019).

3 Regionale und sektorale Entwicklungen im Warenhandel

Mit lediglich 1% Wachstum im Jahresabstand war das Jahr 2019 das schwächste Jahr für den Welthandel seit der globalen Finanzkrise 2009. Die Dynamik des Welthandels verlangsamte sich insbesondere in der zweiten Jahreshälfte (Abbildung 1.1 oben). Grund dafür war der fortwährende Handelskonflikt zwischen den USA und China, welcher sich gegen Ende des Jahres mit dem „Phase-Eins“-Abkommen entspannte. Dies zeigte sich im Dezember 2019 mit einem Anstieg der Handelsvolumina in China und den USA im Vergleich zum Vormo-

nat. Insgesamt waren die USA und China seit Anfang 2017 bis November 2019 für 23% der 2.723 neu eingeführten Handelsbeschränkungen verantwortlich (Evenett & Fritz, 2019).

3.1 Regionale Entwicklungen

Die regionalen Entwicklungen des Welthandels waren 2019 stark durch die Turbulenzen aufgrund der Handelskonflikte zwischen den USA und China geprägt. Präsident Trump wollte das Handelsdefizit der USA durch verstärkte Inlandsproduktion reduzieren und gleichzeitig die wirtschaftliche Stellung Chinas eindämmen. Die US-Regierung erließ daher Zölle auf chinesische Waren und reichte Beschwerde aufgrund Diebstahls geistigen Eigentums gegen China bei der WTO ein. Entsprechend reagierte auch China mit Maßnahmen gegen die USA und verhängte Einfuhrzölle auf US-amerikanische Produkte. Beginnend mit März 2018 kam es von beiden Seiten jeweils viermal zu neuen Zoll-Einführungen bzw Erhöhungen (Kwan, 2020).

Dem Global Trade Alert zufolge erreichten die neu eingeführten Handels-hemmnisse der USA gegenüber China 2018 ihre Spitze. In diesem Jahr traten 144 neue Restriktionen in Kraft, gefolgt von weiteren 115 während des Jahres 2019. Im zentralen Fokus der Zollpolitik standen Eisen, Stahl und sonstige Metalle, gefolgt von Waren und Gütern aus der Elektronik- sowie Automobilbranche. Verglichen dazu verhängte China 260 neue Sanktionen gegenüber den USA 2018, und im Laufe 2019 kamen 15 weitere hinzu. Betroffene Produkte waren dabei vor allem verarbeitete Güter aus dem Technologie- sowie Automobilbereich (Global Trade Alert, 2020). Über das Jahr 2019 hinweg erhöhten sowohl die USA im Mai als auch China in Reaktion im Juni die Einfuhrzölle auf bis zu 25%. Zweimal – im Mai und Juli 2019, nachdem 110 chinesische Produkte von Zöllen befreit worden waren – drohte Präsident Trump, die Verhandlungen ohne Abkommen aufzulösen. Die letzten Maßnahmen erfolgten im August 2019, was den Konflikt zwischen den zwei Handelsmächten erneut aufputschte. In Folge wurden weitere Verhandlungen auf September bzw Dezember verschoben, wobei die US-Regierung damals festgelegte Fristen streichen ließ und es auch Ende 2019 zu keinen weiteren Ergebnissen kam. Überschattet vom Ausbruch des Coronavirus gab es bis dato keine Neuerungen in Trumps Handelspolitik.

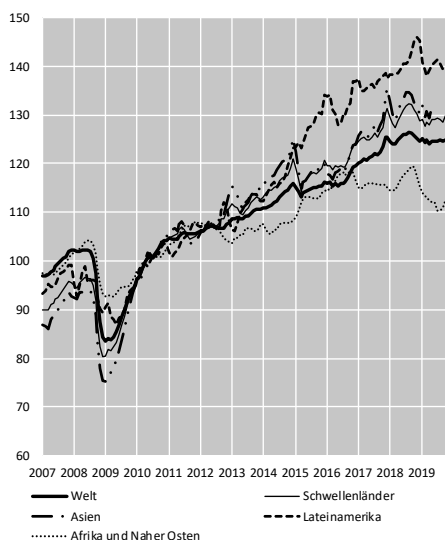
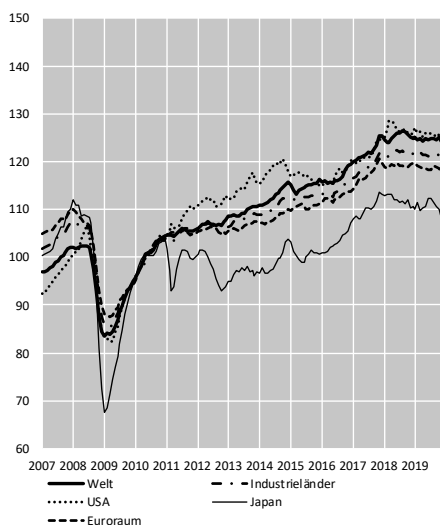
In Summe verlangsamte sich Chinas Exportwachstum, da die Nachfrage nach chinesischen Produkten – nicht nur vonseiten der USA – aus den Industrieländern fiel. Auch die chinesischen Warenimporte aus Industriestaaten ließen nach. Während diese in den ersten drei Quartalen 2018 noch um 9,5% anstiegen, so waren sie im letzten Quartal 2018 und im ersten Quartal 2019 bereits rückläufig (-3,1% im ersten Quartal 2019) (UNCTAD, 2019). Dementsprechend hatte Trumps Handelspolitik nicht nur Einfluss auf China, sondern betraf auch weitere Länder. Europa war aufgrund der Brexit-Verhandlungen zusätzlich mit Unsicherheiten konfrontiert. Wie Abbildung 1.4 zeigt, veränderten sich die realen Warenexporte der Industrieländer im Verlauf des Jahres kaum und sanken im letzten Quartal leicht. Auch weltweit waren kaum Ex-

portveränderungen zu verzeichnen, die Schwellenländer – insbesondere Afrika und der Nahe Osten – waren jedoch von einem Rückgang der Warenexporte betroffen. Russlands Außenhandel hatte des Weiteren mit den sinkenden Rohölpreisen sowie den Reduktionen in der Fördermenge vonseiten der OPEC zu kämpfen (UNCTAD, 2019). Verglichen dazu entwickelten sich die realen Warenimporte in Japan und ab der zweiten Jahreshälfte auch in den USA sowie im Euroraum rückläufig, was in Abbildung 1.5 deutlich wird. Im zweiten Halbjahr 2019 stiegen die Warenimporte der Schwellenländer wieder leicht an.

Abbildung 1.4: **Reale Entwicklung der globalen Warenexporte nach Regionen**

Reale Entwicklung der Warenexporte

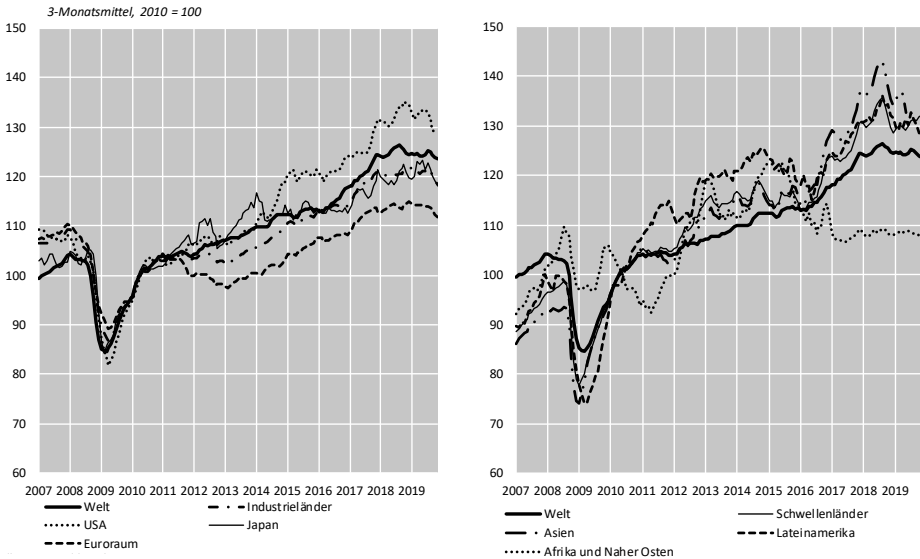
3-Monatsmittel, 2010 = 100



Quelle: CPB world trade monitor.

Abbildung 1.5: **Reale Entwicklung der globalen Warenimporte nach Regionen**

Reale Entwicklung der Warenimporte



Quelle: CPB world trade monitor.

3.2 Sektorale Entwicklungen

Um aktuelle Entwicklungen einzelner Gütergruppen im Welthandel zu analysieren, kann zur Annäherung auf sektorale Handelsdaten der EU-28 zurückgegriffen werden, da diese frühzeitig verfügbar und insofern repräsentativ sind, als die EU-28 einen großen Anteil des Welthandels ausmachen. Jene Entwicklungen können aus Abbildung 1.6 abgelesen werden, welche den EU-Handel in den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 nach Gütergruppen zeigt. Insgesamt nahm das Exportvolumen der EU nach einem Einbruch im ersten Quartal im Jahresverlauf leicht zu, das Importvolumen entwickelte sich jedoch im Jahresverlauf kontinuierlich rückläufig.

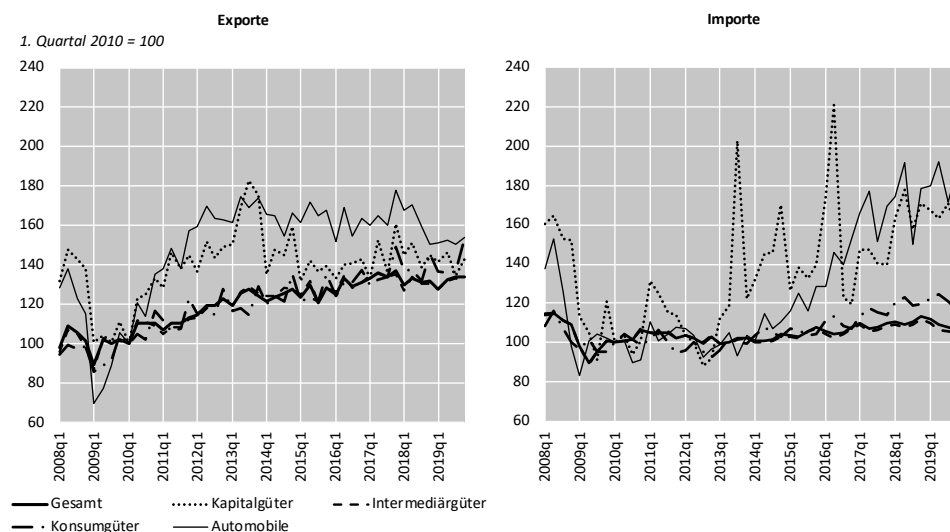
Die gesamten Exporte verzeichneten einen leichten Anstieg im Jahresvergleich. Während im ersten Quartal für alle Gütergruppen bis auf Automobile ein Rückgang im Volumen der Exporte sichtbar wurde, trug der Anstieg von Kapital- sowie Intermediärgüter-Exporten im zweiten Quartal wesentlich zum allgemeinen Exportzuwachs bei. Die Exporte von Konsumgütern blieben über das Jahr 2019 hinweg nahezu konstant. Im dritten Quartal wiesen die Automobilexporte einen Rückgang auf, bei den Kapitalgüterexporten war sogar eine drastische Abnahme zu beobachten. In beiden Fällen wurde dies jedoch im vierten Quartal durch starke Zunahmen wieder kompensiert, sodass das Volumen der Gesamtexporte insgesamt im Jahresverlauf anstieg.

Der drastische Rückgang des Importvolumens im dritten Quartal ergibt sich insbesondere aus den sinkenden Automobil- sowie Konsumgüterimporten,

welche im zweiten Quartal noch angestiegen waren. Das vierte Quartal brachte wieder eine Erholung der Automobilimporte. Kapitalgüterimporte verliefen gegengleich und nahmen in der ersten Jahreshälfte ab, stiegen jedoch als einzige Gütergruppe im dritten Quartal wieder über das Jahresanfangsniveau, um im letzten Quartal wieder etwas abzufallen. Wie auch das Gesamtvolumen der Importe sank der Import von Intermediärgütern kontinuierlich im Jahresverlauf.

Abbildung 1.6: **Reale Entwicklung der Ex- und Importe nach Verwendungszweck**

Handelsvolumen der EU-28



Quelle: Eurostat, COMEXT.

4 Weltweiter Dienstleistungshandel

Der Handel mit Dienstleistungen war 2019 für 23% der weltweiten Exporte verantwortlich und wies damit eine steigende Tendenz auf. Die stärksten Zuwächse von über 9% im Jahr 2019 waren in Afrika, Asien und Ozeanien zu verzeichnen, wobei alle Bereiche – Tourismus-, Transport- sowie weitere Unternehmensdienstleistungen – stark zulegten (UNCTAD, 2019). Dem Services Trade Barometer der WTO zufolge nahm der globale Dienstleistungshandel im Laufe des Jahres stets zu, wenn auch mit einer geringeren Wachstumsrate als im Vorjahr. Wie häufig in Jahren mit einem schwachen Handelswachstum erwies sich auch diesmal wieder der Dienstleistungshandel widerstandsfähiger als der Güterhandel. Jedoch lässt der Ausbruch des Coronavirus vermuten, dass in Zukunft das Wachstum des globalen Dienstleistungshandels stark abnehmen wird (WTO, 2020).

Im Bereich der Transportleistungen sah sich die Schifffahrt 2019 mit einem Überangebot konfrontiert, obwohl zu Anfang des Jahres mit nur 2,6%

der geringste Anstieg der Frachtkapazitäten im letzten Jahrzehnt verzeichnet wurde (UNCTAD, 2019a). Mit 1. Jänner 2020 trat die IMO 2020, eine neue Verordnung in der Schifffahrt, in Kraft. Die damit verbundenen Auflagen zur Abgasentschwefelung erforderten entsprechende Nachrüstungen. Seeschiffe mussten dafür temporär aus dem Verkehr gezogen werden, was das Überangebot drückte. Die IMO 2020 gilt als bedeutendste Treibstoffvorschrift bisher und betrifft ca. 50% der Frachtschiffe weltweit. Die damit notwendigen Umrüstungsmaßnahmen sowie erhöhten Treibstoffkosten könnten sich in weiterer Folge insbesondere in der Kreuzfahrtschifffahrt sowie auch im Handel spürbar machen (Zipfel, 2020).

Einen detaillierten Einblick in die Tourismusedwicklungen geben die Publikationen der World Tourism Organisation. Die Übernachtungen internationaler Gäste stiegen 2019 zwar das zehnte Jahr in Folge, jedoch ließ das Wachstum mit 4% etwas nach. In den Vorjahren wurde ein Wachstum von 7% (2017) und 6% (2018) verzeichnet. Der leichte Rückgang der Wachstumsraten ist auf geringere Nachfrage in Industrieländern zurückzuführen, welche sich aufgrund von Unsicherheiten hinsichtlich des Brexits sowie in Zusammenhang mit dem Konkurs der Agentur Thomas Cook und einiger Billigfluglinien erklären lassen. Dennoch konnten alle Regionen von einem Zuwachs im Tourismus sprechen. Ankunfts zahlen erhöhten sich im Nahen Osten um 8%, in Asien-Pazifik um 5%, in Europa und Afrika um 4% sowie in Amerika um 2%. Auch der internationale Fluggastverkehr stieg weiter an, und für internationale Flugreisen wurde – vor der rasanten Ausbreitung des Coronavirus – ein Plus von 10% im ersten Jahresdrittel 2020 erwartet (UNWTO, 2020). Aufgrund der Einreiseverbote zur Eindämmung des Virus sind die bisher stärksten Abnahmen innerhalb des Dienstleistungssektors jedoch im Flugverkehr zu beobachten (WTO, 2020). Zusätzlich sorgen die Absage oder Unsicherheit über zahlreiche internationale Kultur- und Sportevents (Olympische Sommerspiele 2020 in Tokio, Expo 2020 in Dubai, Beethoven-Jahr 2020 in Deutschland) für große Unsicherheit über den weiteren Verlauf des Reiseverkehrs.

5 Entwicklung der globalen Direktinvestitionen

Die ausländischen Direktinvestitionsflüsse (FDI) sind 2019 das vierte Jahr in Folge gefallen. Diese Tendenz zeigt sich auch in Abbildung 1.7, welche die Summe aller Handels- und Direktinvestitionsströme veranschaulicht. Der Rückgang der globalen FDI-Zuflüsse 2018 um insgesamt 13% ist in erster Linie auf die mit Jänner 2018 in Kraft getretene US-Steuerreform zurückzuführen, welche es US-amerikanischen multinationalen Unternehmen erleichterte, Auslands erträge ohne große Steuerpflichten rückzuführen. Anreize zu Reinvestitionen der erzielten Gewinne im Ausland wurden somit gesenkt. Insgesamt sind im Jahr 2018 die Direktinvestitionen in den Industriestaaten mit -27% besonders gesunken, während die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern mit einem Wachstum von 2% nahezu konstant geblieben sind (UNCTAD, 2019b). Im Laufe des Jahres 2018 sind außerdem die regulatorischen Beschränkungen

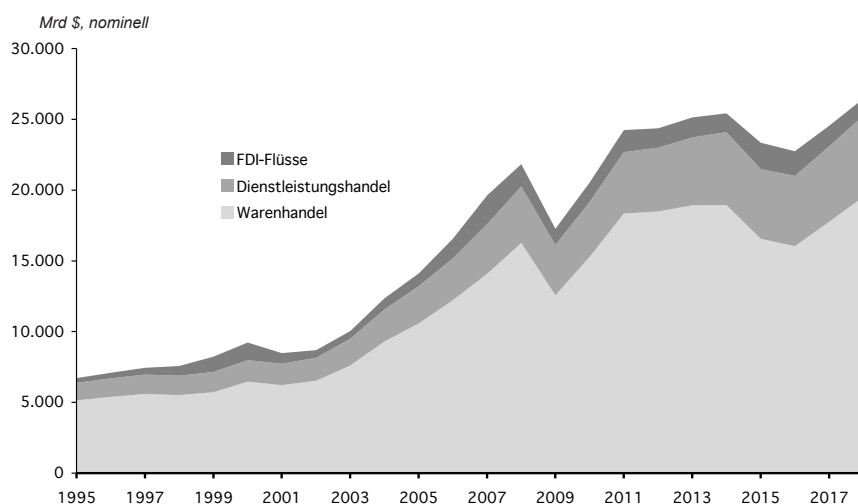
in Bezug auf globale Direktinvestitionen um über ein Drittel angestiegen (The World Bank, 2020).

Nach den Rückgängen 2018 waren die globalen Direktinvestitionen im ersten Halbjahr 2019 mit 640 Mrd US-Dollar um 24% höher als im gleichen Zeitraum 2018 mit 517 Mrd US-Dollar. Grund dafür war, dass sich die FDI-Zuflüsse nach Nordamerika beinahe verdoppelten und auch die passiven Investitionsflüsse nach Europa wieder auf ihr langfristiges Niveau zurückkehrten. Verglichen zum ersten Halbjahr 2018 waren im selben Zeitraum 2019 die FDI-Zuflüsse in den Entwicklungsländern weiterhin eher stabil mit einem leichten Rückgang von 2% in Afrika und den Entwicklungsländern Asiens sowie einem Rückgang von 4% in Lateinamerika und der Karibik. Die Schwellenländer in Südosteuropa, der Gemeinschaft unabhängiger Staaten (CIS) sowie Georgien konnten hingegen einen Anstieg der globalen Direktinvestitionen um 4% verzeichnen (UNCTAD, 2019c).

Wird das ganze Jahr 2019 betrachtet, so ergibt sich wiederum ein anderes Bild. Globale Direktinvestitionen sind weltweit um ein Prozent gesunken, wobei die FDI-Zuflüsse nach Afrika, Lateinamerika, der Karibik und in die Schwellenländer gestiegen, jene nach Nordamerika gleichgeblieben und jene nach Europa und in die Industriestaaten Asiens gesunken sind. Insgesamt erhielten die Schwellenländer mehr als 50% der globalen Direktinvestitionen. FDI-Zuflüsse in die USA sowie nach China erlebten 2019 kein Wachstum, und die Unsicherheiten rund um den Brexit ließen die Investitionen in Großbritannien um 6% sinken, was auch dem Rückgang der FDI-Zuflüsse in den Industriestaaten insgesamt entspricht. Verglichen dazu sanken die ausländischen Direktinvestitionszuflüsse in die Europäische Union um ganze 15% (UNCTAD, 2020).

Abbildung 1.7: **Volumen der globalen Handels- und FDI-Flüsse**

Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme 1995–2018



Quelle: UNCTAD, Macrobond.

6 Ausblick

Der Ausblick auf das Jahr 2020 ist mit außergewöhnlich vielen Unsicherheiten behaftet, es ist jedoch nicht von einer Erholung des Welthandels auszugehen. Der quartalsweise veröffentlichte World Trade Outlook Indicator der WTO weist bereits seit Februar 2019 kontinuierlich auf eine Verschlechterung im Warenhandel hin, so auch im Februar 2020. Besonders stark rückläufig waren zuletzt die Containerschifffahrt und landwirtschaftliche Rohstoffe. Während sich die Rückgänge bei den Exportaufträgen und Automobilprodukten zuletzt – vor der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus – stabilisierten, waren vor allem der Lufttransport, elektronische Komponenten und die erwähnten Rohstoffe stark rückläufig.

Wie sich Trumps Beschränkungen auf den internationalen Handel weiter auswirken werden, bleibt unklar. Entscheidungen im Bereich der Automobilindustrie hatte Trump für November 2019 angekündigt, diese wurden jedoch nicht eingehalten und die Fristen sind verstrichen. Trump hat sich seitdem nicht dazu geäußert, was keine Schlüsse über zukünftige Entwicklungen ziehen lässt.

Das vergangene Jahr wies auch auf die Notwendigkeit hin, dem Klimaschutz höhere Priorität einzuräumen. Verheerende Waldbrände in Australien, Überflutungen in Ostafrika und Dürreperioden wie Wasserknappheit im Süden Afrikas sind nur einige Beispiele der einschneidenden Umweltentwicklungen. Ende 2019 wurde der Green New Deal, die neue Wachstumsstrategie der Europäischen Union, vorgestellt. Dieses Abkommen soll Europa bis 2050 zum ersten klimaneutralen Kontinent machen, wobei neben dem Konjunkturwachstum der Klimaschutz sowie die Gesundheit und Lebensqualität der Menschen im Fokus stehen. Aufbauend auf den Green New Deal hat die Kommission von der Leyen innerhalb der nachfolgenden 100 Tage ein erstes europäisches Klimagesetz angekündigt. Ein erster Vorschlag zur rechtlichen Verankerung wurde Anfang März vorgelegt.

Prognosen in Zeiten des COVID-19-Ausbruchs sind schnell veraltet und werden laufend überarbeitet, da die weitere Ausbreitung des Coronavirus und die damit einhergehenden wirtschaftlichen Folgen eine große Unbekannte darstellen. Während sich erste tiefe wirtschaftliche Einschnitte bemerkbar machen, ist die weitere Entwicklung stark davon abhängig, wie lange es dauern wird, die Ausbreitung des Virus weltweit einzudämmen. Erste Auswirkungen auf den Handel sind in der Abnahme der Containerschifffahrt bereits deutlich sichtbar (WTO, 2020).

Die Containerschifffahrt betreffend ist der Baltic Dry Index, der die Frachtkosten von Rohstoffen abbildet, ein häufig verwendeter Frühindikator für die Entwicklung des Welthandels. Der Index zeigt insbesondere Nachfrageschwankungen, da sich das Angebot an Frachtkapazitäten nur langsam verändert bzw. es nach wie vor Überkapazitäten gibt. Der Baltic Dry Index vervierfachte sich im Zeitraum Februar bis September 2019 von 601 auf 2.462 US-Dollar und fiel im Anschluss wieder. Insbesondere der Zeitraum Dezember 2019 bis Februar 2020 weist einen starken Abfall des Index bis auf 415 US-Dollar auf (Bloom-

berg, 2020). Dieser Einbruch gilt als ein erstes Signal² der wirtschaftlichen Auswirkungen des Coronavirus und verdeutlicht die stark gesunkene Nachfrage nach Frachtkapazitäten aufgrund der Pandemie.

Ein Aspekt innerhalb der Welthandelsentwicklungen, welcher aufgrund des Virus-Ausbruchs besonderer Beobachtung bedarf, ist der Handel mit Waren des Gesundheitssektors. Nicht alle Länder produzieren die notwendige Schutzkleidung und Arzneimittel. Seit Anfang des Jahres haben bereits 24 Staaten ihren Export von Schutzmasken limitiert, und Auflagen für Importe von medizinischen Waren bleiben bestehen. Das Team des Global Trade Alert rät dazu, jene Beschränkungen für mindestens sechs Monate außer Kraft zu setzen, um den Export von medizinischer Ausrüstung, Arzneimitteln sowie Desinfektionsmitteln und Seife zu erleichtern und die globalen Bemühungen zur Eindämmung des Coronavirus zu stärken (Global Trade Alert Team, 2020). Nicht zuletzt haben auch die im USA-China-Handelskonflikt entstandenen Zölle, Engpässe und Preiserhöhungen von Gesundheitsgütern mit sich gebracht. Diese stellen aufgrund des Coronavirus-Ausbruchs nun Probleme dar, da die USA Schutzmaterialien für Gesundheitsberufe bisher weitgehend aus China bezogen hatte. Trotz Warnungen aus dem Gesundheitsbereich blieben die Zölle auch nach dem „Phase-Eins“-Abkommen im Februar bestehen und wurden erst, ohne großes öffentliches Aufsehen, Anfang März 2020 reduziert. Insgesamt belegte Trump über ein Viertel aller US-Gesundheitsgüterimporte mit Zöllen, was zu einer geringeren Versorgung durch gesundheitsrelevante Güter führte. Außerdem war es den USA nicht möglich, den Rückgang des Importvolumens dieser wichtigen Gütergruppe mit Einfuhren aus anderen Ländern zu kompensieren (Bown, 2020).

Auch die globalen Direktinvestitionen spüren den COVID-19-Ausbruch mit einem prognostizierten Rückgang von 5% bis 15% 2020. Größte Einschnitte werden für jene Länder erwartet, die am stärksten von der Pandemie betroffen sind und dementsprechend drastische Maßnahmen zur Eindämmung des Virus setzen müssen. Laut Berichten der UNCTAD erwarten die 5.000 größten multinationalen Unternehmen Ertragseinbußen von durchschnittlich 9% aufgrund des Coronavirus. Stark betroffen sind vor allem die Automobilindustrie sowie Fluglinien und der Energie- und Rohstoffsektor. Diese Unternehmen sind für einen Großteil der FDI verantwortlich, was entsprechende Rückgänge nach sich ziehen wird (UNCTAD, 2020a).

7 Literatur

- Bloomberg, (24. März 2020), BDI Baltic Exchange Dry Index. Von <https://www.bloomberg.com/quote/BDIY:IND> abgerufen.
- Bown, C. P., (2020), Trumps Trade Policy is Hampering the US Fight against COVID-19. Peterson Institute for International Economics.

² Die Signalwirkung des Baltic Dry Index ist nicht unumstritten und sollte grundsätzlich nicht überinterpretiert werden, da er mit den Frachtkosten von Rohstoffen lediglich einen Teil der Schifffracht abbildet und zB verarbeitete Güter nicht miteinbezieht.

- CPB, (2019), CPB World Trade Monitor December 2019. Von <https://www.cpb.nl/en/worldtrademonitor> abgerufen.
- Evenett, S. J., & Fritz, J., (2019), Going It Alone? Trade Policy After Three Years of Populism. The 25th Global Trade Alert Report. CEPR Press.
- Global Trade Alert, (2020), Von <https://www.globaltradealert.org/> abgerufen
- Global Trade Alert Team. (2020). Tackling Coronavirus. The Trade Policy Dimension. Switzerland: Global Trade Alert.
- HWWI, (2019), HWWI-Rohstoffpreisindex stieg im November. Hamburg: HWWI.
- HWWI, (2020), HWWI-Rohstoffpreisindex fällt im Januar. HWWI.
- IMF, (2020), World Economic Outlook Update, January 20. Washington D.C.: IMF.
- Knauf, K., (2019), Konjunkturschlaglicht. Rohstoffpreisentwicklung im ersten Halbjahr 2019. Wirtschaftsdienst.
- Kwan, C. H., (2020), The China–US Trade War: Deep-Rooted Causes, Shifting Focus and Uncertain Prospects.
- OeNB, (12.03.2020), Lohnstückkosten. Von <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=10.20> abgerufen.
- The World Bank, (2020), Global Economic Prospects. Slow Growth, Policy Challenges. Washington, D.C.: World Bank Group.
- UNCTAD, (2019), Trade and Development Report. Financing a Global Green New Deal. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD, (2019a), Review of Maritime Transport. Geneva: United Nations.
- UNCTAD, (2019b), World Investment Report. Geneva: United Nations.
- UNCTAD, (2019c), Investment Trends Monitor – October. United Nations.
- UNCTAD, (2020), Investment Trends Monitor – January. United Nations.
- UNCTAD, (2020a), Investment Trends Monitor. Impact of the Coronavirus Outbreak on Global FDI – March. United Nations.
- UNWTO, (2020), World Tourism Barometer. Spanien: UNWTO.
- WEF, (2019), The Global Competitiveness Report. Geneva: World Economic Forum.
- WTO, (2020), Services Trade Barometer. Services trade growth weakens as COVID-19 crisis hits global economy. WTO.
- Zipfel, H., (2020), Welthandel: Ein weiterer Belastungsfaktor tritt in Kraft. Finanzmarkt-welt.

Developments in world trade

Global economic growth slowed down in 2019, global GDP grew by 2.9% year-on-year. Both, advanced as well as emerging and developing economies, experienced a decline in growth dynamics. The dynamics in world trade also slowed leading to a decline in trade flows in the second half of 2019. With an annual growth rate of only 1% in 2019 global goods and services trade flows exhibited the smallest expansion since the global financial crisis in 2009. Thus, trade growth fell short of global output growth in 2019. Demand for automobiles and for technological products from Asia and Europe was particularly weak, at the same time a decline on the production of capital and intermediate goods can be observed since the beginning of 2018. Trade developments in the past year were strongly influenced by a further escalation of trade conflicts, especially between the US and China. These tensions were abated when the “Phase-one”-deal was reached in October. Following the outbreak of the Corona virus and its global spread these trade conflicts have lost attention.

JEL Codes: F14, F17

8 Tabellenanhang

Tabelle 1.2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018	2018
	Mio USD		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %		Export- quote
China	1.217.832	2.501.334	8,8	12,9	10,7	10,5	18,7
United States	1.162.695	1.664.238	8,4	8,6	6,7	9,7	8,1
Germany	1.322.189	1.560.539	9,6	8,1	6,3	7,7	39,5
Japan	714.267	737.941	5,2	3,8	8,5	7,8	14,8
Netherlands	551.730	726.698	4,0	3,8	8,2	5,7	79,5
South Korea	371.213	605.708	2,7	3,1	14,3	11,4	35,2
France	559.848	581.774	4,1	3,0	13,3	7,8	20,9
Hong Kong	344.721	569.138	2,5	2,9	6,8	8,7	156,9
Italy	500.242	549.526	3,6	2,8	19,0	3,4	26,5
United Kingdom	442.065	486.595	3,2	2,5	9,9	8,3	17,2
Belgium	431.118	466.559	3,1	2,4	7,8	10,3	87,7
Mexico	271.874	450.685	2,0	2,3	8,0	8,5	36,9
Russia	352.224	449.185	2,6	2,3	9,5	10,1	27,1
Canada	420.326	447.671	3,1	2,3	24,6	26,3	26,1
Singapore	299.214	412.966	2,2	2,1	7,5	6,9	113,4
Spain	253.389	346.754	1,8	1,8	10,7	12,8	24,3
India	153.349	323.269	1,1	1,7	10,2	8,5	11,9
Switzerland	171.780	309.862	1,2	1,6	13,1	9,1	43,9
United Arab Emirates	134.801	297.364	1,0	1,5	-1,8	3,6	71,8
Saudi Arabia	150.294	295.387	1,1	1,5	12,9	49,9	37,6
Poland	140.417	263.570	1,0	1,4	12,8	34,0	45,0
Australia	141.488	254.692	1,0	1,3	15,0	12,5	17,9
Thailand	153.856	250.607	1,1	1,3	19,9	11,1	49,6
Malaysia	176.211	247.365	1,3	1,3	10,4	6,2	69,0
Brazil	156.926	242.363	1,1	1,3	15,0	13,6	13,0
Vietnam	48.624	238.866	0,4	1,2	18,0	11,3	99,0
Czech Republic	122.751	202.238	0,9	1,0	21,5	12,1	82,5
Austria	163.804	184.815	1,2	1,0	12,0	11,0	40,5
Indonesia	113.971	174.053	0,8	0,9	10,5	10,0	17,0
Turkey	106.539	167.921	0,8	0,9	23,3	3,2	21,8
Sweden	168.992	165.922	1,2	0,9	10,1	7,0	29,8

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 1.3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018	2018
	Mio USD		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %		Import- quote
China	956.255	1.832.126	6,7	10,9	9,9	10,3	13,7
United States	2.017.388	2.342.665	14,2	13,0	15,3	16,5	11,4
Germany	1.055.849	1.162.907	7,4	6,6	7,0	8,5	29,4
Japan	621.915	671.183	4,4	3,8	10,2	10,4	13,5
Netherlands	493.303	574.646	3,5	3,3	10,6	11,5	62,8
South Korea	356.501	472.574	2,5	2,7	14,7	12,3	27,5
France	631.532	618.649	4,4	3,4	16,4	13,2	22,3
Hong Kong	368.223	589.829	2,6	3,2	9,0	8,5	162,6
Italy	511.870	453.123	3,6	2,6	7,8	6,4	21,8
United Kingdom	638.727	643.502	4,5	3,4	11,4	11,1	22,7
Belgium	412.010	409.034	2,9	2,3	1,0	4,7	76,8
Mexico	281.856	420.395	2,0	2,4	7,8	10,3	34,4
Russia	199.415	226.098	1,4	1,2	8,6	10,4	13,6
Canada	380.430	431.491	2,7	2,3	24,0	5,0	25,2
Singapore	263.325	324.024	1,8	1,9	7,1	6,1	89,0
Spain	389.667	351.981	2,7	2,0	14,8	14,5	24,7
India	234.640	442.983	1,6	2,6	13,2	11,0	16,3
Switzerland	160.964	263.986	1,1	1,4	24,3	14,9	37,4
United Arab Emirates	127.890	257.713	0,9	1,3	-2,3	4,4	62,2
Saudi Arabia	88.522	127.910	0,6	0,6	-5,5	-5,0	16,3
Poland	166.143	233.812	1,2	1,4	-8,7	-1,0	39,9
Australia	157.765	214.640	1,1	1,2	17,2	15,0	15,1
Thailand	141.294	223.707	1,0	1,3	13,1	5,9	44,3
Malaysia	146.982	195.079	1,0	1,1	14,7	11,5	54,4
Brazil	121.952	150.738	0,9	0,9	15,9	11,7	8,1
Vietnam	62.764	225.519	0,4	1,2	10,1	18,9	93,5
Czech Republic	118.457	163.352	0,8	0,9	22,0	2,6	66,6
Austria	163.246	175.755	1,1	1,0	14,2	13,0	38,5
Indonesia	74.192	156.602	0,5	1,0	11,5	10,2	15,3
Turkey	169.913	233.800	1,2	1,1	15,5	22,8	30,3
Sweden	153.429	154.215	1,1	0,9	17,7	-4,6	27,7

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 1.4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018	2018
	Mio USD		in % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio USD		Offen- heit
China	261.578	367.307	21,5	14,7	93.654	13.885	32,4
United States	-854.693	-878.495	-73,5	-52,8	-99.166	-80.661	19,5
Germany	266.340	276.186	20,1	17,7	-61.581	-81.435	68,9
Japan	92.352	-10.394	12,9	-1,4	6.254	-9.098	28,3
Netherlands	58.427	81.196	10,6	11,2	-11.172	-37.283	142,3
South Korea	14.712	70.988	4,0	11,7	7.610	3.776	62,7
France	-71.683	-89.662	-12,8	-15,4	-373	-18.464	43,2
Hong Kong	-23.502	-58.265	-6,8	-10,2	-16.983	-6.201	319,5
Italy	-11.627	46.286	-2,3	8,4	45.203	-18.634	48,3
United Kingdom	-196.662	-187.065	-44,5	-38,4	-653	-8.010	39,9
Belgium	19.108	15.573	4,4	3,3	25.408	15.453	164,5
Mexico	-9.983	-13.618	-3,7	-3,0	2.098	-5.250	71,3
Russia	152.810	211.676	43,4	47,1	2.160	-2.656	40,7
Canada	39.896	-10.296	9,5	-2,3	26.381	82.028	51,3
Singapore	35.888	42.076	12,0	10,2	407	2.406	202,4
Spain	-136.278	-43.808	-53,8	-12,6	-6.556	34	48,9
India	-81.291	-185.719	-53,0	-57,5	-11.510	-11.358	28,2
Switzerland	10.817	34.362	6,3	11,1	-52.312	-38.948	81,3
United Arab Emirates	6.911	52.480	5,1	17,6	891	-721	134,0
Saudi Arabia	61.772	168.757	41,1	57,1	37.461	111.860	53,8
Poland	-25.726	-5.389	-18,3	-2,0	37.278	76.307	84,9
Australia	-16.277	27.417	-11,5	10,8	-3.758	-5.941	33,1
Thailand	12.562	1.234	8,2	0,5	13.087	12.766	93,9
Malaysia	29.229	29.456	16,6	11,9	-6.441	-10.984	123,4
Brazil	34.973	63.150	22,3	26,1	1.714	6.699	21,0
Vietnam	-14.140	7.559	-29,1	3,2	19.326	-3.885	192,5
Czech Republic	4.295	17.580	3,5	8,7	-2.969	19.929	149,1
Austria	558	-8.906	0,3	-4,8	-861	-1.211	79,0
Indonesia	39.780	-18.209	34,9	-10,5	-2.122	-1.178	32,3
Turkey	-63.374	-55.126	-59,5	-32,8	10.767	-30.271	52,1
Sweden	15.563	-4.664	9,2	-2,8	-20.718	21.680	57,6

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 1.5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018
	Mio USD		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
United States	488.394	826.975	14,0	14,5	5,3	3,5
United Kingdom	337.315	409.139	9,6	7,2	3,3	8,8
Germany	214.440	342.763	6,1	6,0	9,4	7,5
France	196.787	294.214	5,6	5,2	5,1	8,0
China	125.447	233.567	3,6	4,1	2,2	9,6
Ireland	81.158	212.208	2,3	3,7	25,0	15,7
India	86.552	204.956	2,5	3,6	14,5	10,6
Netherlands	118.963	196.457	3,4	3,4	11,1	12,2
Japan	121.579	193.671	3,5	3,4	6,3	3,7
Singapore	73.516	182.535	2,1	3,2	10,6	6,4
Spain	121.064	155.388	3,5	2,7	10,8	7,3
Switzerland	85.467	126.842	2,4	2,2	2,7	3,9
Belgium	73.987	123.516	2,1	2,2	8,0	5,1
Italy	116.677	123.008	3,3	2,2	11,5	9,4
Luxembourg	63.707	115.202	1,8	2,0	5,1	10,1
Hong Kong	64.454	113.722	1,8	2,0	5,9	9,0
South Korea	71.413	103.678	2,0	1,8	-5,4	15,6
Canada	71.144	98.882	2,0	1,7	7,8	4,8
Thailand	30.114	81.331	0,9	1,4	11,3	14,6
Denmark	63.306	78.307	1,8	1,4	10,3	11,9
Austria	54.463	74.752	1,6	1,3	9,0	11,6
Sweden	53.778	74.426	1,5	1,3	2,5	-0,2
Australia	40.482	69.460	1,2	1,2	12,3	6,6
Poland	31.791	69.292	0,9	1,2	18,2	18,0
Russia	43.860	64.626	1,3	1,1	13,8	12,1
Israel	21.284	49.893	0,6	0,9	13,0	13,2
Turkey	30.004	48.849	0,9	0,9	16,4	11,0
Norway	37.824	44.443	1,1	0,8	-2,2	9,6
Greece	43.279	43.659	1,2	0,8	16,1	13,7

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 1.6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018
	Mio USD		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
United States	372.573	567.326	11,2	10,6	6,3	4,3
United Kingdom	222.407	262.919	6,7	4,9	3,0	12,8
Germany	258.763	366.991	7,8	6,8	8,9	6,7
France	169.398	266.294	5,1	5,0	5,2	6,9
China	129.126	525.816	3,9	9,8	6,9	11,4
Ireland	94.894	218.622	2,9	4,1	20,5	-5,5
India	70.175	124.182	2,1	2,3	14,0	13,5
Netherlands	128.337	186.304	3,9	3,5	10,9	11,7
Japan	158.677	200.914	4,8	3,7	3,6	4,1
Singapore	75.071	184.180	2,3	3,4	13,8	2,7
Spain	77.306	82.455	2,3	1,5	10,4	14,0
Switzerland	56.571	106.039	1,7	2,0	7,4	0,3
Belgium	69.958	123.544	2,1	2,3	8,6	8,2
Italy	127.867	126.164	3,9	2,3	11,8	7,3
Luxembourg	44.123	86.954	1,3	1,6	6,3	9,7
Hong Kong	68.719	81.053	2,1	1,5	4,3	4,3
South Korea	84.453	133.047	2,5	2,5	12,7	5,2
Canada	82.583	115.501	2,5	2,1	7,3	3,0
Thailand	38.071	55.174	1,1	1,0	7,3	18,2
Denmark	56.634	71.140	1,7	1,3	6,0	12,7
Austria	41.038	62.445	1,2	1,2	11,7	12,4
Sweden	51.805	72.735	1,6	1,4	13,6	3,7
Australia	42.155	73.318	1,3	1,4	9,6	7,1
Poland	24.427	43.708	0,7	0,8	12,2	13,7
Russia	60.578	94.564	1,8	1,8	19,1	6,4
Israel	18.077	30.143	0,5	0,6	11,7	5,0
Turkey	15.915	23.018	0,5	0,4	6,7	-4,3
Norway	41.261	52.783	1,2	1,0	3,1	5,9
Greece	20.599	21.062	0,6	0,4	18,3	19,2

Quelle: Macrobond, IWF.

Tabelle 1.7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2018	2007	2018	2017	2018
	Mio USD		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio USD	
United States	115.821	259.649	23,7	31,4	8.255	4.574
United Kingdom	114.908	146.220	34,1	35,7	5.237	3.383
Germany	-44.323	-24.227	-20,7	-7,1	-820	871
France	27.389	27.919	13,9	9,5	753	4.658
China	-3.679	-292.249	-2,9	-125,1	-25.786	-33.318
Ireland	-13.737	-6.414	-16,9	-3,0	-2.660	41.488
India	16.378	80.774	18,9	39,4	10.027	4.851
Netherlands	-9.375	10.154	-7,9	5,2	1.045	1.797
Japan	-37.098	-7.244	-30,5	-3,7	4.519	-1.044
Singapore	-1.555	-1.645	-2,1	-0,9	-5.428	6.222
Spain	43.759	72.933	36,1	46,9	7.331	473
Switzerland	28.896	20.803	33,8	16,4	-4.002	4.469
Belgium	4.029	-28	5,4	0,0	-335	-3.453
Italy	-11.190	-3.156	-9,6	-2,6	-815	1.990
Luxembourg	19.585	28.249	30,7	24,5	372	2.875
Hong Kong	-4.266	32.669	-6,6	28,7	2.566	6.048
South Korea	-13.040	-29.369	-18,3	-28,3	-19.396	7.365
Canada	-11.438	-16.619	-16,1	-16,8	-723	1.176
Thailand	-7.957	26.158	-26,4	32,2	4.021	1.862
Denmark	6.672	7.167	10,5	9,2	2.976	279
Austria	13.425	12.308	24,6	16,5	-278	903
Sweden	1.973	1.691	3,7	2,3	-6.630	-2.678
Australia	-1.673	-3.858	-4,1	-5,6	1.142	-558
Poland	7.364	25.584	23,2	36,9	4.847	5.279
Russia	-16.718	-29.939	-38,1	-46,3	-7.274	1.294
Israel	3.207	19.750	15,1	39,6	2.055	4.378
Turkey	14.089	25.831	47,0	52,9	4.675	5.893
Norway	-3.436	-8.340	-9,1	-18,8	-2.413	957
Greece	22.681	22.597	52,4	51,8	2.588	1.864

Quelle: Macrobond, IWF.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

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

Am 31. Jänner 2020 trat das Vereinigte Königreich (VK) aus der Europäischen Union (EU) aus. Unmittelbar an dieses Datum schließt sich eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2020 an. Sollte es der EU und dem VK nicht gelingen, innerhalb der Übergangszeit die gemeinsamen zukünftigen Beziehungen in Form eines oder mehrerer Abkommen zu regeln und dieses Abkommen auch zu verabschieden, zu ratifizieren und ab dem 1. Jänner 2021 anwenden zu können, besteht ohne Verlängerung der Übergangsfrist am 1. Jänner 2021 die Gefahr eines „Hard Brexit“.

Nach 25 Jahren ihres Bestehens befindet sich die WTO weiterhin in einer veritablen Krise mit noch nie dagewesenen Herausforderungen: Im Dezember 2019 kam es nach einer jahrelangen Blockade der Richternachbesetzung durch die USA zu einer Implosion des Berufungsorgans (Appellate Body) der WTO, und die in Nursultan (Kasachstan) geplante 12. Ministerkonferenz (MC12) musste aufgrund der COVID-19-Pandemie auf unbestimmte Zeit verschoben werden. Als Reaktion auf die Lähmung des multilateralen WTO-Streitbeilegungssystems hat die EU zum einen eine Änderung ihrer Trade Enforcement Regulation vorgesehen, um ihre Handelsinteressen schützen zu können und zum anderen mit 15 anderen WTO-Mitgliedern ein Multi Party Interim Arrangement (MPIA) geschlossen, das es weiterhin ermöglicht, Handelsstreitigkeiten zwischen diesen WTO-Mitgliedstaaten zu lösen.

Nach langem Ringen gelang mit Beschluss des Allgemeinen Rates der WTO im Rahmen der Tagung im Dezember 2019 die abermalige Verlängerung des seit 1998 bestehenden E-Commerce-Moratoriums bis zur nächsten WTO-Ministerkonferenz.

Die plurilateralen Initiativen zu E-Commerce und zu Services Domestic Regulation machten 2019 gute Fortschritte. Bis zur nächsten WTO-Ministerkonferenz wollte man bei E-Commerce zumindest betreffend die weniger kontroversiellen Themengebiete einen gemeinsamen Text und für die umstrittenen Aspekte eine Guidance für weitere Verhandlungen erstellen. Zu Services Domestic Regulation sollte zu diesem Zeitpunkt der Text eines Referenzpapiers fertiggestellt sein und „indicative draft schedules“ zur Ergänzung der GATS-Verpflichtungen von möglichst vielen WTO-Mitgliedstaaten vorliegen.

Als Erfolg für die EU-Handelspolitik kann die Einigung über den Abkommenstext („agreement in principle“) zwischen der EU und dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) nach 20 Jahren Verhandlungen am 28. Juni 2019 bezeichnet werden. Das Handelsabkommen der EU mit Singapur trat letztendlich am 21. November 2019 in Kraft, und jenes mit Vietnam wird voraussichtlich im Sommer 2020 in Kraft treten.

Wie erneut der dritte Bericht der Europäischen Kommission zur Umsetzung der Handelsabkommen im Jahr 2018 zeigt, nimmt der Handel im Rahmen der bestehenden EU-Handelsabkommen weiter zu, wovon vor allem der Agrar- und Lebensmittelsektor profitiert. Auch die Ausfuhren der EU von Kraftfahrzeugen haben erneut beträchtlich zugenommen.

Am 12. Februar 2020 beschloss die Europäische Kommission wie erwartet die Teilsuspendierung der Präferenzen zugunsten von Kambodscha aus der EBA-Initiative („Everything but Arms“/„Alles außer Waffen“) aufgrund von schweren und systematischen Menschenrechtsverletzungen. Von der vorübergehenden Rücknahme der Präferenzen werden verschiedene Bekleidungszeugnisse, diverse Schuhe und Lederwaren sowie Zuckerrohr betroffen sein. Für diese Waren mit kambodschanischem Ursprung wird ab dem Geltungsbeginn des delegierten Rechtsakts, dem 12. August 2020, der Regelzoll gelten.

1 Brexit – Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU

Am 31. Jänner 2020 trat das Vereinigte Königreich (VK) nach einigen verlängerten Verhandlungsfristen und verschobenen Austrittsdaten aus der Europäischen Union (EU) aus. Unmittelbar an dieses Datum schließt eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2020 an, während der die geltenden und neuen EU-Regeln auch noch auf das VK anwendbar sind. Die Bedingungen des EU-Binnenmarktes gelten in dieser Zeit also unverändert weiter. Eine mögliche Verlängerung dieser nur elfmonatigen Übergangsfrist wurde vom VK bisher kategorisch ausgeschlossen.

Die Gefahr eines „*Hard Brexit*“, also eines Rückfalls der gegenseitigen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen auf die im Vergleich zum Binnenmarkt oder zu einem bilateralen Nachfolgeabkommen weniger günstigen Regeln der Welt Handelsorganisation (WTO) besteht jedoch nach wie vor. Im Rahmen eines „*Hard Brexit*“ würden zB wieder Importzölle auf den Warenverkehr mit dem VK eingehoben, auch der gegenseitige Marktzugang für Dienstleistungen würde gewissen Beschränkungen unterliegen, ebenso wie die Teilnahme an gegenseitigen Ausschreibungen von öffentlichen Aufträgen.

Sollte es der EU und dem VK nicht gelingen, innerhalb der Übergangszeit die gemeinsamen zukünftigen Beziehungen in Form eines oder mehrerer Abkommen zu regeln und dieses Abkommen auch zu verabschieden, zu ratifizieren und ab dem 1. Jänner 2021 anwenden zu können, bleibt ohne Verlängerung der Übergangsfrist nur mehr das „*Hard Brexit*“-Szenario.

Geht es nach den Vorstellungen der EU, sollen die zukünftigen Beziehungen mit dem VK in einem umfangreichen Gesamtabkommen geregelt werden. Ein solches sollte zB Justiz und Inneres, Außenbeziehungen, Sicherheit, Datenschutz, Finanzdienstleistungen, Fischerei, die Handelsbeziehungen mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen umfassen. Von diesem Konzept geht die

EU auch in ihrem am 25. Februar 2020 verabschiedeten Verhandlungsmandat¹ aus, das der Europäischen Kommission (EK) für ihre Verhandlungen mit dem VK als Leitlinie dient. Vor und nach den regelmäßig stattfindenden Verhandlungsrunden ist die EK sowohl mit den EU-Mitgliedstaaten als auch mit dem Europäischen Parlament in regelmäßigem Kontakt.

Hier einige Inhalte des EU-Mandats:

- umfassender, nichtdiskriminierender, gegenseitiger Zugang zu den Märkten für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und die öffentliche Beschaffung
- zoll- und quotenfreier Warenhandel, enge Zusammenarbeit der Zollbehörden, zB durch die gegenseitige Anerkennung des Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (Authorised Economic Operator, AEO)
- faire Wettbewerbsbedingungen („*level playing field*“): In folgenden Bereichen sollen gemeinsame hohe (EU-)Standards übernommen und aufrechterhalten werden: Wettbewerb, staatliche Subventionen, staatliche Unternehmen, Sozial- und Beschäftigungsstandards, Umweltstandards, Klimaschutz, Steuerfragen etc. Nicht alle dieser Themen des „*level playing field*“ sind Gegenstand klassischer Handelsabkommen
- Abbau alter und Verhinderung neuer ungerechtfertigter technischer Handelshemmnisse (regulatorische Kooperation, Veröffentlichung relevanter Bestimmungen, Standardisierung, technische Vorschriften/technische Sicherheit, Konformitätsbewertung, Akkreditierung, Kennzeichnung, Anerkennung internationaler Standards, Möglichkeiten der Zertifizierung durch Eigenerklärung, Konsultationen mit den „*Stakeholdern*“ etc)
- gegenseitige Anerkennung von zukünftigen Standards, wenn deren Gleichwertigkeit (Äquivalenz) gegeben ist
- Regelung des digitalen Handels
- Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen im internationalen Handel
- Erleichterungen im Kapitalverkehr
- Schutz handelsrelevanten geistigen Eigentums (Marken, Patente, Urheberrechte etc)
- Vermeidung unfairer Handelspraktiken wie Dumping oder Subventionen

Das VK hingegen würde – im Gegensatz zur EU – mehrere Teilabkommen bevorzugen. Das Verhandlungsmandat des VK liest sich in weiten Teilen – verglichen mit dem der EU – als regelrechtes Kontrastprogramm. Das VK möchte nicht zu allen von der EU vorgeschlagenen Themen verhandeln. Es wehrt sich insbesondere gegen für alle Verhandlungsthemen geltende „*horizontal*“ anwendbare Bestimmungen zum gemeinsamen institutionellen Rahmen oder zu einem „*level playing field*“ (siehe oben). Strikt abgelehnt wird auch ein zukünftiger Einfluss des Europäischen Gerichtshofs auf die Auslegung von Regeln und Vorschriften im VK.

Die EK veröffentlichte am 18. März 2020 einen ersten Textvorschlag der EU² für ein umfassendes Abkommen. Das VK veröffentlichte seinen Abkommens-

¹ <https://www.consilium.europa.eu/media/42736/st05870-ad01re03-en20.pdf>.

² <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/200318-draft-agreement-gen.pdf>.

vorschlag³ am 19. Mai 2020. Bis zur gemeinsamen Stocktaking-Konferenz Ende Juni 2020 sind vier Verhandlungsrunden geplant.

Es ist unklar, ob nun doch eine Verlängerung der Übergangsfrist über den 31. Dezember 2020 hinaus ins Auge gefasst wird. Sollte dies nicht der Fall sein, wird es am 1. Jänner 2021 aller Voraussicht nach zu einem „*Hard Brexit*“ kommen.

2 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO

2.1 25 Jahre WTO – (k)ein Grund zum Feiern?

Die Existenz und Akzeptanz bindender Regeln zum grenzüberschreitenden Handel, die von der WTO verhandelt und überwacht werden, hat jahrzehntelang dazu beigetragen, Handelskriege zwischen den mittlerweile 164 WTO-Mitgliedern zu vermeiden oder zu entschärfen. Seit 25 Jahren konnten so auch Märkte geöffnet und Handelsschranken abgebaut werden.

Leider befindet sich die WTO bereits seit einiger Zeit in einer veritablen Krise mit noch nie dagewesenen Herausforderungen. Das nicht mehr voll funktionierende Streitbeilegungssystem, globalisierungskritische Angriffe, das Ausbleiben von multilateralen Verhandlungsergebnissen, scheinbar unüberwindliche Interessensgegensätze zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern und Angriffe auf die Funktionsfähigkeit aus den eigenen Reihen stellen die WTO als Garantin für einen Welthandel nach gemeinsamen Regeln infrage.

Die WTO konnte ihre Handelsregeln in den letzten 20 Jahren aufgrund unterschiedlicher Interessen nur sehr unzureichend modernisieren. Einige der großen „*Player*“ der WTO kritisieren heute insbesondere die weiter bestehenden marktverzerrenden Beihilfen, die oft über staatseigene Unternehmen wirken, die Verletzung geistiger Eigentumsrechte, unflexible Verfahren, ungerechtfertigte Vorteile für industrialisierte Schwellenländer. Zudem ist die Rolle der WTO als Überwachungsinstanz – durch mangelnde Notifikationen der WTO-Mitglieder und daraus resultierende mangelnde Transparenz – in Gefahr.

Daher ist es dringend nötig, umfassende Reformen durchzuführen, um die Erhaltung und Stärkung der WTO als internationales Verhandlungsforum, als Überwachungsinstanz sowie als Hüterin weltweit geltender Handelsregeln sicherzustellen.

Zwei Ereignisse rund um das 25-jährige Jubiläum der WTO haben zusätzlich negative Effekte auf diese Organisation nach sich gezogen. Im Dezember 2019 kam es nach einer jahrelangen Blockade der Richternachbesetzung durch die USA zu einer Implosion des Berufungsorganes (Appellate Body) der WTO, und die in Nursultan (Kasachstan) geplante 12. Ministerkonferenz musste aufgrund der COVID-19-Pandemie auf unbestimmte Zeit verschoben werden.

³ https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/886010/DRAFT_UK-EU_Comprehensive_Free_Trade_Agreement.pdf

2.2 Implosion der WTO-Berufungsinstanz (Appellate Body) seit Dezember 2019

Das Streitbeilegungssystem der WTO ist in seiner Form und Effektivität eine Erfolgsgeschichte. Es sichert die Umsetzung umfassender internationaler Regeln für den internationalen Handel mit Waren und Dienstleistungen zwischen derzeit 164 WTO-Mitgliedstaaten. Die Anzahl (fast 600) und konsequente Durchsetzung von Panelentscheidungen seit 1995 sind der Beweis für das Vertrauen in das Dispute Settlement System und diese wichtige Rolle der WTO als globale Schiedsrichterin in Handelskonflikten. Ob im Streit um unfaire Staatssubventionen für Airbus und Boeing, Importe von hormonbehandeltem Rindfleisch in die EU oder die Frage, ob US-Straf- und Antidumpingzölle etwa im Bereich Stahl und Aluminium sachlich gerechtfertigt sind: Die WTO ist bei all diesen Themen Entscheidungsinstanz für ihre Mitglieder.

Für Streitfälle vor der WTO gibt es ein zweistufiges Verfahren, wobei rund 70% der Entscheidungen der ersten Instanz (Dispute Settlement Body) angefochten werden und vor der Berufungsinstanz, dem Appellate Body (AB) mit sieben ständigen Richtern, landen. Der AB entscheidet als Panel, bestehend aus je drei Schiedsrichtern.

Am 10. Dezember 2019 sind, aufgrund einer jahrelangen Blockade der Nachbesetzung von Richtern durch die USA, von den nur mehr drei verbliebenen Richtern zwei weitere ausgeschieden. Dadurch ist es zu einer Lahmlegung des multilateralen Berufungsgerichtes gekommen, da in der WTO das Konsensprinzip gilt und Entscheidungen einstimmig getroffen werden müssen.

Die größten Kritikpunkte der USA sind die die Kompetenzen der WTO-Staaten angeblich einschränkenden, überschießenden Entscheidungen („*judicial overreach*“) des AB, die permanente Überschreitung der vorgegebenen 90-Tage-Frist für Entscheidungen und die überhöhte Bezahlung der Berufsrichter.

Die USA haben ihre Boykothaltung auch in letzter Minute nicht aufgegeben, und alle zukünftigen bzw auch die bis dahin nicht abgeschlossenen Fälle liegen somit seit 11. Dezember 2019 auf Eis. Damit wurde eine der drei für die internationale Wirtschaft so wichtigen Funktionen der WTO, die Streitschlichtung als Garantie für die Umsetzung der WTO-Regeln, quasi ausgeschaltet. Die noch verbleibenden, ebenfalls bedeutenden Aufgaben der WTO sind die Funktion als ständige Verhandlungsplattform aller ihrer Mitglieder und jene als neue, gemeinsame Regeln schaffende (gesetzgebende) Instanz.

Durch die Ausschaltung der Streitbeilegung ist jedoch die Glaubwürdigkeit und Existenz der gesamten WTO gefährdet. Die WTO-Mitglieder müssen sich im Interesse der internationalen Wirtschaft jedenfalls weiter um eine Lösung des Konflikts und um eine funktionierende Streitbeilegung bemühen.

2.3 Zwei interimistische Lösungen der Durchsetzbarkeit internationaler Handelsregeln

2.3.1 Trade Enforcement Regulation

Als Reaktion auf den im Dezember 2019 implodierten Appellate Body der WTO hat die Europäische Kommission einen Vorschlag zur Änderung der Trade Enforcement Regulation⁴ (Verordnung (EU) Nr. 654/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über die Ausübung der Rechte der Union in Bezug auf die Anwendung und die Durchsetzung internationaler Handelsregeln) vorgelegt. Damit soll es der Europäischen Union möglich sein, trotz der Lähmung des multilateralen Streitbeilegungssystems in der Welthandelsorganisation, ihre Handelsinteressen zu schützen.

Entsprechend der geltenden Verordnung muss ein Streitfall sämtliche Verfahrensstufen – in der WTO einschließlich des Berufungsstadiums – durchlaufen, bevor die EU Gegenmaßnahmen erlassen kann. Solange es in der WTO kein funktionsfähiges Berufungsgremium gibt, können sich die WTO-Mitglieder ihrer Verpflichtungen entziehen. Zudem können sie einer verbindlichen Entscheidung durch die Einlegung von Rechtsmitteln gegen einen Panelbericht ganz einfach entgehen.

Durch die Änderung der Trade Enforcement Regulation soll sichergestellt werden, dass die EU auch dann handelspolitische Gegenmaßnahmen ergreifen kann,

- wenn im Rahmen des WTO-Streitbeilegungsverfahrens keine abschließende Entscheidung getroffen wird, weil ein WTO-Mitglied das Verfahren durch „*ins Leere gehende*“ Rechtsmittel blockiert, oder
- wenn Handelspartner eine wirksame Streitbeilegung im Rahmen der bilateralen und regionalen Handelsabkommen – etwa durch die Blockade der Zusammensetzung von Panels – behindern.

Die EU macht sich dadurch noch intensiver dafür bereit, die von ihren Handelspartnern in multilateralen, regionalen und bilateralen Handelsabkommen eingegangenen Verpflichtungen durchzusetzen.

Der Vorschlag war auch Gegenstand einer öffentlichen Konsultation der Europäischen Kommission im März 2020 und soll vom Europäischen Parlament und den EU-Mitgliedstaaten im Rat im Rahmen des normalen Gesetzgebungsverfahrens genehmigt werden.

2.3.2 Multi Party Interim Arrangement (MPIA)

Die EU und 15 andere WTO-Mitglieder⁵ haben am 27. März 2020 eine Vereinbarung beschlossen, die es ihnen ermöglicht, trotz der derzeitigen Lähmung des WTO-Berufungsgremiums Berufung einzulegen und Handelsstreitigkeiten untereinander zu lösen. Angesichts ihrer starken Unterstützung für ein regel-

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:4373231>.

⁵ Australien, Brasilien, Kanada, China, Chile, Kolumbien, Costa Rica, Guatemala, Hongkong, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Singapur, Schweiz und Uruguay.

basiertes Handelssystem war die EU eine führende Kraft bei der Einführung dieser Notfallmaßnahme in der WTO. Das Mehrparteien-Interims-Berufungsschiedsverfahren⁶ spiegelt die üblichen WTO-Berufungsregeln wider, basiert auf Artikel 25 der WTO Streitbeilegungsvereinbarung (Dispute Settlement Understanding, DSU) und kann zwischen allen beitriftswilligen Mitgliedern der Organisation angewendet werden, solange das WTO-Berufungsgremium nicht voll funktionsfähig ist.

Der Rat der EU gab am 15. April 2020 im schriftlichen Verfahren grünes Licht für das Mehrparteien-Interims-Berufungsschiedsverfahren.

Am 30. April 2020 haben die EU und die anderen WTO-Mitglieder der Welt Handelsorganisation formell das Multi Party Interim Arrangement notifiziert,⁷ somit kann das MPIA bei Streitigkeiten zwischen den beteiligten WTO-Mitgliedern angewendet werden.

2.4 Die Absage der 12. WTO-Ministerkonferenz in Nursultan im Juni 2020

Die in Nursultan (Kasachstan) geplante und durch die aktuelle COVID-19-Pandemie geplatze Ministerkonferenz (MC12) im Juni 2020 hätte für die WTO sicher keine großen Lösungen in Fragen der Reform gebracht, aber zumindest einige positive und herzeigbare Ergebnisse für die Zukunft dieser Organisation liefern können.

So legte Generaldirektor Roberto Azevêdo bei einem Treffen der WTO-Vollmitglieder am 2. März 2020 seine Ansichten darüber dar, wie die Mitglieder sich positionieren könnten, um Vereinbarungen über Fischereisubventionen und andere Fragen zu treffen.

Er identifizierte drei Körbe mit Themen, die die Mitglieder in Erwägung ziehen sollten:

1. Im ersten, multilateralen Korb stehen die Fischereisubventionen an der Spitze, zusammen mit Landwirtschaft, Entwicklung und der Zukunft von zwei Moratorien bezüglich des elektronischen Handels und Rechten an geistigem Eigentum.
2. Der zweite Korb geht auf die plurilateralen Initiativen der gemeinsamen Erklärung zurück, die Gruppen von Mitgliedern zu Themen wie Investitions erleichterungen für die Entwicklung, innerstaatliche Regulierung von Dienstleistungen (Services Domestic Regulation), Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen (KKMU) und E-Commerce vorangetrieben haben.
3. Der dritte Korb bezieht sich auf institutionelle Fragen und Vorschläge zur Verbesserung der regelmäßigen Arbeit in Bereichen wie Transparenz, Ausschussarbeit, kleine Volkswirtschaften und Streitbeilegung.

Wann und wo die 12. Ministerkonferenz stattfinden wird, ist zurzeit ungewiss, die zu behandelnden Themen werden aber weiterhin aufrecht bleiben und zu verhandeln sein.

⁶ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/march/tradoc_158685.pdf.

⁷ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158731.pdf.

2.5 WTO-Erfolge

2.5.1 Investment Facilitation for Development

„*Investment Facilitation for Development*“ ist eine seitens der WTO (während der letzten Ministerkonferenz im Dezember 2017) gestartete Initiative, die Themen und Bereiche identifiziert, die für Investitionserleichterungen interessant erscheinen. Daraus soll eine Art „*Skelett*“ entstehen, das die Basis eines neuen multilateralen Abkommens (Investment Facilitation Agreement) bilden könnte. Insbesondere das WTO-Abkommen für Handelserleichterungen (Trade Facilitation Agreement), der jüngste „*große Wurf*“ der WTO, könnte dabei als „*Modellabkommen*“ für künftige Arbeiten auch in diesem Bereich herangezogen werden.

Auf einem informellen Treffen der Handelsminister am 5. November 2019 in Shanghai, an dem auch WTO-Generaldirektor Roberto Azevêdo teilnahm, gaben immerhin 92 Mitgliedstaaten eine Ministererklärung ab. Die zentrale Aussage des „*Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development*“⁸ besteht in folgender simpler Formulierung: „*We are committed to intensify work to further develop the framework for facilitating foreign direct investments and will work towards a concrete outcome at MC12.*“ Auch die EU trat diesem Statement bei.

Durch den Aufschub der MC12 können einstweilen wichtige Vorarbeiten seitens der teilnehmenden WTO-Mitgliedstaaten geleistet werden, sodass eine größere Aussicht besteht, bei der nächsten Ministerkonferenz einen substanziellen und praxisnahen Vorschlag hinsichtlich Investitionserleichterungen zu verabschieden.

Wichtig wäre die Schaffung von erhöhter Transparenz und Vorhersehbarkeit sowie der Aufbau von Netzwerken bzw Datenbanken, um Investoren und Unternehmen zu verbinden. Risiken für Unternehmen sollten minimiert, Informationsflüsse gestärkt werden.

2.5.2 Trilaterale Erklärung zu Industriesubventionen

In einer am 14. Jänner 2020 veröffentlichten gemeinsamen Erklärung⁹ haben Vertreter der EU, der Vereinigten Staaten und Japans ihre Zustimmung zur Verschärfung der bestehenden Vorschriften für Industriesubventionen angekündigt und erzwungene Technologietransferpraktiken verurteilt.

Bei einem Treffen in Washington, D.C. waren sich die EU, die USA und Japan einig, dass die derzeitige Liste der nach den WTO-Regeln verbotenen Subventionen nicht ausreicht, um gegen die in bestimmten Rechtsordnungen bestehenden markt- und handelsverzerrenden Subventionen vorzugehen. Sie kamen daher zu dem Schluss, dass das WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen um neue Arten von vorbehaltlos verbotenen Subventionen ergänzt werden muss.

Die EU, die USA und Japan verständigten sich auch darüber, dass bei besonders schädlichen Arten von Subventionen, wie zB übermäßig hohen Subven-

⁸ https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/infac_05nov19_e.htm.

⁹ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1964>.

tionen, die Beweislast umgekehrt werden sollte: Das subventionierende WTO-Mitglied muss nachweisen, dass es keine ernsthaften negativen Auswirkungen auf den Handel oder die Kapazitäten gibt und dass eine tatsächliche Transparenz über die betreffende Subvention besteht. Die Unterzeichner der Erklärung bekräftigten auch die Bedeutung des Technologietransfers für den globalen Handel und die globalen Investitionen und erörterten mögliche Kernregeln, die eingeführt werden sollten, um erzwungene Technologietransferpraktiken von Drittländern zu verhindern.

In der gemeinsamen Erklärung wurde die Fortsetzung der Zusammenarbeit in einer Reihe von Schlüsselbereichen bestätigt:

- Bedeutung marktorientierter Bedingungen
- Reform der WTO, einschließlich der Verbesserung der Einhaltung der bestehenden WTO-Notifizierungsverpflichtungen
- Druck auf fortschrittliche WTO-Mitglieder, die einen Entwicklungslandstatus beanspruchen, in den laufenden und künftigen WTO-Verhandlungen volle Verpflichtungen einzugehen
- Internationale Regelsetzung und handelsbezogene Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs in der WTO
- Internationale Foren wie das Global Forum of Steel Excess Capacity

2.5.3 Entwicklung der plurilateralen E-Commerce-Initiative

Die im Januar 2019 offiziell gestartete plurilaterale E-Commerce-Initiative zur Entwicklung von Regeln („rules“) im elektronischen Geschäftsverkehr machte in sechs Verhandlungsrunden (Mai, Juni, Juli, September, Oktober und November) bis Jahresende (Stocktaking im Dezember) gute Fortschritte.

Am 3. Mai 2019 veröffentlichte die Europäische Kommission den EU-Verhandlungsvorschlag.¹⁰

Durch die neu zu schaffenden Regeln sollen Hindernisse für grenzüberschreitende Verkäufe reduziert, die Gültigkeit elektronischer Verträge und elektronischer Signaturen gewährleistet und die Erhebung von Zöllen auf elektronische Übertragungen dauerhaft hintangehalten werden.¹¹

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

Der Rat der Europäischen Union verabschiedete am 27. Mai 2019 die Verhandlungsrichtlinien¹² für die Europäische Kommission.

Nach der bislang letzten Verhandlungsrunde im Februar 2020 zählte die Initiative 84 Teilnehmer. Man hatte sich für die ursprünglich für Juni 2020 geplante 12. WTO-Ministerkonferenz das Ziel gesetzt, zumindest betreffend die weniger kontroversiellen Themengebiete einen gemeinsamen Text zu erstellen

¹⁰ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/157880.htm> sowie News Europäische Kommission <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2016>.

¹¹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_19_684.

¹² <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8993-2019-ADD-1/de/pdf>.

und sich für die umstrittenen Aspekte auf eine Guidance für weitere Verhandlungen zu einigen.

2.5.4 Verlängerung des E-Commerce-Moratoriums bis zur 12. WTO-Ministerkonferenz

Nach langem Ringen gelang mit Beschluss des Allgemeinen Rates der WTO im Rahmen der Tagung am 9./10. Dezember 2019 die abermalige Verlängerung des seit 1998 bestehenden E-Commerce-Moratoriums (Vereinbarung, keine Zölle auf elektronische Übertragungen einzuführen) bis zur nächsten WTO-Ministerkonferenz¹³.

2.5.5 Entwicklung der plurilateralen Initiative zu Services Domestic Regulation

Bei der letzten WTO-Ministerkonferenz (MC11) in Buenos Aires bekundeten einige WTO-Mitglieder – darunter die EU – in einer Gemeinsamen Erklärung¹⁴ die Absicht, Verhandlungen über Disziplinen betreffend Services Domestic Regulation zu führen. Bis Ende 2018 gelang es in Vorgesprächen, genug Substanz zu erarbeiten, um in offizielle Verhandlungen eintreten zu können.

Am 23. Mai 2019 gaben 59 WTO-Mitglieder am Rande des OECD-Ministertreffens in Paris bekannt, konkrete plurilaterale Verhandlungen über Domestic Regulation betreffend Dienstleistungen beginnen zu wollen (Joint Statement on Services Domestic Regulation).¹⁵

Unter den 59 WTO-Mitgliedern sind neben der EU Brasilien, China, Japan, die Russische Föderation und die Türkei. Nicht offiziell dabei sind nach wie vor die USA.

Alle WTO-Mitglieder sind aber eingeladen, sich den Verhandlungen anzuschließen.

Als Ziel wurde formuliert, bis zur nächsten WTO-Ministerkonferenz Ergebnisse zu erzielen, die in die nationalen GATS-Verpflichtungslisten integriert werden können (MFN-Geltung). Insbesondere sollte zu diesem Zeitpunkt der Text eines Referenzpapiers fertiggestellt sein und „*indicative draft schedules*“ von möglichst vielen WTO-Mitgliedstaaten vorliegen, damit nach der Ministerkonferenz der Zertifizierungsprozess beginnen könne. Bis dato wurden von über 50 WTO-Mitgliedstaaten Entwürfe möglicher Verpflichtungen eingereicht.

Die bislang letzte Verhandlungsrunde fand Anfang März 2020 statt.

2.6 WTO-Streitfall USA gegen EU – Large Civil Aircraft – Airbus (DS 316)¹⁶

Der Streitfall „*Large Civil Aircraft*“ geht auf das Jahr 2004 zurück und stellt gemeinsam mit dem WTO-Streitfall EU gegen die USA (DS 353 – US-Large Civil

¹³ https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/gc_10dec19_e.htm.

¹⁴ <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/61.pdf>.

¹⁵ <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/1059.pdf>.

¹⁶ https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds316_e.htm.

Aircraft – Boeing Beihilfen¹⁷) einschließlich einiger weiterer WTO-Streitfälle in diesem Zusammenhang wie DS 347¹⁸ und DS 317¹⁹ und dem getrennt und später verhandelten Baby Boeing Case DS 487²⁰ den größten jemals in der WTO ausgetragenen Konflikt dar.

Im Streitfall „*Large Civil Aircraft*“ (wie auch im DS 353²¹) geht es vorrangig um Subventionen, die dem europäischen Flugzeughersteller Vorteile gegenüber dem transatlantischen Konkurrenten einräumen sollen. Gegenstand der US-Beschwerde waren vor allem – nach Kategorien geordnet – sogenannte Anschubfinanzierungen: Darlehen der Europäischen Investitionsbank, Infrastrukturmaßnahmen, Maßnahmen im Zusammenhang mit Umstrukturierungen wie Schuldennachlass, Eigenkapitalzufuhren und Garantien sowie Zuschüsse für Forschung und technologische Entwicklung. Die USA behaupteten, dass diese Maßnahmen spezifische Subventionen im Sinne des Artikels 1 und 2 des Abkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen der WTO (SCM-Abkommen)²² darstellen und diese nachteilige Auswirkungen auf die US-Interessen im Sinne der Artikel 5 und 6 des SCM-Abkommens hätten. Darüber hinaus behaupteten die USA, dass gewisse Anschubfinanzierungen verbotene Subventionen im Sinne des Artikels 3 des SCM-Abkommens seien.

Das WTO-Berufungsgremium hat in diesem Streitfall bereits 2011 entschieden und bestätigt, dass bestimmte Subventionen der EU und einiger ihrer Mitgliedstaaten die Interessen der USA ernsthaft schädigen. Die EU wurde erneut aufgefordert, diese Subventionen innerhalb einer bestimmten Frist entweder zurückzunehmen oder geeignete Maßnahmen zu setzen, um die nachteiligen Auswirkungen zu beseitigen. Aufgrund der Streitfrage über die WTO-konforme Umsetzung der Panelempfehlungen durch die EU wurde im Jahr 2012 auf Antrag der USA ein sogenanntes „*Compliance Panel*“ errichtet, das 2016 zum Schluss kam, dass die EU und bestimmte EU-Mitgliedstaaten die Empfehlungen des Berufungsgremiums nicht in geeigneter Weise umgesetzt hätten. Gegen diese Entscheidung hat die EU umgehend Beschwerde eingelegt. Am 15. Mai 2018 veröffentlichte das Compliance-Berufungsgremium seinen endgültigen Bericht und gab den Beschwerden der USA in großen Teilen recht.

Am 2. Oktober 2019 haben die Schiedsrichter der Welthandelsorganisation entschieden, dass die Vereinigten Staaten in Bezug auf die Europäische Union und bestimmte EU-Mitgliedstaaten Gegenmaßnahmen in der jährlichen Gesamtsumme von (bis zu) 7,5 Mrd USD ergreifen dürfen. Der Entscheid ermöglichte den USA damit eine WTO-konforme Einhebung von Zöllen auf den Im-

¹⁷ https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds353_e.htm.

¹⁸ DS347: European Communities and Certain Member States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Second Complaint), https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds347_e.htm.

¹⁹ DS317: United States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds317_e.htm.

²⁰ DS487: United States – Conditional Tax Incentives for Large Civil Aircraft, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds487_e.htm.

²¹ https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds353_e.htm.

²² https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/subs_e.htm.

port von Produkten mit EU-Ursprung. Die diesbezügliche US-Produktliste mit Zusatzzöllen²³ trat am 18. Oktober 2019 in Kraft.

Die hauptbetroffenen Warenexporte aus Österreich sind bestimmte Frucht- und Gemüsesäfte des KN-Codes 20.09 89 (11,3 Mio EUR), Käse des KN-Codes 04.06 (4,2 Mio EUR) und bestimmte Fleischprodukte, die mit einem Zusatzzoll von 25% belegt wurden. Das Wertvolumen der damit betroffenen österreichischen Exporte beträgt rund 16 Mio EUR, wobei die Gesamt-Agrarexporte Österreichs in die USA 2018 (Zollkapitel 1 bis 24) 934 Mio EUR betragen.

Am 14. Februar 2020 wurde bekannt, dass die USA die seit Oktober 2019 geltende Produktliste abändern werden. Annex 1, Teile A und B traten am 5. März 2020, Annex 1 Teil C am 18. März 2020 in Kraft.²⁴ Die neuen US-Zölle in Höhe von 10%, 15% und 25% betreffen Österreich va bei Agrarprodukten.

Im Gegensatz zum Streitfall „Airbus“ hat die EU den WTO-Streit um „Boeing“ gegen die USA gewonnen, wird allerdings voraussichtlich erst im Frühsommer 2021 ebenfalls zu einer noch nicht vorhersehbaren Summe in Milliardenhöhe zur Einhebung von Zusatzzöllen beim Import von US-Waren in die EU ermächtigt werden.

3 Investitionspolitik der EU

3.1 Investitionsschutz – bilaterale und multilaterale Investitionsgerichtsbarkeit

Die EU verhandelt seit einigen Jahren in ihren bilateralen Handelsabkommen mit Drittstaaten über einen reformierten Ansatz zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten mit klareren und präziseren Regeln für den Investitionsschutz, indem ein ständiger Streitbeilegungsmechanismus, das sogenannte Investitionsgerichtssystem, geschaffen wird.

Dieses System ist bereits im Abkommen der EU mit Kanada (CETA) enthalten, das Österreich im Mai 2019 ratifiziert hat, aber erst seine Anwendung findet, sobald auch die nationalen Parlamente der restlichen EU-Mitgliedstaaten ihre Zustimmung erteilt haben und das Abkommen vollständig in Kraft tritt. Auch ist dieses Investitionsgerichtssystem Teil aller zukünftigen Investitions(schutz)abkommen, die derzeit von der EU mit unterschiedlichen Fortschritten mit China, Indonesien, Japan, Mexiko, Myanmar, Thailand und Tunesien verhandelt werden.

Obwohl gemeinsam verhandelt, konnte das Investitionsschutzabkommen der EU mit Japan im Gegensatz zum Handelsabkommen (seit 1. Februar 2019 in Kraft) aufgrund der Ablehnung des Investitionsgerichtssystems durch Japan

²³ Federal Register, Vol 84, No 196, Wednesday, October 9, 2019, https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Notice_of_Determination_and_Action_Pursuant_to_Section_301-Large_Civil_Aircraft_Dispute.pdf.

²⁴ Federal Register, Vol 85, No 35, Friday, February 21, 2020, https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Notice_of_Modification_of_Section_301_Action_Enforcement_of_U.S._WTO_Rights_in_Large_Civil_Aircraft_Dispute.pdf.

noch immer nicht abgeschlossen werden. Die Investitionsschutzabkommen der EU mit Singapur und Vietnam wurden hingegen bereits 2019 bzw. 2020 vom Europäischen Parlament genehmigt und müssen nur mehr von allen nationalen Parlamenten der EU-Mitgliedstaaten sowie den Parlamenten von Singapur bzw. Vietnam ratifiziert werden, damit sie in Kraft treten können.

Im April 2020 fand bereits die 28. Verhandlungsrunde²⁵ über ein Investitionsabkommen zwischen der EU und China statt. Hier konnten weitere Fortschritte in Richtung eines ehrgeizigen Abkommens verzeichnet werden, dessen Verhandlungen, wenn möglich, noch im Jahr 2020 abgeschlossen werden sollen.

Die Europäische Kommission ist auch federführend bei den Bemühungen mit ihren Handelspartnern, einen multilateralen Investitionsgerichtshof (MIC)²⁶ zur Entscheidung von Investitionsstreitigkeiten einzurichten. Hier konnte aber auch 2019 seitens der Europäischen Kommission keine kritische Masse an Befürwortern gefunden werden. Vor allem die USA, Japan und Russland stehen der Idee eines MIC weiterhin ablehnend gegenüber.

3.2 EU-Leitlinien für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen

Aufgrund der aktuellen COVID-19-Pandemie hat die Europäische Kommission Ende März 2020 Leitlinien²⁷ für die am 11. April 2019 in Kraft getretene und ab 11. Oktober 2020 anzuwendende Verordnung zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der Union (kurz: FDI-Screening-Verordnung)²⁸ herausgegeben. Damit soll in einer Zeit der Krise der öffentlichen Gesundheit und der damit verbundenen wirtschaftlichen Verwundbarkeit ein starkes EU-weites Konzept für das Screening ausländischer Investitionen gewährleistet werden. Ziel ist es, Unternehmen und kritische Vermögenswerte der EU zu erhalten, insbesondere in Bereichen wie Gesundheit, medizinische Forschung, Biotechnologie und Infrastrukturen, die für die Sicherheit und öffentliche Ordnung wesentlich sind, ohne die allgemeine Offenheit der EU für ausländische Investitionen zu untergraben.

In ihren Leitlinien fordert die Europäische Kommission die Mitgliedstaaten, die bereits über einen Screening-Mechanismus verfügen, auf, die ihnen nach EU-Recht und nationalem Recht zur Verfügung stehenden Instrumente voll auszuschöpfen, um Kapitalströme aus Nicht-EU-Ländern zu verhindern, die die Sicherheit oder öffentliche Ordnung Europas untergraben könnten. Nationale FDI-Screening-Mechanismen sind derzeit in 14 Mitgliedstaaten²⁹ in Kraft.

²⁵ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158727.pdf.

²⁶ <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1608>.

²⁷ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020XC0326\(03\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020XC0326(03)&from=DE).

²⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=DE>.

²⁹ Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Lettland, Litauen, Italien, Polen, Portugal, Spanien, Ungarn, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Österreich.

Auch die übrigen Mitgliedstaaten werden aufgefordert, einen vollwertigen Screening-Mechanismus einzurichten und in der Zwischenzeit alle Optionen in Übereinstimmung mit dem EU-Recht und den internationalen Verpflichtungen zu prüfen, um potenzielle Fälle zu behandeln, in denen der Erwerb oder die Kontrolle eines bestimmten Unternehmens, einer bestimmten Infrastruktur oder Technologie durch einen ausländischen Investor ein Risiko für die Sicherheit oder die öffentliche Ordnung in der EU darstellen würde.

Die Mitgliedstaaten werden auch zur Zusammenarbeit aufgefordert, wenn es um die Überprüfung von FDI-Fällen geht, bei denen ausländische Investitionen Auswirkungen auf den EU-Binnenmarkt haben könnten. Ausländische Übernahmen fallen bereits jetzt unter die FDI-Screening-Verordnung und könnten im Rahmen des durch die Verordnung geschaffenen Kooperationsmechanismus überprüft werden, der ab Oktober 2020 voll funktionsfähig sein wird.

3.3 Neues österreichisches Investitionskontrollgesetz (InvKG)

Das gegenwärtig in Verhandlung stehende eigenständige Investitionskontrollgesetz (InvKG) ist statt einer im Jahr 2019 begonnenen Novellierung des derzeit geltenden § 25 a Außenwirtschaftsgesetz³⁰ und einiger damit zusammenhängenden Bestimmungen geplant. Die im Mai 2019 eingeleitete Novellierung des AußWG wurde fertig begutachtet, durch die Auflösung der österreichischen Regierung aber vorläufig „auf Eis gelegt“.

Das gegenwärtig unter der neuen Bundesregierung verfasste Investitionskontrollgesetz soll eine Sicherstellung der Versorgungssicherheit und der Infrastruktur einschließlich der Forschung und Entwicklung gewährleisten sowie eine Abwanderung von Schlüsselindustrien und Hochtechnologien aus Österreich verhindern. Der Schwellenwert zur Überprüfung für besonders heikle und kritische Investitionen soll auf 10% gesenkt werden.

Gleichzeitig soll durch das neue Investitionskontrollgesetz auch die bis 20. Oktober 2020 erforderliche Anpassung an die bereits oben erörterte EU-Verordnung zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der Union (kurz: FDI-Screening-Verordnung)³¹ hinsichtlich Screening-Faktoren, Fristsetzungen und zu schaffender Kontaktpunkte erfolgen.

³⁰ Österreich: § 25a Außenwirtschaftsgesetz: Käufe ab 25% Unternehmensbeteiligung in einem Bereich, der die innere und äußere Sicherheit, die öffentliche Sicherheit und Ordnung – einschließlich Daseins- und Krisenvorsorge – betrifft, unterliegen einer Genehmigungspflicht des Wirtschaftsministers.

³¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=DE>.

4 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

4.1 EU-US-Verhandlungen zu einem gemeinsamen Handelsabkommen

Die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen der EU mit den USA sind nach wie vor von mangelnder Rechtssicherheit und Berechenbarkeit für international tätige Unternehmen gekennzeichnet. Auch nach der gemeinsamen Erklärung vom ehemaligen Kommissionspräsidenten Juncker und Präsident Trump im Juli 2018³² über die Eckpfeiler der zukünftigen bilateralen Handelsbeziehungen und nach der Verabschiedung zweier Verhandlungsmandate durch den EU-Ministerrat im April 2019³³ waren keine nennenswerten Verbesserungen der gegenseitigen Handelsbeziehungen oder Fortschritte in den Verhandlungen zu einem möglichen, wenn themenmäßig auch reduzierten, Handelsabkommen zu verzeichnen.

Als einer der möglichen Gründe dafür wurden Meinungsverschiedenheiten über die Einbeziehung der Landwirtschaft in ein mögliches zukünftiges Handelsabkommen genannt. Dies wurde von den USA vehement eingefordert, von der EU ebenso vehement abgelehnt. Auch die parallel zu den Verhandlungen schwelenden Konflikte um mögliche US-Zusatzzölle auf den Import von Autos und Autoteilen oder um den WTO-Streitfall um „Airbus“ (Kapitel 2.6) erleichterten die Verhandlungen nicht unbedingt.

Mit dem Antrittsbesuch des neuen EU-Handelskommissars Phil Hogan im Jänner 2020 in Washington verbanden viele in der EU die Hoffnung auf einen Neustart der EU-US-Beziehungen, zumindest jedoch der Verhandlungen zu einem Handelsabkommen. Dazu gab es einige vielversprechende Ansätze, ein sogenanntes „Mini Agreement“ bis zum Inkrafttreten der geänderten US-Zusatzzölle im WTO-Streitfall „Airbus“ am 18. März 2020 erzielen zu können.

Die mit Anfang März 2020 in vollem Umfang zutage tretenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie („Corona-Virus“) unterbrachen bis auf Weiteres die laufenden Verhandlungen.

4.2 Wirtschaftspartnerschaft der EU mit Japan

Am 31. Jänner 2020 veröffentlichte die Europäische Kommission ein erstes Resümee zur Umsetzung des am 1. Februar 2019 in Kraft getretenen Wirtschaftspartnerschaftsabkommens mit Japan.³⁴

Der weitaus größte Teil der Zölle in Höhe von 1 Mrd EUR, die vor dem Abkommen jährlich auf Exporte aus der EU nach Japan erhoben wurden, ist

³² <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1898%20>.

³³ https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/04/15/trade-with-the-united-states-council-authorises-negotiations-on-elimination-of-tariffs-for-industrial-goods-and-on-conformity-assessment/?utm_source=dsms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Trade+with+the+United+States%3a+Council+authorises+negotiations+on+elimination+of+tariffs+for+industrial+goods+and+on+conformity+assessment.

³⁴ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_20_161.

entfallen. Die Europäische Kommission geht davon aus, dass bei vollständiger Umsetzung des Abkommens, wenn 97% der Zölle Japans auf EU-Waren abgeschafft sein werden, der jährliche Handel zwischen der EU und Japan um fast 36 Mrd EUR zunehmen könnte.

Die EU-Exporte nach Japan stiegen in den ersten zehn Monaten der Umsetzung des Abkommens gegenüber demselben Zeitraum im Vorjahr um 6,6%, womit das Wachstum der letzten drei Jahre (im Durchschnitt 4,7% laut Eurostat-Daten) übertroffen wurde. Im gleichen Zeitraum stiegen die EU-Importe aus Japan um 6,3%.

Ein besonderes Exportwachstum ist in folgenden Bereichen zu verzeichnen:

- Fleisch: Die EU-Exporte stiegen um 12% – bei Schweinefleisch um 12,6%. Die Exporte von gefrorenem Rindfleisch haben sich mehr als verdreifacht.
- Milchprodukte: Die EU-Exporte stiegen um 10,4%, bei Butter sogar um 47%.
- Getränke: Hier ist ein Anstieg um 20% zu verzeichnen, bei Wein um 17,3%.
- Lederwaren und Bekleidung: Die EU-Exporte nahmen um 14% bzw 9,5% zu.
- Elektrische Maschinen (Telekommunikationsgeräte, Speichergeräte und elektronische Schaltkreise): Die EU-Exporte stiegen um 16,4% an.

4.3 Handelsabkommen der EU mit Vietnam

Nachdem der Rat der EU am 25. Juni 2019 die Zustimmung für die Unterzeichnung des Handelsabkommens der EU mit Vietnam erteilt hatte, wurde das Abkommen am 30. Juni 2019 in Hanoi unterzeichnet. Die Zustimmung des Europäischen Parlaments erfolgte am 12. Februar 2020, gefolgt von der Zustimmung des Rates zum Abschluss des Handelsabkommens mit Vietnam am 30. März 2020. Damit wurde der Weg für das Inkrafttreten des Abkommens auf EU-Seite geebnet. Nun fehlt nur mehr die Ratifizierung durch Vietnam, welche voraussichtlich durch die Zustimmung der Nationalversammlung im Mai/Juni 2020 erfolgen wird.

Das Handelsabkommen sieht in Artikel 17.16 zum Inkrafttreten Folgendes vor:

„Dieses Abkommen wird von den Vertragsparteien nach ihren jeweils anwendbaren rechtlichen Verfahren genehmigt oder ratifiziert.

Dieses Abkommen tritt am ersten Tag des zweiten Monats nach dem Monat in Kraft, an dem die Vertragsparteien einander den Abschluss ihrer für das Inkrafttreten dieses Abkommens erforderlichen rechtlichen Verfahren notifiziert haben. Die Vertragsparteien können einen anderen Zeitpunkt vereinbaren.

Die Notifikationen gemäß Absatz 2 sind dem Generalsekretär des Rates der Europäischen Union und dem Industrie- und Handelsministerium Vietnams zu übermitteln.“

Höchstwahrscheinlich wird das Handelsabkommen der EU mit Vietnam nach Austausch der Notifikationen im Sommer (Juli/August) 2020 in Kraft treten.

Das Handelsabkommen der EU mit Vietnam ist das umfassendste Handelsabkommen, das die EU je mit einem wirtschaftlich aufstrebenden Land abge-

geschlossen hat. Da Vietnam bereits mit zahlreichen Handelspartnern, wie zB Japan, China, Australien, Neuseeland, Kanada und Südkorea, Handelsabkommen geschlossen hat, wird das Handelsabkommen der EU mit Vietnam dafür sorgen, dass in Vietnam europäische Exporteure und Investoren den Exporteuren und Investoren aus den zuvor genannten Ländern gleichgestellt sind.

Durch das Abkommen werden fast alle Zölle (über 99%) zwischen der EU und Vietnam beseitigt, aufseiten Vietnams fast alle Exportzölle abgeschafft und der Marktzugang für europäische Unternehmen im Dienstleistungssektor (zB bei Post- und Kurierdiensten, Umweltdienstleistungen, Banken und Versicherungen und Seeverkehr) und zu öffentlichen Ausschreibungen in Vietnam (zB bei Infrastrukturprojekten, Energieversorgungsunternehmen, 34 Krankenhäusern sowie den Städten Hanoi und Ho-Chi-Min-Stadt) verbessert.

4.4 Handelsabkommen der EU mit dem Mercosur

Nach 20 Jahren Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen konnte zwischen der EU und dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) am 28. Juni 2019 eine Einigung über den Abkommenstext („*agreement in principle*“) erzielt werden.

Das Assoziierungsabkommen beinhaltet³⁵ einen politischen/kooperativen Teil (Stärkung politischer Dialog, Zusammenarbeit in wichtigen Bereichen wie zB Migration, digitale Wirtschaft, Forschung und Bildung, Menschenrechte, einschließlich Rechte der Ureinwohner, unternehmerische und soziale Verantwortung) sowie einen Handelsteil (Verbesserung des Marktzugangs für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Beschaffung, Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, Schutz geistigen Eigentums, nachhaltige Entwicklung etc).

Am 12. Juli 2019 und danach hat die Europäische Kommission einen Teil des vorläufigen Textes des Handelsteils des Abkommens veröffentlicht.³⁶

Auf Basis des „*agreement in principle*“ unterziehen die Vertragsparteien nun den Text einer juristischen Prüfung („*legal scrubbing*“), um den endgültigen Wortlaut der Vereinbarung zu erstellen. Anschließend wird der Text in alle EU-Amtssprachen übersetzt. Sobald die Übersetzungen vorliegen, wird das Abkommen dem Rat der EU (EU-Mitgliedstaaten) und dem Europäischen Parlament zur Genehmigung vorgelegt.

Durch das Handelsabkommen werden Zölle auf 91% der Waren, die bislang seitens des Mercosur mit hohen Zöllen belegt sind, abgeschafft. Europäische Unternehmen werden sich laut Berechnungen der Europäischen Kommission Zölle im Wert von ca 4 Mrd EUR pro Jahr ersparen, die Belastungen durch Zölle für Exporte aus Österreich reduzieren sich um geschätzte 88 Mio EUR pro Jahr.

Durch das Handelsabkommen werden anerkannte geografische Angaben von europäischen Lebensmitteln, wie zB Tiroler Speck, im Mercosur geschützt

³⁵ Hinweis: Investitionsschutz ist nicht enthalten, da dieses Thema nicht vom Mandat erfasst ist und daher nicht verhandelt wurde.

³⁶ <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2048>.

sowie europäische Unternehmen Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen und europäische Dienstleister Zugang in den Bereichen Informationstechnologie, Telekommunikation und Verkehr erhalten.

Die EU und der Mercosur haben sich auch zu einer wirksamen Umsetzung des Pariser Klimaschutzabkommens verpflichtet. Ein spezielles Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung behandelt Themen wie nachhaltige Bewirtschaftung und Erhaltung der Wälder, Achtung der Arbeitnehmerrechte und Förderung einer verantwortungsvollen Geschäftsgebarung.

4.5 Weitere Abkommen

Am 2. Oktober 2019 nahmen die EU und fünf ESA-Länder (**Komoren, Madagaskar, Mauritius, die Seychellen und Simbabwe**) Verhandlungen über ein **vertieftes Wirtschaftspartnerschaftsabkommen** auf. Das neue Abkommen soll das bestehende Interims-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen, das nur den Warenverkehr umfasst, vertiefen und auch Bereiche wie Regeln und Verpflichtungen in Bezug auf Dienstleistungen und Investitionen, technische Handelshemmnisse, Rechte des geistigen Eigentums und nachhaltige Entwicklung abdecken. Die erste Verhandlungsrunde fand vom 15. bis 17. Jänner 2020³⁷ statt. Die zweite Verhandlungsrunde soll noch vor der Sommerpause stattfinden.

Am 6. November 2019 konnten die seit 2011 laufenden Verhandlungen der EU mit **China** über ein **Abkommen zum Schutz von geografischen Herkunftsbezeichnungen (GIs)** offiziell abgeschlossen werden.³⁸ Mit Inkrafttreten des Abkommens werden in einem ersten Schritt jeweils 100 GIs, ua auch „*Steirisches Kürbiskernöl*“ geschützt. Vier Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens wird der Geltungsbereich des Abkommens auf weitere 175 GIs vonseiten der EU und China ausgeweitet.

Am 21. November 2019 trat das **Handelsabkommen** der EU mit **Singapur** in Kraft,³⁹ das erste präferenzielle Abkommen, das die EU mit einem Mitglied des Verbandes südostasiatischer Nationen (ASEAN, Association of Southeast Asian Nations⁴⁰) geschlossen hat. Durch das Handelsabkommen der EU mit Singapur werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Handel zwischen der EU und Singapur verbessert und Rechtssicherheit geschaffen: Beseitigung noch bestehender Zölle durch Singapur, Abbau von Handelshemmnissen (zB bei Elektronik, Kraftfahrzeugen und Fahrzeugteilen, Arzneimitteln und Medizinprodukten und erneuerbaren Energien), verbesserter Marktzugang zur öffentlichen Beschaffung in Singapur und für europäische Dienstleister (Telekommunikation, Umweltdienstleistungen, Ingenieurwesen, Informatik und Seeverkehr) sowie Schutz von geografischen Herkunftsangaben (zB Jägertee,

³⁷ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158612.pdf.

³⁸ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_19_6200.

³⁹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_19_6222.

⁴⁰ Brunei Darussalam, Myanmar (Burma), Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.

Inländerrum und Tiroler Speck). Die EU und Singapur haben sich auch zur effektiven Umsetzung der multilateralen Umweltabkommen, einschließlich des Pariser Klimaschutzabkommen und zur engen Zusammenarbeit bei Umwelt- und Arbeitsfragen verpflichtet.

Bei der 6. Verhandlungsrunde der EU mit **Chile** vom 25. bis 29. November 2019⁴¹ zur **Modernisierung des Handelsteils des bestehenden Assoziierungsabkommens** gab es gute Fortschritte in einer beträchtlichen Anzahl von Kapiteln, ua Ursprungsregeln, Dienstleistungen, digitaler Handel. Die nächste Verhandlungsrunde soll erst im Mai/Juni 2020 stattfinden.

Die 9. Verhandlungsrunde der EU mit **Indonesien** über ein **Handelsabkommen** fand vom 2. bis 6. Dezember 2019 statt.⁴² Die Verhandler erzielten in allen Kapiteln gute Fortschritte und konnten den Text weiter konsolidieren, insbesondere bei den Kapiteln Rechte an geistigem Eigentum, Ursprungsregeln, gute Regulierungspraxis, öffentliches Beschaffungswesen, Streitbeilegung, Handel und nachhaltige Entwicklung sowie Dienstleistungen. Des Weiteren wurden die zweiten Marktzugangsangebote für Waren ausgetauscht. Die nächste Verhandlungsrunde war für März 2020 in Indonesien geplant, wurde aber aufgrund der Corona-Pandemie verschoben.

Vom 10. bis 14. Februar 2020 fand bereits die 6. Verhandlungsrunde der EU mit **Australien** über ein **Handelsabkommen** statt⁴³. Im Mittelpunkt der Diskussion standen die Marktzugangsangebote für öffentliche Beschaffung sowie für Dienstleistungen und Investitionen (Niederlassungen), die vor der Verhandlungsrunde ausgetauscht wurden. Darüber hinaus stellte die EU die Mitteilung der Europäischen Kommission „*Der europäische Grüne Deal*“ vom 11. Dezember 2019 vor und betonte die Bedeutung der effektiven Umsetzung des Pariser Abkommens durch beide Parteien sowie der Ratifizierung und Umsetzung aller grundlegenden ILO-Übereinkommen. Die nächste, 7. Verhandlungsrunde ist für Mai 2020 geplant.

Die mittlerweile 7. Verhandlungsrunde der EU mit **Neuseeland** über ein **Handelsabkommen** fand vom 30. März bis 9. April 2020 im Rahmen einer Videokonferenz statt.⁴⁴ Es konnten in einer Reihe von Bereichen weitere Fortschritte erzielt werden. Zu den wichtigsten Ergebnissen gehören insbesondere eine konstruktive Diskussion über geografische Herkunftsangaben (GIs) und vorläufige Vereinbarungen über die wesentlichen Teile des Kapitels Zoll- und Handelserleichterungen und die Betrugsbekämpfungsklausel. Beide Seiten unterstrichen die Bedeutung des Handels für das Wirtschaftswachstum und den Aufschwung und bekräftigten das gemeinsame Ziel, die Bemühungen um einen raschen Abschluss der Verhandlungen zu intensivieren.

Die Europäische Union und **Mexiko** konnten nach einer bereits erfolgten politischen Einigung am 21. April 2018 die Verhandlungen zur **Modernisierung des Abkommens über wirtschaftliche Partnerschaft, politische**

⁴¹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/december/tradoc_158512.pdf.

⁴² https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158573.pdf.

⁴³ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158574.pdf.

⁴⁴ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158730.pdf.

Koordinierung und Zusammenarbeit („Global Agreement“) am 28. April 2020 abschließen,⁴⁵ indem über die noch ausstehenden Punkte in Bezug auf die öffentliche Beschaffung Einigung erzielt wurde: den genauen Umfang der wechselseitigen Öffnung und ein hohes Maß an Vorhersehbarkeit und Transparenz bei öffentlichen Vergabeverfahren. Im Rahmen des modernisierten EU-Mexiko-Abkommens wird in Zukunft praktisch der gesamte Warenhandel zwischen der EU und Mexiko zollfrei unter einfacherer Zollabwicklung erfolgen. Es ist das erste EU-Abkommen, in dem mit einem lateinamerikanischen Land Vereinbarungen über den Investitionsschutz getroffen sowie Bestimmungen zur Korruptionsbekämpfung und Maßnahmen gegen Bestechung und Geldwäsche vereinbart wurden. Zudem beinhaltet das Abkommen auch die Verpflichtung zur wirksamen Umsetzung des Pariser Klimaschutzübereinkommens.

4.6 Exkurs: Kapitel „Handel und nachhaltige Entwicklung“ (TSD) in EU-Handelsabkommen

Das EU-Recht verlangt, dass alle relevanten EU-Politiken, einschließlich der Handelspolitik, die nachhaltige Entwicklung fördern: soziale Gerechtigkeit, Achtung der Menschenrechte, hohe Arbeitsnormen und Umweltstandards. Die Handelspolitik soll zu diesem Ziel unter anderem durch die EU-Handelsabkommen beitragen.

Jedes moderne in Kraft seiende oder demnächst in Kraft befindliche Handelsabkommen der EU mit Drittstaaten (Kanada, Zentralamerika, Kolumbien, Peru und Ecuador, Georgien, Japan, Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay), Mexiko, Moldau, Singapur, Südkorea, Ukraine und Vietnam) enthält daher ein eigenes Kapitel „*Handel und nachhaltige Entwicklung*“. Die in diesem Kapitel festgelegten Bestimmungen sind sowohl für die EU als auch für ihre Handelspartner völkerrechtlich bindend. Dieses Kapitel beinhaltet ua folgende Verpflichtungen:

- sich an internationale Arbeits- und Umweltstandards und Umweltabkommen zu halten sowie die internationalen Umweltabkommen (Rahmenübereinkommen der Vereinten Nationen über Klimaänderungen, UNFCCC und neu das Pariser Klimaschutzabkommen⁴⁶) sowie die grundlegenden Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO-Kernarbeitsnormen: Vereinigungsfreiheit und die effektive Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen, Beseitigung aller Formen von Zwangs- oder Pflichtarbeit, effektive Abschaffung der Kinderarbeit und Beseitigung von Diskriminierungen in Beschäftigung und Beruf) effektiv umzusetzen,
- die jeweiligen Umwelt- und Arbeitsgesetze wirksam durchzusetzen,

⁴⁵ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_20_756.

⁴⁶ Das Pariser Klimaschutzabkommen war zum ersten Mal im Abkommen mit Japan enthalten und ist seit 2019 in allen neuen Abkommen, wie zB jenem mit dem Mercosur, enthalten.

- nicht von Umwelt- oder Arbeitsgesetzen abzuweichen, um Handel oder Investitionen zu fördern, um dadurch einen „Wettlauf nach unten“ zu verhindern,
- nachhaltig mit natürlichen Ressourcen wie Holz und Fisch zu handeln,
- den illegalen Handel mit bedrohten und gefährdeten Arten von Fauna und Flora zu bekämpfen,
- den Handel zu fördern, der die Bekämpfung des Klimawandels unterstützt,
- Praktiken wie die soziale Verantwortung von Unternehmen zu fördern.

Die EU nutzt ihre Handelsabkommen auch dazu:

- ein nachhaltiges öffentliches Beschaffungswesen zu fördern und
- Hemmnisse beim Handel und bei Investitionen im Bereich der erneuerbaren Energien zu beseitigen.

Zur Umsetzung dieses Kapitels trifft sich die EU regelmäßig mit ihren Handelspartnern im Rahmen des durch das Handelsabkommen eingesetzten Ausschusses/Komitees „Handel und nachhaltige Entwicklung“. Die EU-Mitgliedstaaten werden regelmäßig über die Expertengruppe für Handel und nachhaltige Entwicklung über diese Treffen informiert.

Spezielle in der EU und den Partnerländern auf Basis der Abkommen eingerichtete beratende Gruppen der Zivilgesellschaft (Domestic Advisory Groups, DAGs) bringen Umwelt-, Arbeitnehmer- und Wirtschaftsorganisationen zusammen, um die Umsetzung des TSD-Kapitels zu erörtern. Die Abteilung Außenbeziehungen innerhalb des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses fungiert als Sekretariat der EU-DAGs.

Nach einer ausführlichen Debatte der EU-Institutionen, der EU-Mitgliedstaaten und Organisationen der Zivilgesellschaft veröffentlichte die Europäische Kommission am 26. Februar 2018 ein Non-Paper⁴⁷, um die Umsetzung der TSD-Kapitel effektiver zu gestalten und ihre Durchsetzung zu verbessern. Dieses Papier beinhaltet folgende 15 Aktionspunkte:

- Partnerschaft mit den Mitgliedstaaten und dem Europäischen Parlament
- Zusammenarbeit mit internationalen Organisationen,
- Erleichterung der Überwachungsrolle der Zivilgesellschaft einschließlich der Sozialpartner,
- Ausweitung des Wirkungsbereichs der Zivilgesellschaft, einschließlich der Sozialpartner, auf die gesamte Freihandelszone,
- Maßnahmen hinsichtlich verantwortungsbewussten Geschäftsgebarens ergreifen,
- Länder-Prioritäten,
- energische Durchsetzung,
- Förderung der baldigen Ratifizierung der wichtigsten internationalen Abkommen,
- Überprüfung der Wirksamkeit der Umsetzung des TSD,
- Handbuch für die Implementierung,

⁴⁷ <https://trade.ec.europa.eu/doclib/html/156618.htm>.

- Ressourcen aufstocken,
- Klimaschutzmaßnahmen,
- Handel und Arbeit,
- mehr Transparenz und bessere Kommunikation,
- zeitgebundene Antwort auf TSD-Eingaben.

4.7 Bericht zur Umsetzung der Handelsabkommen der Europäischen Kommission

Die Europäische Kommission hat sich 2015 in ihrer Mitteilung „*Handel für alle*“⁴⁸ zu einer Analyse der Umsetzung der angewendeten Handelsabkommen mit Drittstaaten verpflichtet. Dieser Verpflichtung trägt sie mit der Veröffentlichung des dritten Berichts über die Umsetzung von Handelsabkommen am 14. Oktober 2019⁴⁹ Rechnung.

Derzeit verfügt die EU über das größte Handelsnetz der Welt, basierend auf 41 Handelsabkommen mit 72 Ländern. Mehr als 36 Millionen Arbeitsplätze in der EU hängen von Exporten in Länder außerhalb der EU ab.

Der nun vorliegende dritte Bericht stellt eine Aktualisierung der Aktivitäten der Europäischen Kommission bei der Umsetzung der Handelsabkommen dar und fasst die wesentlichen Entwicklungen in Bezug auf 35 Handelsabkommen der EU mit 62 Partnerländern, die 2018 zumindest mehrere Monate lang Anwendung fanden, zusammen.

Im Jahr 2018 fanden 31% des Warenhandels der EU mit der übrigen Welt (33% der EU-Ausfuhren und 29% der EU-Einfuhren) im Rahmen von Handelsabkommen statt. Wenn man noch den Handel mit jenen Ländern, mit denen die EU über Handelsabkommen verhandelt, mit einrechnet, dann erhöht sich dieser Anteil auf fast 40%.

Die Einfuhren und Ausfuhren im Rahmen von Handelsabkommen stiegen weiter an (4,6% bzw 2%). Im Warenhandel verzeichnet die EU mit ihren Handelsabkommenspartnern einen Überschuss von 84,6 Mrd EUR, dem ein Handelsdefizit mit dem Rest der Welt von 24,6 Mrd EUR gegenübersteht. Die EU-Exporte von Agrarlebensmitteln stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2,2% an (Kanada: +4,1%, Südkorea: +4,8% sowie Georgien, Moldau und Ukraine +11 %). Die EU-Exporte von Industriegütern stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2% an (Chemikalien 2,5%, mineralische Erzeugnisse 6%, unedle Metalle 4,4%).

Aufgrund der Diskussion in den Ausschüssen, die durch die Handelsabkommen geschaffen werden, sowie während der Verhandlungen konnten zahlreiche Handelshemmnisse beseitigt werden:

- Ägypten wird seine Zölle auf bestimmte Fahrzeuge senken.
- Peru verbessert den Marktzugang für Agrarlebensmittel.
- Japan hat seine Einfuhrbeschränkungen für Rindfleisch aufgehoben.

⁴⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153880.PDF.

⁴⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158391.pdf.

Im Rahmen der Verhandlungen über das Kapitel „Handel und nachhaltige Entwicklung“ konnten ebenfalls Erfolge erzielt werden:

- Mexiko und Vietnam haben das IAO-Übereinkommen Nr 98 über das Vereinigungsrecht und das Recht zu Kollektivverhandlungen ratifiziert.
- In den Abkommen mit Japan, Singapur, dem Mercosur und Mexiko wird eine Verpflichtung zur wirksamen Umsetzung des Pariser Klimaschutzübereinkommens enthalten sein.

4.8 Allgemeines Präferenzsystem (APS) der EU zugunsten von Entwicklungsländern: Teilentzug Kambodscha

Aufgrund von schweren und systematischen Menschenrechtsverletzungen leitete die Europäische Kommission (EK) mit Durchführungsbeschluss vom 11. Februar 2019⁵⁰ ein Verfahren zum Entzug des präferenziellen Zugangs Kambodschas zum EU-Markt im Rahmen der Regelung „*Alles außer Waffen*“ („*Everything but Arms*“/EBA) ein.

Das Verfahren gliederte sich gemäß dem Anhang des Durchführungsbeschlusses in folgende Abschnitte:

1. eine Untersuchungsphase von sechs Monaten in enger Zusammenarbeit mit den kambodschanischen Behörden,
2. einen weiteren dreimonatigen Zeitraum, in dem die EK auf der Grundlage der Untersuchungsergebnisse einen Bericht erstellte,
3. den Abschluss des Verfahrens nach Ablauf von zwölf Monaten durch die EK.

Neben einer Verfahrenseinstellung ist im Zuge eines solchen Verfahrens die Rücknahme der Zollpräferenzen möglich, wobei Umfang (betreffend alle begünstigten Waren oder nur einzelne Warengruppen) und Dauer der Rücknahme festgelegt werden können. Ein etwaiger Entzug der Präferenzen durch Beschluss der EK wird nach Ablauf weiterer sechs Monate nach Beschlussfassung wirksam.

Am 12. Februar 2020 beschloss die EK wie erwartet die Teilsuspendierung der EBA-Präferenzen Kambodschas aufgrund von schweren und systematischen Menschenrechtsverletzungen. Die EK veröffentlichte am selben Tag den Text des Rechtsakts⁵¹ und eine Hintergrundinformation.⁵²

Nach Ablauf der Einspruchsfrist für das Europäische Parlament und den Rat zum 12. April 2020 wurde der Rechtsakt am 22. April 2020 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht⁵³.

⁵⁰ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212\(02\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212(02)&from=DE).

⁵¹ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212\(02\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212(02)&from=DE).

⁵² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_229.

⁵³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0550&from=DE>.

Die von der vorübergehenden Aussetzung der Präferenzen betroffenen Waren sind verschiedene Bekleidungszeugnisse der Zolltarifkapitel 61 und 62, diverse Schuhe (ex Kapitel 64) und Lederwaren (ex Kapitel 42) sowie Zuckerrohr (KN-Code 1212 93).

Für diese Waren wird ab dem Geltungsbeginn des Rechtsakts – gemäß Artikel 3 der 12. August 2020 – der Regelzoll (Drittlandszoll) gelten.

Artikel 2 des Rechtsakts enthält eine Verschiffungsklausel, die es ermöglichen sollte, am 12. August 2020 bereits „schwimmende Ware“ noch unter Nutzung der Zollpräferenzen in der EU anzumelden:

„Die vorübergehende Rücknahme gemäß Artikel 1 Absätze 1 und 2 gilt nicht für Einfuhren von Waren, die sich am 12. August 2020 bereits auf dem Weg in die Union befinden, sofern der Bestimmungsort dieser Waren nicht geändert werden kann. In diesem Fall ist ein Nachweis in Form eines Frachtbriefs erforderlich.“

5 Literatur

- ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2019), Durchführungsbeschluss der Kommission vom 11. Februar 2019 über die Einleitung des Verfahrens zur vorübergehenden Rücknahme der dem Königreich Kambodscha gewährten Zollpräferenzen nach Artikel 19 der Verordnung (EU) Nr. 978/2012, ABl. C 55 vom 2. Februar 2019, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212\(02\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D0212(02)&from=DE), (2.2.2019).
- ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2019), Verordnung (EU) 2019/452 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. März 2019 zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der Union, ABl. L 79 vom 21. März 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=DE> (21.3.2019).
- ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2020), Mitteilung der Kommission Leitlinien für die Mitgliedstaaten betreffend ausländische Direktinvestitionen, freien Kapitalverkehr aus Drittländern und Schutz der strategischen Vermögenswerte Europas im Vorfeld der Anwendung der Verordnung (EU) 2019/452 über die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen, ABl. C 99 vom 26. März 2020, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020XC0326\(03\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020XC0326(03)&from=DE) (26.3.2020).
- ABl EU, Amtsblatt der Europäischen Union (2020), Delegierte Verordnung (EU) 2020/550 der Kommission vom 12. Februar 2020 zur Änderung der Anhänge II und IV der Verordnung (EU) Nr. 978/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich der vorübergehenden Rücknahme der Regelungen nach Artikel 1 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 978/2012 für bestimmte Waren mit Ursprung im Königreich Kambodscha, ABl. L 127 vom 22. April 2020, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0550&from=DE> (22.4.2020).
- EU-COM, European Commission (2018), Non paper of the Commission services „*Feedback and way forward on improving the implementation and enforcement of Trade and Sustainable Development chapters in EU Free Trade Agreements*“, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf (26.2.2018).
- EU-COM, European Commission (2018), Joint EU-U.S. Statement following President Juncker's visit to the White House, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1898%20> (25.6.2018).

- EU-COM, European Commission (2019), EU, Japan and US met in Washington D.C., <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1964> (9.1.2019).
- EU-COM, European Commission (2019), Commission Staff Working Document on Foreign Direct Investment in the EU, Following up on the Commission Communication “*Welcoming Foreign Direct Investment while Protecting Essential Interests*” of 13 September 2017, SWD(2019) 108 final, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157724.pdf (13.3.2019).
- EU-COM, European Commission (2019), EU releases proposal on new WTO rules for electronic commerce, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2016> (3.5.2019).
- EU-COM, European Commission (2019), Report on the 6th round of negotiations between the EU and Chile for the modernisation of the trade part of the EU-Chile Association Agreement 25-29 November 2019, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/december/tradoc_158512.pdf (29.11.2019).
- EU-COM, European Commission (2020), Report on the 1st Round of negotiations between the EU and five Eastern and Southern African Countries for deepening of the currently implemented economic partnership agreement, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158612.pdf (10.1.2020).
- EU-COM, European Commission (2020), Report of the 9th round of negotiations for a Free Trade Agreement between the European Union and Indonesia, 2 to 6 December 2019, Brussels, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158573.pdf (17.1.2020).
- EU-COM, European Commission (2020c), Report of the 6th round of negotiations for a Free Trade Agreement between the European Union and Australia, 10-14 February 2020, Canberra, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158656.pdf (27.2.2020).
- EU-COM, European Commission (2020), Report of the 28th round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158727.pdf (27.4.2020).
- EU-COM, European Commission (2020), EU and 15 World Trade Organization members establish contingency appeal arrangement for trade disputes, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2127> (27.3.2020).
- EU-COM, European Commission (2020), Report on the seventh round of negotiations for a Free Trade Agreement between the European Union and New Zealand, 30 March – 9 April 2020, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158730.pdf (28.4.2020).
- EU-COM, European Commission (2020), Interim appeal arrangement for WTO disputes becomes effective, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2143> (30.4.2020).
- EU-Council, Council of the European Union (2019), Trade with the United States: Council authorises negotiations on elimination of tariffs for industrial goods and on conformity assessment, https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/04/15/trade-with-the-united-states-council-authorises-negotiations-on-elimination-of-tariffs-for-industrial-goods-and-on-conformity-assessment/?utm_source=dms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Trade+with+the+United+States%3a+Council+authorises+negotiations+on+elimination+of+tariffs+for+industrial+goods+and+on+conformity+assessment (15.4.2019).
- EU-Council, Council of the European Union (2020), ANNEX to COUNCIL DECISION authorising the opening of negotiations with the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland for a new partnership agreement, ST 5870/20 ADD 1 REV

- 3, Brussels, 25 February 2020, <https://www.consilium.europa.eu/media/42736/st05870-ad01re03-en20.pdf> (25.2.2020).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2019), 76 Partner leiten WTO-Gespräche über den elektronischen Geschäftsverkehr ein*, Pressemitteilung 25. Januar 2019, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_19_684 (25.1.2019).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2019), Bericht 2019 über die Umsetzung von Freihandelsabkommen 1. Jänner 2018 – 31. Dezember 2018, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158391.pdf (14.10.2019).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2019), Handel: Abkommen EU-Singapur tritt am 21. November 2019 in Kraft, Pressemitteilung 8. November 2019, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_19_6222 (8.11.2019).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2019), Wegweisendes Abkommen zum Schutz von 100 europäischen geografischen Angaben in China, Pressemitteilung 6. November 2019, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_19_6200 (6.11.2019).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2020), Handel: EU-Exporte im ersten Jahr des EU-Japan-Wirtschaftspartnerschaftsabkommens gestiegen, Pressemitteilung 31. Jänner 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_20_161 (31.1.2020).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2020), Delegierte Verordnung (EU) .../... Der Kommission vom 12.2.2020 zur Änderung der Anhänge II und IV der Verordnung (EU) Nr. 978/2012 hinsichtlich der vorübergehenden Rücknahme der Regelungen nach Artikel 1 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 978/2012 für bestimmte Waren mit Ursprung im Königreich Kambodscha, C(2020) 673 final, <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2020/DE/C-2020-673-F1-DE-MAIN-PART-1.PDF> (12.2.2020).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2020), Handel/Menschenrechte: Kommission beschließt teilweise Rücknahme des präferenziellen Zugangs zum EU-Markt für Kambodscha, Pressemitteilung 12. Februar 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_229 (12.2.2020).
- EU-KOM, Europäische Kommission (2020), EU und Mexiko schließen Verhandlungen über neues Handelsabkommen ab, Pressemitteilung 28. April 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_20_756 (28.4.2020).
- EU-Rat, Rat der Europäischen Union (2019), Verhandlungsrichtlinien für die Doha-Entwicklungsagenda im Hinblick auf die plurilaterale Aushandlung von Regeln und Verpflichtungen im Bereich des elektronischen Geschäftsverkehrs, ST 8161/19 ADD 1 vom 20. Mai 2019 <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8993-2019-ADD-1/de/pdf> (20.5.2019).
- EUR-Lex, Online-Portal zum EU-Recht (2020), Rechte der EU in Bezug auf die Anwendung und die Durchsetzung internationaler Handelsregeln, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:4373231> (11.4.2019).
- WTO, World Trade Organization (2017), Joint Ministerial Statement on services domestic regulation, WT/MIN(17)/61, <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/61.pdf> (13.12.2017).
- WTO, World Trade Organization (2019), Joint Statement on electronic commerce, EU proposal for WTO disciplines and commitments relating to electronic commerce, Communication from the European Union, INF/ECOM/22, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157880.pdf (26.4.2019).
- WTO, World Trade Organization (2019), Joint Statement on services domestic regulation, WT/L/1059, <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/1059.pdf> (23.5.2019).

- WTO, World Trade Organization (2019), Azevêdo urges ministers to step up work on the road to MC12, https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/infac_05nov19_e.htm (5.11.2019).
- WTO, World Trade Organization (2019), Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development, WT/L/1072, https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/infac_05nov19_e.htm (5.11.2019).
- WTO, World Trade Organization (2019), WTO members agree to extend e-commerce, non-violation moratoriums, https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/gc_10dec19_e.htm (20.12.2019).
- WTO, World Trade Organization (2020), Multi-party Interim Appeal Arbitration Agreement pursuant to article 25 of the DSU, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/march/tradoc_158685.pdf, (27.3.2020).
- WTO, World Trade Organization (2020), DS316: European Communities and Certain member States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds316_e.htm (22.4.2020).
- WTO, World Trade Organization (2020), DS353: United States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft – Second Complaint, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds353_e.htm (22.4.2020).
- WTO, World Trade Organization (2020), Investment facilitation for development, news archives, https://www.wto.org/english/news_e/archive_e/infac_arc_e.htm (22.4.2020).
- WTO, World Trade Organization (2020), Statement on a mechanism for developing, documenting and sharing practices and procedures in the conduct of WTO disputes, Addendum, JOB/DSB/1/Add.12, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158731.pdf (30.4.2020).

Recent developments in the trade policy of the European Union

The United Kingdom (UK) left the European Union (EU) on 31 January 2020, followed by a transitional period until 31 December 2020. Should the EU and the UK not succeed in regulating their future mutual relations in form of one or more agreements during the transition period and in adopting, ratifying and applying these agreements as of 1 January 2021, there is a risk of „hard brexit“ if the transition period is not extended.

After 25 years the WTO is still in a veritable crisis with unprecedented challenges: in December 2019, after years of blocking the appointment of new judges by the USA, the WTO-Appellate Body imploded and the 12th Ministerial Conference planned for Nursultan (Kazakhstan) had to be postponed due to the COVID-19 pandemic. In response to the paralysis of the WTO's multilateral dispute settlement system, the EU has planned to amend its Trade Enforcement Regulation in order to protect its trade interests and has concluded a Multi Party Interim Arrangement (MPIA) with 15 other WTO members, which will further allow the solution of trade disputes between these WTO members.

After a long struggle the General Council of the WTO at its December meeting finally arrived at an agreement to extend the E-Commerce moratorium, that has been in existence since 1998, until the next WTO Ministerial Conference (MC12).

The plurilateral initiatives on E-Commerce and Services Domestic Regulation had progressed well in 2019. By the next WTO Ministerial Conference (MC12) the participants had planned to establish a common text on less controversial

e-commerce issues and guidance for ongoing negotiations with regard to crucial ones. With regard to Services Domestic Regulation the reference text should have been finished by that time and indicative draft schedules complementing existing GATS commitments should have been tabled by as many WTO member states as possible.

A success for European trade policy was the „agreement in principle“ between the EU and Mercosur (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay) on 28 June 2019 after 20 years of negotiations. The EU’s trade agreement with Singapore could finally enter into force on 21 November 2019, the one with Vietnam is about to enter into force, expected for summer 2020.

The third report of the European Commission on the implementation of trade agreements in 2018 shows once more that trade under EU trade agreements continues to increase, primarily benefiting the agricultural and food sector. EU exports of motor vehicles has also increased considerably.

On 12 February 2020 the European Commission took the awaited decision to partially withdraw the preferences under the “Everything but Arms“-initiative from Cambodia for grave and systematic violations of human rights. The measure will affect various apparel, shoes, leather articles and sugar cane. Upon entry into force of this delegated act on 12 August 2020 the MFN-duties will apply for goods of this range of Cambodian origin.

JEL Code: F13

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Die österreichische Wirtschaftsleistung verlor im Jahr 2019 mit einem realen BIP-Wachstum von 1,5% gegenüber 2018 (2,3%) deutlich an Schwung. Hierzu trug vor allem eine sehr gedämpfte Entwicklung des außenwirtschaftlichen Umfelds bei. Mit einem Plus von 2,6% erreichte der Zuwachs der realen Exporte nur rund die Hälfte des Jahres 2018 (5,9%). Auch die Dynamik der Importe schwächte sich aufgrund des geringeren Wachstums der sehr importabhängigen Exporte und Investitionen deutlich ab (2019: 2,8%, 2018: 4,5%). Insgesamt führte diese Entwicklung dazu, dass im Jahr 2019 – im Gegensatz zu den beiden Vorjahren – die Nettoexporte keinen positiven Beitrag zum BIP-Wachstum leisten konnten. Sowohl die Export- (56,0%) als auch die Importquote (52,2%) stiegen im Vergleich zum Vorjahr geringfügig an und verzeichneten damit jeweils einen neuen historischen Höchststand. Die Güterbilanz erzielte einen Überschuss von 1,1% und die Dienstleistungsbilanz von 2,5% des BIP; die Handelsbilanz belief sich auf 3,6% des BIP und blieb gegenüber 2018 somit fast unverändert (3,7%). Die absoluten nominellen Lohnstückkosten Österreichs stiegen 2019 um 2,4%, die relativen Lohnstückkosten gegenüber den wichtigsten Handelspartnern sanken jedoch um 0,6%. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (real effektiver Wechselkurs, deflationiert mit BIP-Deflator) um 0,7% und die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit (real effektiver Wechselkurs, deflationiert mit Lohnstückkosten) um 1,1% verbessert. Dies ging mit einer Erhöhung der Marktanteile der österreichischen Exportindustrie einher, die das zweite Jahr in Folge ausgebaut wurden. Die Europäische Kommission stellt der heimischen Exportwirtschaft ein sehr gutes Zeugnis aus, weil Österreichs Volkswirtschaft keine externen Ungleichgewichte aufweist.

¹ Redaktionsschluss 28. März 2020. Die Autoren danken Walpurga Köhler-Töglhofer für wertvolle Diskussionsbeiträge und Beate Resch für die wertvolle Unterstützung.

1 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft²

Der Beitrag des Außenhandels zum Wirtschaftswachstum³

Im Jahr 2019 verzeichnete die österreichische Volkswirtschaft mit einem Wachstum des realen BIP von 1,5% eine deutlich schwächere Dynamik als noch im Jahr 2018 (2,3%). Hierzu trug vor allem eine sehr gedämpfte Entwicklung des außenwirtschaftlichen Umfelds bei.⁴ Mit 2,6% betrug das Wachstum der realen Exporte nur rund die Hälfte des Vorjahres (5,9%). Auch der Zuwachs der Importe schwächte sich aufgrund des geringeren Wachstums der sehr importabhängigen Exporte und Investitionen deutlich ab (2019: 2,8%, 2018: 4,5%). Insgesamt führten diese Entwicklungen dazu, dass im Jahr 2019 die Nettoexporte – im Gegensatz zu den beiden Vorjahren – keinen positiven Wachstumsbeitrag zum BIP-Wachstum leisteten; dieses wurde ausschließlich von der Inlandsnachfrage getragen.

Tabelle 1: **Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung**

	BIP	Privater Konsum	Öffentlicher Konsum	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager	Stat. Differenz	
	Veränderung zur Vorperiode in %						Wachstumsbeitrag zum BIP				
Q1 18	0,6	0,2	0,3	1,1	1,4	1,3	0,4	0,1	0,2	-0,2	
Q2 18	0,4	0,2	0,4	0,9	1,3	1,3	0,4	0,1	0,0	0,0	
Q3 18	0,5	0,2	0,2	0,9	1,1	1,0	0,3	0,1	0,0	0,0	
Q4 18	0,6	0,3	0,2	1,1	0,8	0,9	0,5	0,0	0,1	0,0	
Q1 19	0,4	0,4	0,2	0,9	0,7	0,7	0,5	0,0	0,0	0,0	
Q2 19	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,3	-0,1	0,0	0,0	
Q3 19	0,2	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	
Q4 19	0,3	0,3	0,4	0,4	0,2	0,1	0,3	0,0	-0,1	0,0	
2016	2,0	1,6	1,6	3,8	3,2	4,1	2,0	-0,3	0,3	0,1	
2017	2,6	1,7	1,2	3,7	5,0	4,7	2,0	0,3	0,3	0,1	
2018	2,3	1,1	0,8	4,2	5,9	4,5	1,7	0,9	-0,2	-0,2	
2019	1,5	1,2	0,9	2,8	2,6	2,8	1,5	0,0	0,1	-0,1	

Quelle: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt (Trend-Konjunktur-Komponente). Stand: vollständige VGR für das 4. Quartal 2019. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager.

² Für detaillierte Analysen des Waren- und Dienstleistungssektors beziehungsweise der Direktinvestitionen sei auf die entsprechenden Spezialbeiträge in diesem Außenwirtschaftsjahrbuch verwiesen. Definitionen (zB der effektiven Wechselkurse oder die Beschreibung der *Macroeconomic Imbalance Procedure*) sind aus Ragacs und Vondra (2019) übernommen.

³ VGR nach WIFO, arbeitstagsbereinigt und saisonbereinigt (Trend-Konjunktur-Komponente).

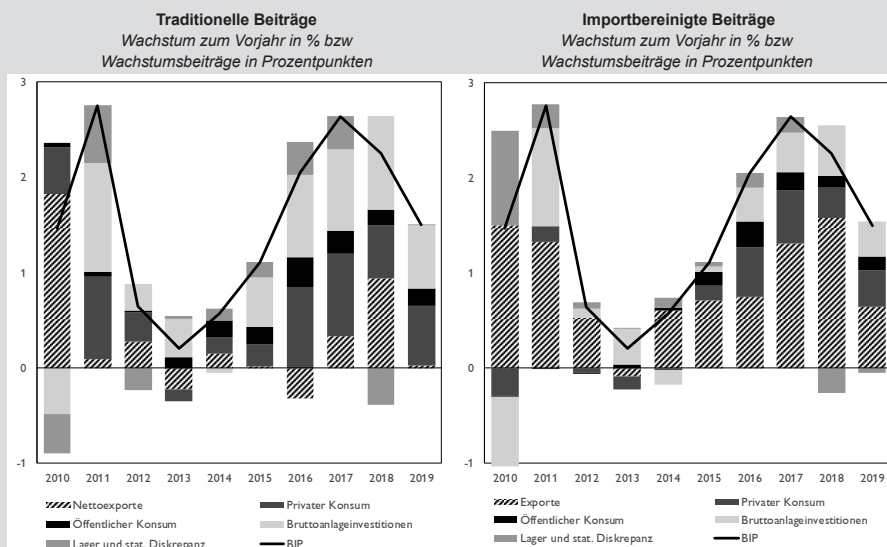
⁴ Siehe hierzu den Beitrag zur Entwicklung der Weltwirtschaft in diesem Außenwirtschaftsjahrbuch.

Auf den ersten Blick erscheint es somit so, als hätte im Jahr 2019 die reine Exporttätigkeit keine positiven Beiträge zur Entwicklung des österreichischen Wirtschaftswachstums beigetragen. Die Betrachtung sogenannter *importbereinigter Wachstumsbeiträge* (Box 1) zeigt jedoch, dass diese im Jahr 2019 einen Wachstumsbeitrag von 0,7 Prozentpunkten zum BIP-Wachstum beigetragen haben und somit fast die Hälfte des gesamten Wirtschaftswachstums auf sie zurückzuführen war. Unterjährig zeigt sich, dass von den Nettoexporten bereits seit dem vierten Quartal 2018 und von den importbereinigten Exporten ab dem 2. Quartal 2019 kein wesentlicher Beitrag zum BIP-Wachstum ausgegangen ist.

BOX 1: Importbereinigte BIP-Wachstumsbeiträge für Österreich⁵

Die Bedeutung der einzelnen Nachfragekomponenten für das BIP-Wachstum wird traditionellerweise durch die Berechnung von Wachstumsbeiträgen der einzelnen Komponenten in Prozentpunkten dargestellt. Dabei werden die inländischen Nachfragekomponenten (privater und öffentlicher Konsum, Investitionen, Lagerveränderungen) und die Nettoexporte getrennt ausgewiesen. Die Aussagekraft der Nettoexporte in dieser Darstellung ist jedoch sehr eingeschränkt, da in allen Nachfragekomponenten Importe enthalten sind. Um ökonomisch interpretierbare Wachstumsbeiträge einzelner Nachfragekomponenten zu berechnen, werden daher mithilfe der Input-Output-Rechnung die gesamten Importe auf die verschiedenen Nachfragekomponenten aufgeteilt und der entsprechende Importanteil von der jeweiligen Endnachfragekomponente abgezogen. So kann das BIP-Wachstum als Summe der importbereinigten Nachfragekomponenten (privater und öffentlicher Konsum, Investitionen, Lagerbeiträge und Exporte) dargestellt werden.

Gegenüberstellung unterschiedlich berechneter Wachstumsbeiträge zum realen BIP



Quelle: Statistik Austria, eigene Berechnungen OeNB.

⁵ Diese Box stellt teilweise eine Kurzfassung der Ergebnisse von Fenz und Schneider (2019, S. 10 f) dar. Dort findet sich auch eine detaillierte Darstellung der Berechnungsmethode.

Makroökonomische Kennziffern zum Außenhandel

2019 exportierte Österreich *nominell Waren und Dienstleistungen* (VGR) im Wert von 221,8 Mrd EUR. Das Wachstum der nominellen Gesamtexporte betrug 3,1%. Damit lag der Zuwachs 2019 nicht nur deutlich unter dem Vergleichswert von 2018 (7,5%), sondern auch unter dem langfristigen Durchschnitt von 5,4% (1999–2018).

Tabelle 2: **Entwicklung wichtiger nomineller und realer Kenngrößen des österreichischen Außenhandels**

	Exporte						Importe					
	nominell NSA			real SA			nominell NSA			real SA		
	Gesamt	Waren	DL	Gesamt	Waren	DL	Gesamt	Waren	DL	Gesamt	Waren	DL
	<i>in Mio Euro</i>											
1999	80,2	58,5	21,7	95,5	66,7	28,8	79,3	62,3	17,1	97,8	72,4	25,6
2016	187,4	131,5	55,9	188,9	133,2	55,8	173,7	128,9	44,9	176,5	131,6	44,9
2017	200,1	140,6	59,5	198,3	140,1	58,2	187,9	139,1	48,8	184,8	136,8	47,9
2018	215,1	151,6	63,5	210,1	149,0	61,1	200,7	147,9	52,8	193,1	142,2	50,9
2019	221,8	154,9	66,8	215,6	152,0	63,6	207,6	150,7	56,9	198,5	145,1	53,4
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>											
1999-2018	5,4	5,2	5,7	4,4	4,5	4,0	5,0	4,7	5,8	3,7	3,8	3,4
2016	2,5	1,8	4,3	3,2	3,1	3,5	2,3	1,6	4,3	4,1	3,9	4,7
2017	6,8	6,9	6,4	5,0	5,2	4,3	8,2	7,9	8,8	4,7	4,0	6,7
2018	7,5	7,8	6,7	5,9	6,3	4,9	6,8	6,3	8,2	4,5	3,9	6,1
2019	3,1	2,2	5,3	2,6	2,0	4,1	3,4	1,9	7,7	2,8	2,0	4,9

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

Im langfristigen Schnitt (1999–2018) lag das jährliche Wachstum der *nominellen Dienstleistungsexporte* (5,7%) über jenem der *nominellen Warenexporte* (5,2%). Nachdem die Jahre 2017 und 2018 von einem ausgesprochen starken Wachstum der Güterexporte gekennzeichnet waren, mit denen das Dienstleistungsexportwachstum nicht Schritt halten konnte, überflügelte 2019 – dem langfristigen Trend entsprechend – das Wachstum der Dienstleistungsexporte (5,3%) wieder jenes der Güterexporte (2,2%).

Mit einer Zunahme von 2,6% verloren auch die *realen Gesamtexporte* (VGR) deutlich an Dynamik (-3,3 Prozentpunkte gegenüber 2018). Mit einem jährlichen Wachstum von nur 0,4% war die Preisentwicklung der Exporte im Gegensatz zu den Vorjahren sehr verhalten (2017: 1,6%, 2018: 1,5%). Hierbei stagnierte der Preisanstieg der Güterexporte (0,2%) und betrug der Preisanstieg der Dienstleistungsexporte nur 1,0%.

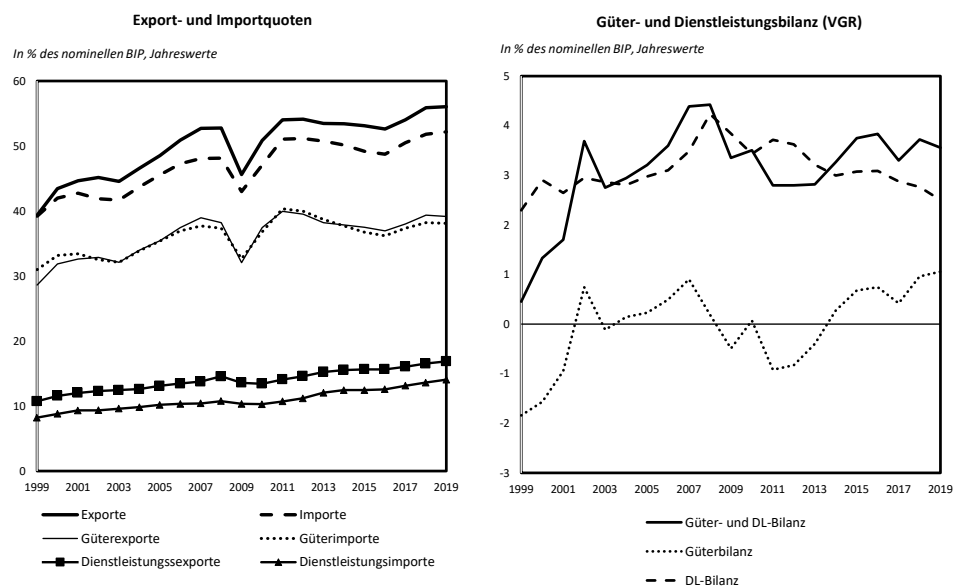
Entsprechen die aktuellen Entwicklungen den längerfristigen Trends?

Traditionelle Kennziffern zur Betrachtung langfristiger Trends im Außenhandel sind die Export- und Importquoten und die Güter- und Dienstleistungsbilanz. Die Export- und Importquoten sind ein Indikator für die Entwicklung der internationalen Verflechtung sowie der Offenheit einer Volkswirtschaft. Die Güter- und Dienstleistungsbilanz ist ein hochaggregierter Indikator für die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit im Aggregat. Weiters betrachten wir lang-

fristige Entwicklungen der Gesamtexporte und -importe und die Bedeutung des Euroraums als Zielregion für den österreichischen Außenhandel.

Die *Exportquote* (Exportanteil am BIP, nominell) zeigte zwischen 1999 und 2019 einen langfristig ansteigenden Trend (1999: 39,2% des BIP, 2019: 56% des BIP; Abbildung 1). Dieser Trend wurde aber einerseits durch die Krise im Jahr 2009 unterbrochen (2009: 45,6% des BIP) und kam andererseits nach einer Erholung in den Nachkrisenjahren für einen längeren Zeitraum (2012–16) zum Erliegen. Erst in den konjunkturstarke Jahren 2017 und 2018 ist die Exportquote wieder angestiegen. 2019 war der Zuwachs mit 0,1 Prozentpunkten allerdings wieder sehr gering. Die Importquote zeigt eine ähnliche Dynamik wie die Exportquote; sie stieg jedoch im Vergleich zur Exportquote im abgelaufenen Jahr vor allem aufgrund des vergleichsweise immer noch starken Konsumwachstums etwas stärker an (um 0,3 Prozentpunkte auf 52,2% des BIP). Beide Quoten verzeichneten 2019 einen historischen Höchstwert.

Abbildung 1: Export- und Importquoten und Güter- und Dienstleistungsbilanz



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

Die *Güterbilanz* laut VGR war 2011 bis 2013 negativ (Abbildung 1). Seitdem wurden jährlich und mit steigendem Trend Überschüsse erzielt. 2019 betrug der Überschuss 1,1% des BIP. Die *Dienstleistungsbilanz* liegt seit 1999 im positiven Bereich. Sie erreichte im Jahr 2008 ihren historisch höchsten Wert (4,2% des BIP) und zeigt seither jedoch einen sinkenden Trend (2019: 2,5%, 2018: 2,8% des BIP). Der Überschuss der *Güter- und Dienstleistungsbilanz* lag 2019 bei 3,6% des BIP und war trotz der insgesamt deutlich schwächeren Außenhandelsdynamik nur marginal geringer als im Jahr 2018 (3,7% des BIP).

Seit dem Jahr 1999 sind die *realen Gesamtexporte* laut VGR um 227% und die *realen Gesamtimporte* um rund 204% gestiegen (Abbildung 2). In den letzten

20 Jahren sind hierbei einige bemerkenswerte Trends festzustellen: Erstens erholten sich die Dienstleistungsexporte und -importe in den Jahren 2010 bis 2012 deutlich langsamer als der Güterhandel; sie holten jedoch 2013 und 2014 deutlich auf, während in diesen beiden Jahren der Güterhandel ein verhaltenes Wachstum aufwies. Zweitens, während die Güter und Dienstleistungsexporte seit dem Jahr 2014 beinahe im Gleichschritt zulegen, übertrifft das Wachstum der Dienstleistungsimporte jenes der Güterimporte in den letzten beiden Jahren wieder deutlich.

Abbildung 2: Längerfristig stärkere Export- als Importdynamik

Exporte
1999=100

Importe
1999=100

Legend:

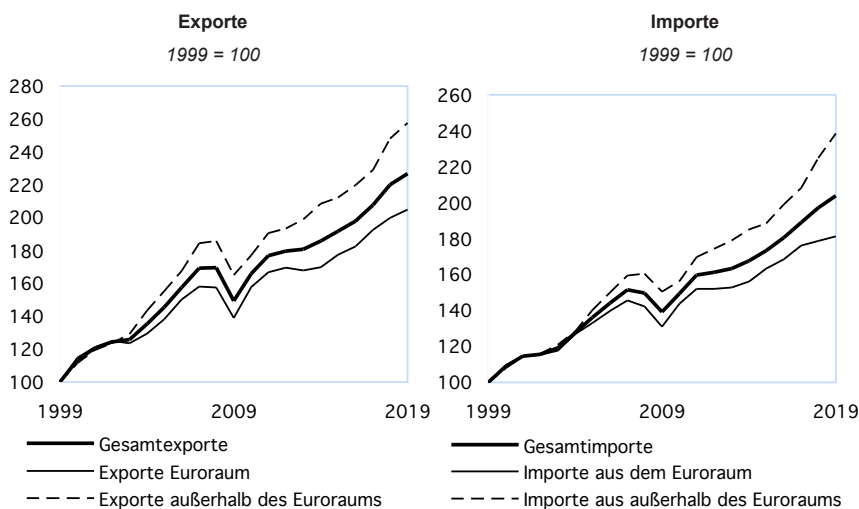
- Gesamtexporte
- Güterexporte
- - - Dienstleistungsexporte
- Gesamtimporte
- Güterimporte
- - - Dienstleistungsimporte

Quelle: VGR Reale Werte Preisbasis. Eigene Berechnungen.

Zwischen dem Jahr 1999 und dem Jahr 2019 sind die *realen Gesamtexporte in den Euroraum* mit 205% deutlich langsamer gewachsen als die realen Gesamtexporte in den Rest der Welt, die einen Zuwachs von 256%⁶ erreichten (Abbildung 3). Angesichts dessen, dass die Globalisierung im betrachteten Zeitraum deutlich zugenommen hat und der „Rest der Welt“ langfristig gesehen höhere Wachstumsraten des BIP und daher auch der Importnachfrage als der Euroraum aufweist, ist dies nicht verwunderlich. Infolge dieser Entwicklung nimmt der Anteil der österreichischen Exporte in den Euroraum an den Gesamtexporten kontinuierlich ab, worauf im folgenden Kapitel näher eingegangen wird. Eine ähnliche Entwicklung gilt auch für die realen österreichischen Gesamtimporte. Auch hier werden Länder außerhalb des Euroraums langfristig gesehen wichtiger. In den Jahren 2018 und 2019 hat sich die unterschiedliche Dynamik der Exporte in den Euroraum einerseits und in den Rest der Welt andererseits noch verstärkt.

⁶ Eigenberechnung der Autoren unter Annahme identer Importelastizitäten.

Abbildung 3: **Längerfristig stärkere Außenhandelsdynamik mit Ländern außerhalb des Euroraums**



Quelle: VGR, real Preisbasis 2015. Eigene Berechnungen.

2 Güter- und Dienstleistungsexporte im Detail

2019 gingen 79% aller *nominellen österreichischen Güterexporte* nach Europa, knapp 70% in die EU-28 und rund 52% in den Euroraum. In den letzten Jahren verringerte sich die Dynamik des Wachstums der gesamten nominellen Güterexporte deutlich (Daten von Statistik Austria). Das Wachstum lag im Jahr 2017 bei 8,2%, schwächte sich aber 2018 (5,7%) und 2019 (2,5%) ab. 2019 lag es deutlich unter dem langfristigen Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2019 (4,9%). Tabelle 3 bringt einen Überblick zu Details der Entwicklung des *nominellen Warenexports*.

Tabelle 3: Nominelle Güterexporte nach Zielländern und Wirtschaftssektoren

	1999	2019	1999-2019 Mittel	2016	2017	2018	2019
	Anteil an den gesamten Güterexporten in %		Durchschnittliches jährliches Wachstum in %	Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %			
Exporte gesamt	100,0	100,0	4,9	-0,3	8,2	5,7	2,5
Europa	86,5	79,0	4,4	0,3	7,9	5,3	2,5
Amerika	6,3	9,4	7,2	-2,6	12,2	9,1	-2,2
Asien	5,7	9,1	7,7	-4,3	7,5	5,5	3,6
Afrika	1,0	1,3	6,1	-6,6	2,7	10,5	9,4
EU-28	77,1	69,7	4,3	0,4	8,7	5,9	2,2
Euroraum (19)	59,6	51,5	4,1	0,7	9,3	5,4	1,4
Oststaaten (28) ohne Russland	15,2	19,9	6,1	-0,2	8,8	7,6	3,9
Deutschland	34,9	29,4	3,9	1,5	7,0	5,5	-0,2
USA	4,6	6,7	7,4	-3,9	10,7	9,7	-3,4
Italien	8,4	6,3	3,4	1,4	8,7	7,2	0,0
Schweiz und Liechtenstein	6,4	5,0	4,5	0,5	-2,5	-0,5	3,5
Frankreich	4,4	4,4	4,8	-9,2	31,5	-8,5	4,9
Vereinigtes Königreich	4,4	2,9	3,1	-1,8	-4,8	7,5	7,2
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,6	6,9	1,8	5,4	1,8	5,7
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,1	4,4	4,8	8,4	8,9	-2,8
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	14,1	7,0	-1,0	11,9	0,3	9,0
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	20,8	3,7	-2,2	9,8	6,5	-3,1
Papier (SITC 64)	4,7	2,8	2,0	-1,7	0,7	6,7	-1,9
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,0	4,2	-6,4	19,8	8,7	-7,8
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,3	5,5	0,6	8,2	8,4	-0,6
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	40,2	4,7	0,4	7,8	6,2	2,5
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	4,7	4,3	2,1	-1,1	-0,7	3,7
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,8	5,2	-0,7	11,4	10,4	-0,6
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,4	5,1	-1,6	6,8	1,7	6,2
Elektrische Maschinen (SITC 77)	8,1	7,2	4,4	3,8	8,4	5,4	-1,8
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	11,1	6,0	4,0	13,5	15,8	6,2
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,3	3,9	0,7	3,2	7,2	2,4
Sonstige Fertigwaren A.N.G.(SITC 89)	6,2	4,5	3,4	-0,2	1,3	9,7	-3,6

Quelle: Statistik Austria Außenhandelsstatistik, FOB, nominelle nicht saisonbereinigte Exporte. Daten unterscheiden sich von den VGR-Daten, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2019. FOB (Free on Board) erfasst den Warenwert frei Zollgrenze des exportierenden Landes. Das ist der Warenpreis ab Werk, inklusive der bis zur Zollgrenze des Exportlandes auftretenden Transport-, Versicherungs- und Verladekosten.

Das Wachstum der *Güterexporte in einzelne Regionen* entwickelte sich im Jahr 2019 sehr unterschiedlich. Das Wachstum der nominellen Güterexporte nach Asien nahm von 7,5% im Jahr 2018 auf 3,6% im Jahr 2019 deutlich ab. Hintergrund ist hier primär die Entwicklung in China, dessen Wirtschaft durch den Handelskrieg mit den USA deutlich gebremst wurde. Die österreichischen Exporte nach China waren von der Abschwächung in China jedoch nicht direkt betroffen, das Wachstum betrug 10,0% und war somit sogar leicht stärker als 2018 (9,6%) und nur geringfügig schwächer als im Jahr 2017 (11,7%). Die Auswirkungen auf Österreich waren aber indirekt über den Euroraum und hierbei vor allem über Deutschland⁷, das mehr als die Hälfte der Euroraumex-

⁷ Die Güterexporte Deutschlands nach China verloren 2018 und 2019 deutlich an Schwung (2017: 13,4%, 2018: 7,4%, 2019: 2,8%; Quelle Eurostat Comext).

porte mit China abwickelt, deutlich zu spüren. Das Wachstum der österreichischen Güterexporte nach Europa lag 2019 mit 2,5% noch im Durchschnitt der Entwicklung des gesamten Warenexportes, die Wachstumsraten der Exporte in die EU (2,2%) sowie in den Euroraum (1,4%) lagen jedoch darunter. Das österreichische Exportwachstum innerhalb Europas wird aber weiterhin durch Ausfuhren in die „Oststaaten ohne Russland“ (28 Länder nach Definition von Statistik Austria) gestützt, die mit 3,9% auch 2019 überdurchschnittlich ausfielen. Das Gesamtbild wird mit einem Rückgang von 2,2% der Ausfuhren nach Amerika abgerundet, der vor allem durch die Entwicklungen in den USA getrieben war.

Die Güterexportentwicklungen mit den *wichtigsten einzelnen Handelspartnern* Österreichs waren 2019 durchwegs von Sondereffekten geprägt. So befand sich Deutschland, der mit Abstand wichtigste Handelspartner Österreichs, 2019 bereits am Rande einer Stagnation – mit allen negativen Auswirkungen auf die deutsche Nachfrage nach österreichischen Exporten.⁸ Ebenso absehbar war der Rückgang der Güterexporte mit dem wichtigsten Handelspartner außerhalb Europas, den USA. Trotz einer geringfügigen Abwertung des Euro zum USD (2019 um 5%) gingen die österreichischen Exporte nach Übersee zurück. Die Rückgänge wurden vor allem in den wichtigen Bereichen der „Bearbeiteten Waren“ und der „Maschinen und Fahrzeuge“ verzeichnet, womit ein enger Konnex zu den von den USA eingeführten Importzöllen naheliegt. Das starke Wachstum der Güterexporte in das Vereinigte Königreich ist vor dem Hintergrund des ursprünglich für 29. März geplanten (und dann auf Jänner 2020 verschobenen) Austritts aus der EU zu sehen. Das Exportwachstum stieg aufgrund von Vorzieheffekten und zum Aufbau von Lagern im ersten Quartal 2019 deutlich an (22,2%, im Vergleich zum Vorquartal). Trotz einer Korrektur im zweiten Quartal (-17,5%) führte das im Gesamtjahr zu einem deutlichen Anstieg der Exporte um 7,2%.

In der *Branchenaufgliederung* der österreichischen Warenexporte ist vor allem der deutliche Rückgang im Bereich „Eisen und Stahl“ auffällig (-7,8%), der eine unmittelbare Folge der Importzölle der USA ist. „Chemische Erzeugnisse“ verzeichneten 2019, wie auch schon im Jahr 2017, aber im Gegensatz zum Jahr 2018, einen starken Zuwachs. Dieses Muster erklärt sich vor allem durch Sondereffekte der Exporte nach Frankreich. Diese lieferten im Jahr 2018 einen negativen Wachstumsbeitrag zum Gesamtexportwachstum von beinahe 5 Prozentpunkten. Aufgrund eines Rebound-Effekts wiesen sie im Jahr 2019 aber wieder einen positiven Wachstumsbeitrag von 1,3 Prozentpunkten auf.⁹ Zusätzlich stieg der Wachstumsbeitrag der Exporte in die Schweiz um 2,1 Prozentpunkte.

Tabelle 4 bringt einen Überblick zu Details der Entwicklung des *nominellen Dienstleistungsexports*. Die räumliche Nähe zu den Exportdestinationen ist für die Dienstleistungsexporte noch wichtiger als für die Güterexporte. Der Anteil der

⁸ Hintergründe zur unterschiedlichen Wachstumsentwicklung Österreichs und Deutschlands werden in OeNB (2020) im Kasten 2, S. 36–37 beleuchtet.

⁹ Eigene Berechnungen der Wachstumsbeiträge mit Daten von Eurostat Comext.

Dienstleistungsexporte nach Europa ist mit rund 89% der Dienstleistungsexporte insgesamt daher auch höher als jener der Güterexporte an den gesamten Güterexporten mit rund 80%. Etwa 40% der Dienstleistungsexporte gehen wiederum nach Deutschland. Im Jahr 2019 schwächte sich das Wachstum der Dienstleistungsexporte (4,4% nach 5,4% 2018) im Gegensatz zu jenem der Güterexporte (-0,2% nach 5,5% 2018) nur vergleichsweise geringfügig ab. Insgesamt blieb die regionale Gliederung der Dienstleistungsexporte zwischen 2006 und 2019 sehr stabil. So blieb Europa als die wichtigste Exportdestination für Dienstleistungsexporte mit einem Anteil von 89% gegenüber dem Jahr 2006 praktisch unverändert (0,2 Prozentpunkte). Auch gegenüber der EU, dem Euroraum (0,8 Prozentpunkte) und Deutschland fanden nur geringe Veränderungen statt.

Tabelle 4: Nominelle Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Wirtschaftssektoren

	2006	2019	2006–2019	2017	2018	2019
	Anteil an den gesamten Dienstleistungsexporten		Durchschnittliches jährliches Wachstum in %	Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %		
Welt	100	100	5,2	6,7	6,7	6,1
Europa	89,2	88,9	5,0	7,1	6,2	5,8
Amerika	3,8	5,1	10,1	3,6	13,8	17,7
Asien	5,0	4,2	3,7	1,6	7,2	3,5
Afrika	0,5	0,6	11,6	-3,5	39,4	10,8
EU-28	76,2	76,7	4,7	7,6	6,4	6,1
Euroraum (19)	60,1	60,6	4,9	7,7	6,2	6,2
MOEL-20	15,3	15,1	6,3	5,6	8,2	6,1
Deutschland	39,3	39,7	5,1	7,9	5,4	4,4
Schweiz	8,2	7,7	6,4	5,5	4,1	5,6
Italien	6,0	4,4	3,1	5,0	-0,5	4,3
Niederlande	4,3	4,3	4,5	10,0	9,4	5,0
Vereinigtes Königreich	4,3	4,1	0,1	6,0	10,3	3,3
U.S.A.	3,7	3,0	2,6	-0,7	12,4	1,0
Reiseverkehr	36,5	30,5	3,4	4,1	8,0	4,8
Urlaubsreisen	29,0	25,2	3,6	5,1	7,9	4,1
Transport DL	25,8	23,0	5,2	8,5	4,3	5,7
Transport DL-Straße	13,1	13,6	7,6	6,7	5,0	4,5
Transport DL-Sonstige	12,6	9,4	2,8	11,3	3,3	7,5
Unternehmensbezogene DL	34,1	41,0	6,4	7,4	7,8	7,8
Baudienstleistungen	2,1	1,3	0,7	9,0	12,7	-0,1
Versicherungs- und Pensions DL	1,7	0,7	-3,3	-7,8	8,5	1,7
Finanzdienstleistungen	3,8	3,5	3,6	0,3	2,1	-2,4
Patente, Lizenzen und Franchising	1,5	2,0	8,4	9,3	2,5	14,5
Telekommunikations-, Computer- und Informations-DL	6,5	10,5	9,5	9,9	9,2	12,2
Sonstige Unternehmensbezogene DL	18,4	23,0	6,8	8,0	8,4	7,8
F&E Dienstleistungen	4,3	3,9	5,1	8,9	7,0	5,2
Professionelle WirtschaftDL	4,2	5,8	7,1	7,7	7,1	6,8
Tech.+Handel.+sonst.Un.DL	9,9	13,3	7,2	7,8	9,4	9,0
Restliche DL	3,7	5,4	8,2	9,2	2,4	3,3

Quelle: OeNB. Leistungsbilanz, eigene Berechnungen.

Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2019.

Trotz der sehr ähnlich bleibenden Exportzielländerstruktur hat sich zwischen 2006 und 2019 die Art der exportierten Dienstleistungen verändert. Während die unternehmensbezogenen Dienstleistungen deutlich an Bedeutung gewonnen haben (7 Prozentpunkte), ist die Bedeutung des Reiseverkehrs um fast 6 Prozentpunkte und jene der Transportdienstleistungen um 2,7 Prozentpunkte zurückgegangen. 2019 ging das Wachstum des Reiseverkehrs gegenüber dem Vorjahr (8%) auf 4,8% zurück, während jenes der Transportdienstleistungen gegenüber dem Vorjahr zulegen konnte. Das Wachstum der unternehmensbezogenen Dienstleistungen blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert. Dies verdeckt aber eine starke Dynamik innerhalb dieser Branche. Während die Baudienstleistungen um rund 13% und die Versicherungsdienstleistungen um rund 7% schrumpften, wiesen „Patente, Lizenzen und Franchising“ (14,5%) sowie „Telekommunikations-, Computer- und Informations-DL“ (12,2%) ein sehr starkes Wachstum auf.

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile

Die Tabelle 5 zeigt die Entwicklung der absoluten und relativen (exportgewichteten) Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, der bilateralen Wechselkurse gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund und die Entwicklung zweier real effektiver Wechselkurse für die Sachgütererzeugung (harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren). Zusätzlich wird auch die Entwicklung der Marktanteile ausgewiesen.

Lohnstückkosten

2019 stiegen die *absoluten nominellen Lohnstückkosten* Österreichs mit 2,4% etwas stärker an als im Jahr 2018 (2,2%). In Deutschland stiegen sie 2019 um 3,5% (siehe Abbildung 4). Das Wachstum der absoluten nominellen Lohnstückkosten Österreichs war in den letzten drei Jahren schwächer als in Deutschland, womit sich die relative Wettbewerbsfähigkeit Österreichs verbesserte. Der Abstand vergrößerte sich im letzten Jahr noch deutlich. 2019 lag das Lohnkostenwachstum in Österreich um rund 1,1 Prozentpunkte unter dem von Deutschland (2018: 0,5 Prozentpunkte).

Tabelle 5: **Ausgewählte Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Marktanteilsentwicklung der österreichischen Exporte**

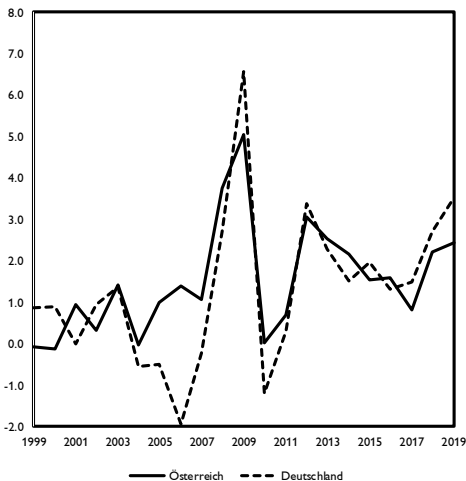
	Lohnstückkosten				Wechselkurse			Harmonisierte Wettbewerbsindikatoren der EZB		Marktanteile
	In Euro		Relativ, 37 Industriestaaten		Bilaterale Wechselkurse			Deflationiert mit BIP-Deflator	Deflationiert mit Lohnstückkosten	Real
	Nom.	Real	Nom.	Real	USD	CHF	GBP			
	1999=100									
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2007	106,2	92,3	92,1	96,4	128,6	102,6	103,9	99,5	95,8	97,3
2016	129,8	95,9	96,3	97,6	103,9	68,1	124,4	98,1	94,9	91,6
2017	130,8	95,6	95,6	97,3	106,0	69,5	133,1	98,4	94,6	90,6
2018	133,7	96,1	95,1	97,0	110,8	72,2	134,3	99,2	95,1	92,3
2019	137,0	96,5	94,5	96,6	105,0	69,5	133,3	98,5*	94,1*	92,8
Wachstum zum Vorjahr in %										
2000-2019 Mittel	1,6	-0,2	-0,3	-0,2	0,2	-1,8	1,4	n.v.	n.v.	-0,4
2016	1,6	-0,1	0,0	-0,6	-0,2	2,1	12,9	1,6	0,8	-0,3
2017	0,8	-0,3	-0,7	-0,4	2,1	2,0	7,0	0,3	-0,3	-1,1
2018	2,2	0,5	-0,5	-0,3	4,5	3,9	0,9	0,8	0,5	1,9
2019	2,4	0,5	-0,6	-0,4	-5,2	-3,7	-0,8	-0,7*	-1,1*	0,6

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 37 Industrieländer. Bilaterale Wechselkurse in Preisnotierung (z. B. USD/EUR). Harmonisierte Wettbewerbsindikatoren der EZB: Für die Sachgüterindustrie gegenüber den Euroraumländern und 19 Vergleichsländern. Das Ländersample umfasst FR, BE, LU, NL, DE, IT, IE, PT, ES, FI, AT, GR, SI, AU, CA, CN, DK, HK, JP, NO, SG, KR, SE, CH, GB, US, CY, CZ, EE, HU, LV, LT, MT, PL, SK, BG, RO und HR. Harmonisierte Wettbewerbsindikatoren der EZB: Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Deflationiert mit Lohnstückkosten: Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Marktanteile: Differenz der Veränderung der österreichischen Exporte zur Veränderung der gewichteten Importentwicklung der jeweiligen Handelspartner. Quelle: EZB (nominelle Lohnstückkosten, Wechselkurse), AMECO (reale Lohnstückkosten, relative Lohnstückkosten), OeNB/EZB (Marktanteile); Berechnung OeNB basierend auf realen Daten der VGR (Q4 2019) und der EZB (gewichtete Importentwicklung der jeweiligen Handelspartner). Eigene Umbasierungen auf Jahresbasis 1999. *): Durchschnitt der ersten drei Quartale.

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

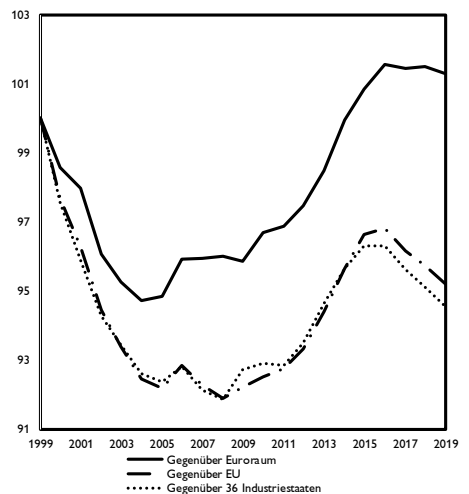
Lohnstückkosten Österreichs und Deutschlands

Wachstum gegenüber dem Vorjahr



Relative Lohnstückkosten Österreichs

1999 = 100



Quelle: Lohnstückkosten: EZB/Statistical Data Warehouse.

Relative Lohnstückkosten: AMECO. Daten für die Gesamtwirtschaft.

Die *nominellen relativen Lohnstückkosten* der österreichischen Gesamtwirtschaft gegenüber jenen von insgesamt 37 Vergleichsländern und gegenüber den EU-Ländern wurden seit dem Jahr 2016 geringer. Die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit hat sich gegenüber diesen Ländervergleichsgruppen also verbessert (Tabelle 5 und Abbildung 4). Im Jahr 2019 betrug der Rückgang der relativen Lohnstückkosten gegenüber diesen beiden Ländergruppen rund 0,6%. Gegenüber dem Euroraum war der Rückgang mit 0,2% weniger stark ausgeprägt. Längerfristig betrachtet (ab dem Jahr 1999) sind die Lohnstückkosten gegenüber dem Euroraum um 1,1% angestiegen und gegenüber der EU und dem Ländersample mit den 37 Konkurrenzländern um 4,8% beziehungsweise 5,5% gesunken.

Bilaterale Wechselkurse

Neben den Lohnstückkosten ist die Entwicklung der *bilateralen Wechselkurse* zum Euro ein weiterer wichtiger Faktor, der die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit bestimmt. Die Entwicklung der Wechselkurse wird einerseits durch „harte“ makroökonomische Faktoren wie zum Beispiel das reale Wirtschaftswachstum erklärt, andererseits aber auch von Erwartungen über zukünftige Entwicklungen bestimmt. Diese Erwartungen über den weiteren Ausblick waren im abgelaufenen Jahr von einer Vielzahl politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten geprägt (politische Instabilität im Nahen Osten und Südamerika, Handelskrieg, Brexit). In Summe wertete der Euro im Jahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr gegenüber dem US-Dollar/dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund um 5,2%/3,7% und 0,8% ab. Insgesamt verbesserte sich damit gegenüber allen drei Ländern die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums.

2019 hat der Euro in der *langen Frist* (seit 1999) gegenüber dem US-Dollar um knapp 5% und gegenüber dem Britischen Pfund um rund 30% auf- und gegenüber dem Schweizer Franken um rund 28% abgewertet.

Real effektive Wechselkurse

Nominell-effektive Wechselkurse erfassen die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, in dem die Währungen der Handelspartnerländer mit ihren jeweiligen Handelsgewichten eingehen. Hierbei werden keine relativen Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern betrachtet. *Real effektive Wechselkurse* erfassen zusätzlich relative Preis- oder Kostenveränderungen. Sie stellen hochaggregierte Indikatoren der preislichen beziehungsweise kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit dar.¹⁰ Die Definition von effektiven Wechselkursen und die zugrunde liegenden Ländersamples unterscheiden sich je nach Institution, die diese berechnet. Effektive Wechselkurse werden meist für die Gesamtwirtschaft oder die Sachgütererzeugung berech-

¹⁰ Zur Definition und Berechnung real effektiver Wechselkurse sei Köhler-Töglhofer et al (2017) empfohlen.

net.¹¹ Hier betrachten wir die sogenannten „harmonisierten Wettbewerbsindikatoren“ der EZB (Europäische Zentralbank 2020). Sie wurden für den besonders exportorientierten Sachgüterbereich berechnet und berücksichtigen auch den österreichischen Handel innerhalb des Euroraums.¹² Die Deflationierung erfolgte mit dem BIP-Deflator als Indikator für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und den Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft als Indikator für die kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit.

Im Jahr 2019 (Durchschnitt der ersten drei Quartale 2019) hat sich die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Vorjahr nach beiden Indikatoren leicht verbessert. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit ist um 0,7% und die kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit um 1,1% gestiegen. Seit 2016 hat sich die Wettbewerbsfähigkeit nach beiden Indikatoren tendenziell verschlechtert.

Langfristig (1999 bis zum Durchschnitt der ersten drei Quartale 2019) weisen beide Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren eine ähnliche Entwicklung auf, bei der die Auf- und Abwertungen relativ schwach waren, insgesamt aber dazu führten, dass sich seit 1999 die preisliche Wettbewerbsfähigkeit um 1,5% und die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit um rund 6% verbesserte.

Im *internationalen längerfristigen Vergleich* der kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit (reale effektive Wechselkurse, lohnstückkostendeflationiert, vergleichbare Daten bis 2018) zeigt sich ein ähnlicher Verlauf der kurzfristigen Dynamik der Auf- und Abwertungen in Österreich, Deutschland, Italien, Frankreich und in den Niederlanden (Abbildung 5). Das Ausmaß der Auf- und Abwertungen war aber unterschiedlich. Der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit ab den Jahren 2002/2003 war in Italien, Frankreich und den Niederlanden deutlich stärker ausgeprägt als in Deutschland und Österreich. Seit dem Jahr 2010 weisen aber alle Länder einen ähnlichen Trend der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf, womit 2018 alle betrachteten Länder bis auf Italien im Vergleich zu 1999 ihre Wettbewerbsfähigkeitsposition zu ihren jeweiligen wichtigsten Handelspartnern verbessern konnten. Die Entwicklung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit war im langfristigen Zeitablauf vergleichsweise konstant, jene Deutschlands verbesserte sich deutlich.

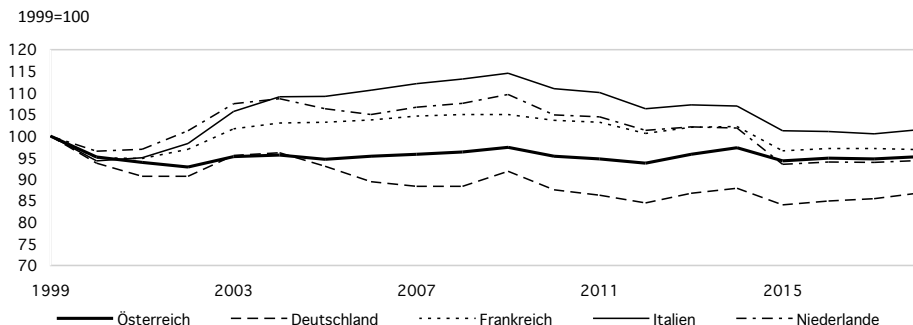
Marktanteile

Indikatoren der preislichen/kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit decken nur einen Teil der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ab. Die *nichtpreisliche* Wettbewerbsfähigkeit umfasst alle Möglichkeiten, sich durch Spezialisierung in der Produktstruktur beziehungsweise durch Marktmacht in unterschiedlichster Form von den Konkurrenten zu unterscheiden. Eine gestiegene nichtpreisliche

¹¹ Die Wahl der Deflatoren richtet sich nach deren international vergleichbaren Verfügbarkeit, weswegen oft – obwohl als Preisindikator für die Angebotsseite schlecht geeignet – auf die Entwicklung der Konsumentenpreise (HVPI/VPI) zurückgegriffen werden muss.

¹² Die EZB berechnet harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren mit unterschiedlichen Ländergruppen und Deflatoren. Wir verwenden auf der Statistikwebseite der EZB vorgestellte Daten (Europäische Zentralbank 2020).

Abbildung 5: **Real effektive Wechselkurse (deflationiert mit Lohnstückkosten) im langfristigen internationalen Vergleich**



Quelle: EZB Statistical Warehouse. Deflationiert mit den Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Gegenüber 37 Handelspartnern.

Wettbewerbsfähigkeit muss sich somit nicht unbedingt in relativ gesehen geringeren Preisänderungen widerspiegeln.

Die tatsächliche Entwicklung der *Marktanteile* österreichischer Exporteure im Ausland ist ein Indikator für die Entwicklung der preislichen und der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit.¹³ Österreich gewinnt nach OeNB-Definition Marktanteile, falls das reale Exportwachstum (Güter und Dienstleistungen) stärker ist als das Wachstum der gewichteten realen Importnachfrage der österreichischen Handelspartner. Demgemäß hat die gesamte österreichische Exportwirtschaft seit der Einführung des Euro (1999) Marktanteilsverluste in der Höhe von 7,2% erlitten (Tabelle 5). 1999–2002 stiegen die Marktanteile im Zuge der Osterweiterung an und zeigten danach einen langfristig sinkenden Trend, der einzig in den Jahren 2009–2012 etwas durchbrochen wurde. In diesen Jahren stabilisierte sich die Entwicklung und es wurden sogar geringfügig Marktanteile gewonnen. Gleichzeitig mit dem einsetzenden Rückgang der Exportdynamik im Jahr 2018 konnte Österreich wieder Marktanteile hinzugewinnen (1,9%) eine Tendenz, die sich 2019 fortsetzte (0,6%). Dieser Anstieg ist insofern beachtlich, als es für ein hochentwickeltes Land schwierig ist, seine Marktanteile zu halten, da es mit der zunehmenden Internationalisierung mit einer Vielzahl stark wachsender Ökonomien konkurrieren muss.

¹³ Die Entwicklung der Marktanteile wird auch durch die Entwicklung der Märkte in den Exportzielländern und der Wettbewerbsfähigkeit der Konkurrenten auf diesen Märkten beeinflusst. Marktanteile können unterschiedlich definiert sein: etwa nach verschiedenen Zieldestinationen der Exporte (nur bereits bestehende Exportzielländer oder die weltweite Entwicklung) oder nach verwendetem Datenmaterial und/oder der verwendeten Berechnungsmethode (etwa aktuelles Jahr oder 3-Jahres-Durchschnitte). Für mehr Details zu den Unterschieden siehe Vondra (2017).

4 Bewertung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit durch die Europäische Kommission

Im Rahmen der *Macroeconomic Imbalance Procedure* (MIP) analysiert die Europäische Kommission (EK) auch die Entwicklung von *externen* Ungleichgewichten¹⁴. Hierfür werden die folgenden fünf Indikatoren des sogenannten *Scoreboards* herangezogen, für die jeweils unterschiedlich definierte Schwellenwerte gelten: Leistungsbilanz, Nettoauslandsvermögen, real effektiver Wechselkurs, Exportmarktanteile und Lohnstückkosten. Diese fünf Indikatoren sind oft nicht direkt mit den von der OeNB verwendeten Indikatoren vergleichbar, da sie anderen Definitionen unterliegen und teils auch Veränderungen über mehrere Jahre beinhalten. Die Ergebnisse des aktuellen *Scoreboards* wurden im November 2019 publiziert und beziehen sich auf Daten bis zum Jahr 2018 (European Commission, 2019a und 2019b).

Die Entwicklungen der fünf Indikatoren des *Scoreboards*, die zur Beurteilung von externen Ungleichgewichten dienen, sind in Abbildung 6 dargestellt. Hierbei markieren dunkelgraue Bereiche die jeweiligen Schwellenwerte der EK.¹⁵

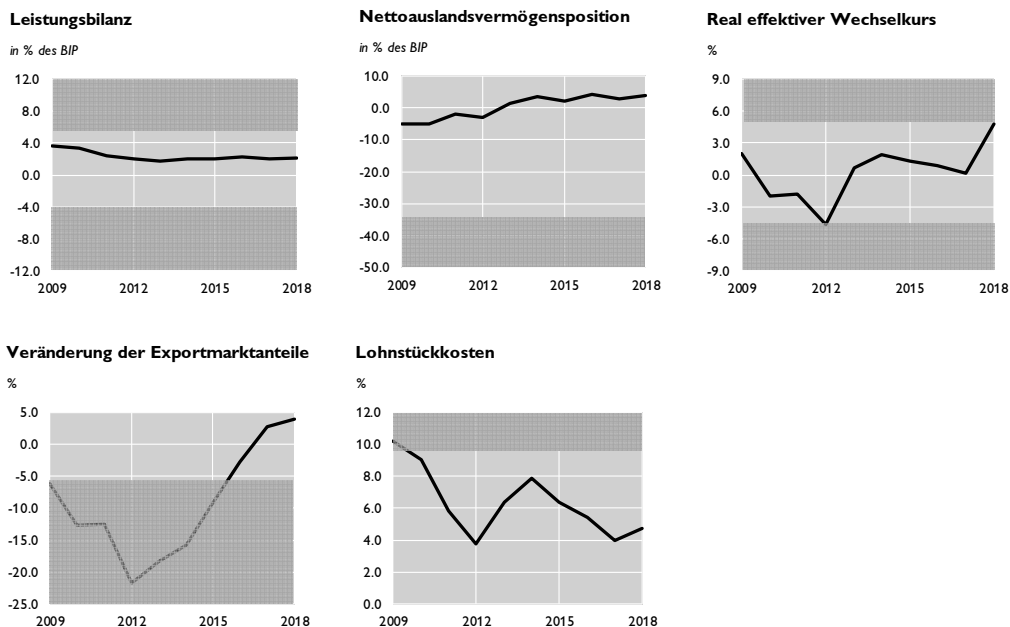
Ähnlich wie auch schon in den Vorjahren wies Österreich auch im Jahr 2018 keine externen Ungleichgewichte auf. Der Leistungsbilanzsaldo betrug im Jahr 2018 2,2% und war damit etwas höher als im Vorjahr. Die Exportmarktanteile konnten nach kontinuierlichen Rückgängen seit dem Jahr 2009 in den Jahren 2017 und vor allem 2018 deutlich ausgebaut werden. Im 5-Jahres-Vergleich verbesserte sich 2018 auch die Nettoauslandsvermögensposition von 2,8% des BIP auf 3,7% des BIP.¹⁶ Der real effektive Wechselkurs erfuhr 2018 eine Aufwertung um 4,8%, liegt aber immer noch innerhalb der von der EK festgelegten Bandbreite. Die Lohnstückkosten befinden sich seit 2010 innerhalb des Schwellenwerts und weisen seither Bewegungen weit unterhalb des Schwellenwerts auf (2018: 4,7%).

¹⁴ Für Details zur *Macroeconomic Imbalance Procedure* siehe European Commission (2019b); für eine Kurzzusammenfassung siehe die entsprechende Box in Ragacs und Vondra (2019).

¹⁵ Die Schwellenwerte sind wie folgt definiert: Leistungsbilanz: 3-Jahres-Veränderung, Schwellenwerte: geringer als -4% und größer als 6%; Nettoauslandsvermögen in % des BIP: Schwellenwert: -35%; real effektiver Wechselkurs: 3-Jahres-Veränderung, Schwellenwert: $\pm 5\%$; Exportmarktanteile: 5-Jahres-Veränderung, Schwellenwert: -6%; Lohnstückkosten: 3-Jahres-Veränderung, Schwellenwert: 9%.

¹⁶ Die EK verwendet für die Berechnung die weltweite Entwicklung und nicht, wie die OeNB, die Entwicklung in den tatsächlichen Exportzielländern. Darüber hinaus zieht die EK ihre eigenen Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren zur Analyse heran.

Abbildung 6: **Scoreboard der EK Österreich weist keine externen Ungleichgewichte auf**



Quelle: European Commission (2019a, 112), eigene Darstellung.

5 Literatur

- Europäische Zentralbank (2020), Internetseite zu Harmonised Competitiveness Indicators https://www.ecb.europa.eu/stats/balance_of_payments_and_external/hci/html/index.en.html. Abgerufen am 27.3.2019.
- European Commission, (2019a), Statistical Annex of Alert Mechanism Report 2020.
- European Commission, (2019b), Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee. Alert Mechanism Report 2020.
- Fenz, G., Schneider, M. (2019), Schwacher Welthandel trübt Konjunkturausblick in Österreich. Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2019 bis 2022, https://www.oenb.at/dam/jcr:2f0a46ba-8550-4acd-8314-e75ed4f73319/SH_Prognose_Dez_2019.pdf.
- Köhler-Töglhofer, W., Url, T. und Glauning, U., (2017), Price/Cost Competitiveness of the Austrian Economy Comparatively Stable over the Longer Horizon. Monetary Policy and the Economy, Q2/17, 73 ff.
- OeNB, (2020), Geschäftsbericht der Oesterreichischen Nationalbank 2019.
- Ragacs, C., Vondra, K., (2019), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg): Schwerpunkt Außenwirtschaft 2018/2019. Brexit. Wien: Facultas, 97 ff.
- Vondra, K., (2017), Export Market Shares – A Trivial Concept? FIW Working Paper Issue 177.

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

With real GDP growth of 1.5%, the Austrian economy significantly lost momentum in 2019 compared to 2018 (2.3%). This was mainly due to the very subdued development of the external environment. At 2.6%, growth in real exports only reached around half the growth rate observed in 2018 (5.9%). Import dynamics also weakened significantly due to the lower growth of the very import-dependent demand components exports and investments (2019: 2.8%, 2018: 4.5%). Overall, this meant that – in contrast to the two previous years – net exports could not make a positive contribution to GDP growth in 2019. Relative to GDP, both the export (56.0%) and the import share (52.2%) increased slightly compared to the previous year, both reaching new historical highs. The goods account achieved a surplus of 1.1% and the services account a surplus of 2.5% of GDP; the trade balance was 3.6% of GDP, almost unchanged compared to 2018 (3.7%). Austria's absolute nominal unit labor costs rose by 2.4% in 2019 but, relative to key trading partners, unit labor costs fell by 0.6%. In the first three quarters of 2019, price competitiveness (real effective exchange rate, deflated with GDP deflator) improved by 0.7% and cost competitiveness (real effective exchange rate, deflated with unit labor costs) improved by 1.1%. This was accompanied by an increase in Austria's export market share, which expanded for the second year in a row. An external review of Austria's competitiveness by the European Commission showed excellent results for the Austrian exporting industry, as there are currently no external imbalances.

JEL Codes: O11, O52.

Österreichs Warenaußenhandel

Leonhard Pertl

Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wieder merklich an. 2018 verlangsamte sich das Wachstum jedoch wiederum, und auch 2019 setzte sich diese Entwicklung fort. Grund dafür war das Nachlassen der Konjunktur der Weltwirtschaft. Insbesondere der von den USA ausgehende Handelskonflikt mit China und der EU belastete die Weltwirtschaft und löste Unsicherheit aus, die auch die weltweite Investitionsdynamik schwächte.

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2018 und 2019

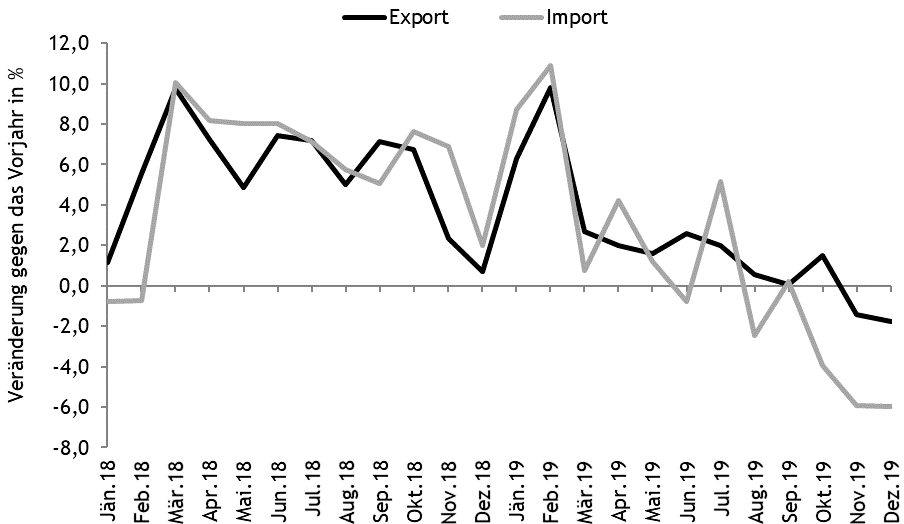
Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Erst im Jahr 2017 zog das Wachstum im Außenhandel wieder merklich an. 2018 verlangsamte sich das Wachstum jedoch wiederum, und auch 2019 setzte sich diese Entwicklung fort. Grund dafür war das Nachlassen der Konjunktur der Weltwirtschaft. Insbesondere der von den USA ausgehende Handelskonflikt mit China und der EU belasteten die Weltwirtschaft und lösten Unsicherheit aus, die auch die weltweite Investitionsdynamik schwächte.¹

2017 ging es mit dem Außenhandel nach fünf Jahren mäßigen Wachstums wieder deutlich bergauf. Die Exporte konnten um 8,2% und die Importe um 8,8% markant gesteigert werden. Im Jahr 2018 büßte das Wachstum etwas an Dynamik ein. Die Ausfuhren und die Einfuhren wuchsen mit 5,7% bzw mit 5,5% jeweils nur moderat. 2019 reduzierte sich das Wachstum weiter auf 2,5% bzw 1,2%. Das Handelsbilanzdefizit ging damit erstmals seit fünf Jahren wieder zurück und verbesserte sich von 6,0 Mrd Euro deutlich auf 4,2 Mrd Euro.

¹ Vgl FIW-Jahresgutachten S 15.

Die arbeitstägig bereinigten Monatswerte zeigen im Vorjahresvergleich (vgl. Abbildung 1) deutlich die Abflachung der Dynamik mit Fortdauer des Betrachtungszeitraumes. Die Wachstumsraten der Ein- und Ausfuhren entwickelten sich dabei weitgehend im Gleichschritt. Der OeNB-Exportindikator vom April 2020 prognostiziert für Jänner und Februar 2020 weiterhin leichte Rückgänge, bevor im März aufgrund des Lockdown zur Bekämpfung der Coronavirus-Pandemie ein Einbruch der Exporte um 11,9% erwartet wird. Eine Woche vor dem Lock-Down Mitte März stellte das Wifo noch fest, dass sich die in einer Abkühlungsphase befindliche Weltwirtschaft gerade etwas stabilisiert hatte.² Ende März wurde bereits ein scharfer, bestenfalls kurzer Konjunkturereinbruch erwartet.³ Schon Ende April musste der prognostizierte Abschwung für das Jahr 2020 im Lichte der aktuellen Entwicklungen der Coronavirus-Pandemie und der gesundheitspolitischen Maßnahmen zu ihrer Eindämmung von 2,1% auf 5,2% revidiert werden. Im zweiten Quartal wurde mit einer globalen Rezession in noch nie dagewesener Größe und Synchronität gerechnet.⁴ Tage darauf ergibt die WIFO-Schnellschätzung für das BIP bereits für das erste Quartal einen Rückgang von 2,7% gegenüber dem Vorjahr.⁵

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



Quelle: Statistik Austria, Werte 2019 vorläufig, arbeitstägig bereinigt.

Für 2020 ist zu erwarten, dass nicht nur der Tourismus, sondern die gesamte Exportwirtschaft aufgrund der nationalen Abschottungen stärker leidet als die

² Vgl. WIFO-Monatsbericht 3/2020. Konjunkturbericht vom 9. März 2020.

³ Vgl. WIFO-Prognose vom 26. März 2020.

⁴ Vgl. Baumgartner, J., WIFO-Presseaussendung vom 26. April 2020.

⁵ Vgl. Bierbaumer-Polly, J., Bilek-Steindl, S., VGR-Schnellschätzung des WIFO vom 30. April 2020.

Gesamtwirtschaft und daher die Exportquote empfindlich abnimmt. Die Exportquote, gemessen an den nominellen Warenexporten in % des nominellen BIP, gibt Auskunft über den Grad der außenwirtschaftlichen Verflechtung einer Volkswirtschaft. In Österreich betrug die Exportquote im Jahr 1995 23,4%. Im Zuge der Globalisierung stieg die Exportquote in Österreich markant an und erreichte im Jahr 2007 38,8%. 2008 ging die Exportquote leicht zurück und brach im Folgejahr während der großen Rezession dramatisch ein. Seither erholte sich der Warenhandel weitgehend wieder, erreichte aber noch nicht jene Dynamik wie vor Ausbruch der Wirtschaftskrise. Nach dem vorübergehenden Tiefstand von 31,7% konnte erst 2018 mit 39,3% ein neuer Höchststand erreicht werden, bevor die Exportquote 2019 wieder leicht zurückging (38,9%).

Allerdings darf die Aussagekraft der Exportquote nicht überschätzt werden, stellt sie doch lediglich ein rasch zur Verfügung stehendes Indiz für die Exportorientierung eines Landes dar. Dabei könnten die Exporterfolge auch durch eine Erhöhung des Importgehalts erkauft sein. Die genaue Bedeutung der Exporte für die Wertschöpfung der Volkswirtschaft wird erst deutlich, wenn der Wertschöpfungsgehalt der Exportumsätze berechnet wird. Mittlerweile werden die hierfür notwendigen Input-Output-Tabellen auch jährlich erstellt. Fritz und Streicher kommen in ihrer Studie zum Schluss, dass 2013 der Export von Waren für 18% der heimischen Wertschöpfung verantwortlich war. Insgesamt gingen 29% der Wertschöpfung in Österreich auf das Konto der Exporte. 1995 waren noch etwa 22% der heimischen Wertschöpfung mit dem Export von Waren und Dienstleistungen verbunden. Damit sind rund 60% des nominalen Wirtschaftswachstums seit 1995 auf die Ausweitung der Exporte zurückzuführen.⁶ Die im Zuge der Globalisierung abnehmende Fertigungstiefe (Basar-Hypothese) wird in Österreich durch die Zunahme der Exporte überkompensiert. Fritz und Streicher folgern daher, dass „die empirische Evidenz die Bedeutung der Exportwirtschaft für eine auf Wachstum ausgerichtete wirtschaftspolitische Strategie unterstreicht“ sowie dass „der ‚Bedrohung‘ der österreichischen Wirtschaft durch Globalisierung am besten durch verstärkte eigene Globalisierungsanstrengungen begegnet wird“.⁷ Im Allgemeinen sollte dies auch nach Überwindung der Corona-Pandemie für die Außenwirtschaft gültig sein, jedoch wird speziell in einigen Segmenten wie der Herstellung von Medikamenten oder Schutzausrüstung darauf zu achten sein, nicht zu stark von einem einzigen Hersteller abhängig zu sein, sondern die Produktionsnetzwerke regional stärker zu diversifizieren, ohne dabei die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung gänzlich aufzugeben.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Die Ausfuhren nach Übersee wuchsen mit 2,2% etwas schwächer als jene nach Europa mit 2,5%. Der starke Rückgang der Ausfuhren nach Südkorea (20,6%)

⁶ Vgl Fritz und Streicher (2018), S 7.

⁷ Zit n Fritz und Streicher (2018), S 7.

geht auf die Verlagerung der Ausfuhren von Personenkraftwagen in die Länder Belgien, Vereinigtes Königreich, China und Norwegen zurück.

Die Ausfuhren nach Übersee wuchsen mit 2,2% ähnlich verhalten wie jene nach Europa mit 2,5%. In die Überseeregion Amerika gingen die Exporte um 2,2% zurück, nachdem in den letzten zwei Jahren starke Zuwächse zu verzeichnen waren. Die Exporte nach Afrika hingegen legten 2019 mit 9,4% nach schwierigen Jahren nun das zweite Jahr in Folge deutlich zu. Die bemerkenswerten Ausfuhrsteigerungen von 27,4% nach Australien gehen im Wesentlichen auf die Ausfuhr von Luftfilterapparaten im vierten Quartal zurück. In diesem Zeitraum hatte Australien in weiten Landesteilen mit verheerenden Buschfeuern zu kämpfen. Die Ausfuhren nach Asien entwickelten sich mit 3,6% etwas stärker als die in die übrige Welt. Ab 2016 wirken sich hier vor allem die Rückgänge der Exporte in den Nahen Osten aus.

Innerhalb Europas konnten die Ausfuhren in die EU mit 2,2% nicht mit dem Wachstum der Ausfuhren in die EFTA mit 5,0% mithalten. Auch die Ausfuhren in die übrigen Länder Europas legten mit 6,4% deutlich zu, obwohl bei den Ausfuhren in die Türkei Rückgänge von 12,3% zu verzeichnen waren. Hingegen wiesen die Ausfuhren nach Serbien (15,4%), Russland (12,3%) und in die Ukraine (15,2%) wieder deutliche Zuwächse auf. Das Wachstum der Exporte nach Serbien legte 2018 mit Einbußen von 0,1% nur kurz eine Pause ein. Davor konnten die Exporte drei Jahre in Folge kräftig ausgebaut werden, sodass Serbien als Markt zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Innerhalb der EU gingen 2019 die Exporte nach Deutschland um 0,2% zurück und entwickelten sich damit wie in den letzten beiden Jahren schwächer als die Ausfuhren in die übrige Welt. Die Exporte nach Frankreich legten um 4,9% zu, nachdem sie im Vorjahr um 8,5% zurückgegangen sind. Dies ist auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückzuführen, das ab 2012 wechselnden Einfluss auf das Gesamtergebnis hat. Ohne dieses Geschäft wuchsen die Exporte 2018 nach Frankreich mit 8,5% stärker und 2019 mit 1,5% schwächer als die Exporte insgesamt. Die Exporte nach Italien stabilisierten sich 2014 trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Probleme des Landes, konnten 2015 mit 0,3% jedoch noch nicht vom einsetzenden Wirtschaftswachstum (0,9%) profitieren. Doch 2016 hielt die langsame wirtschaftliche Erholung Italiens an, wodurch die Ausfuhren Österreichs mit 1,4% zulegen konnten. 2017 und 2018 holten die Exporte nach Italien mit 8,7% und 7,4% weiter auf, 2019 kam aber das Wachstum zu einem Stillstand. Das Niveau der Ausfuhren von 2008 wird seither noch immer nicht ganz erreicht.

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2019 versandten Waren betrug 107,2 Mrd Euro. Damit wurden 69,7% der österreichischen Exporte in der EU abgesetzt. Im Jahr 1995 waren es noch 78,1%. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 29,4% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar. 1995 lag dieser Wert noch bei 38,4%. Die verstärkte Orientierung zum Außenhandel mit Nicht-EU-Mitgliedsländern geht damit fast ausschließlich auf den Rückgang des deutschen Exportanteils zurück. Daneben hat sich auch der Exportanteil beim zweitwichtigsten Handelspartner Italien merklich reduziert. Dieser lag 1995 noch bei 8,8% und er-

reichte 2003 mit 9,0% seinen Höhepunkt. Im Zuge der Wirtschaftskrise hatte Italien 2008 und vor allem 2009 mit einem BIP-Rückgang von 5,5% besonders stark zu leiden. In den folgenden Jahren konnte sich Italiens Wirtschaft zwischenzeitlich etwas erholen, bevor in den Jahren 2012 bis 2013 weitere Einbußen in der Wirtschaftsleistung hingenommen werden mussten. Die Konsequenz für Österreichs Exportwirtschaft war, dass der Exportanteil Italiens 2009 auf 8,1% sank und bis 2015 auf 6,3% zurückging. 2018 legte dieser vorübergehend wieder auf 6,5% zu. 2019 sank er abermals auf 6,3% ab.

Tabelle 1: **Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2019**

Land	Ausfuhr	Anteil	Veränd.
	in Mio Euro	in %	zu Vj in %
Deutschland	45.143	29,4	-0,2
Vereinigte Staaten	10.245	6,7	-3,4
Italien	9.759	6,3	-0,0
Schweiz	7.263	4,7	3,6
Frankreich	6.728	4,4	4,9
Ungarn	5.614	3,7	9,8
Tschechische Republik	5.427	3,5	-4,2
Polen	5.181	3,4	8,4
Vereinigtes Königreich	4.498	2,9	7,2
China	4.461	2,9	10,0
Welt-Summe	153.788	100,0	2,5

Quelle: Statistik Austria, vorläufige Werte.

Die Exporte in die Schweiz pendelten sich 2016 nach einer schwierigen Phase von 2000 bis 2008 wieder auf dem Exportanteil von 1995 ein. Diese Entwicklung wurde seit 2011 durch den hohen Kurs des Schweizer Franken unterstützt. Durch die Einbußen 2017 und auch das ausgebliebene Wachstum 2018 ging jedoch der Exportanteil wieder merklich zurück. 2019 leisteten die Schweizer Ausfuhren mit einem Plus von 3,6% wieder einen soliden Wachstumsbeitrag. Beim Vereinigten Königreich mussten 2017 nach zuletzt guten Exportzuwächsen das zweite Jahr in Folge Verluste hingenommen werden. Zu dieser Entwicklung mag auch die mit dem bevorstehenden Brexit verbundene Unsicherheit beigetragen haben, nachdem die britische Wirtschaft in diesem Zeitraum auch etwas an Dynamik verlor und das Britische Pfund Kurseinbußen erleiden musste. 2018 und 2019 konnten die Ausfuhren aufgrund stark steigender PKW-Exporte mit 7,5% und 7,2% wieder merklich gesteigert werden, jedoch lag der Exportanteil des Vereinigten Königreiches nur noch bei 2,9%. Gegenüber dem Jahr 2001, als 4,7% der österreichischen Ausfuhren

in das Vereinigte Königreich gingen und es vorübergehend der fünftwichtigste Handelspartner Österreichs war, ist dessen Anziehungskraft für Österreichs Ausfuhren gesunken. Auch der ungarische Markt holt seit 2013 nur schwer Anteile auf, die ab 2001 verloren gegangen sind. Lag im Jahr 2001 der Exportanteil Ungarns noch bei 5,0%, sank dieser auf 3,0% im Jahr 2012 ab und beträgt 2019 erst wieder 3,7%. Hingegen gewinnen die Ausfuhren nach Polen und in die Tschechische Republik tendenziell an Bedeutung für die heimische Exportwirtschaft. 2017 verdrängte Polen mit einem Wachstum von 11,0% das Vereinigte Königreich vom achten Exportrang, und auch in den Folgejahren setzte sich das starke Wachstum mit 9,8% und 8,4% fort. Die Zuwächse 2019 stützen sich dabei auf ein breites Produktspektrum.

Den mit Abstand wichtigsten Markt in Amerika stellen die Vereinigten Staaten dar. Während Österreichs Exporte insgesamt im Zeitraum 1995–2019 jährlich um 5,5% zunahmen, legten jene in die USA mit 9,2% jährlich deutlich schneller zu. Allerdings entwickelten sich die Exporte in diesem Zeitraum nicht im Gleichklang mit den Ausfuhren in die übrige Welt. Der Exportanteil der USA stieg zunächst von 3,0% im Jahr 1995 auf 5,9% im Jahr 2004 an. 2007 fiel er dann auf 5,0% und 2009 noch weiter auf 4,3%. Seither legte der Exportanteil auch dank der steigenden Wirtschaftskraft der USA wieder zu und erreichte 2015 6,9%. Damit stießen die USA, 1995 noch auf dem siebten Platz gelegen, 2001 erstmals auf den dritten Rang der wichtigsten Handelspartner Österreichs vor und konnten diesen Platz in den meisten Jahren vor der Schweiz behaupten. Ab 2015 sind die USA aufgrund des enormen Wachstums von 16,7% nach Deutschland der wichtigste Handelspartner Österreichs. Die Rückgänge von 3,9% im Jahr 2016 änderten daran nichts, und 2017 sowie 2018 konnten die Ausfuhren mit 10,7% bzw 9,7% stark ausgebaut werden. Vor allem die Ausfuhr von Personenkraftwagen, Pharmazeutika und diversen Maschinen trug 2018 zum guten Ergebnis bei. Die Rückgänge von 3,4% im Jahr 2019 gehen zu einem großen Teil auf den Einbruch der Ausfuhren von Nachrichtengeräten zurück. Die protektionistische Handelspolitik der Trump-Administration hat insbesondere die Ausfuhr von Stahlwaren und Roheisen erschwert. Neben den USA sind mit etwas Abstand auch noch Kanada, Mexiko und Brasilien von größerer Bedeutung.

Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 4,5 Mrd Euro liegt China noch vor Japan (1,6 Mrd Euro, Platz 19), Australien (1,5 Mrd Euro, Rang 20), Mexiko (1,3 Mrd Euro, Platz 21), Kanada (1,3 Mrd Euro, Platz 23) und Südkorea (1,2 Mrd Euro, Platz 24) an der 10. Stelle. Gegenüber 1995 konnte 2019 der Exportanteil Chinas um 2,1% Prozentpunkte auf 2,9% angehoben werden. Vor allem 2001, 2002, 2007 und 2010 waren sehr hohe Wachstumsraten von über 33% zu beobachten. Auch wenn 2015 ein Rückgang von 2,2% und 2016 mit 0,2% ein Stillstand festzustellen war, sind die Exporte nach China im Zeitraum 1995–2019 jährlich um 11,5% gewachsen. 2019 erreichte das Exportwachstum mit 10,0% nicht ganz den langfristigen Durchschnitt.

3 Warenstruktur der österreichischen Exporte

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 40,2% brachte und nun bei 61,8 Mrd Euro hält. Das stärkste Segment in diesem Bereich bilden Personenkraftwagen, gefolgt von Spezialmaschinen insbesondere für die Kunststoffindustrie sowie Kolbenverbrennungsmotoren. Daneben spielen auch elektrische Geräte, Maschinen wie Hebeeinrichtungen oder Kompressoren und auch Arbeitsmaschinen eine wichtige Rolle. Insgesamt aber ist das Produktspektrum in diesem Bereich sehr groß und die österreichische Wirtschaft breit aufgestellt. Gegenüber 1995 ist der Anteilswert der Maschinen und Fahrzeuge praktisch unverändert. 2004 erreichte der Anteilswert mit 44,9% seinen Höchststand. Besonders ins Gewicht fiel damals der Export von PKW, der im Zeitraum 2004–2007 alleine etwa 6 Mrd Euro ausmachte. Im Zuge der Wirtschaftskrise musste vor allem dieser Bereich dramatische Einbußen hinnehmen. Schon 2008 waren erste Verluste zu verzeichnen. 2009 kumulierten sich die Rückgänge auf 25,9%, wodurch der Anteilswert auf 37,6% sank. Nach den mageren Zuwächsen von 1,5% im Jahr 2014 konnte der Bereich im Jahr 2015 mit 4,4% kräftiger zulegen. In den Folgejahren wuchs dieser Bereich parallel zur allgemeinen Entwicklung und legte 2019 ebenso mit 2,5% zu. Langfristig ist die Bedeutung der Maschinenexporte ungebrochen.

Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellt der Abschnitt Bearbeitete Waren dar. Mit 31,9 Mrd Euro hielt dieser Bereich 20,8% an den Gesamtexporten. Verglichen mit dem Anteilswert von 29,1% im Jahr 1995 sind langfristig klare Bedeutungsverluste festzustellen. Verantwortlich dafür ist in erster Linie die Entwicklung der Ausfuhren von Papierwaren (-3,5% Prozentpunkte) und Textilien (-2,4% Prozentpunkte), zu einem geringeren Teil auch auf die Ausfuhr von Waren aus Mineralien (-1,3% Prozentpunkte) und Kautschuk (-0,8% Prozentpunkte). Ungebrochen ist die Bedeutung von Eisen und Stahl, wenn deren Ausfuhranteil auch starken Schwankungen unterworfen ist. Dieser bewegt sich zwischen 4,0% im Jahr 2002 und 6,9% im Jahr 2008. Tendenziell an Bedeutung gewinnt auch die Ausfuhr von NE-Metallen sowie die von übrigen Metallen, welche 2015, 2016 und 2019 auch die Eisen- und Stahlexporte übertreffen. In den letzten Jahren entwickelte sich die Ausfuhr von bearbeiteten Waren zumeist unterdurchschnittlich. So drückten 2016 die Rückgänge von 2,2% merklich auf das magere Gesamtergebnis der Warenexporte. Doch 2017 und auch 2018 erwiesen sich die bearbeiteten Waren als wichtige Stütze des Exporterfolgs. Dies war zuletzt 2011 der Fall. 2019 waren hingegen aufgrund der Einbußen im Metallbereich wieder Rückgänge von 3,1% zu verbuchen.

Der Abschnitt Chemische Erzeugnisse verzeichnete 2017 mit 12,0% überdurchschnittlich hohe Steigerungen, die vor allem auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückgingen. 2018 stagnierte daher das Wachstum praktisch mit 0,1%. 2019 legten diese wiederum aufgrund des Pharmabereichs mit 9,0% außerordentlich zu und lieferten daher noch vor den Maschinenbauerzeugnissen den größten Wachstumsbeitrag. Mit 4,9% Prozentpunkten konnten die chemischen Erzeugnisse ihren Exportanteil wie kein anderer Be-

reich gegenüber 1995 erhöhen und erweisen sich seit 2009 neben dem Maschinenbau und den bearbeiteten Waren als drittes großes Standbein der österreichischen Exportwirtschaft. Allerdings wird dieser Aufschwung allein von der Produktgruppe Pharmazeutische Erzeugnisse getragen, und auch der Import pharmazeutischer Erzeugnisse hat sich im selben Zeitraum stark erhöht. Große Einzelgeschäfte der Pharmawirtschaft beeinflussen ab 2012 die Wachstumsrate in diesem Bereich merklich.

Tabelle 2: **Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports nach Warengruppen**

	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Warengruppen nach SITC	in Mio Euro			Veränd. gegen das VJ; in %		
Ernährung	7.964	8.109	8.573	5,4	1,8	5,7
Getränke und Tabak	2.332	2.559	2.828	11,1	9,7	10,5
Rohstoffe	4.480	4.879	4.741	8,4	8,9	-2,8
Brennstoffe, Energie	2.785	3.274	3.575	25,9	17,6	9,2
Tier. u. pflanzl. Öle, Fette	228	240	257	4,9	5,3	7,1
Chemische Erzeugnisse	19.842	19.897	21.690	11,9	0,3	9,0
Bearbeitete Waren	30.920	32.919	31.915	9,8	6,5	-3,1
Maschinen und Fahrzeuge	56.696	60.239	61.772	7,8	6,2	2,5
Sonstige Fertigwaren	15.828	16.968	17.374	3,2	7,2	2,4
Waren, ang.	864	988	1.062	-21,2	14,3	7,6
Insgesamt	141.940	150.071	153.788	8,2	5,7	2,5

Quelle: Statistik Austria, Werte 2019 vorläufig.

Der Export von Nahrungsmitteln lieferte im Jahr 2016 mit einem Wachstum von 1,8% einen wichtigen Beitrag zum Exportergebnis. Mit 5,4% waren die Zuwächse auch 2017 solide, wenngleich sie damit etwas hinter der allgemeinen Entwicklung zurückblieben. 2018 verlor das Exportwachstum mit 1,8% deutlich an Fahrt. 2019 erwies sich dieser Bereich mit Steigerungen von 5,7% abermals als Stütze der heimischen Exportwirtschaft. Seit 1995 wächst dieser Bereich um durchschnittlich 7,9% pro Jahr und damit 2,3% Prozentpunkte schneller als der gesamte Außenhandel. Der Exportanteil stieg daher in diesem Zeitraum von 3,3% auf 5,6% an. Wie erwähnt, konnten in diesem langen Zeitraum nur die chemischen Erzeugnisse stärkere Anteilsgewinne verbuchen. Verantwortlich dafür sind vor allem Fleisch- und Milchprodukte sowie Backwaren. Insgesamt erweisen sich die Nahrungsmittel als stabiler Wachstumsfaktor.

4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2016 stieg das Defizit der Handelsbilanz deutlich auf 4,5 Mrd Euro. Dies entspricht 1,3% des BIP. 2017 verschlechterte es sich allerdings abermals auf 5,6 Mrd Euro bzw auf 1,5% des BIP. 2018 bremste sich der Abwärtstrend des Defizits mit 6,0 Mrd Euro bzw 1,5% des BIP merklich ein. In absoluten wie in relativen Zahlen verschlechterte sich damit die Handelsbilanz das vierte Jahr in Folge. 2019 reduzierte sich das Defizit merklich auf 4,2 Mrd Euro bzw 1,1% des BIP. Damit ist das Defizit vom Höchststand von 9,2 Mrd Euro im Jahr 2011 weit entfernt. In Prozent des BIP liegt das Defizit sowohl über dem langfristigen als auch über dem Durchschnitt der letzten sieben Jahre.

Ederer und Schiman kommen in ihrer ökonometrischen Studie zur österreichischen Handelsbilanz im Oktober 2013 zum Schluss, dass „die strukturelle (langfristige) Komponente seit Ende der 1970er-Jahre einen Aufwärtstrend aufweist, der bis heute anhält. Die Verschlechterung der Handelsbilanz im Gefolge der Wirtschaftskrise ist vorwiegend ein vorübergehender Preiseffekt, der aus dem steigenden Ölpreis und der damit verbundenen deutlichen Passivierung der Roh- und Brennstoffbilanz resultiert.“⁸ Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, so ist 2019 mit 8,8 Mrd Euro das höchste Defizit auch beim Abschnitt Brennstoffe und Energie zu verzeichnen. 2012 lag dieses allerdings noch bei 12,8 Mrd Euro. Dahinter folgt 2019 der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit 6,3 Mrd Euro, der sich seit 2006 tendenziell verschlechtert. Die Gruppe Bearbeitete Waren erzielte mit 7,4 Mrd Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2019. Bei der für das Außenhandelsaufkommen so bedeutenden Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge stieg der Überschuss im Jahr 2019 von 4,2 auf 5,5 Mrd Euro kräftig an. Allerdings betrug der Überschuss im Jahr 2014 noch 7,1 Mrd Euro. 2019 konnte diese Warengruppe einen Überschuss von 5,0 Mrd Euro erwirtschaften.

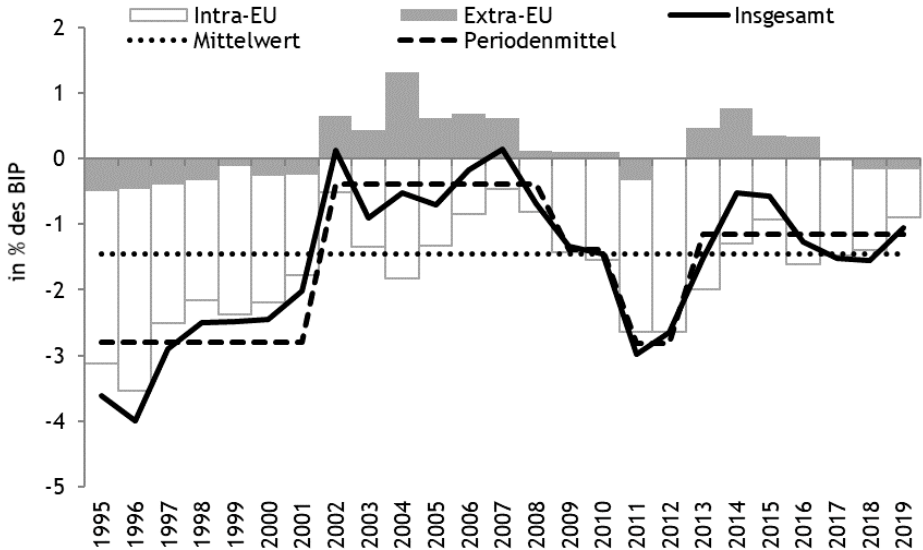
Aber nicht nur nach Warengruppen, auch nach Ländergruppen ergeben sich markante Unterschiede in der Handelsbilanz. Hauptverantwortlich für die negative Handelsbilanz Österreichs ist der Außenhandel mit den übrigen 27 Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel, inkl Vereinigtes Königreich). Im Handel mit den Drittstaaten der EU (Extra-EU-Handel) wies Österreich ab dem Jahr 2002 Überschüsse aus, die im Zuge der Wirtschaftskrise tendenziell zurückgingen. Nachdem 2011 mit den Drittstaaten ein Defizit von 1,0 Mrd Euro erwirtschaftet wurde, konnte 2012 ausgeglichen bilanziert werden. Von 2013 bis 2016 folgten wieder deutliche Überschüsse. Seit 2017 ist die Bilanz wieder negativ. 2019 betrug das Defizit 6,0 Mrd Euro bzw 0,2% des BIP.

Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 10,6 Mrd Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit zum größten Teil für das Defizit von 3,6 Mrd Euro im Handel mit der EU maßgebend. Lediglich mit den Niederlanden (1,3 Mrd Euro) und der Tschechischen

⁸ Zit n: Ederer, St., Schiman, St., (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr 3, S 49.

Republik (1,3 Mrd Euro) bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (2,5 Mrd Euro), Vereinigtes Königreich (1,7 Mrd Euro) und Rumänien (1,0 Mrd Euro) ist die Handelsbilanz Österreichs deutlich positiv. Der hohe Überschuss mit Frankreich ist zum großen Teil auf ein großes Einzelgeschäft im Pharmabereich zurückzuführen.

Abbildung 2: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz



Quelle: Statistik Austria, Werte 2019 vorläufig.

Mit den Ländern Amerikas ging 2019 der Bilanzüberschuss auf 5,6 Mrd Euro markant zurück, während sich das Defizit beim Außenhandel mit Asien doch deutlich auf 8,2 Mrd Euro erhöht hat. Für den Großteil waren hier die Defizite mit China (5,4 Mrd Euro), zu einem geringeren Teil auch mit Kasachstan (1,4 Mrd Euro), Libyen (0,8 Mrd Euro), Vietnam (0,7 Mrd Euro) und Bangladesch (0,7 Mrd Euro) verantwortlich. Der Außenhandel mit Afrika war 2019 mit -0,2 Mrd Euro beinahe ausgeglichen, mit Australien wurde ein Überschuss von 1,5 Mrd Euro erwirtschaftet.

5 Literatur

- Baumgartner, J., (2020), Wirtschaftliche Entwicklung im Zeichen der COVID-19-Krise, WIFO Presseaussendung 2020-04-23 10.00. Wien.
- Bierbaumer-Polly, J., Bilek-Steindl, S., (2020), COVID-19-Pandemie ließ heimische Wirtschaftsleistung bereits im I. Quartal 2020 kräftig sinken, WIFO-Presseinformation zur VGR-Schnellschätzung, 2020-04-30. Wien.
- Ederer, St., (2020), Konjunkturindikatoren zeigen bislang kaum Auswirkungen der Coronavirus-Epidemie. WIFO-Monatsberichte 3/2020, S. 155–162, 2020-03-09. Wien.

- Ederer, St., Schiman, St., (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, Wien.
- Fritz, O., Streicher, G., (2018), Der Beitrag von Sachgüterexporten zur Wirtschaftsleistung: Eine Input-Output-Analyse. FIW Policy Brief Nr. 39.
- International Monetary Fund, (2020), World Economic Outlook, April 2020. Chapter 1 – The Great Lockdown. Washington, DC.
- Kompetenzzentrum Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft, (2020), FIW-Jahresgutachten. Die österreichische Außenwirtschaft. Februar 2020. Wien.
- Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, (2020), WIFO-Konjunkturszenario: Scharfer, aber im besten Fall kurzer Einbruch der Konjunktur infolge der Coronavirus-Pandemie. 2020-03-26. Wien.
- The Vienna Institute for International Economic Studies, (2020), Uncertainty in Turbulent Times. March 2020. Vienna.

Austria's foreign trade in goods – recent developments

After the strong upswing in 2010, Austria's foreign trade continued its recovery from the severe economic crisis in 2009. However, the clouding of the international environment, in particular the slowdown in the European economy associated with the euro crisis, left a clear mark as the year 2011 continued. In 2012, growth stabilized at a low level. In the following years there was no revival of the Austrian trade in goods. It was only in 2017 that growth in foreign trade picked up again. However, growth slowed again in 2018 and this trend continued in 2019. The reason for this was the slowdown of the world economy. In particular, the US-led trade dispute with China and the EU weighed on the global economy and created uncertainty that also weakened global investment dynamics.

JEL Code: F17

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Patricia Walter

Der internationale Dienstleistungsverkehr Österreichs entwickelte sich im Jahr 2019 trotz der Eintrübung des außenwirtschaftlichen Umfelds positiv. Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr überschritten erstmals die Marke von 20 Mrd EUR, und die sonstigen Dienstleistungen wuchsen das dritte Jahr in Folge dynamisch. Vergleicht man jedoch die Entwicklung des Aufkommens an ausländischen Gästenächtingungen in Österreich mit jener der vorangegangenen Jahre, zeigt sich eine Abschwächung des positiven Trends. Das war auch international zu beobachten. Bei den sonstigen Dienstleistungen entwickelten sich die Importaufwendungen abermals kräftiger als die Exporterlöse, sodass der Saldo daraus annähernd ausgeglichen wurde. Insgesamt blieb jedoch der Einnahmenüberschuss Österreichs aus dem Dienstleistungsverkehr, der fast ausschließlich aus dem Reiseverkehr resultierte, auf hohem Niveau, nämlich 10,4 Mrd EUR oder 2,6% im Verhältnis zum BIP.

1 Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2019

Die Eintrübung des außenwirtschaftlichen Umfeldes im Jahr 2019 (schwacher Welthandel, Zollerhöhungen und Unsicherheit wegen anhaltender Handelskonflikte, Probleme der deutschen Automobilindustrie) betraf vor allem den Güterhandel, während die österreichischen Dienstleistungsexporte noch weitgehend unbeeindruckt blieben. Die nominelle Expansionsrate im Ausmaß von 6,1% auf 67,1 Mrd EUR ließ zwar im Vergleich zum Jahr davor etwas nach, war aber immer noch sehr robust und entsprach in etwa der durchschnittlichen Wachstumsrate, die in den letzten zehn Jahren, seit der Überwindung des globalen Handelskollapses, zu verzeichnen war. Die Importe entwickelten sich abermals kräftiger (+7,1% auf 56,8 Mrd EUR). Der Einnahmenüberschuss aus dem Dienstleistungsverkehr blieb auf hohem Niveau (10,4 Mrd EUR oder 2,6% des BIP).

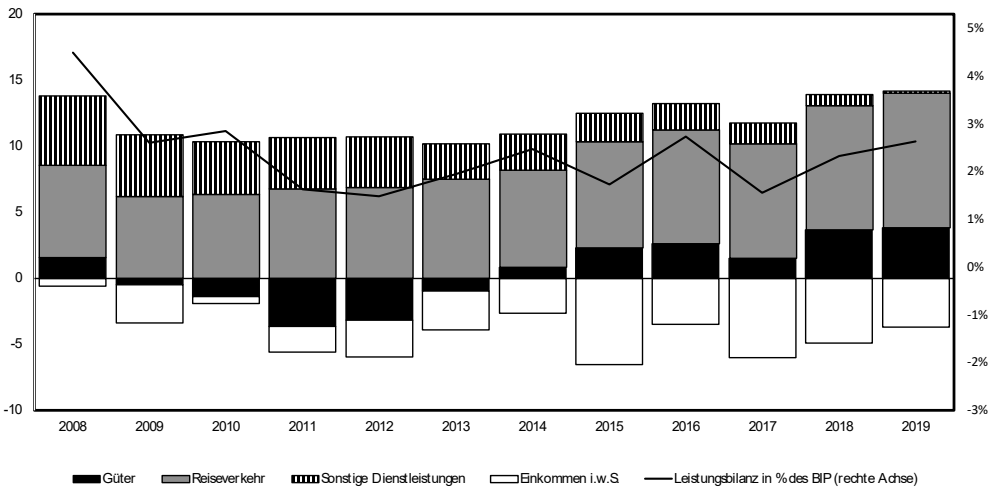
Das Wachstum der österreichischen Güterexporte laut Zahlungsbilanz¹ hat sich demgegenüber im Jahr 2019 in nomineller Rechnung deutlich verlangsamt (+1,1% auf 153,2 Mrd EUR). Im Jahr 2017 (+6%) und auch noch 2018 (rund +8%), vor allem im ersten Halbjahr, hatte die Entwicklung von der weltweiten Konjunkturerholung profitiert. Seit dem zweiten Quartal 2019 ist das Exportwachstum jedoch zum Erliegen gekommen. Trotz robuster Binnennach-

¹ Anders als die klassische Außenhandelsstatistik stellt die Zahlungsbilanz nicht auf einen Grenzübergang von Waren ab, sondern auf den Eigentumsübergang zwischen einem In- und einem Ausländer bzw auf die Wertschöpfung im Inland. Das führt zu einer unterschiedlichen Bewertung und Erfassung von Handelsströmen, weshalb die Ergebnisse, insgesamt und für einzelne Partnerländer, voneinander abweichen können.

frage sind auch die Güterimporte nicht kräftiger gewachsen als die Exporte (auf 149,5 Mrd EUR). Das lässt auf Zweitrundeneffekte, insbesondere der deutschen Konjunktur, auf die österreichischen, importabhängigen Exporteure und Zulieferbetriebe schließen, die im Schlussquartal 2019 sogar zu einem nominellen Rückgang der Gesamtimporte führten. In Folge wurde der hohe Güterhandelsüberschuss, der im Jahr 2018 erzielt wurde, prolongiert (3,8 Mrd EUR).

In Summe entsprach der Außenbeitrag aus Gütern und Dienstleistungen im Jahr 2019 3,6% im Verhältnis zum BIP und damit in etwa dem Ergebnis des Jahres davor. Zum Vergleich, im Jahr 2008, vor dem globalen Handelskollaps, betrug der Außenbeitrag 4,7% des BIP. Die gesamte österreichische Leistungsbilanz, einschließlich Einkommensströmen, erreichte im Jahr 2019 10,5 Mrd EUR bzw 2,6% des BIP.

Abbildung 1: **Komponenten der österreichischen Außenwirtschaft**



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2016 endgültige Daten, 2017 und 2018 revidierte Daten, 2019 vorläufige Daten.

2 Entwicklung des Reiseverkehrs

Der Reiseverkehr war auch im Jahr 2019 *die* tragende Säule des Außenbeitrags zur Wertschöpfung im Inland bzw zur österreichischen Leistungsbilanz. Erstmals lag der Einnahmenüberschuss über 10 Mrd EUR bzw bei 2,6% im Verhältnis zum BIP. Die Einnahmen wuchsen nominell um 4,8% auf 20,5 Mrd EUR, ebenfalls ein neuer Spitzenwert. Die Zuwächse betrafen zum einen die reinen Urlaubsreisen (+ rund 4%), die zu mehr als 80% den Reiseverkehr in Österreich bestimmen; zum anderen auch den Geschäftsreisesektor (+ rund 11%). Das den Einnahmen zugrunde liegende Nächtigungsaufkommen ausländischer Gäste in Österreich betrug im Jahr 2019 112,8 Mio (2018: 110,4 Mio). Die nominellen Ausgaben pro Nächtigung wuchsen demnach zwischen 2018

und 2019 von 177 auf 182 EUR. Das ist ein Plus von 2,6%. Die Preise für touristische Exporte stiegen im selben Zeitraum um weniger als 2%. Das heißt, die Ausgaben der ausländischen Gäste in Österreich pro Nächtigung sind über die Preissteigerungen in Restaurants und Hotels hinaus auch real gewachsen.

Die Aufkommensentwicklung der Nächtigungen ausländischer Gäste in Österreich war mit einem Plus von 2,1% die schwächste in den vergangenen fünf Jahren. Für einen internationalen Vergleich können die Ankünfte ausländischer Gäste in Österreich (gezählt je Ankunft in einem Beherbergungsbetrieb)herangezogen werden. Diese nahmen um 3,5% auf 31,9 Mio zu, was laut vorläufigen Informationen der Welttourismusorganisation (UNWTO) nur etwas langsamer als die weltweite Entwicklung war (+3,8%). Der österreichische Marktanteil dürfte damit leicht auf 2,18% gesunken sein. Dass die Entwicklung auch international schwächer ausfiel als in den Jahren davor, führt die UNWTO auf die Unsicherheit durch den bevorstehenden Brexit, geopolitische Spannungen und die schwache weltweite Konjunkturentwicklung zurück (UNWTO 2020).

Nach den österreichischen Bundesländern unterschieden, entwickelte sich das Nächtigungsaufkommen in den beiden stärksten Zielgebieten ausländischer Touristen, Tirol (rund 41% des Aufkommens) und Salzburg (rund 21%), unterdurchschnittlich (+0,6% und +1,7%). Im Vergleich dazu nahmen die Nächtigungen in Wien (rund 13% des Aufkommens) neuerlich dynamisch zu (+8%). Kärnten (rund 7% des Aufkommens) verzeichnete einen leichten Rückgang. Darin spiegelt sich der Trend hin zum Städtetourismus wider, der im Jahr 2019 erstmals die 20-Millionen-Marke ausländischer Gästenächtigungen in Österreich überschritten hat (rund 18% aller ausländischen Nächtigungen). Für die deutschen Touristen haben Städtereisen in Österreich nur eine geringe Bedeutung (rund 9%), während für Japaner (rund 84%) und US-Amerikaner (rund 72%) der Städtetourismus zu den Hauptattraktionen zählt. Chinesische Touristen verteilen ihre Nachfrage zu je rund der Hälfte auf urbanen und ländlichen Tourismus. Die Gäste aus den beiden Ländern, Japan und USA, zählen auch zu jenen, die am meisten in 4/5-Stern-Betrieben nächtigen (zu rund 74% bzw rund 60%). Insgesamt entfallen auf das Spitzensegment rund 36% aller ausländischen Gästeübernachtungen in Österreich. Überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten in den letzten Jahren und ebenso 2019 sonstige Übernachtungsformen, zu denen auch gewerbliche Ferienwohnungen und Ferienhäuser zählen. Das umfasst ein breites Spektrum von Airbnb- bis hin zu Chalet-Angeboten. Jene Gästegruppen, die diese Angebote relativ am stärksten nutzen, sind die Niederlande, Russland sowie Tschechien und Ungarn.

Basierend auf der Übernachtungszahl und dem länderspezifischen Ausgabeverhalten in Österreich resultierten im Jahr 2019 wiederum die höchsten Reiseverkehrseinnahmen aus Deutschland, 9,2 Mrd EUR bzw 45% der Gesamteinnahmen von ausländischen Gästen. Mit einem nominellen Plus von 2,4% entwickelten sich diese jedoch unterdurchschnittlich. Hohe relative Zuwachsraten gab es aus den Niederlanden (+6,9%), Italien (+9,1%), aus osteuropäischen Nachbarländern (Tschechische Republik +9,4%, Slowakei +9,2%), aus den USA (+6,8%) und insbesondere aus China (+37,9%).

Auch bei den Ausgaben der Österreicher für Reisen ins Ausland dominierte abermals Deutschland (2,3 Mrd EUR bzw 22% der Gesamtausgaben im Ausland). Die nominellen Ausgaben in Deutschland entwickelten sich durchschnittlich bzw im Einklang mit den gesamten Reiseverkehrausgaben im Ausland (+1,5%). Unter den anderen Hauptdestinationen der Österreicher gab es Rückgänge bei der Nachfrage in Italien (-5,2%), hingegen einen deutlichen Anstieg der Nachfrage in Griechenland (+18%). Per Saldo verzeichnete Österreich die höchsten Nettoerlöse aus den drei Hauptzielländern des heimischen Tourismus, Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz; die höchsten Nettoaufwendungen gegenüber den Hauptreisedestinationen der Österreicher, Kroatien, Italien und Griechenland.

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

Einnahmen				Ausgaben			
2019				2019			
Rang	Land	Mio €	in %	Rang	Land	Mio €	in %
1	Deutschland	9.224	45,0%	1	Deutschland	2.310	22,4%
2	Schweiz	1.432	7,0%	2	Italien	1.458	14,2%
3	Niederlande	1.349	6,6%	3	Kroatien	979	9,5%
4	Italien	850	4,1%	4	Spanien	510	5,0%
5	Vereinigtes Königreich	742	3,6%	5	Griechenland	425	4,1%
6	Ungarn	707	3,5%	6	USA	350	3,4%
7	Tschechische Republik	521	2,5%	7	Ungarn	327	3,2%
8	USA	510	2,5%	8	Frankreich	308	3,0%
9	Belgien	393	1,9%	9	Slowenien	274	2,7%
10	Slowakei	328	1,6%	10	Vereinigtes Königreich	263	2,6%
13	Russische Föderation	299	1,5%	13	Türkei	139	1,4%
15	China	280	1,4%	19	Thailand	100	1,0%
	Insgesamt	20.493			Insgesamt	10.298	

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: Vorläufige Daten.

Kasten 1: Wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus und „overtourism“

Werden neben den direkten Wertschöpfungseffekten von ausländischen Reisenden auch jene der inländischen Gäste berücksichtigt, zeigt sich die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus in Österreich: Für das Jahr 2018 errechnete Statistik Austria einen direkten Wertschöpfungseffekt von 42,5 Mrd Euro bzw 5,7% im Verhältnis zum BIP. Werden auch die indirekten Wertschöpfungseffekte (Lieferketten) dazugezählt, erhöht sich der Anteil des Tourismus am BIP sogar auf über 8%. Die positiven wirtschaftlichen Auswirkungen betreffen dabei nicht nur den urbanen, sondern gerade auch den ländlichen, alpinen Raum. In den letzten Jahren haben jedoch neben der wirtschaftlichen Bedeutung des Tourismus auch die negativen Konsequenzen für die Einwohner der Tourismusgebiete unter dem Stichwort „overtourism“ Aufmerksamkeit erlangt. Die Definition des Phänomens ist nicht eindeutig, geht es doch um das Wohlbefinden der Gebietsansässigen. In einem weiteren Sinn handelt es sich um ein exzessives Wachstum von Besuchern in den Tourismusorten, was zu einer temporären bzw saisonalen Überfüllung mit negativen Konsequenzen auf die Einwohner und deren Zugang, Lebensstil und Wohlbefinden führt (Milano et al 2018). Als Indikation für „overtourism“ kann die Entwicklung der Nächtigungszahlen pro Kopf der Einwohner herangezogen werden. Für Gesamtösterreich entfielen auf einen Einwohner im Jahr 2018 17 Gästenächtigungen (inländische und ausländische). In den letzten 20 Jahren ist dieser Wert um rund 20% gestiegen. Nach Bundesländern betrachtet entfielen in Tirol auf einen Einwohner 66 Gästenächtigungen, in Salzburg rund 53, in Kärnten und Vorarlberg je rund 23 und in Wien rund 9. Den Kern des Problems treffen diese quantitativen Maßzahlen jedoch nicht, da sie unvollständig sind (ohne Tagesreisende) und es große saisonale und ortsspezifische Unterschiede in Abhängigkeit von den Sehenswürdigkeiten gibt. Die Entwicklung qualitativer Indikatoren und die Verbindung verschiedener Statistikdisziplinen ist deshalb notwendig, um das Phänomen „overtourism“ fassbar zu machen.²

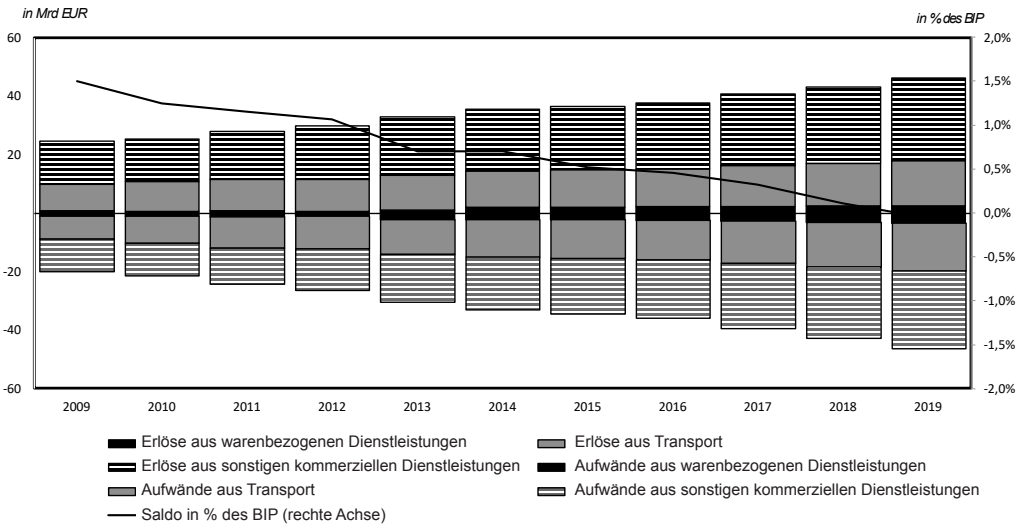
3 Entwicklung sonstiger Dienstleistungen

Der Export sonstiger Dienstleistungen expandierte im Jahr 2019 das dritte Mal in Folge dynamisch (+6,8% nominell auf 46,7 Mrd EUR). Da sich die Importnachfrage aber noch kräftiger entwickelte (+8,5% auf 46,5 Mrd EUR), war der Handelssaldo ein weiteres Mal rückläufig und wurde annähernd ausgeglichen (0,2 Mrd EUR). Das bedeutet, dass Österreich langfristig die sonstigen Dienstleistungen als zweite stabile Säule des Außenbeitrags zur Wertschöpfung im Inland, neben dem Reiseverkehr, eingebüßt hat. Warenbezogene Dienstleistungen (Lohnveredelung, Reparaturleistungen) resultieren per Saldo traditionell in einem Defizit, da Österreich als hoch industrialisiertes Land tendenziell Verarbeitungsprozesse auslagert und als Vorleistungen aus dem Ausland bezieht. Aber auch die Bilanz internationaler Transportdienstleistungen, die zu

² Für eine tiefere Analyse von „overtourism“ in Österreich siehe Fritz und Maier (2019).

einem der wichtigsten Dienstleistungssektoren im österreichischen Export zählen, unterstützt den Außenbeitrag nicht mehr positiv. Darüber hinaus hat sich der Einnahmenüberschuss aus dem breiten Spektrum sonstiger kommerzieller Dienstleistungen im Jahr 2019 weiter verringert (auf 1,6 Mrd EUR oder 0,4% des BIP) und konnte kaum mehr zu einem positiven Ausgleich der gesamten Bilanz sonstiger Dienstleistungen beitragen. Zum Vergleich, im Jahr 2008, vor dem weltweiten Handelskollaps, betrug der Einnahmenüberschuss aus sonstigen kommerziellen Dienstleistungen noch mehr als 4 Mrd EUR oder 1,5% im Verhältnis zum BIP.

Abbildung 2: **Warenbezogene Dienstleistungen**



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2016 endgültige Daten, 2017 und 2018 revidierte Daten, 2019 vorläufige Daten. Ohne Reiseverkehr und Regierungsleistungen.

Den größten Anteil, nämlich mehr als die Hälfte, am Export sonstiger kommerzieller Dienstleistungen haben die technologieintensiven Sektoren, die sich das dritte Jahr in Folge erfolgreich entwickelten (+9,2% nominell). Vor allem Computer- und Informationsdienstleistungen wuchsen dynamisch. Die Expansionsraten von Leistungen der Forschung und Entwicklung sowie von Architektur- und Ingenieursleistungen blieben deutlich darunter. Auch bei wirtschaftlichen Beratungsleistungen (Rechts-, Steuer-, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung), die bislang grenzüberschreitend von geringer Bedeutung sind, setzte sich der positive Trend im Jahr 2019 fort (+6,8% nominell). Erlöse aus dem grenzüberschreitenden Angebot von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen waren hingegen ebenso rückläufig wie jene aus internationalen Bauleistungen.

In regionaler Perspektive war der Exportzuwachs bei sonstigen Dienstleistungen im Jahr 2019 breit gestreut und betraf alle Partnerregionen Österreichs.

Neben gestiegenen nominellen Erlösen aus den drei Hauptzielländern, Deutschland (+5,5%), der Schweiz (+7%) und Italien (2,5%), waren die höchsten relativen Steigerungsraten innerhalb der EU vis-a-vis Spanien, Belgien, Irland, Luxemburg, den baltischen Staaten und Malta festzustellen. Berücksichtigt man, dass einige dieser Destinationen zu Hauptsitzen internationaler Konzerne in der EU zählen, ist die Nähe der Entwicklung sonstiger Dienstleistungen zu konzerninternen Transaktionen ersichtlich. In den Exportbeziehungen außerhalb der EU sticht vor allem die dynamische Entwicklung mit Südkorea, asiatischen (vor allem Indien) und übrigen Schwellenländern (vor allem Brasilien und Südafrika) hervor. Demgegenüber waren die Erlöse aus den USA, Japan und der Türkei rückläufig.

Unter den wichtigsten Herkunftsländern für den Import sonstiger Dienstleistungen waren im Jahr 2019 gestiegene Aufwendungen gegenüber Deutschland (+5,6% nominell), dem Vereinigten Königreich (+12,9%)³, den Niederlanden (+21,7%), Polen (+11,5%) und Irland (+29,1%) zu verzeichnen. Saldiert betrachtet, wuchs das Defizit sonstiger Dienstleistungen gegenüber den EU-28 weiter an (-2,2 Mrd EU) und wurde kaum noch vom Überschuss gegenüber Ländern außerhalb der EU ausgeglichen (2,4 Mrd EUR). Die höchsten Einnahmenüberschüsse verzeichnete Österreich aus seinen drei Hauptexportdestinationen, Deutschland, der Schweiz und Italien, die höchsten Defizite aus neuen Mitgliedstaaten der EU (Polen, Rumänien, der Slowakei).

4 Literatur

Fritz, O. und Maier, K., (2019), Wenn Reisende zur Belastung werden, Wifo Monatsberichte, 2019, 92(11), S. 821–831, Wien.

Milano, C., Cheer, J. M., Novelli, M., (2018), Overtourism is becoming a major issue for cities across the globe, The Conversation, 18. Juli 2018.

UNWTO, (2020), World Tourism Barometer, Volume 18, Issue 1, Jänner 2020.

Austria's external trade in services – recent developments

Amid the worldwide economic slowdown, Austria's international trade in services developed positively in 2019. Travel receipts surpassed the mark of EUR 20 bn and exports of other services grew dynamically for the third year in a row to EUR 46.7 bn. But the development of overnight stays of foreign visitors in Austria has lagged the positive trend in recent years. This was also the case internationally. With other services, the growth in import expenditures continued to outpace growth in export receipts, leading to an almost balanced result. Still, the surplus of total services, mainly based on travel, remained at a high level, EUR 10.4 bn or 2.6% of GDP.

JEL Code: F140

³ Diese dynamische Entwicklung ist schon das zweite Jahr in Folge zu beobachten. Sie betraf indirekt verrechnete Finanzdienstleistungen, Transport, Computer- und Informationsdienstleistungen.

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen

Thomas Cernohous

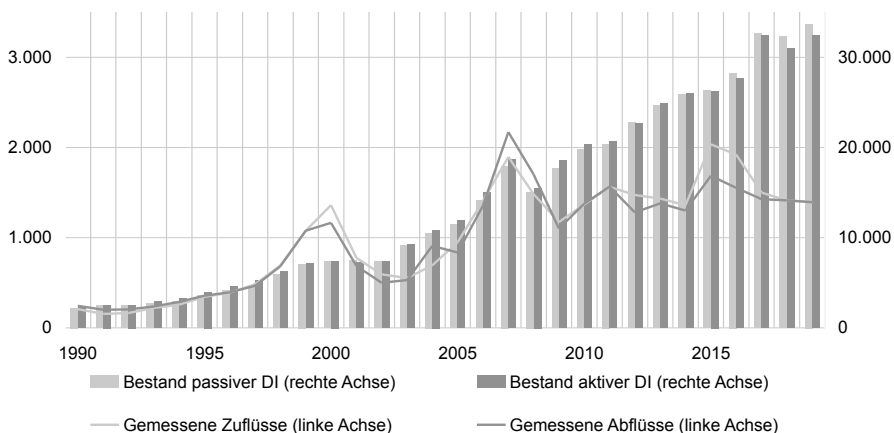
2019, das letzte Jahr ohne erste massive Auswirkungen der Coronakrise, endete mit neuen Höchstständen bei Direktinvestitionen, sowohl weltweit als auch in Österreich. Die globalen Nettozuflüsse verblieben auf dem moderaten Niveau der letzten Jahre seit der Finanzkrise 2008. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie werden mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einem massiven Einbruch bei grenzüberschreitenden Investitionen im Jahr 2020, und möglicherweise darüber hinaus, führen. In Österreich erreichten im vergangenen Jahr mit 183,0 Mrd EUR sowohl die Bestände passiver Direktinvestitionen als auch mit 208,8 Mrd EUR diejenigen der aktiven Direktinvestitionen neue Rekordwerte. Ausländische Investoren haben ihre Beteiligungen in Österreich nur marginal durch Kapitalzuflüsse ausgebaut. Einige heimische Konzerne hingegen haben mit Großprojekten im Ausland auf sich aufmerksam gemacht.

1 Globales Umfeld

Die weltweiten Nettozuflüsse bei Direktinvestitionen waren 2019 mit 1,4 Billionen (-1%) nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr (Abbildung 1). Die um Transaktionen fortgeschriebenen Bestände des Vorjahres erreichten somit

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

in Mrd USD



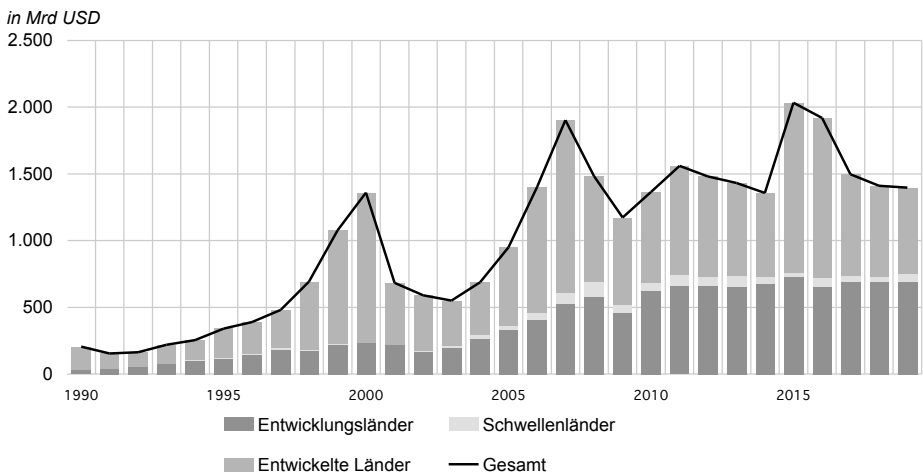
Quelle: UNCTAD.

zum 31. Dezember 2019 einen Wert von 33,7 Billionen USD. Abgesehen von den beiden Ausreißerjahren 2015 und 2016, in denen einige Mega-Deals in den entwickelten Ländern zu hohen Zuflüssen führten, reihte sich das abgelauene Jahr in den Stagnationstrend, der bereits seit der Finanzkrise 2008 besteht, ein.

Bei den rückläufigen Entwicklungen nach Regionen betrachtet ist beispielsweise in Asien insbesondere der Einbruch von FDI-Investments in Hongkong (-48%) hervorzuheben, der sich zeitlich vor allem um die Unruhen im Sommer manifestierte. In Europa verzeichnete insbesondere das Vereinigte Königreich im Jahr des sich immer deutlicher abzeichnenden Ausstieges aus der EU einen Rückgang bei FDI Inflows von 6%.

Starke Zuwächse bei Nettozuflüssen wurden hingegen vor allem nach Singapur (+42%), Frankreich (+40%) und Brasilien (+26%) gemessen. Grenzüberschreitende M&A-Deals¹ haben sich mit 490 Mrd USD im Vergleich zum Vorjahr fast halbiert (-40%). Vor allem das langsame Wachstum in der Eurozone sowie die Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Brexit haben vermutlich zu diesem Rückgang beigetragen. Anders als in Europa blieb die M&A-Aktivität in den Vereinigten Staaten etwa auf Vorjahresniveau. Insgesamt sind die Entwicklungen der Investments in Entwicklungsländer (695 Billionen USD, keine Veränderung zum Vorjahr) stabiler als jene in entwickelte Länder mit 643 Billionen USD bzw einem Rückgang von 6% (Abbildung 2). Südostasien blieb auch im Jahr 2019 mit einer Steigerung der Direktinvestitionszuflüsse von 19% gegenüber dem Vorjahr der Wachstumsmotor in der Gruppe der Entwicklungsländer.²

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



Quelle: UNCTAD.

¹ Mergers and Acquisitions.

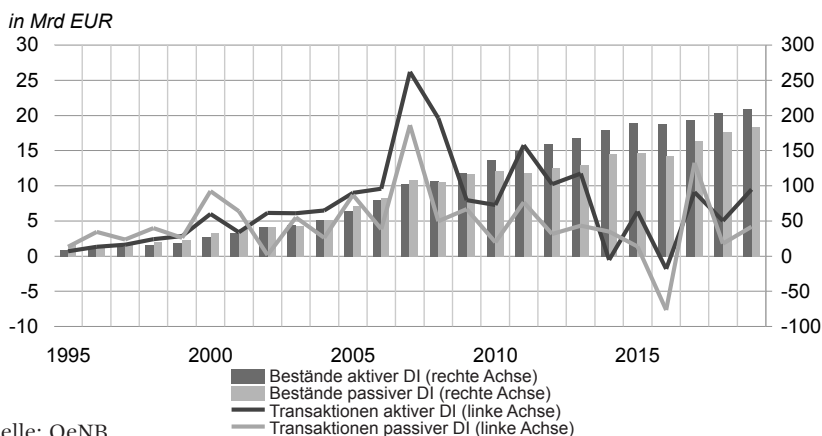
² UNCTAD (2020a).

Der Ausblick der UNCTAD für das Jahr 2020 ging in der Prognose vom Jänner noch von einem moderaten Wachstum bei FDI-Transaktionen aus.³ Zu Redaktionsschluss Anfang April 2020 erfasste die erste Infektionswelle des Coronavirus gerade die Vereinigten Staaten mit voller Wucht, in Europa überlegten erste Staaten bereits die schrittweise Rückkehr zu einer (neuen) wirtschaftlichen Normalität. Entsprechend schwierig gestalteten sich naturgemäß Prognosen. In ihrem Update vom 27. März ging die UNCTAD wenig überraschend von einem dramatischen Einbruch der Direktinvestitionsflüsse im Jahr 2020 aus. Mittlerweile (Stand April 2020) wird als Hauptgrund für den sich abzeichnenden Einbruch nunmehr nicht der ursprünglich von China ausgelöste Schock bei den globalen Zulieferketten gesehen⁴, sondern eine weltweite Rezession⁵.

2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich

Zum Jahresultimo 2019 erreichten sowohl ausländische Direktinvestitionen in Österreich mit 183,0 Mrd EUR (+3,8%) als auch österreichische Direktinvestitionen im Ausland mit 208,8 Mrd EUR (+2,9%) einen historischen Höchststand (Abbildung 3). Die Nettoposition, dh aktive abzüglich passiver Direktinvestitionen, blieb mit +25,8 Mrd EUR nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr (+26,6 Mrd EUR). Die Zahlen zu Transaktionen werden bei Direktinvestitionen häufig von einigen wenigen großen Geschäftsfällen beeinflusst, so auch geschehen im Jahr 2019. Angesichts des temporären „Shutdowns“ weiter Teile der Wirtschaft durch die Corona-Pandemie und der damit einhergehenden (Bewertungs-)Verluste vieler Unternehmen werden diese Bestände vermutlich in zukünftigen Zeitreihenanalysen einen (Zwischen-)Peak markieren. Es folgt in gewohnter Weise eine Detailbetrachtung von passiven und aktiven DI.

Abbildung 3: Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände



Quelle: OeNB.

³ UNCTAD (2020a).

⁴ UNCTAD (2020b).

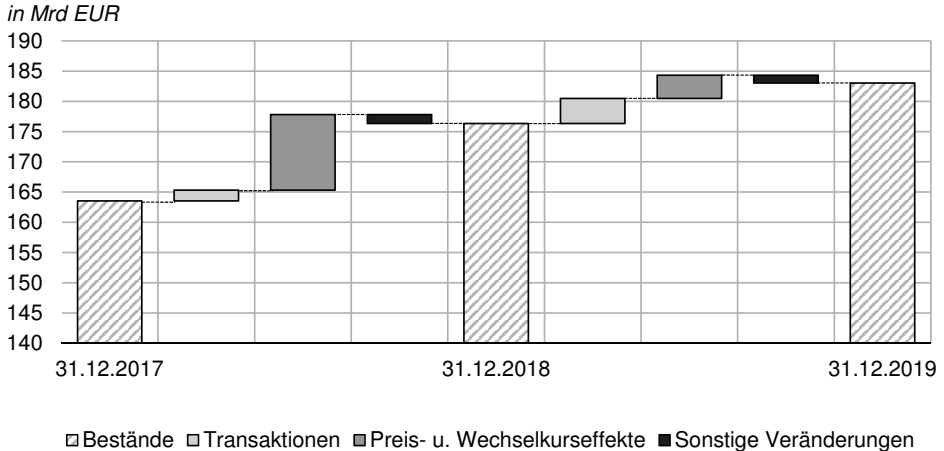
⁵ UNCTAD (2020c).

3 Passive Direktinvestitionen

3.1 Veränderungsrechnung

Die getrennte Betrachtung von bestandsverändernden Komponenten zeigte für 2019 einen etwa gleich großen Einfluss von Transaktionen (+4,1 Mrd EUR) und Preis- und Wechselkurseffekten (+3,9 Mrd EUR). Zwar sind einige der Zuflüsse auf frisches Kapital ausländischer Investoren beziehungsweise auf Übernahmen derselben zurückzuführen, doch den wesentlichen Anteil des positiven Ergebnisses bildeten reinvestierte Gewinne sowie die konzerninterne Vergabe von Krediten (Kapitel 3.2). Die positive Entwicklung bei Preis- und Wechselkurseffekten ist fast ausschließlich der Preiskomponente geschuldet, da passive Direktinvestitionen nahezu ausschließlich in Euro bewertet werden. Die Erhöhungen der Unternehmensbewertungen waren einerseits auf günstige Entwicklungen am Kapitalmarkt zurückzuführen (ATX 2019: +16,2%), andererseits auf einzelne Effekte von Neubewertungen im Zuge von Transaktionen, bei denen die meist niedrigeren Buchwerte aus den Jahresabschlüssen durch die marktnäheren Preise bei Erwerb oder Veräußerung ersetzt werden. Sonstige Veränderungen, zu denen etwa statistische Re-Klassifikationen zählen, schlugen sich lediglich mit +1,3 Mrd EUR zu Buche.

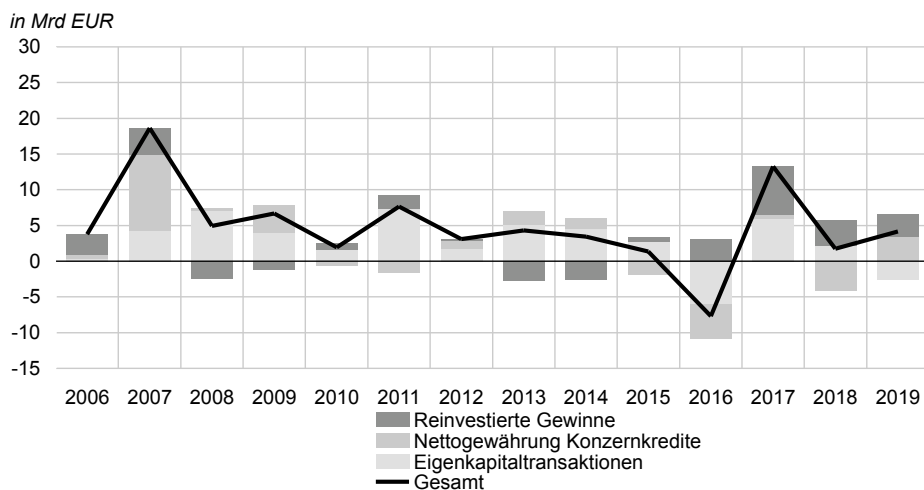
Abbildung 4: **Passive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung**



Quelle: OeNB.

3.2 Transaktionen nach Komponenten

Obwohl die Nettozuflüsse bei passiven Direktinvestitionen 2019 in Summe mit +4,1 Mrd EUR positiv ausfielen, zeigt die Detailanalyse, dass bei der Kernkomponente Eigenkapitaltransaktionen leichte Abflüsse (-2,5 Mrd EUR) zu verzeichnen waren (Abbildung 5). Der Grund dafür sind einige große multinationale Konzerne (MNEs), die via Österreich Beteiligungen im Ausland hielten und

Abbildung 5: **Passive Direktinvestitionen nach Komponenten**

Quelle: OeNB.

über diese heimischen Gesellschaften Kapital aus dem Ausland an Konzernmütter zurückführten. Dies erfolgte in einigen Fällen in Form von „Superdividenden“. Dabei handelt es sich um große Gewinnausschüttungen österreichischer Unternehmen an die ausländischen Muttergesellschaften, die nicht aus dem laufenden operativen Geschäft stammen, sondern beispielsweise aus dem Verkaufserlös von über Österreich indirekt gehaltenen Beteiligungen im Ausland oder aus über viele Jahre kumulierten („stehengelassenen“) Gewinnen in der österreichischen Tochter. Gemäß der FDI-Methodologie⁶ sind solche Vorgänge als Desinvestitionen von Eigenkapital darzustellen. Da sich im Jahr 2019 bei mehreren MNEs derartige Transaktionen in dreistelliger Millionenhöhe ereignet haben, drehte der Nettofluss bei der Komponente Eigenkapital ins Minus.

Eine der größten Eigenkapitaltransaktionen bei passiven Direktinvestitionen, die *nicht* in Zusammenhang mit den beschriebenen Superdividenden stand, war die Übernahme der österreichische Kühltechnikgruppe AHT durch den japanischen Mischkonzern Daikin.⁷ Da der bisherige Eigentümer der britische private equity fund *Bridgepoint* war, neutralisierten sich Zu- und Abflüsse bei passiven Direktinvestitionen in Österreich. Dieser Deal fügte sich in den seit einigen Jahren beobachtbaren Trend des wachsenden Einflusses von Investoren aus Asien bei heimischen Unternehmen ein (Abbildung 6). Prominente DI-Zuflüsse wurden beispielsweise bei der Eingliederung des oberösterreichischen

⁶ OECD (2008), S. 74.

⁷ https://www.aht.at/news-detail/?tx_events_newsevents%5BnewsItem%5D=16&tx_events_newsevents%5Baction%5D=detail&tx_events_newsevents%5Bcontroller%5D=NewsEvents&cHash=b6dc66282894c3080b30262995877bc3.

Sensortechnikspezialisten *Frauscher* in die französische *Delachaux-Gruppe*⁸ sowie beim Kauf des *Hilton Vienna* am Stadtpark durch eine südkoreanische Investorengruppe⁹ verzeichnet.

Die Gewährung von Konzernkrediten war nach einem starken Rückgang im Jahr 2018 (-4,1 Mrd EUR) im Jahr 2019 wieder deutlich positiv (+3,5 Mrd EUR). Die Interpretation der Entwicklung von Konzernkrediten gestaltet sich grundsätzlich schwieriger als bei Eigenkapitaltransaktionen. Häufig werden konzerninterne Finanzierungen umgeschichtet oder große Handelskredite auf- oder abgebaut, was zu einer hohen Volatilität der Daten führen kann. Noch nicht final bekannt sind als letzte Komponente die reinvestierten Gewinne, die für 2019 auf +3,2 Mrd EUR und damit etwas niedriger als der Vorjahreswert geschätzt werden.

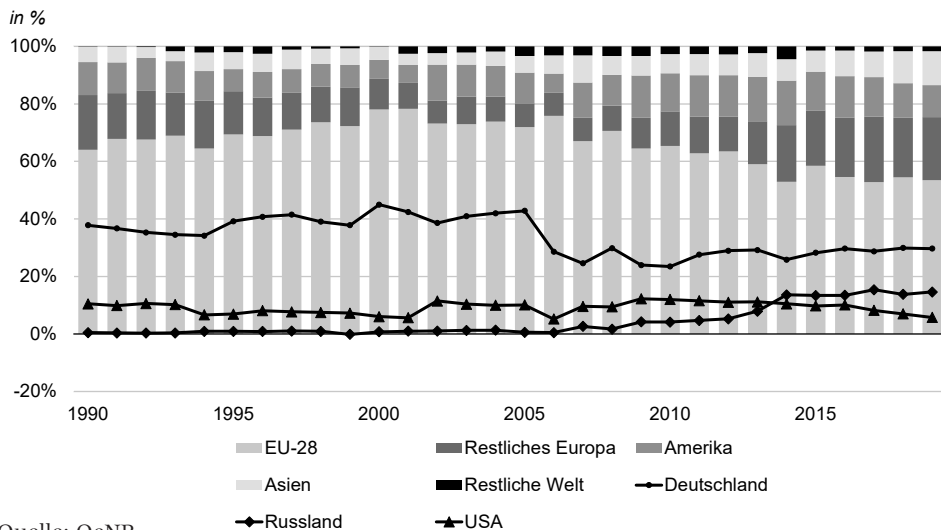
3.3 Regionale Verteilung nach Herkunftsländern

In der längerfristigen Betrachtung lohnt sich ein Blick auf die regionale Entwicklung der Bestände, da sie deutlich weniger volatil ist als jene der Transaktionen. Etwa drei Viertel aller ausländischen Direktinvestitionen in Österreich haben ihren Ursprung in Europa, dieser Anteil ist seit vielen Jahren sehr stabil (Abbildung 6). Das Jahr 2019 ist aber insofern bemerkenswert, als erstmals Asien mit 11,7% aller passiven DI die wichtigste außereuropäische Quellregion von Investitionen wurde. Amerika, das seit Beginn von regional gegliederten Direktinvestitionsstatistiken im Jahr 1989 diesen Platz innehatte, lag mit 11,2% nur mehr auf Rang zwei. Beim direkten Ländervergleich der Vereinigten Staaten mit Russland wurde im Jahr 2019 der ebenfalls seit etwa zehn Jahren anhaltende Trend zugunsten des Kernlandes der ehemaligen Sowjetunion bestätigt (Russland 14,6%, USA 5,8%).

Wichtigster DI-Investor in Österreich war mit großem Abstand Deutschland (29,7%), gefolgt von Russland (14,6%) und der Schweiz (6,4%). Die sonstigen Weltregionen außerhalb der genannten Kontinente Europa, Asien und Amerika spielten weiterhin nur eine untergeordnete Rolle, sie erreichten zusammen einen Marktanteil von lediglich 1,7%.

⁸ <https://www.greenbriarequity.com/upload/newspdfs/FrauscherPressRelease%20-%20March2019.pdf>.

⁹ <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/koreanisches-konsortium-kauft-vienna-hilton-hotel.html> bzw. <http://www.theinvestor.co.kr/view.php?ud=20190813000616>.

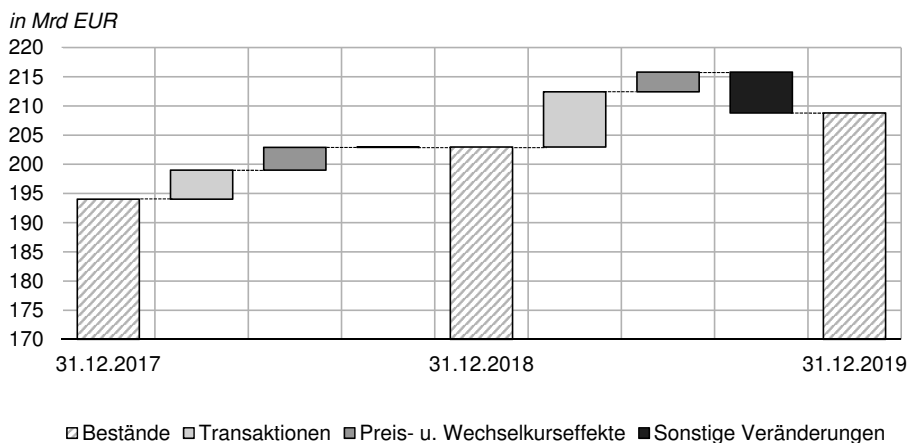
Abbildung 6: **Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände**

Quelle: OeNB.

4 Aktive Direktinvestitionen

4.1 Veränderungsrechnung

Die Betrachtung der Bestandsveränderungen bei aktiven Direktinvestitionen 2019 zeigte zwei wesentliche Aspekte: starke Nettozuflüsse in der Höhe von +9,4 Mrd EUR, sowie weitgehend einem Sondereffekt geschuldete negative „Sonstige Veränderungen“ von -7,0 Mrd EUR (Abbildung 7).

Abbildung 7: **Aktive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung**

Quelle: OeNB.

Die Nettozuflüsse waren zuletzt 2013 größer als im abgelaufenen Jahr. Grund dafür ist vor allem die starke Expansionsaktivität einiger österreichischer Konzerne in neue Geschäftsbereiche und Märkte, Details dazu finden sich im Folgekapitel.

Der starke Rückgang der „Sonstigen Änderungen“ ist weitgehend der Umklassifizierung eines multinationalen Konzerns von einem Unternehmen zu einer „Special Purpose Entity“ (SPE) geschuldet, der damit aus der Direktinvestitionsstatik¹⁰ per 2019 herausfällt. Dieser Abgang betraf aktive Direktinvestitionen stärker als passive Direktinvestitionen, da die Verpflichtungsseite größtenteils durch Portfolioinvestitionen finanziert und somit nicht Teil von Direktinvestitionsstatistiken war. Seit 2018 liegt eine detaillierte, durch eine IWF-Taskforce ausgearbeitete Definition zu SPEs¹¹ vor. Die nationale Implementierung und praktische Auslegung dieser Klassifikationsempfehlung ist jedoch noch nicht abgeschlossen. Im Endbericht der IWF-Taskforce wird folgende Definition bereitgestellt:

SPE-Definition des IWF¹²

An SPE, resident in an economy, is a formally registered and/or incorporated legal entity recognized as an institutional unit, with no or little employment up to maximum of five employees, no or little physical presence and no or little physical production in the host economy.

SPEs are directly or indirectly controlled by nonresidents.

SPEs are established to obtain specific advantages provided by the host jurisdiction with an objective to

- (i) grant its owner(s) access to capital markets or sophisticated financial services; and/or*
- (ii) isolate owner(s) from financial risks; and/or*
- (iii) reduce regulatory and tax burdens; and/or*
- (iv) safeguard confidentiality of their transactions and owner(s).*

SPEs transact almost entirely with nonresidents and a large part of their financial balance sheet typically consists of cross-border claims and liabilities.

Bei dem betroffenen Konzern trifft diese Definition zu, alle grenzüberschreitenden Forderungen und Verbindlichkeiten bestehen nach wie vor und gehen etwa in Statistiken wie Zahlungsbilanz oder Internationale Vermögensposition ein, jedoch nicht in die Direktinvestitionsstatistiken.

Als dritte Komponente werden in der Veränderungsrechnung Preis- und Wechselkurseffekte ausgewiesen, diese betragen vergangenes Jahr +3,4 Mrd EUR. Davon waren 1,6 Mrd EUR Erhöhungen von in Fremdwährung – insbe-

¹⁰ Zu den unterschiedlichen Verwendungszwecken von Direktinvestitionsdaten siehe <https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/auszenwirtschaft/direktinvestitionen.html>.

¹¹ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2018/pdf/18-03.pdf>.

¹² <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2018/pdf/18-03.pdf>, S. 6.

sondere dem aufgewerteten russischen Rubel und Schweizer Franken – denominierten Assets zuzurechnen. Die verbleibenden 1,8 Mrd EUR waren weitgehend auf steigende Kurse börsennotierter DI-Beteiligungen im Jahresverlauf zurückzuführen.

4.2 Transaktionen nach Komponenten

Die mit +9,4 Mrd starken Nettozuflüsse 2019 waren vor allem Eigenkapitaltransaktionen heimischer MNEs geschuldet (Abbildung 8). Zwei der größten Auslandsinvestitionen des vergangenen Jahres gingen auf das Konto des heimischen Rohstoffkonzerns *OMV*. Beide Engagements betreffen Asien, dessen steigender Energiebedarf sich in der strategischen Positionierung des Konzerns niederschlägt.¹³ Im Upstream-Segment¹⁴ wurde ein neues Gasfeld in Ostmalaysia mit einem strategischen Partner etabliert¹⁵. Am anderen Ende der Verarbeitungskette, dem Downstream-Bereich, wurde ein Joint Venture mit der staatlichen *Ölgesellschaft von Abu Dhabi* und *Eni* gegründet, das auf die Versorgung des asiatischen Marktes mit petrochemischen Produkten abzielt.¹⁶

Auch in anderen Branchen machten österreichische Konzerne international auf sich aufmerksam: Der Sensorik-Konzern *ams* hat 2019 begonnen, Anteile an *Osram* zu erwerben. Im Herbst wurde ein verbindliches Übernahmeangebot für *Osram*-Aktionäre unterbreitet, derzeit (Stand Anfang April 2020) hält *ams* 23,4% der Anteile am Münchner Lichttechnik-Konzern. Wenn die Übernahme erfolgreich verläuft – die Entscheidung des Kartellgerichts wird für Juni 2020 erwartet – entstünde ein Konzern mit 35.000 Beschäftigten.¹⁷ Die österreichische Immobilienbranche in Form von *René Benkos Signa* hat sich 2019 die verbleibenden Anteile des Warenhaus-Konzerns *Galeria Karstadt Kaufhof* gesichert und ist nun Alleinaktionär.¹⁸

¹³ www.omv.com/en/about-us/strategy.

¹⁴ In der Öl- und Gasindustrie werden die Geschäftsfelder Up-, Mid- und Downstream unterschieden. Das Upstream-Segment umfasst Exploration und Förderung, Midstream das Befördern des Rohstoffes über große Distanzen (Pipelines) und schließlich Downstream das Verarbeiten und Vermarkten.

¹⁵ <https://www.omv.com/en/news/200113-sapuraomv-and-partners-announce-first-production-from-sk408-gas-fields>.

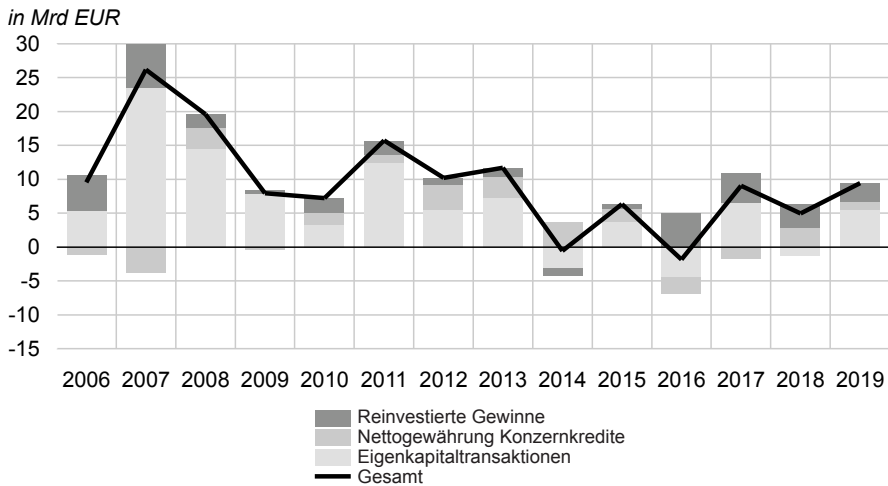
¹⁶ <https://www.thenational.ae/business/energy/adnoc-closes-refining-deal-with-eni-and-omv-and-establishes-trading-joint-venture-1.892947>.

¹⁷ <https://www.manager-magazin.de/finanzen/boerse/osram-uebernahme-banken-bleiben-auf-millionen-ams-aktien-sitzen-a-1305871.html> bzw.

<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/sensor-spezialist-ams-haelt-an-uebernahme-von-osram-fest/25664126.html?ticket=ST-1114943-fbYAAZa1fpp9nEif3MQQ-ap4> bzw.

<https://kurier.at/wirtschaft/coronavirus-milliardendeal-zwischen-ams-und-osram-in-gefahr/400783334>.

¹⁸ <https://www.signa.at/en/news/signa-takes-full-control-of-galeria-karstadt-kaufhof/>.

Abbildung 8: **Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten**

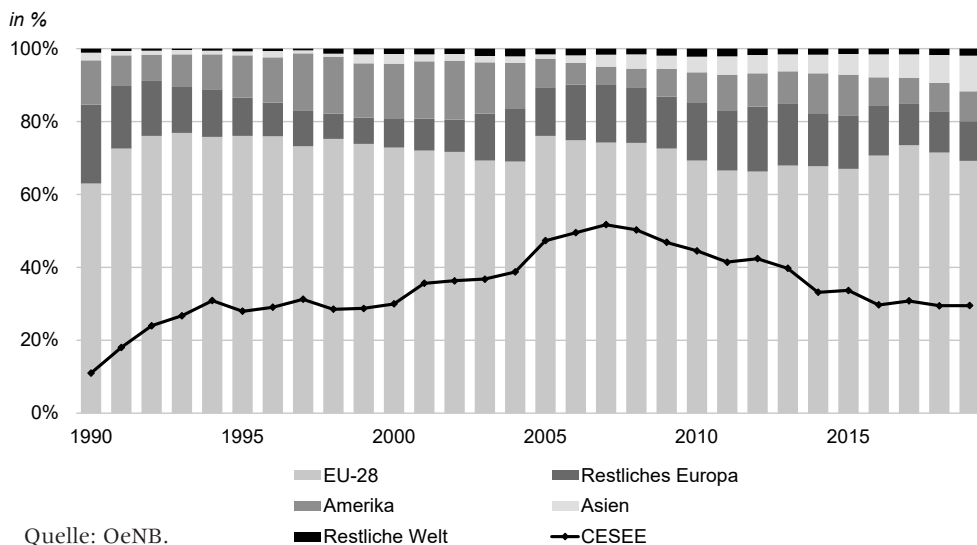
Quelle: OeNB.

Die anderen beiden Komponenten von Transaktionen bei aktiven Direktinvestitionen spielten angesichts dieser Mega-Deals nur eine untergeordnete Rolle: Finanzierungen in Form von Konzernkrediten erhöhten sich um 1,1 Mrd EUR, die reinvestierten Gewinne werden aus heutiger Sicht auf +2,8 Mrd EUR geschätzt.

4.3 Regionale Verteilung nach Zielländern

Ähnlich wie bei passiven Direktinvestitionen dominierten bei österreichischen Investitionen im Ausland europäische Länder, per 31. Dezember 2019 entfielen 80,0% des Gesamtwerts auf die „alte Welt“. Dahinter war, eine weitere Parallele zu passiven DI, stets der amerikanische Doppelkontinent das zweitwichtigste Investitionsziel österreichischer Investoren. Auch hier kam es im abgelaufenen Jahr zu einem Rangtausch mit Asien, auf das 9,8% der Investments entfielen, Amerika hält nunmehr bei einem Marktanteil von 8,3%.

Stabil zeigten sich die Entwicklungen in der CESEE-Region (29,5%) und anderen Weltregionen (1,9%), sie blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Innerhalb der CESEE-Länder waren starke Zuwächse in Russland, Polen und der Tschechischen Republik zu verzeichnen, andererseits schwaches Wachstum beziehungsweise sogar negative Nettoinvestitionen in Ungarn, Kroatien und der Slowakischen Republik.

Abbildung 9: **Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände**

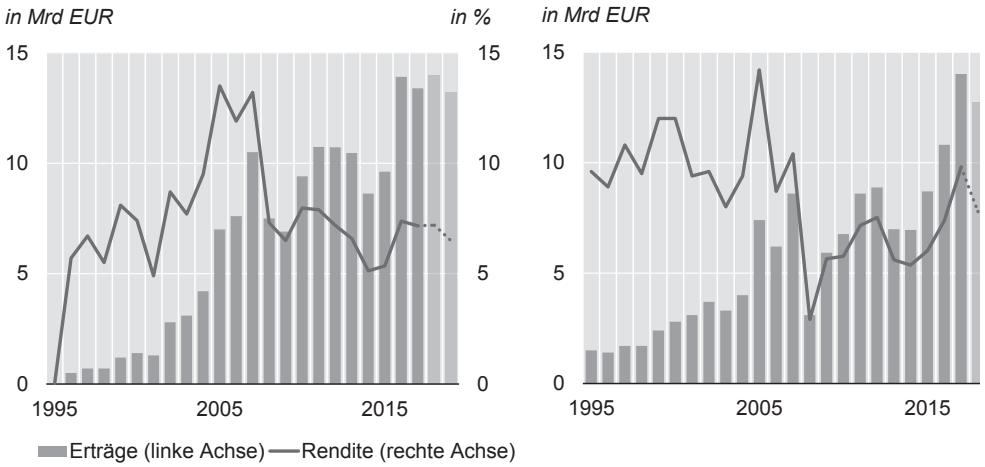
5 Erträge

Die Erträge aus Direktinvestitionen, die sich zum überwiegenden Teil aus den Beteiligungserträgen und zu einem kleinen Teil aus Zinserträgen im Rahmen von Konzernkrediten zusammensetzen, können aufgrund des Timelags bei Meldedaten für den aktuellen Rand, also die Jahre 2018 und 2019, lediglich geschätzt werden. Nur für das Jahr 2017 (und weiter zurück) liegen gesicherte Daten auf Basis von Jahresabschlüssen vor. Es zeigte sich, dass österreichische Direktinvestitionsunternehmen mit +14,0 Mrd EUR eine ausgezeichnete Performance hatten: In Relation zum Anfangsbestand von passiven Direktinvestitionen desselben Jahres gesetzt, ergibt das eine Rendite von 9,8% auf das eingesetzte Kapital (Abbildung 10). Dieser Wert liegt deutlich über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre (Durchschnittsrendite 2008-2017: 6,8%).

Aktive Direktinvestitionen bescherten ihren heimischen Investoren einen Ertrag von 13,4 Mrd EUR, oder in Rendite ausgedrückt 7,2%, was immerhin noch knapp über dem 10-Jahres-Schnitt liegt (ebenso 6,8% wie bei passiven DI-Erträgen).

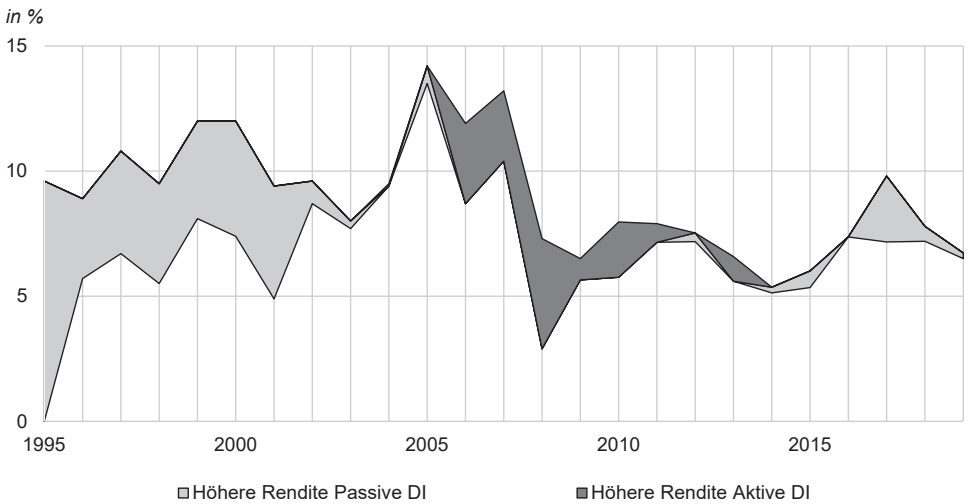
Abschließend noch der direkte Renditevergleich in einer Zeitreihe ab 1995 (Abbildung 11). Nach den beiden, jeweils einige Jahre anhaltenden Phasen stärkerer Performance jeweils einer Seite (bis 1995–2005 passive DI, 2006–2011 aktive DI) haben sich danach die Werte etwa auf einem Niveau von 6% eingependelt. Ob das ertragreiche Jahr 2017 bei ausländischen Direktinvestitionen in Österreich ein Ausreißer war oder nicht, werden die beiden nächsten Jahre zeigen, 2020 wird es mit hoher Wahrscheinlichkeit zu massiven Gewinneinbrüchen oder Verlusten kommen.

Abbildung 10: **Erträge aus Direktinvestitionen**



Quelle: OeNB.

Abbildung 11: **Renditevergleich ADI vs. PDI**



Quelle: OeNB.

6 Literatur

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

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

UNCTAD (2020a), World Investment Trends Monitor No. 33; January 2020; New York and Geneva 2019.

UNCTAD (2020b), World Investment Trends Monitor No. 34; March 2020; New York and Geneva 2020.

UNCTAD (2020c), World Investment Trends Monitor No. 35; March 2020; New York and Geneva 2020.

Austrian foreign direct investment – recent developments

Facing the unfolding coronavirus crisis, 2019 is likely to mark new all-time records in FDI stocks for a while, both, globally and in Austria. Global net inflows remained stable on post financial crisis level which can be observed since 2008. The economic disruption of the pandemic is likely to hit FDI flows hard in 2020, and potentially also in upcoming years. Austria's inward (183.0 bn EUR) and outward FDI stocks (208.8 bn EUR) hit record highs once again. Foreign investors generally introduced only smaller additional FDI funds into Austria, while on the other hand, a couple of domestic multinationals made headlines with remarkable projects that led to strong outward FDI flows.

JEL Code: F21

**Spezialthema: Internationaler Handel
und nachhaltige Entwicklung**

**Special topic: International trade
and sustainable development**

Trade can unlock green growth potential

Ankai Xu and Robert Koopman¹

International trade has expanded significantly in recent decades. In terms of volume, world trade in 2018 was about 40 times greater than it was in 1950. The fact that an ordinary consumer in Europe can purchase an apple from New Zealand, an avocado from Mexico, a gaming console made in Japan and clothes from Bangladesh is a remarkable sign of how trade has shaped our lives. This unprecedented expansion of international trade coincided with an observed acceleration in climate change and environmental degradation in some regions. This temporal correlation raises the question: how does trade openness impact the environment? The relationship between trade, economic growth and environmental outcomes is complex as it involves a number of trade-offs.

There is an extensive literature on the environmental effects of trade liberalization. In this chapter, we highlight the main insights from the literature supporting the overall conclusion that trade in itself is not a cause of environmental degradation; and that, to the contrary, trade often plays a vital role in tackling environmental challenges and combating climate change. Trade will likely continue to play an important role in generating and diffusing green technologies to unlock the global green growth potentials.

1 The environmental footprint of trade

International trade allows goods to be produced in one location and consumed in another, which often leads to an efficient use of the world's limited resources. In many cases, international trade results in a net reduction of the use of natural resources.

For instance, in the absence of international trade, the production of agricultural and other products needed to meet current levels of consumption would require more water. The trade in "virtual" water embedded in the production of commodities has been advocated as a policy tool to overcome the water shortage in some water-scarce regions.² A water-scarce country, for instance,

¹ Xu and Koopman are in the Economic Research and Statistics Division of the World Trade Organization. The opinions expressed in this paper are those of its authors. They are not intended to represent the positions or opinions of the WTO or its members and are without prejudice to members' rights and obligations under the WTO. Any errors are attributable to the authors.

² Due to climatic and technological differences, the amount of water resources required to produce the same amount of agriculture products can vary significantly in different locations. It takes about 2000 cubic meters of water to produce one ton of wheat in the middle east, while producing the same amount of wheat in west Europe would take only 500 cubic meters of water (Mekonnen & Hoekstra, 2011).

could import products that require large amounts of water for their production (water-intensive products) and export products or services that require less water, thus relieving the pressure on the country's own limited water resources. Estimates suggest that the reallocation of agricultural products through international trade amounts to a global reduction of water use. Mekonnen and Hoekstra (2011) estimate that, if all imported agricultural products were produced domestically, the total amount of water that would have been required to produce them would be 369 billion cubic meters more, equivalent to 4% of the global water footprint related to agricultural production.

Another pertinent example is greenhouse gas emissions associated with international trade. The carbon footprint of trade, expressed as net emissions of carbon dioxide (CO₂) and other greenhouse gas equivalent in tons of CO₂ attributed to international trade, is much smaller than conventionally estimated.

Studies trying to account for the carbon footprint of international trade typically suggest that about 20 to 25 percent of global carbon emissions are required to produce the goods and services that are traded internationally. This accounting approach measure, the carbon emission "embedded" in international trade and suggests that industrialized countries "import" more emissions and developing countries "export" more emissions (Fernández-Amador, Francois, & Tomberger, 2016; Hertwich & Peters, 2009). What these studies fail to account for, however, is that without international trade, domestic production would increase to meet domestic consumption needs. Thus halting international trade would not eliminate one fifth to a quarter of greenhouse gas emissions, since domestic products would take the place of imported products, and would in themselves be a source of emissions.

A more rigorous approach to measure the global carbon footprint of international trade examines carbon emissions from transportation and production as a result of trade opening compared to a situation without trade (autarky). Following this approach, Shapiro (2016) estimates that international trade increases global emissions by 5 percent or 1.7 gigatons of CO₂ annually, and that this effect is almost equally driven by production and transportation. The study also points out that the global gains from international trade from increased varieties at lower costs is \$5.5 trillion annually, equal to 10 percent of global GDP. Thus the gains from international trade exceed the environmental cost arising from CO₂ emission by a factor of 161 (Shapiro, 2016).

2 Trade openness increases the demand for a cleaner environment

In their pioneering work, Grossman and Krueger (1995) highlight that the concentration of air and water pollution increases with per capita GDP at low levels of national income but decreases with GDP growth at higher levels of income. In other words, the relationship between a country's income and environmental degradation tend to follow an inverted U-shaped curve, commonly described as the environment Kuznets curve. Although the turning point depends on the

pollutants, Grossman and Krueger (1995) find that, in most cases, pollution tends to decrease when a country reaches a per capita income of \$8000.

The reasons for the observed U-shape relationship between income and the environment are as follows: In the first stage of industrialization, pollution grows rapidly because people are more interested in jobs and income than clean air and water, communities are too poor to pay for abatement, and environmental regulation is correspondingly weak. The balance shifts as income rises. Leading industrial sectors become cleaner, people value the environment more highly, and regulatory institutions become more effective. Along the curve, pollution levels off in the middle-income range and then falls toward pre-industrial levels in wealthy societies (Dasgupta, Laplante, Wang, & Wheeler, 2002). As income levels rise, often at least partly because of trade openness, the demand for environmental quality increases, provided that the appropriate regulatory and policy measures are in place.

3 Trade openness can lead to positive impact on the environment

Beyond increasing demand for a cleaner environment, trade openness can affect the environment in other important ways. Three ways that are typically considered are the scale, composition and technique effects (Copeland & Taylor, 2004; Grossman & Krueger, 1991). The *scale effect* refers to the expansion of economic activity induced by trade opening, which often exerts a negative impact on the environment. The *composition effect* describes the way in which trade openness alters the nations' production mix. The effects can be negative or positive depending on whether a country has a comparative advantage in emission-intensive sectors. The *technique effect* refers to the incorporation of green technologies into the production process, which generates positive impacts on the environment. Though such frameworks are useful, this theory does not provide conclusive evidence on the net impact of trade on the environment, since the scale and technique effects tend to work in opposite directions, and the composition effect depends on the comparative advantage and on differences in regulations between countries.

An increasing number of economic studies have examined the impact of trade on the environment, and these studies typically find a dominant role of the beneficial technique effect:

Antweiler, Copeland, and Taylor (2001) investigate how openness to international trade affects pollution concentrations by dividing the impact of trade on pollution into scale, technique and composition effects. Using data on sulfur dioxide concentrations, they find that the technique effect dominates the other two effects, and freer trade appears to be good for the environment.

Managi, Hibiki, and Tsurumi (2009) estimate the overall impact of trade openness on environmental quality using a more refined instrumental variable technique. They find that whether or not trade has a beneficial effect on the environment varies depending on the pollutant and the country: trade ben-

efits the environment in OECD countries, but has detrimental effects on sulfur dioxide (SO₂) and carbon dioxide (CO₂) emissions in non-OECD countries.

Grether, Mathys, and de Melo (2009) study emissions of sulfur dioxide for 62 countries between 1990 and 2000 and find that, despite a 10% increase in the scale of production, emissions have fallen by close to 10% primarily due to a significant beneficial technique effect. Similarly, Brunel (2017) shows that technique effects are the primary driver of reductions in EU emissions over the 1995-2008 period. Interestingly, Brunel documents a small detrimental composition effect in the European Union, meaning production was shifting toward relatively dirty industries during her period of study.

In a more recent study, Shapiro and Walker (2018) document a 60 percent decline of air pollution emissions from US manufacturing between 1990 and 2008, despite a substantial increase in manufacturing output. They show that these emission reductions are primarily driven by changes in emissions intensity (ie the amount of pollution emissions per output) rather than changes in output or in the composition of products produced. Changes in environmental regulations, rather than the composition of trade, are found to account for most of the emission reductions.

4 Trade allows more productive, greener firms to expand

The recent literature using more granular firm-level evidence also reveals the existence of a beneficial *reallocation effect* wherein trade promotes emission reductions by the reallocation of resources towards more productive firms.

According to the *reallocation effect*, the higher productivity experienced by exporting firms in comparison to lower productivity non-exporters enhances their chances to succeed under freer market conditions and increases their ability to incorporate energy efficient production means (Cherniwchan, Copeland, & Taylor, 2017; Kreckemeier & Richter, 2014). As the lower productivity non-exporters shut down as a result of heightened competition from international trade, resources are therein reallocated to the more productive exporters. Evidence suggests that more productive firms tend to have greener production processes (Bloom, Genakos, Martin, & Sadun, 2010; Cui, Lapan, & Moschini, 2012), and therefore international trade can thus reduce aggregate emission intensity through this reallocation effect from lower productivity to higher productivity firms.

This effect has indeed been supported by a diverse array of recent studies, which focus on export status as a key determinant of pollution emissions. Cherniwchan (2017) found that NAFTA significantly reduced emissions of PM₁₀ and SO₂, largely driven by within-plant responses to trade openness, suggesting that trade played a key role in the adoption of greener technologies in the US manufacturing sector. Forslid, Okubo, and Ulltveit-Moe (2018) show that large scale production allows exporting firms to reduce the per unit cost of pollution abatement. They verify this effect by studying Swedish firms and

conclude that Swedish exporters emit around 12% less CO₂ per unit of output than non-exporters within the same industry.

Studies focusing on firms in developing countries show a similar trajectory. For instance, Martin (2011) studied CO₂ emitted by Indian manufacturing firms over the period 1985-2004 and found that increased trade openness resulted in a reallocation effect favouring exporters such that it produced larger savings in GHG than expected from all of India's Clean Development Mechanism projects combined. Barrows and Ollivier (2014) also find that emission intensity in India dropped significantly between 1990 and 2010 through reallocation across firms. Roy and Yasar (2015) in turn use Indonesian industry-survey data to estimate energy use patterns of export-oriented firms. Their study also reveals a higher degree of green focus within exporting firms, since these firms use less solid and liquid fuel (relative to electricity consumption) than non-exporters.

5 Trade helps diffuse and reduce the cost of green technologies

International trade can serve as a means for diffusing new technologies and know-how (Grossman & Helpman, 1991). As environmentally friendly technologies have been developed primarily in industrialized countries (Dechezleprêtre, Glachant, Haščič, Johnstone, & Ménière, 2011), international spillovers in green technologies provide one mechanism by which countries' efforts to combat environmental challenges can benefit from innovations in other countries.

Technology disseminates across borders through several channels (Keller, 2004). The first is through trade, especially the importation of green innovation embodied in equipment and intermediate goods used for production (Rivera-Batiz & Romer, 1991). A second channel of transmission is through foreign direct investment, especially when multinational enterprises transfer firm-specific technology to their foreign affiliates through relocating part of a production process to a foreign country. A third channel through which technology can also flow across borders is licensing, that is, a firm may license its technology to a company abroad that uses it to upgrade its own production.

Open trade can increase the availability and affordability of environmentally friendly goods and services. Access to a larger market provides companies with an opportunity to reap higher profits from their innovations, thereby increasing their incentive to invest in research and development. Some empirical evidence suggests that the importation of capital goods, such as machinery and equipment, has a positive effect on improving the productivity of developing countries and intermediate inputs, such as parts and components (Coe, Helpman, & Hoffmaister, 1997; Xu & Wang, 1999). Imported equipment is a major source of environmental technology for some countries (Lanjouw & Mody, 1996). Duke, Jacobson, and Kammen (2002) show that the reduction of tariffs on solar modules in Kenya increased imports of photovoltaic (PV) systems.

As multinational enterprises with modern technologies invest in a country, the exposure to innovative production processes may lead local firms to update

their own technology and knowhow. Foreign investment can also generate local spillovers through labor turnover if local employees of the subsidiary move to domestic firms (Fosfuri, Motta, & Rønne, 2001), and local firms may also increase their productivity by observing nearby foreign firms or becoming their suppliers or customers (Ivarsson & Alvstam, 2005).

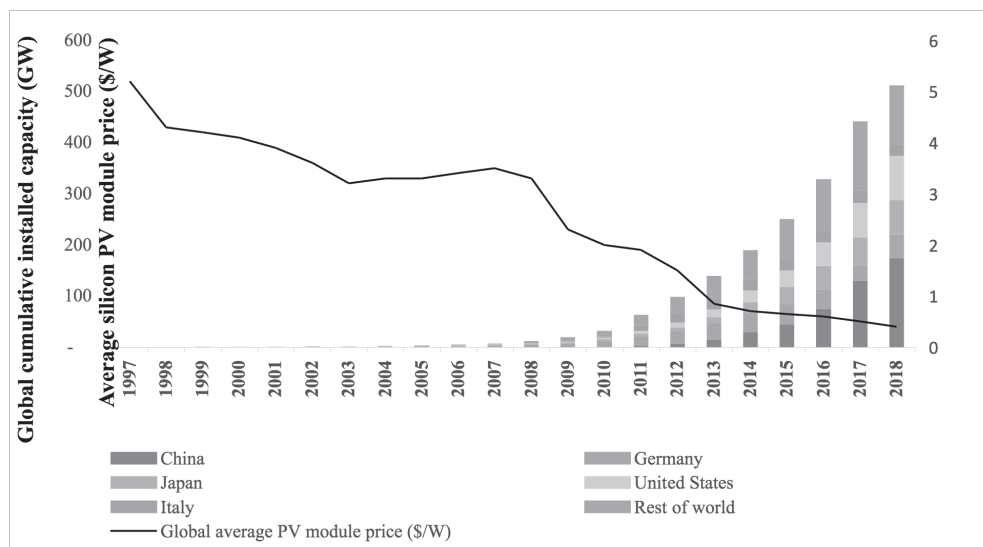
Globalization in particular has given rise to value chains that encompass the full range of activities to bring a product or service from conception through different phases of production, delivery to final consumers, and final disposal after use. This kind of internationalization of the production process not only allows firms to take advantage of cost benefits, but also enables more effective diffusion of technology through vertical linkages (Hoekman & Smarzynska Javorcik, 2006).

The growth in the PV industry provides a vivid illustration on how international trade and value chains enable technology diffusion and cost reduction. Since 2000, the average annual growth of newly installed PV capacity amounted to 49.5%. Meanwhile, the price of crystalline-silicon PV modules rapidly decreased by an average of 35% per year between 1997 and 2014 (Fig 1). A large part of this cost decline has been attributed to global value chains, which allows producers to locate different stages of production activities in different countries.

By integrating into these value chains, developing countries have acquired the production technology and become major producers of PV modules. Carvalho, Dechezleprêtre, and Glachant (2017) document that, while the value chain for solar PV technologies was initially concentrated in the US, Germany and Japan (where the majority of patenting occurred), the technology transfer of production equipment to China through turnkey fabrication lines led to an 85% price drop since 2009.

Falling costs of solar panels and innovative renewable energy solutions allow many developing countries to access renewable energy at affordable costs, thus helping ease the transition towards a carbon neutral global economy.

Figure 1: **Global cumulative installed PV capacity and average silicon PV module price (1997–2018).**



Note: Silicon PV module price refers to the average price of global market.

Source: IEA-PVPS (2019) and IRENA (2020)

6 Conclusions

Mitigating climate change and tackling environmental challenges while maintaining decent living standards for 8 billion people on earth remains one of the greatest challenges for humankind today. The key to realizing this dual objective is the development and diffusion of a sufficiently wide portfolio of affordable technologies that are emission neutral and less dependent on exhaustible natural resources.

Decades of literature focusing on the environmental effects of trade liberalization show that trade can play an important role in motivating private innovation in green technologies, and in disseminating green technologies around the world. Research also suggests that governments in developed and developing economies should price carbon, support green innovation, and facilitate technology transfer to effectively turn on the „private green innovation machine“ and to fight climate change at the lowest possible cost for growth (Acemoglu, Aghion, Bursztyn, & Hemous, 2012).

International trade plays an essential role in this transition, by efficiently allocating resources across borders, raising the demand for a cleaner environmental through higher living standards, reducing the costs of environmental goods and services and disseminating environmentally friendly innovation. The key to tackling the environmental challenge today is not to halt trade, but to further enable trade in environmentally friendly goods and services to

help unlock a shift towards a low-carbon green growth trajectory for the global economy.

7 References

- Acemoglu, D., Aghion, P., Bursztyn, L., & Hémous, D., (2012), The environment and directed technical change. *American Economic Review*, 102(1), 131–166.
- Antweiler, W., Copeland, B. R., & Taylor, M. S., (2001), Is free trade good for the environment? *American economic review*, 91(4), 877–908.
- Barrows, G., & Ollivier, H., (2014), Does trade make firms cleaner? theory and evidence from indian manufacturing. Unpublished manuscript, UC Berkeley.
- Bloom, N., Genakos, C., Martin, R., & Sadun, R., (2010), Modern management: good for the environment or just hot air? *The Economic Journal*, 120(544), 551–572.
- Brunel, C., (2017), Pollution Offshoring and Emission Reductions in EU and US Manufacturing. *Environmental and Resource Economics*, 68(3), 621–641. doi:10.1007/s10640-016-0035-1.
- Carvalho, M., Dechezleprêtre, A., & Glachant, M., (2017), Understanding the dynamics of global value chains for solar photovoltaic technologies (Vol. 40): WIPO.
- Cherniwchan, J., (2017), Trade liberalization and the environment: Evidence from NAFTA and US manufacturing. *Journal of International Economics*, 105, 130–149.
- Cherniwchan, J., Copeland, B. R., & Taylor, M. S., (2017), Trade and the environment: New methods, measurements, and results. *Annual Review of Economics*, 9, 59–85.
- Coe, D. T., Helpman, E., & Hoffmaister, A., (1997), North-south R&D spillovers. *The Economic Journal*, 107(440), 134–149.
- Copeland, B. R., & Taylor, M. S., (2004), Trade, growth, and the environment. *Journal of Economic literature*, 42(1), 7–71.
- Cui, J., Lapan, H. E., & Moschini, G., (2012), Are exporters more environmentally friendly than non-exporters? Theory and evidence.
- Dasgupta, S., Laplante, B., Wang, H., & Wheeler, D., (2002), Confronting the environmental Kuznets curve. *Journal of economic perspectives*, 16(1), 147–168.
- Dechezleprêtre, A., Glachant, M., Hašič, I., Johnstone, N., & Ménière, Y., (2011), Invention and transfer of climate change-mitigation technologies: a global analysis. *Review of environmental economics and policy*, 5(1), 109–130.
- Duke, R. D., Jacobson, A., & Kammen, D. M., (2002), Photovoltaic module quality in the Kenyan solar home systems market. *Energy Policy*, 30(6), 477–499.
- Fernández-Amador, O., Francois, J. F., & Tomberger, P., (2016), Carbon dioxide emissions and international trade at the turn of the millennium. *Ecological economics*, 125, 14–26.
- Forslid, R., Okubo, T., & Ulltveit-Moe, K. H., (2018), Why are firms that export cleaner? International trade, abatement and environmental emissions. *Journal of environmental economics and management*, 91, 166–183.
- Fosfuri, A., Motta, M., & Rønde, T., (2001), Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility. *Journal of International Economics*, 53(1), 205–222.
- Global Carbon Project, (2018), Annual territorial emissions of carbon dioxide (CO₂) from fossil fuels and cement.
- Grether, J.-M., Mathys, N. A., & de Melo, J., (2009), Scale, technique and composition effects in manufacturing SO₂ emissions. *Journal of Environmental and Resource Economics*, 43(2), 257–274.

- Grossman, G. M., & Helpman, E., (1991), Trade, knowledge spillovers, and growth. *European economic review*, 35(2–3), 517–526.
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B., (1991), Environmental impacts of a North American free trade agreement. National Bureau of Economic Research (No.W3914).
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B., (1995), Economic growth and the environment. *The Quarterly Journal of Economics*, 110 (2), 353–377.
- Hertwich, E. G., & Peters, G., (2009), Carbon footprint of nations: A global, trade-linked analysis. *Environmental science and technology*, 43(16), 6414–6420.
- Hoekman, B. M., & Smarzynska Javorcik, B., (2006), Global integration and technology transfer: The World Bank.
- International Energy Agency Photovoltaic Power Systems Programme (IEA PVPS) (2019), Trends in Photovoltaic Applications 2019, IEA PVPS.
- IRENA (2020), Renewable capacity statistics 2020, International Renewable Energy Agency (IRENA), Abu Dhabi.
- Ivarsson, I., & Alvstam, C. G., (2005), Technology transfer from TNCs to local suppliers in developing countries: A study of AB Volvo's truck and bus plants in Brazil, China, India, and Mexico. *World development*, 33(8), 1325–1344.
- Keller, W., (2004), International technology diffusion. *Journal of Economic literature*, 42(3), 752–782.
- Kreickemeier, U., & Richter, P. M., (2014), Trade and the environment: The role of firm heterogeneity. *Review of International Economics*, 22(2), 209–225.
- Lanjouw, J. O., & Mody, A., (1996), Innovation and the international diffusion of environmentally responsive technology. *Research Policy*, 25(4), 549–571.
- Managi, S., Hibiki, A., & Tsurumi, T., (2009), Does trade openness improve environmental quality? *Journal of environmental economics and management*, 58(3), 346–363.
- Mekonnen, M., & Hoekstra, A. Y., (2011), National water footprint accounts: the green, blue and grey water footprint of production and consumption.
- Rivera-Batiz, L. A., & Romer, P. M., (1991), Economic integration and endogenous growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 531–555.
- Roy, J., & Yasar, M., (2015), Energy efficiency and exporting: Evidence from firm-level data. *Energy Economics*, 52, 127–135.
- Shapiro, J. S., (2016), Trade costs, CO₂, and the environment. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(4), 220–254.
- Shapiro, J. S., & Walker, R., (2018), Why is pollution from US manufacturing declining? The roles of environmental regulation, productivity, and trade. *American Economic Review*, 108(12), 3814–3854.
- Xu, B., & Wang, J., (1999), Capital goods trade and R&D spillovers in the OECD. *Canadian Journal of Economics*, 1258–1274.
- Zhang, F., & Gallagher, K. S., (2016), Innovation and technology transfer through global value chains: Evidence from China's PV industry. *Energy Policy*, 94, 191–203.

Handel kann grüne Wachstumspotenziale erschließen

Internationaler Handel hat in den letzten Jahrzehnten erheblich zugenommen. Gemessen am Volumen war der Welthandel im Jahr 2018 etwa 40-mal größer als 1950. Die Tatsache, dass ein normaler Verbraucher in Europa einen Apfel aus Neuseeland, eine Avocado aus Mexiko, eine Spielkonsole aus Japan und Kleidung aus Bangladesch kaufen kann, ist ein bemerkenswertes Zeichen dafür, wie der Handel unser Leben geprägt hat. Die beispiellose Ausweitung des internationalen Handels fiel mit einer beobachteten Beschleunigung des Klimawandels und der Umweltbelastung in einigen Regionen zusammen. Zwischen 1950 und 2017 stiegen die jährlichen weltweiten Emissionen von Kohlendioxid, einem wichtigen Treibhausgas, von 5 Milliarden Tonnen auf etwa 36 Milliarden Tonnen (Global Carbon Project, 2018). Dieser zeitliche Zusammenhang wirft die Frage auf: Wie wirkt sich die Öffnung des Handels auf die Umwelt aus? Diese Frage ist komplex, da die Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum und Umweltwirkungen eine Reihe von Trade-offs beinhaltet und der Handel, wie so viele wirtschaftliche Aktivitäten, nicht viel anders ist.

Es gibt eine umfangreiche Literatur über die Umwelteffekte von Handelsliberalisierungen. In diesem Kapitel beleuchten wir die wichtigsten Erkenntnisse aus der Literatur, die Schlussfolgerung, dass Handel an sich keine Ursache für Umweltzerstörung ist, sondern dass er oft eine entscheidende Rolle bei der Bekämpfung von Umweltproblemen und der Bekämpfung des Klimawandels spielt. Internationaler Handel wird voraussichtlich weiterhin eine wichtige Rolle bei der Erzeugung und Verbreitung grüner Technologien spielen, mit denen das globale grüne Wachstumspotenzial erschlossen werden kann.

JEL Codes: Q55, Q56, F10, F18

International Trade and Sustainable Development

Monitoring the Sustainability of Complex Global Value Chains: Tools, Incentives and Challenges

Mathieu Lamolle, Regina Taimasova, Florence Mooser and Akshata Limaye¹

International trade has become increasingly complex, with production scattered over continents and regulations interwoven across regions. While global value chains are thought to lead to economic growth and job creation, they have also been linked to environmental degradation and widening social inequality. Adding to this intricacy is the fact that multiple stakeholders influence, directly or indirectly, global value chains: businesses, governments, consumers, civil society and financial institutions. In this paper, the authors will analyse the landscape of tools and approaches to monitor the sustainability of global value chains, highlighting their evolution over time and exploring some key stakeholders that are involved in making sustainability the new norm in international trade. They also discuss the challenges inherent in monitoring sustainability, and outline the future of sustainability monitoring.

1 Introduction

International trade has become increasingly complex, with value chains stretching out over continents and regulations interwoven across countries and regions. The heightened complication of international trade also has implications on the Sustainable Development agenda. While global value chains are thought to lead to economic growth and job creation, they have also been accused of contributing to environmental degradation and widening social inequality. Adding to this intricacy is the fact that multiple stakeholders influence, directly or indirectly, global value chains: businesses, governments, civil society and financial institutions.

In this article, the authors will analyse the landscape of tools and approaches to monitor the sustainability of global value chains, highlighting their evolution over time and exploring some key stakeholders that are involved in making sustainability the new norm in international trade. To begin, this first section will define and clarify the main concepts behind complex global value chains

¹ M. Lamolle, Senior Advisor Sustainability Standards & Value Chains; R. Taimasova, Advisor Sustainability Standards & Value Chains; F. Mooser, Advisor Sustainability Standards & Value Chains; A. Limaye, Advisor Sustainability Standards & Value Chains; International Trade Centre (ITC), 54-56 rue de Montbrillant, Geneva, Switzerland; e-mail: lamolle@intracen.org, taimasova@intracen.org, fmooser@intracen.org, alimaye@intracen.org.

and sustainability monitoring.

1.1 Global Value Chains

The term Global Value Chains (GVCs) refers to fragmented production processes: products and their spare parts being manufactured, assembled and sold in different countries and regions. This form of cross-border production emerged during the 1990s as a result of trade liberalization, advances in technology and communication, and progress in logistics.²

For instance, an iPhone's parts are manufactured by multiple companies in different countries globally – the battery is produced in China, the camera is produced in Japan and the glass screen is produced in the USA. Similarly, the apparel and footwear industry relies on highly complex value chains, where design, production and assembly take place in different parts of the globe.

While the rise of GVCs has benefitted many countries, especially in the developing world, the biggest concern has been around the sustainability of GVCs – whether companies follow ethical and environmental norms and how this can be monitored. Globalization, industrial upgrading, and social and economic development are crossing paths and increasing the level of complexity at all levels of GVCs.

Competitive strategies of global firms develop an ever growing focus on sustainability,³ as much as the general governance of GVCs, which leads to a worldwide growing interest for robust tools and methodologies to monitor sustainability at each level.

1.2 Monitoring Sustainability

Traditional business models are based on return on investment projections, cost-benefit analyses, profit maximization and cost reductions. Monitoring sustainability brings into the picture additional dimensions, such as the social and environmental impacts of a business.

In the context of GVCs, multiple sustainability tools, frameworks and initiatives have emerged: voluntary sustainability standards and certifications (eg Fairtrade, GlobalG.A.P., PEFC, Organic), international conventions and due diligence frameworks (eg ILO Conventions, OECD MNE Guidelines, United Nations Guiding Principles, Global Compact), corporate social responsibility codes of conduct, audit protocols and corporate reporting.

Each sustainability initiative offers a certain perspective of monitoring business impacts, and provides some level of assurance within its scope and focus,

² 'What Are Global Value Chains and Why Do They Matter?' (Industrial Analytics Platform) <<https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter>> accessed 31 March 2020.

³ 'Chapter 1: Global Value Chains and Economic Development' (Duke Global Value Chains Center). <<https://gvcc.duke.edu/cggclisting/chapter-1-global-value-chains-and-economic-development/>> accessed 6 April 2020.

from raw production, processing and manufacturing, retailing, consumption, reuse or recycling. On the other hand, one must recognize that there is only still little information on the real impacts and outcomes of these sustainability initiatives: such information is usually scattered and context-related, which makes the initiatives very interesting frameworks to consider, although quite hard to generalize and apply systematically in GVCs.

2 Monitoring Sustainability: Tools, Incentives and Challenges

2.1 Evolution of tools and approaches

The following paragraphs offer an overview of the evolution of voluntary sustainability standards (VSS) and related tools to monitor sustainability in complex GVCs.

From early stages to 2000

The development of VSS started in the 1980s to palliate the lack of environmental and social regulations. A key turning point occurred in 1992, when the UN Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro sparked a proliferation of sustainability monitoring tools, standards and certifications. Indeed, the 1990s saw the launch of Fairtrade International and the Forest Stewardship Council along with several other voluntary sustainability standards. Over time, more and more VSS came into existence in emerging markets. Once confined to agriculture, the new VSS expanded and covered sectors like tourism or energy. With a market saturated with a proliferation of sustainability claims and competing standards, some of them lacking the most basic credibility principles of assurance and third-party verification, other tools were developed.

With such lack of consolidation of VSS forming an ever more complex landscape to navigate, the International Trade Centre (ITC) developed the Sustainability Map platform⁴ with support from the Swiss and German governments to offer a public – free of charge – website that enables identification, comparison and reviews of such standards. Companies, standards' organizations, officials from governmental organizations and researchers can use the Sustainability Map platform to navigate the landscape of sustainability standards, codes, audit protocols, and make sense of such information for their own use: public procurement, responsible sourcing strategies, etc.

From 2000 to 2015:

In the years 2000-2015, multiple companies, brands, and manufacturers realized that they needed more comprehensive sustainability assurance in their respective GVCs, and that the issues around sustainability were no longer an

⁴ <https://www.sustainabilitymap.org/standards>.

area of competition between themselves, but rather a joint issue that should be handled collectively. This awareness resulted in the development of dedicated sustainability standards benchmarking tools⁵, as well as in the development of pre-competitive platforms where companies (including competing market players) co-design their sustainability monitoring tools and apply them directly in their GVCs. By aligning suppliers around a common sustainability framework, companies can share some information while reducing their sustainability risks globally and making GVCs more efficient.

Through industry collaborations, companies developed shared approaches to monitor sustainability and engage with their suppliers. Such approaches enable sharing and reducing costs of audits, while streamlining risk mitigation and mitigation of sustainability issues while making GVCs more efficient. As an example, the Sustainable Agriculture Initiative (SAI) Platform was established in 2002 by Nestlé, Danone and Unilever. SAI Platform currently regroups over 120 member companies that have developed a common framework called the Farm Sustainability Assessment⁶ (FSA) to monitor sustainability at the farm level. Similarly, the AIM-Progress⁷ mutual recognition framework was developed by a group of leading brands to share a common framework of recognition of audits and equivalence of individual companies' sustainability monitoring protocols. Through collaboration, companies can reduce costs and increase efficiency.

From 2015 to nowadays and the future

As GVCs evolved over the past 20 years, so have the expectations of consumers, regulators and investors. Everyone expects supply chains to be efficient, traceable and sustainable. Capabilities to satisfy these expectations have also evolved over time, and the most recent trends indicate an emergence of new technological tools to monitor sustainability of supply chains. Supply chains can be digitalized through mobile and internet technologies. Artificial intelligence (AI), internet of things (IoT) and blockchain technologies are increasingly used by procurement professionals to track sustainability at each stage of the supply chains.

The Social and Labour Convergence Program (SLCP)⁸ is an example of industry players in textiles and garment that has developed a joint industry collaboration framework for monitoring sustainability and leveraging technology for data hosting and sharing. The SLCP program brings together brands like GAP, Nike and H&M that develop a common assessment framework for their facilities, with the aim to reduce audit fatigue and reallocate resources to mitigation of issues rather than a perpetual conformity assessment.

⁵ For more information on benchmarking tools, please visit the ITC Sustainability Map website: <https://www.sustainabilitymap.org>.

⁶ <https://saiplatform.org/fsa/>.

⁷ <https://aim-progress.com/>.

⁸ <https://slconvergence.org/>.

In turn, Tony's Chocolonely, a Dutch chocolate confectionary company, uses information technology such as blockchain to track its supply chain all the way up to farmers, with the objective to stamp out slave and child labour. The company can also trace the farmers' individual contribution of cocoa beans. The technology not only helps to track the supplies and improve the overall level of traceability and possibility for transparency in GVCs, but also can facilitate the process for suppliers to receive premiums – thus reducing the need for forced and child labour in production.⁹

The major challenge with blockchain is not building the technology per se, but rather collecting the data from operators at each stage of the supply chain. Data collection is challenged by, firstly, the fact that physical goods, like bags of cocoa beans, can be easily misplaced along the supply chain which makes it hard to track them, and secondly, that cocoa farms are located in regions with bad or no network connection. One of the solutions can be using IoT, eg mobile devices to collect data.¹⁰

It is likely that in the future, more and more companies will be using some of the technologies described above to incorporate sustainability into their business models and corporate DNAs.

2.2 Stakeholders and Incentives

As we have seen in the previous section, the means to monitor sustainability have evolved over time – and so have the stakeholder expectations. Below, we analyse the four main stakeholders who can contribute to making sustainability the norm: consumers, NGOs, financiers and government.

Consumers

Over the past few decades, consumers have become increasingly vocal over issues of sustainability. A Nielsen survey (2014) of more than 30,000 consumers in 60 countries found that more than half (55%) of global respondents said they are willing to pay extra for “products and services from companies that are committed to positive social and environmental impact – an increase from 50% in 2012 and 45% in 2011” (p. 2).¹¹ More and more, consumers expect companies to help the environment. In fact, the Conference Board® Global Consumer Confidence Survey, conducted in collaboration with Nielsen Q2 2017, found

⁹ <https://tonyschocolonely.com/us/en/our-mission/tonys-impact>.

¹⁰ From the interview with Frans Pannekoek, Tony's Chocolonely: Chelsea Davis, 'This Company Is Using Blockchain Technology to Eradicate Slavery In The Chocolate Industry' (Forbes) <<https://www.forbes.com/sites/chelseadavis/2019/03/31/this-company-is-using-blockchain-technology-to-eradicate-slavery-in-the-chocolate-industry/>> accessed 31 March 2020.

¹¹ 'Global Corporate Social Responsibility Report June 2014' <<https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/global-corporate-social-responsibility-report-june-2014.pdf>> accessed 31 March 2020.

that 81% of global respondents said that it is “extremely” or “very” important that companies implement some programs to improve the environment.¹²

As a result, consumers are turning away from brands perceived to have a negative social or environmental impact. For example, the bankruptcy of fast fashion giant Forever 21 in September 2019 has been linked to shifting consumer tastes;¹³ one can also look at the backlash over H&M’s “Conscious” collection in July 2019 to witness this change. Consumers, armed with the power of social media, have become incredibly effective at pressuring companies to adopt more sustainable business models.

NGOs

While consumer pressure on companies has grown in recent years, NGOs have been advocating for fairer social and environmental practices for decades. In the 1990s, activist Jeff Ballinger led a widely publicized NGO movement against Nike for worker abuse and exploitation in developing countries.¹⁴ After significant pressure from labour activists, campus organizers and anti-globalization forces, Nikes CEO Phil Knight promised reform in 1998.¹⁵ As mentioned earlier, Fairtrade International was founded around the same time (in 1997), raising awareness around the situation of farmers in developing countries. Today, 93% of shoppers in Britain recognize the label.¹⁶ In 2009, Greenpeace ended its long-running feud with toilet paper giant Kimberly Clark, accused of decimating virgin forests for throwaway products. Following the reconciliation, Kimberly Clark increased the proportion of environmentally friendlier fibre from 54 to 83% in its global tissue-products.¹⁷ These are just a few examples of the significant pressure that NGOs have been exerting on companies.

Today, NGOs continue to be seen as the institution making the largest contribution to sustainable development, according to the 2019 GlobeScan-SustainAbility Leaders Survey, which polled over 800 experts across 78 countries.¹⁸

¹² ‘Global Consumers Seek Companies That Care About Environmental Issues’ <<https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2018/global-consumers-seek-companies-that-care-about-environmental-issues>> accessed 31 March 2020.

¹³ Sapna Maheshwari, ‘Forever 21 Bankruptcy Signals a Shift in Consumer Tastes’ *The New York Times* (29 September 2019) <<https://www.nytimes.com/2019/09/29/business/forever-21-bankruptcy.html>> accessed 31 March 2020.

¹⁴ Chad P Bown, *Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement* (Brookings Institution Press 2010).

¹⁵ Marc Gunther, ‘Under Pressure: Campaigns That Persuaded Companies to Change the World’ *The Guardian* (9 February 2015) <<https://www.theguardian.com/sustainable-business/2015/feb/09/corporate-ngo-campaign-environment-climate-change>> accessed 31 March 2020.

¹⁶ Samanth Subramanian, ‘Is Fair Trade Finished?’ *The Guardian* (23 July 2019) <<https://www.theguardian.com/business/2019/jul/23/fairtrade-ethical-certification-supermarkets-sainsburys>> accessed 31 March 2020.

¹⁷ Gunther (n 16).

¹⁸ ‘The GlobeScan SustainAbility Leaders Survey 2019 Report’ <<https://globescan.com/wp-content/uploads/2019/07/GlobeScan-SustainAbility-Leaders-Survey-2019-Report.pdf>> accessed 31 March 2020.

Among the NGOs that were nominated as leaders in advancing sustainable development were the World Wildlife Fund and Greenpeace, taking the first and second spots respectively.

Financial institutions

The financial sector has been also increasingly looking into the field of sustainability. Today we see more financiers providing what is called “sustainable finance”. Sustainable finance refers to any form of financial service integrating environmental, social and governance (ESG) criteria into the business or investment decisions for the benefits of both clients and society. Sustainable finance includes sustainable funds, green bonds, impact investing, microfinance, and credits for sustainable products, to name a few.¹⁹

Environmental and social factors have become important safeguards to companies when developing their business strategies. Similarly, financial institutions are increasingly taking into consideration such indicators in their financing operations:²⁰ the demand from the market for sustainable products cannot be dismissed, and companies find themselves in a de-facto situation where they need to demonstrate that they embrace sustainability and comply with their consumers’ demands, their financiers’ demands, and their country regulators’ demands.

The power of sustainable finance is, firstly, that it places a price on risks related to sustainability issues; secondly, that investors can influence corporations in which they invest to apply more sustainable business practices.²¹ Therefore, sustainable finance is a strong incentive for companies to implement more sustainable business practices. For instance, socially responsible investors Interfaith Center on Corporate Responsibility and Christian Brothers Investment Services have their own code of conduct for the protection of children from sexual exploitation in travel and tourism, to which all the companies with whom these investors are working have to abide.²²

In some countries, central banks take an active role in enhancing sustainable finance. For example, in 2019 the Bank of Ghana published the Sustainable Banking Principles and urged banks to implement environmental and social risk management policies on projects financed by banks. Commercial banks are also beginning to adjust their lending policies in order to stimulate sustainable companies by giving discounts on loans for sustainable projects.²³

¹⁹ <https://www.sustainablefinance.ch/en/glossary-_content---1--3077.html.

²⁰ See also the IFC Global Map of Environmental & Social Risks in Agro-Commodity Production tool: <<https://gmaptool.org/>.

²¹ Schoenmaker, D., Schramade, W., Principles of Sustainable Finance.

²² Mehra, A., Shay, K. (2016), Corporate Responsibility and Accountability for Modern Forms of Slavery.

²³ ‘Climate Change, Central Banks and Financial Risk – IMF F&D | DECEMBER 2019’ <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2019/12/climate-change-central-banks-and-financial-risk-grippa.htm>> accessed 31 March 2020.

Governments

Businesses today face significant pressure to be more sustainable not only from consumers and NGOs, but also from governments. Governments can play a key role in ensuring that sustainable supply chains include an adequate legal framework that protects the public interest and underpins responsible business practices, while monitoring business performance and compliance with regulatory frameworks.²⁴ Several countries have adopted laws that oblige companies to trace their value chains and ensure that there are no social or environmental issues associated with production. For instance, the UK adopted the Modern Slavery Act in 2015. Part 6 of the Act deals with Transparency in Supply Chains and obliges large companies²⁵ operating in the UK to prepare annual Modern Slavery Statements. The Statement should describe the company's supply chains, modern slavery risk management policies, due diligence policies as well as performance indicators. The statement must be approved by the board of directors and signed by a director or a CEO.²⁶ While the Act has been criticized for not having a financial penalty for companies that do not comply with it, experts admit that it has triggered companies to develop or re-visit their sustainable sourcing practices with a special attention given to the modern slavery issue.²⁷

In 2018 the French Parliament, following the UK's example, adopted the French Law on Duty of Care (*Loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre*), which obliges French companies to demonstrate they have processes to address modern slavery issues as well as other issues related to human rights, health and safety and environment. Companies that fail to demonstrate compliance with the law would face a risk of financial penalty of up to EUR 10 million.²⁸ A similar legislation is being discussed and prepared in Germany and Finland in 2020.²⁹

Another example is the Dutch Agreement on Sustainable Garments and Textile, whereby the Dutch companies are obliged to avoid the risks related to violation of human rights, worker health and safety, environmental protection

²⁴ 'Promoting Sustainable Global Supply Chains: International Standards, Due Diligence and Grievance Mechanisms' (2017) Report <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/how-the-ilo-works/multilateral-system/g20/reports/WCMS_559146/lang-en/index.htm> accessed 31 March 2020.

²⁵ Companies with a turnover of more than £36 million.

²⁶ Modern Slavery Act, 2015 <<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/30/part/6/enacted>> accessed 31 March 2020.

²⁷ INDEPENDENT REVIEW OF THE MODERN SLAVERY ACT 2015. Joint submission from Amnesty International UK, Anti-Slavery International, Business & Human Rights Resource Centre, CORE Coalition, Fairtrade Foundation, Freedom United and Share Action, 25 October 2018.

²⁸ 'France Adopts New Corporate "Duty of Care" Law | Ethical Trading Initiative' <<https://www.ethicaltrade.org/blog/france-adopts-new-corporate-duty-care-law>> accessed 31 March 2020.

²⁹ 'Corporate Due Diligence and Voluntary Standards – a Look Forward' (ISEAL Alliance) <<https://www.isealliance.org/sustainability-news/corporate-due-diligence-and-voluntary-standards-look-forward>> accessed 31 March 2020.

and animal rights in the countries to which many businesses in the Netherlands outsource their production outside the European Union.³⁰

Given its unique challenges, it becomes crucial for the governments to not only push for domestic legislations, but also to co-operate and negotiate with their trading partners to monitor sustainability across GVCs. The same can be achieved through multilateral/plurilateral agreements. Whereas multilateral negotiations are challenging, at the regional level, countries seem to be making some efforts. One such example is that of the “Agreement on Climate Change, Trade and Sustainability” (ACCTS) scheduled to be negotiated in early 2020 between and among the five-country group (including Norway, Iceland, Costa Rica, Fiji and New Zealand). Under the planned ACCTS, the countries involved will not only set out to slash barriers to trade in environmental goods and services and phase out their fossil fuel subsidies, but also encourage the promotion and application of voluntary eco-labelling programs and mechanisms.³¹

2.3 Common challenges

Despite the wealth of tools, initiatives and incentives to monitor sustainability, challenges still exist. The most common challenges in monitoring sustainability revolve around the lack of visibility of beyond the first tier of suppliers. Companies may very well know their direct suppliers (tier 1), and apply relevant robust methodologies to ensure their compliance to sustainability frameworks, but they may not be so sure about the sustainability commitments and compliance of actors beyond that range of suppliers.

A second challenge in monitoring sustainability comes from the diversity of definitions that go with it: what is actually monitored in one sustainability framework may be very different from what is concretely implemented and monitored in another framework, hence creating lack of efficiency and overall credibility of a sustainability claim. Credibility, however, can come from robust governance models based on multi-stakeholder participation and credible implementation processes for the sustainability standards/actions. For example, environmental labelling schemes are complex, causing concerns about developing countries’ and small businesses’ ability to export. How can labelling be used to inform consumers about environmental protection without jeopardizing these weaker players? Opinions are divided. WTO members generally agree that labelling schemes can be economically efficient and useful for informing consumers, and tend to restrict trade less than other methods. For voluntary environmental labelling schemes, the TBT Agreement contains a “Code of Good Practice for the Preparation, Adoption and Application of Standards”³².

³⁰ Dutch Agreement on Sustainable Garment and Textile <<https://www.imvoconvenanten.nl/en/garments-textile/agreement>> accessed 31 March 2020.

³¹ ‘Time to ACCTS? Five Countries Announce New Initiative on Trade and Climate Change’ (IISD) <<https://www.iisd.org/blog/time-accts-five-countries-announce-new-initiative-trade-and-climate-change>> accessed 31 March 2020.

³² Under the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade. See, ‘WTO | Legal Texts – Marrakesh Agreement’ <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm#annexIII> accessed 31 March 2020.

Agencies and organizations that develop labelling requirements are encouraged to accept this code. However, these schemes should not discriminate between countries and should not create unnecessary barriers or disguised restrictions on international trade.³³

The last common challenge in monitoring sustainability is the potential disconnect between the monitoring framework and the reality. An audit exercise, like most monitoring exercises, focuses on some pre-defined indicators and measures or practices. These may in some cases be disconnected from the reality, leading to biased assessments and sustainability monitoring that cannot be very reliable. The dramatic accident at Rana Plaza took place while several sustainability initiatives and monitoring schemes were in place: they were just not focusing on checking the right variables (for example, checking the height of the fire extinguishers instead of the weight of heavy machineries on fragile higher up floors of the facility).

3 Conclusions

GVCs have been playing a central role in the globalization of production and international trade. They impact millions of people and businesses around the world, both in developed and in developing countries. However, with rising issues around environmental degradation, climate change, devastating working conditions and income inequality, concerns have emerged around the sustainability of GVC, namely whether businesses respect ethical, labour and environmental norms – and how this can be monitored and guaranteed.

All of these issues, coupled with pressures from civil society, investors and governments, led to the development of various tools and approaches to monitor and assure the sustainability of value chains. Initially, in the years 1990s/2000s, these approaches were mostly built on VSS covering social and environmental issues. Such standards were used by businesses to set expectations for suppliers and establish systems to check that suppliers meet these expectations.

Later, in the years 2000s/2015, businesses started joining forces and establishing industry platforms in industries like fast moving consumer goods, food and beverages, textiles and garment. The purpose of such platforms was two-fold: first, to co-design industry sustainability frameworks and establish a level playing field; and second, to share data on common suppliers and reduce audit fatigue. Starting around 2015, traceability and transparency of value chains became a priority. Businesses increasingly dived into their supply chains, often reaching farmer levels.

Nowadays, the use of technologies has become central; blockchain, the Internet of Things and Artificial Intelligence are increasingly explored and used to

³³ 'WTO | Environment – Labelling' <https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/labelling_e.htm> accessed 31 March 2020.

map and track products and suppliers. This trend will continue in the future as technologies evolve and as more possibilities emerge to digitalize supply chains.

Key actors that will continue pressuring businesses to make sustainability a norm are NGOs and consumers, financiers and governments. Businesses who want to meet the expectations of these important stakeholders have to integrate sustainable practices across the GVCs and treat sustainability as part of company's DNA.

Monitoring sustainability of GVCs comes with challenges, mostly around the difficulty of mapping and engaging suppliers beyond the first tier and reaching a good level of assurance. Other common challenges include: the lack of a common definition of sustainability, the lack of credibility of some sustainability schemes, and the disconnect between the content of sustainability initiatives and their impacts in the field.

4 References

- Bown, C. P., (2010), *Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*. Brookings Institution Press.
- Chapter 1: Global Value Chains and Economic Development (Duke Global Value Chains Center) <<https://gvcc.duke.edu/cggclisting/chapter-1-global-value-chains-and-economic-development/>> accessed 6 April 2020.
- Climate Change, Central Banks and Financial Risk – IMF F&D | DECEMBER 2019 <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2019/12/climate-change-central-banks-and-financial-risk-grippa.htm>> accessed 31 March 2020.
- Corporate Due Diligence and Voluntary Standards – a Look Forward (ISEAL Alliance) <<https://www.isealalliance.org/sustainability-news/corporate-due-diligence-and-voluntary-standards-look-forward>> accessed 31 March 2020.
- France Adopts New Corporate “Duty of Care” Law | Ethical Trading Initiative <<https://www.ethicaltrade.org/blog/france-adopts-new-corporate-duty-care-law>> accessed 31 March 2020.
- Gaebler, M., (2014), Recognition of Private Sustainability Certification Systems for Public Regulation (Co-Regulation): Lessons Learned from the EU Renewable Energy Directive. In: Schmitz-Hoffmann, C., Schmidt, M., Hansmann, B., Palekhov, D., (eds), *Voluntary Standards Systems – A Contribution to Sustainable Development*. Natural Resource Management in Transition, Vol 1. Springer Verlag, Berlin-Heidelberg, pp 99–112.
- Global Consumers Seek Companies That Care About Environmental Issues <<https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2018/global-consumers-seek-companies-that-care-about-environmental-issues>> accessed 31 March 2020.
- Global Corporate Social Responsibility Report June 2014 <<https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/global-corporate-social-responsibility-report-june-2014.pdf>> accessed 31 March 2020.
- Gunther, M., (2015), Under Pressure: Campaigns That Persuaded Companies to Change the World, *The Guardian* (9 February 2015) <<https://www.theguardian.com/sustainable-business/2015/feb/09/corporate-ngo-campaign-environment-climate-change>> accessed 31 March 2020.

- Independent Review of the Modern Slavery Act, (2015), Joint submission from Amnesty International UK, Anti-Slavery International, Business & Human Rights Resource Centre, CORE Coalition, Fairtrade Foundation, Freedom United and Share Action, 25 October 2018.
- Komives, K., Jackson, A., (2014), Introduction to Voluntary Sustainability Standard Systems. In: Schmitz-Hoffmann, C., Schmidt, M., Hansmann, B., Palekhov, D., (eds), Voluntary Standards Systems – A Contribution to Sustainable Development. Natural Resource Management in Transition, Vol 1. Springer Verlag, Berlin-Heidelberg, pp 3–19.
- Nielsen (2015) Consumer-goods' brands that demonstrate commitment to sustainability outperform those that don't. 10th of December 2015. Internet address: <http://www.nielsen.com/ug/en/press-room/2015/consumer-goods-brands-that-demonstrate-commitment-to-sustainability-outperform.html>.
- Maheshwari, S., (2019), Forever 21 Bankruptcy Signals a Shift in Consumer Tastes, The New York Times (29 September 2019) <<https://www.nytimes.com/2019/09/29/business/forever-21-bankruptcy.html>> accessed 31 March 2020.
- Mehra, A., Shay, K., (2016), Corporate Responsibility and Accountability for Modern Forms of Slavery.
- Promoting Sustainable Global Supply Chains: International Standards, Due Diligence and Grievance Mechanisms (2017) Report <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/how-the-ilo-works/multilateral-system/g20/reports/WCMS_559146/lang--en/index.htm> accessed 31 March 2020.
- Schoenmaker, D., Schramade, W., (2018), Principles of Sustainable Finance.
- SSI – The State of Sustainability Initiatives Review 2014 – Standards and the Green Economy. Internet address: http://www.iisd.org/pdf/2014/ssi_2014.pdf.
- Subramanian, S., (2019), Is Fair Trade Finished?, The Guardian (23 July 2019) <<https://www.theguardian.com/business/2019/jul/23/fairtrade-ethical-certification-supermarkets-sainsburys>> accessed 31 March 2020.
- The GlobeScan Sustainability Leaders Survey 2019 Report <<https://globescan.com/wp-content/uploads/2019/07/GlobeScan-Sustainability-Leaders-Survey-2019-Report.pdf>> accessed 31 March 2020.
- This Company Is Using Blockchain Technology to Eradicate Slavery In The Chocolate Industry (Forbes) <<https://www.forbes.com/sites/chelseadavis/2019/03/31/this-company-is-using-blockchain-technology-to-eradicate-slavery-in-the-chocolate-industry/>> accessed 31 March 2020.
- Time to ACCTS? Five Countries Announce New Initiative on Trade and Climate Change (IISD) <<https://www.iisd.org/blog/time-accts-five-countries-announce-new-initiative-trade-and-climate-change>> accessed 31 March 2020.
- What Are Global Value Chains and Why Do They Matter? (Industrial Analytics Platform) <<https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter>> accessed 31 March 2020.

Internationaler Handel und nachhaltige Entwicklung. Monitoring der Nachhaltigkeit komplexer globaler Wertschöpfungsketten: Instrumente, Anreize und Herausforderungen

Der internationale Handel wurde zunehmend komplex, da die Produktion über Kontinente verteilt ist und Regulierungen über Regionen hinweg verwoben sind. Zwar wird davon ausgegangen, dass globale Wertschöpfungsketten zu Wirtschaftswachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen führen, doch wurden sie auch mit Umweltbelastungen und wachsender sozialer Ungleichheit in Verbindung gebracht. Zu dieser Komplexität kommt die Tatsache hinzu, dass mehrere Stakeholder – direkt oder indirekt – globale Wertschöpfungsketten beeinflussen: Unternehmen, Regierungen, Verbraucher, Zivilgesellschaft und Finanzinstitutionen. In diesem Beitrag analysieren die Autoren die Landschaft der Instrumente und Ansätze zum „Monitoring“ von Nachhaltigkeit in globalen Wertschöpfungsketten, heben ihre Entwicklung im Laufe der Zeit hervor und untersuchen einige Schlüsselakteure, die daran beteiligt sind, Nachhaltigkeit zur neuen Praxis im internationalen Handel zu machen. Sie diskutieren auch die Herausforderungen, die mit dem „Monitoring“ von Nachhaltigkeit verbunden sind, und skizzieren die Zukunft des Nachhaltigkeitsmonitoring.

JEL Codes: Q01, Q56, F18

Diffusion pathways of eco-innovations in global supply chains

Valeria Costantini¹, Francesco Crespi², Giovanni Marin³ and Elena Paglialunga⁴

This chapter considers the extent to which international spillovers play a role in driving the transition towards a green economy. In particular, the role played by environmental policies and green technologies and the interaction between them in a multilateral perspective are investigated. We identify the channels through which cross-country environmental policy spillovers are transmitted as well as the way green technologies (embodied and disembodied) diffuse across borders via global value chains. We emphasize that such a value chain approach allows detecting contrasting effects associated to the role of international linkages in the green transition as well as the crucial role played by policy mix design. From the one side cross-border exchanges of goods, services, knowledge and institutional settings can benefit the sustainability transition due to the diffusion of good practices. At the same time, international relations may also encourage opportunistic behaviours for gaining competitive advantages as in the case of the creation of pollution havens, bringing to potential race to the bottom policy approaches. Accordingly, the best way for a benefiting exploitation of all advantages deriving from a sustainable transition is to increase the international cooperation in designing coordinated policy mix strategies.

1 Introduction

The Sustainable Development Goals of the Agenda 2030 set by the United Nations identify environmental sustainability as a key challenge for the future global society. However, the international community is struggling to find an effective coordination while national and private interests still prevail. Even within the European Union, strong divergences persist between national perspectives as highlighted by the discussion on the “European Green Deal”, the proposal launched by the President of the European Commission Ursula von der Leyen for a European climate framework that aims to reach a full decarbonization for all EU countries by 2050.

Moving from these considerations, this chapter aims to show how the international dimension is crucial in shaping the transition towards a green economy. In particular, our analysis focuses on the role of international spillovers across three main intertwined dimensions related to technological innovation,

¹ Department of Economics, University of Roma Tre, and SEEDS, Italy.

² Department of Economics, University of Roma Tre, and SEEDS, Italy.

³ Department of Economics, Society, Politics, University of Urbino, and SEEDS, Italy.

⁴ Department of Economics, Society, Politics, University of Urbino, and SEEDS, Italy.

environmental protection and competitiveness. The generation and diffusion of environmental technologies, quite often stimulated by stringent environmental regulations, display their effect beyond the region where these are originally implemented through knowledge spillovers effects and trade relationships between different geographical areas. Hence, in this essay it is argued that international policy spillovers exist, as the dynamics of diffusion of environmental technologies and countries' environmental performances is strongly shaped by environmental policies set by foreign countries via trade mechanisms. Moreover, it is claimed that the international coordination in the design of the policy mix framework is an essential condition to increase the return in terms of the achievement of sustainability goals of green investments and policies.

The chapter is organized as follows. In the next section we discuss the role of environmental regulation and policies in enhancing the generation and diffusion of green technologies, and, in turn, in shaping international competitiveness. The third section extends this analysis by looking at the role of policy mixes and of policy spillovers, an issue that is furtherly scrutinized in the fourth section with specific reference to the case of energy efficiency technologies in the European Union. The fifth section describes to what extent trade relationships represent the mechanisms through which green technologies display their environmental impact beyond the industries and the countries in which these are developed and introduced. Finally, the last section draws the main conclusions.

2 Impact of environmental policies on international competitiveness

The competitiveness and productivity performance of economic systems is a key factor in both economic development and environmental sustainability achievements. At the same time, it is a common concern that the adoption of stringent environmental policies can bring negative impacts for firms and more broadly societies facing pollution reduction targets. Such concerns arise mainly in the context of unilateral environmental protection policies, if the costs faced by the economic system to meet the targets are transformed into substantial losses in relative comparative advantages on the international markets. Divergent opinions on the effectiveness of the European Green Deal in enhancing economic competitiveness as well as serious worries about its potentially negative influence on economic growth for the EU are based exactly on these concerns.

From a theoretical point of view, the interpretation of such impacts is far from being unanimous. There is a pessimistic view on such relationships that can be summarized in the pollution haven effect, where environmental policy enters a Heckscher-Ohlin theoretical framework as a constraint to factor endowment (Cole and Elliott, 2003; Copeland and Taylor, 2004; Levinson, 2009). The introduction of more stringent environmental regulations is potentially harmful to international competitiveness of domestic firms facing higher pro-

ductive costs, leading to delocalization of dirty industries towards countries with a relatively lower burden of environmental regulation.

On the other side, several scholars proposed during past decades an optimistic view on such relationship, under the conceptual framework of the Porter Hypothesis (PH), early proposed by Porter and van der Linde (1995) and further refined by Jaffe et al (1995) and Jaffe and Palmer (1997).

The PH assumes a more comprehensive and dynamic point of view, as the combination of environmental policies with private and public innovation strategies may lead to increasing environmental efficiency combined with productivity gains. To achieve this win-win solution three relevant elements are jointly required: i) public policies must be well-designed in order to stimulate positive reactions in entrepreneurs' behaviour based on market mechanisms; ii) innovation patterns both on technological progress in goods and processes and in socio-technical regimes must be stimulated; iii) a long-term and dynamic perspective in policy design must be adopted in order to stimulate monopolistic competition behaviours for profit maximization along the development of a dynamic innovation pattern (van den Bergh et al, 2007). The PH seems to gather complementarities and private beneficial effects of properly designed environmental regulations together with innovative strategies that co-evolve over time (Wagner, 2008).

During the past two decades, a long list of contributions empirically analysed the role of environmental protection policies in stimulating the response by the industrial sector in producing environmental-friendly innovative solutions able to respect stringent targets while gaining competition on the international markets (Ambec et al, 2013).

In particular, following the interpretation of the PH by Jaffe and Palmer (1997), the weak version of the hypothesis has been put under the lenses of several empirical investigations. The weak PH predicts that additional innovations induced by regulations present opportunity costs on the one hand, and even higher gross benefits resulting into net benefits in a dynamic perspective. Agents are fostered by environmental constraints to reengineer and reorganize technology and organization, resulting in a more efficient production process. According to Costantini and Mazzanti (2012) the net benefits arising from resource efficiency can be interpreted under the broader concept of profit maximization from monopoly developed by neo Schumpeterian theories, as the dynamics of innovation are strictly connected with appropriability conditions (Dosi et al, 2006; Malerba, 1997). Accordingly, the overall interpretation of the weak PH consists in a process in which environmental regulations may speed up innovation efforts that consequently enhance economic performances, because firms that are leaders in innovation strategies will search for diversification in the technological regime in order to maintain the long-term appropriable rent that goes to early movers.

At the same time, a certain regulation is needed to cope with the appropriable part of innovation: instead of being only useful for dealing with the public component exposed to market failures, regulations can also drive and solve distortions in the profit side (Löschel and Rubbelke, 2009).

The extensive literature on the win-win solution of an improved environmental quality and an increased competitiveness through the implementation of specific responses by the dynamic behaviour of eco-innovators (Barbieri et al, 2016) has detected three relevant elements that deserve attention from both the policy maker's and the entrepreneur's perspective.

First, empirical analyses must focus on selected segments of the economic system, since the weak PH is strictly associated to the reaction of specific sectors in providing the technological solutions to minimize abatement costs (Costantini and Crespi, 2013).

Second, the effects of a stringent regulatory framework are substantially different on the competitiveness side according to the composition of the different policy instruments mix (Costantini et al, 2017b) and the different socio-economic characteristics of the countries under investigation (Nill and Kemp, 2009).

Third, together with the specific features of the sectors under scrutiny, it is also relevant how innovative behaviours are influenced by the conditions of foreign markets and the degree of integration along the global value chain (Costantini et al, 2017a).

3 Policy mix design and spillover effects in eco-innovation patterns

Moving from the studies on the impact of environmental regulation stringency, in the last decade a flourishing literature focused on the relationship between different types of public policies and eco-innovation (Popp, 2019). In this respect, there is a growing consensus about the pivotal role played by both environmental and technology policies (Crespi, 2016), which have been classified in several categories. A first distinction refers to demand-pull and technology-push categories. While technology-push instruments act to increase the supply of new knowledge, demand-pull instruments affect the size of the market demand for new technologies (Costantini et al, 2015; Hoppmann et al, 2013; Horbach et al, 2012; Nemet, 2009).

Another classification distinguishes between quantity-based policies, such as quotas and targets, and price-based policies, such as feed-in-tariffs and tax exemptions (Kemp and Pontoglio, 2011). Moreover, the literature differentiates between normative instruments and voluntary approaches. The first category includes mandatory policy schemes that alter the pay-offs of economic agents, while voluntary approaches (also called as "soft instruments") enhance the level of consumer awareness with respect to potential benefits deriving from a specific behaviour.

Finally, recent analyses focus on the role of systemic instruments which are represented by policies that target systemic problems and thus aim to influence the overall functioning of the system (Smits and Kuhlmann, 2004; Wiczorek and Hekkert, 2012).

While there is a large consensus on the positive inducement effect played by public policies on eco-innovation, there is a growing interest in investigating how the type and the combination of such a vast array of different policy instruments influence innovation dynamics. In this respect, the emerging literature on policy mix is providing several insights in the understanding of how environmental issues can be addressed through a complex policy framework that combines different policy tools and embraces the whole range of different actors including individuals, governments, national as well as international, and private and public institutions (Kern et al, 2019). Such an approach poses great challenges both at the theoretical and at the empirical levels, in order to develop a systemic analysis able to capture the composition and interaction effects between the different instruments used to trigger eco-innovation, being both feasible from an empirical perspective and interpretable and informative for policy makers.

In the specific context of analyses of policy mix designed to promote eco-innovation, Rogge and Reichardt (2016) provided a first systematic attempt to clarify the meaning of the main characteristics of policy mix. In particular, they refer to its consistency when positive interactions between different instruments take place and to its comprehensiveness, defined as the degree to which the instrument mix addresses different policy purposes. Another relevant characteristic relates to the balance of the policy mix, with specific reference to the balance between demand-pull and technology-push instruments (OECD, 2010).

The impact of these characteristics on the performance of policy mix in shaping the generation of environmental innovations has been assessed in the case of energy efficiency technologies by Costantini et al (2017b) who showed that when the policy mix is characterized by a more balanced use in demand-pull and technology-push instruments its positive effects on eco-innovation tend to be greater. Moreover, their analysis suggests that a more comprehensive policy mix is able to enhance innovation activities for the generation of new technologies, though the simple addition of an indiscriminate number of simultaneous policy instruments may reduce policy mix effectiveness.

Finally, it has to be recognized that not only internal decisions and policy strategies adopted by individual countries but also those adopted by other countries are likely to influence innovation performance. In this regard, few empirical contributions focused their attention on the existence of cross-country policy spillover effects that may positively influence eco-innovation dynamics. On the one hand, foreign demand-pull policies may increase the potential market for new green technologies, thus positively influencing domestic investments in eco-innovation activities (Peters et al, 2012). On the other hand, technology-push foreign policies are expected to generate international knowledge spillovers that can benefit domestic technological capabilities (Dechezleprêtre and Glachant, 2014). Moreover, the role of host-country environmental policy stringency has been found to shape the decisions of top R&D performers to locate their environmental innovation activities (Marin and Zanfei, 2019).

These considerations can be fruitfully integrated within a policy mix framework of analysis as suggested by Costantini et al (2017b) who showed that

policy coordination between countries on policy mix design can represent a source of mutual advantages in terms of policy effectiveness and increased innovation performance.

4 Trade and specialization patterns in clean energy technologies

The effects of environmental policies and policy measures targeted at promoting eco-innovation are broader than achieving pollution reduction targets and supporting the development of more resource-efficient technologies. Especially in the case of complex policy frameworks as those involving the energy technology system, all players operating on the market are involved, including firms, consumers and public institutions. Besides the divergences between the pessimistic view of stringent environmental regulations being harmful for international competitiveness and the optimistic counterpart suggested by the PH, a common denominator is the influence on the composition and the dynamics of both energy technologies and trade effects (Roediger-Schluga, 2004).

International trade is a channel through which technological knowledge and clean energy technologies can be transferred across countries (Gallagher, 2014). In the context of increasingly internationalized innovation and production systems, structural change processes result from the mutual influence of internal and external factors in terms of environmental regulation and policy mix, induced effect on technological innovation and industry specialization (Costantini et al, 2019). It is thus relevant to account for the co-evolution of these factors across national borders, including the influence that innovation and policy spillover might have on countries' international positioning and trade performances.

Following the line of reasoning explained in Section 2, from a theoretical point of view, an example of a virtuous cycle arising from the interactions between bilateral trade, environmental regulation and the diffusion of clean energy technologies is the *gains from trade*, also known as the *California effect*, which suggests that stronger interdependencies among countries might drive a strengthening of environmental standards through market mechanisms (Vogel, 1997). Producers exporting to destination countries with stricter environmental standards are induced to adapt their products to those standards, since if not, their access to the market will be denied. A subsequent effect is that an incentive to home country to increase its environmental product standards, converging to the level of the high-regulated export destination market, might emerge (Perkins and Neumayer, 2012).

A second example is the *learning by exporting effect* according to which by participating in international trade, exporters exhibit a productivity gain and are induced to innovate (Liu and Buck, 2007; Lileeva and Trefler, 2010). The positive effect of exporting on innovation can be due to two characteristics of the destination market (Fassio, 2018): i) technologically advanced markets, from which direct knowledge spillover can be gained; ii) markets characterized by

dynamic demand growth, which are attractive because of the positive effect on the profitability of firms' innovation.

Further examples are technology upgrading through trade integration (Bustos, 2011) and transfer along the value chain (Zhang and Gallagher, 2016), market integration in sustainable supply chains (Costantini et al, 2017a), trade of technology-embedded goods and equipment and foreign direct investment (Dechezleprêtre and Glachant, 2014).

Whatever is the specific channel activated by the international linkage under investigation, the final effect is that countries that firstly introduce regulatory measures for supporting innovation and development of clean energy technologies may gain export advantage with respect to countries lagging behind, in accordance with the lead-market hypothesis (Groba, 2014). Hence, the decisions and policy strategies adopted by other countries not only affect national innovation performances and the diffusion of clean energy technologies but are likely to influence also countries' international competitiveness and trade performances in sectors related to those technologies.

This complex system of direct and feedback effects involving both internal and external factors related to energy technologies development, policy mix and trade relationships has raised the relevance of understanding the co-evolution of national and cross-border influences in a dynamic and systemic perspective. In this regard, Costantini et al (2019) analyse the residential energy efficiency system in the European Union and suggest that the characteristics of trade partners and their proximity in innovation and policy mix design contribute to shaping technological knowledge transfer and trade patterns. EU countries are highly differentiated in their innovation and trade specialization, while a harmonization process in the policy mix design emerged in the last twenty years. Countries with strong connections with innovative and advanced trade partners, especially if combined with increasing coordination in the policy mix, exhibit evidence of learning by exporting effect and specialization in the energy efficiency domain. However, if potential positive spillovers emerge between countries with homogeneous policy mix and strong trade relationships, the ability to achieve actual benefits from such spillover relies on country-specific factors. As a result, the overall pattern at the EU level suggests a division along the value chains between countries keen to innovation and countries exporting products that incorporate those clean energy technologies.

5 Sustainable supply chains, trade relationships and environmental performance

The adoption of standard environmental policy instruments alone such as Pigouvian taxes or environmental standards turns out to be difficult when complex economic systems and institutional settings are involved, claiming for new systemic perspectives as the policy mix design approach revealed. Such shortcomings are particularly relevant when environmental impacts are in the form of global externalities, when the damage in a specific location is caused

by environmental pressures that occur in a different (foreign) location. This situation characterizes several environmental issues such as climate change and transboundary air and water pollution (Pittel and Rübhelke, 2010). The most important barrier to an effective implementation of environmental policy in such context is the geographical separation between the jurisdiction of the government (ie polluting sources within the country's border) and the source of pollution (ie polluting sources located abroad). While standard unilateral instruments are not effective in solving environmental issues in presence of transboundary pollution in a static framework, the situation becomes even more complex in a more dynamic context, in which polluting companies take location choices. The presence of stringent regulation induces companies to relocate their polluting activities to unregulated countries according to the aforementioned pollution haven effect, resulting into ineffective environmental policy (as global pressures do not decrease) and losses in terms of jobs and value added in the regulated country (Felder and Rutherford, 1993; Fankhaeser et al, 2008). The increase in the fragmentation of production activities occurred in the past decades and the development of global value chains further extended the possibility to exploit differences in the stringency of environmental policies across countries to relocate polluting industrial processes to less regulated countries, exploiting the so-called eco-dumping. This phenomenon is evident once one considers the amount of environmental pressures embodied in international trade flows (Sato, 2014). For instance, Xu and Dietzenbacher (2014) show that the change in the structure of international trade (net of changes in technology and composition of final demand) contributed to a substantial increase in the carbon content of import in developed countries. More recently, Hertwich (2020) pointed out that the increasing complexity (ie number of involved countries) of global value chains, *ceteris paribus*, contributes to the global increase in CO₂ emissions.

Even though trade policy could in principle help in limiting the issue of pollution haven, as highly discussed in the context of the carbon border tax adjustment (Fischer and Fox, 2012), Shapiro (2020) shows that the current limits to trade (tariff and non-tariff barriers) disproportionately favour carbon-intensive products, thus representing an implicit subsidy to CO₂ emissions.

While appealing in theory, the empirical evidence on the pollution haven effect is mixed and suggests that, in many cases, the costs to comply with environmental regulation represent a small part of total costs and that weak environmental policy is accompanied by poor institutional quality and scarce endowment of capital (Mukhopadhyay and Chakraborty, 2006; Taylor, 2005).

While free trade and fragmented global value chains in presence of global (or transboundary) externalities and asymmetric policies are expected to contribute negatively to environmental sustainability by means of the pollution haven effect, at the same time they could represent an opportunity to improve environmental performance. This could happen thanks to: i) the international diffusion of environmental innovation; ii) the convergence towards more stringent environmental standards. While the literature on the pollution haven ef-

fect is already very vast, these two ‘positive’ mechanisms have been considered by fewer contributions and, for this reason, deserve further attention.

Regarding the first mechanism, Costantini et al (2017a) consider the environmental technology content of intermediate inputs (domestically produced and imported) by means of patent data combined with world input output tables. Their aim is to assess whether the “environmental” knowledge and technology embodied in intermediate inputs contributes to improved environmental performance (lower emissions) of the focal country-sector. Their results suggest a strong negative impact of environmental knowledge and technology embodied in imported intermediate inputs on different types of air emissions. This effect is often larger than the one found for knowledge embodied in domestically-sourced intermediate inputs or for knowledge generated by the sector itself, thus stressing the crucial contribution of global value chains in the international diffusion of environmental technologies. The policy implication is that removing trade barriers for products that embody environmental technologies is likely to be beneficial for the environment. Cheaper environmental technology from abroad reduces the cost of complying with domestic environmental regulation, thus increasing its acceptability for pollution-intensive sectors. While Costantini et al (2017a) consider knowledge embodied in intermediate inputs, Verdolini and Galeotti (2011) look at disembodied international knowledge flows related to environmental technology and at their drivers. Their findings support the hypothesis that domestic knowledge for environmental technology crucially relies on foreign knowledge, even though the mechanisms through which disembodied diffusion of knowledge happens are more difficult to target for policymakers. Finally, multinational enterprises (MNEs) could act as carriers of environmental knowledge flows in response to heterogeneous environmental policy stringency. Marin and Zanfei (2019) and Noailly and Ryfisch (2015) show that MNEs tend to locate (ie offshore) their environmental innovation activities in countries with stringent environmental regulations, thus contributing to the international diffusion of environmental technologies.

The international dimension also enables virtuous cycles in terms of *race-to-the-top* in terms of stringency of environmental regulation. Stringent environmental policy in a country may induce domestic companies to extend their domestic environmentally efficient practices in foreign countries, in line with the theoretical explanation based on the so-called *California effect* as discussed in section 4 (Beise and Rennings, 2005; Busch and Jörgens, 2005). Such international diffusion of best practices is among the drivers in the cross-country convergence in the stringency of environmental policy (Holzinger et al, 2011), which contributes to the solution of global and transboundary environmental externalities by inducing countries to cooperate for the provision of the global public good.

6 Conclusions and policy implications

This chapter is focused on the multiple perspectives under which the interaction between international linkages, development opportunities and environmental protection should be analysed in order to derive guidelines to rethink policy design into a more internationally and systemic coordinated fashion. Several novelties are emerging from recent empirical studies that deserve further efforts to be transformed into policy action advices. This is particularly recommended given the current economic crises driven by COVID-19 lockdowns, which are dramatically reshaping policy targets for recovery purposes especially in advanced economies.

If, from the one side, a huge financial effort is required by the welfare system to help recovering from the economic losses provoked by the prolonged closures of almost all economic activities, at the same time the redirection of public budget from environmental protection purposes toward COVID-19 restoring targets might be a cure worse than the disease.

Taking inspiration from the reasoning of the Nobel laureate Joseph Stiglitz, all those policy mechanisms that have been designed to promote environmental benefits together with economic performance improvements, under the umbrella of win-win solutions, could be a source of positive reaction toward this crisis (Hepburn et al, 2020).

Accordingly, it is recommended to account for what we learnt from success stories of multilateral coordination in policy setting rather than abandoning the sustainable perspective in fiscal policy strategy. The challenge for the economic thought is to help governments to design fiscal packages that will take the opportunity of a paradigm shift toward a more inclusive and green social welfare, rather than a plain restore of the current capitalist system. Taking the opportunity to re-design system thinking can bring a different perspective also in the climate change debate. Addressing vulnerability to climate change and fostering a greener technological paradigm can go hand in hand with the economic and social progress, helping to recover from the COVID-19 crisis without going back to the past economic trajectory that revealed during this crisis severe shortcomings.

In this respect, the generation and diffusion of new technologies represent key drivers of green recovery. On the one hand specific environmental technologies help increasing the share of renewables in energy production, enhance energy efficiency and help reducing other environmental impacts; on the other, the spread of digital technologies such as high speed broadband, 5G, Artificial Intelligence, just to mention a few, allows the take up of environmental technologies and increases their impact in terms of green transition dynamics. However, the challenge on new digital technologies is not just about the economy and the environment but also, and above all, strategic and geopolitical with evident military impacts. China is increasingly assertive and its willingness to redesign global governance also seems clear. As usual, the winners of this challenge would like to draw the next governance model. This is the main reason for asking now a plain adoption of a multilateral coordination that would help

escaping from renewing the world equilibrium with different winners and losers, instead of building a new, greener and more inclusive social system.

7 References

- Ambec, S., Cohen, M. A., Elgie, S., Lanoie, P., (2013), The Porter hypothesis at 20: can environmental regulation enhance innovation and competitiveness? *Review of environmental economics and policy*, Vol. 7(1), S. 2 ff.
- Barbieri, N., Ghisetti, C., Gilli M., Marin, G., Nicolli, F., (2016), A Survey of the Literature on Environmental Innovation Based on Main Path Analysis. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 30(3) S. 596 ff.
- Beise, M., Rennings, K., (2005), Lead markets and regulation: a framework for analyzing the international diffusion of environmental innovations. *Ecological Economics*, Vol. 52(1), S. 5 ff.
- Busch, P. O., Jörgens, H., (2005), The international sources of policy convergence: explaining the spread of environmental policy innovations. *Journal of European Public Policy*, Vol. 12(5), S. 860 ff.
- Bustos, P., (2011), Trade liberalization, exports, and technology upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian firms. *American Economic Review*, Vol. 101(1), S. 304 ff.
- Cole, M. A., Elliott, R. J., (2003), Determining the trade–environment composition effect: the role of capital, labor and environmental regulations. *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 46(3), S. 363 ff.
- Copeland, B. R., Taylor, M. S., (2004), Trade, growth, and the environment. *Journal of Economic Literature*, Vol. 42(1), S. 7 ff.
- Costantini V., Mazzanti, M., (2012), On the green and innovative side of trade competitiveness? The impact of environmental policies and innovation on EU exports. *Research Policy*, Vol. 41 (1), S. 132 ff.
- Costantini V., Crespi F., (2013), Public policies for a sustainable energy sector: regulation, diversity and fostering of innovation. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 23, S. 401 ff.
- Costantini V., Crespi F., Martini C., Pennacchio L., (2015), Demand-pull and technology-push public support for eco-innovation: The case of the biofuels sector. *Research Policy*, Vol. 44 (3), S. 577 ff.
- Costantini V., Crespi F., Marin, G., Paglialunga, E., (2017a), Eco-innovation, sustainable supply chains and environmental performances in the European Union industries. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 155, S. 141 ff.
- Costantini V., Crespi F., Palma, A., (2017b), Characterizing the policy mix and its impact on eco-innovation: a patent analysis of energy-efficient technologies. *Research Policy*, Vol. 46, S. 799 ff.
- Costantini, V., Crespi, F., Paglialunga, E., Sforza, G., (2019), System transition and structural change processes in the energy efficiency of residential sector: Evidence from EU countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, online first.
- Crespi F., (2016), Policy complexity and the green transformation of the economies as an emergent system property, *Environmental Economics and Policy Studies*, Vol. 18(2), S. 143 ff.

- Dechezleprêtre, A., Glachant, M., (2014), Does Foreign Environmental Policy Influence Domestic Innovation? Evidence from the Wind Industry. *Environment and Resource Economics*, Vol. 58, S. 391 ff.
- Dosi, G., Malerba, F., Ramello, G., Silva, F., (2006), Information, appropriability, and the generation of innovative knowledge four decades after Arrow and Nelson: an introduction. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 15(6), S. 891 ff.
- Fankhaeser, S., Sehleier, F., Stern, N., (2008), Climate change, innovation and jobs. *Climate Policy*, Vol. 8(4), S. 421 ff.
- Fassio, C., (2018), Export led innovation. The role of export destinations. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 27(1), S. 149 ff.
- Felder, S., Rutherford, T. F., (1993), Unilateral CO₂ reductions and carbon leakage: the consequences of international trade in oil and basic materials. *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 25(2), S. 162 ff.
- Fischer, C., Fox, A. K., (2012), Comparing policies to combat emissions leakage: Border carbon adjustments versus rebates. *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 64(2), S. 199 ff.
- Gallagher, K. S., (2014), *The Global Diffusion of Clean Energy Technologies: Lessons from China*. Cambridge, MA. MIT Press.
- Groba, F., (2014), Determinants of trade with solar energy technology components: evidence on the Porter hypothesis? *Applied Economics*, Vol. 46(5), S. 503 ff.
- Hepburn, C., O'Callaghan, B., Stern, N., Stiglitz, J., Zenghelis, D., (2020), Will COVID-19 fiscal recovery packages accelerate or retard progress on climate change? *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 36, online first.
- Hertwich, E. G., (2020), Carbon fueling complex global value chains tripled in the period 1995–2012. *Energy Economics*, 104651.
- Holzinger, K., Knill, C., Sommerer, T., (2011), Is there convergence of national environmental policies? An analysis of policy outputs in 24 OECD countries. *Environmental Politics*, Vol. 20(1), S. 20 ff.
- Hoppmann, J., Peters, M., Schneider, M., Hoffmann, V., (2013), The two faces of market support — How deployment policies affect technological exploration and exploitation in the solar photovoltaic industry. *Research Policy*, Vol. 42, S. 989 ff.
- Horbach, J., Rammer, C., Rennings, K., (2012), Determinants of eco-innovations by type of environmental impact. The role of regulatory push/pull, technology push and market pull. *Ecological Economics*, Vol. 78, S. 112 ff.
- Jaffe, A.B., Peterson, S., Portney, P., Stavins, R., (1995), Environmental regulation and the competitiveness of US manufacturing. What does the evidence tell us? *Journal of Economic Literature*, Vol. 33, S. 132 ff.
- Jaffe, A.B., Palmer, K., (1997), Environmental Regulation and Innovation: A Panel Data Study. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 79(4), S. 610 ff.
- Kemp, R., Pontoglio, S., (2011), The innovation effects of environmental policy instruments - A typical case of the blind men and the elephant? *Ecological Economics*, Vol. 72, S. 28 ff.
- Kern, F., Rogge, K., Howlett, M., (2019), Policy mixes for sustainability transitions: new approaches and insights through bridging innovation and policy studies. *Research Policy*, 48(10), 103832.
- Levinson, A., (2009), Technology, international trade, and pollution from US manufacturing. *American Economic Review*, Vol. 99(5), S. 2177 ff.
- Lileeva, A., Trefler, D., (2010), Improved access to foreign markets raises plant-level productivity for some plants. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125(3), S. 1051 ff.

- Liu, X., Buck, T., (2007), Innovation performance and channels for international technology spillovers: Evidence from Chinese high-tech industries. *Research Policy*, Vol. 36(3), S. 355 ff.
- Löschel, A., Rübbelke, D., (2009), Impure public goods and technological interdependencies. *Journal of Economic Studies*, Vol. 36(6), S. 596 ff.
- Malerba, F., (2007), Innovation and the dynamics and the evolution of industries: progress and challenges. *International Journal of Industrial Organizations*, Vol. 25, S. 675 ff.
- Marin, G., Zanfei, A., (2019), Does host market regulation induce cross-border environmental innovation? *The World Economy*, Vol. 42(7), S. 2089 ff.
- Mukhopadhyay, K., Chakraborty, D., (2006), Pollution Haven and Factor Endowment Hypotheses Revisited: Evidence from India. *Journal of Quantitative Economics*, Vol. 4(1), S. 111 ff.
- Nemet, G. F., (2009), Demand-pull, technology-push, and government-led incentives for non-incremental technical change. *Research Policy*, Vol. 38, S. 700 ff.
- Nill, J., Kemp, R., (2009), Evolutionary approaches for sustainable innovation policies: From niche to paradigm? *Research Policy*, Vol. 38, S. 668 ff.
- Noailly, J., Ryfisch, D., (2015), Multinational firms and the internationalization of green R&D: A review of the evidence and policy implications. *Energy Policy*, Vol. 83, S. 218 ff.
- OECD, (2010), *The Innovation Policy Mix*. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010, OECD Publishing, Paris.
- Perkins, R., Neumayer, E., (2012), Does the “California effect” operate across borders? Trading- and investing-up in automobile emission standards. *Journal of European Public Policy*, Vol. 19, S. 217 ff.
- Peters, M., Schneider, M., Griesshaber, T., Hoffmann, V.H., (2012), The impact of technology-push and demand-pull policies on technical change: does the locus of policies matter? *Research Policy*, Vol. 41, S. 1296 ff.
- Pittel, K., Rübbelke, D. T., (2010), Local and global externalities, environmental policies and growth. *Basque Centre for Climate Change Working Paper*, (2010-15).
- Popp, D., (2019), *Environmental Policy and Innovation: A Decade of Research*. NBER Working Paper No. 25631.
- Porter, M. E., van der Linde, C., (1995), Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9(4), S. 97.
- Roediger-Schluga, T., (2004), *The Porter hypothesis and the economic consequences of environmental regulation*. Edward Elgar Publishing.
- Rogge, K. S., Reichardt, K., (2016), Policy mixes for sustainability transitions: an extended concept and framework for analysis. *Research Policy*, Vol. 45, S. 1620 ff.
- Sato, M., (2014), Embodied carbon in trade: a survey of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 28(5), S. 831 ff.
- Shapiro, J. S., (2020), *The environmental bias of trade policy*. NBER Working Paper No. 26845.
- Smits, R., Kuhlmann, S., (2004), The rise of systemic instruments in innovation policy. *International Journal of Foresight and Innovation Policy*, Vol. 1, S. 4 ff.
- Taylor, M. S., (2005), Unbundling the pollution haven hypothesis. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol. 4(2).
- van den Berg, J.C.J.M., Faber, A., Idenburg, A., Oosterhuis, F., (2007), *Evolutionary Economics and Environmental Policy, Survival of the Greenest*. Cheltenham, Edward Elgar.

- Verdolini, E., Galeotti, M., (2011), At home and abroad: An empirical analysis of innovation and diffusion in energy technologies. *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 61(2), S. 119 ff.
- Vogel, D., (1997), Trading up and governing across: transnational governance and environmental protection. *Journal of European public policy*, Vol. 4(4), S. 556 ff.
- Wagner, M., (2008), Empirical influence of environmental management on innovation: evidence from Europe. *Ecological Economics*, Vol. 66, S. 392 ff.
- Wieczorek, A.J., Hekkert, M.P., (2012), Systemic instruments for systemic innovation problems: A framework for policy makers and innovation scholars. *Science and Public Policy*, Vol. 39, S. 74 ff.
- Xu, Y., Dietzenbacher, E., (2014), A structural decomposition analysis of the emissions embodied in trade. *Ecological Economics*, Vol. 101, S. 10 ff.
- Zhang, F., Gallagher, K. S., (2016), Innovation and technology transfer through global value chains: Evidence from China's PV industry. *Energy Policy*, Vol. 94, S. 191 ff.

Diffusion von Öko-Innovationen in globalen Lieferketten

In diesem Kapitel wird untersucht, inwieweit internationale Spillovers eine Rolle spielen, um den Übergang zu einer grünen Wirtschaft voranzutreiben. Insbesondere wird untersucht, welche Rolle umweltpolitische Maßnahmen und grüne Technologien spielen und welche Wechselwirkungen zwischen ihnen aus multilateraler Sicht bestehen. Wir identifizieren die Kanäle, über die länderübergreifende umweltpolitische Spillovers übertragen werden, sowie die Art und Weise, wie sich grüne Technologien (verkörperte und entkörperte) über globale Wertschöpfungsketten über Grenzen hinweg verbreiten. Wir betonen, dass ein solcher Wertschöpfungsketten-Ansatz es ermöglicht, kontrastierende Effekte zu erkennen, die mit der Rolle der internationalen Verflechtungen beim grünen Übergang sowie mit der entscheidenden Rolle der Gestaltung des Policy-Mix zusammenhängen. Auf der einen Seite kann der grenzüberschreitende Austausch von Gütern, Dienstleistungen, Wissen und institutionellen Rahmenbedingungen dem Übergang zu Nachhaltigkeit durch die Verbreitung guter Praktiken zugutekommen. Gleichzeitig können internationale Beziehungen auch opportunistische Verhaltensweisen zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen fördern, wie im Fall der Schaffung von „Verschmutzungsasen“, wodurch ein potenzieller Wettlauf zu „Bottom-up“-Politikansätzen entsteht. Dementsprechend ist der beste Weg, alle Vorteile, die sich aus einem nachhaltigen Übergang ergeben, gewinnbringend zu nutzen, eine verstärkte internationale Zusammenarbeit bei der Gestaltung koordinierter Strategien für den Policy-Mix.

JEL Codes: Q55, F18, Q01

Aid for trade in services: definition, magnitude and effects

Bernard Hoekman¹ and Anirudh Shingal²

Existing research has generally examined the effects of aid for trade (AfT) on merchandise trade and investment and has only begun to study the effects on trade in services recently. We discuss the reasons behind this shift and also summarize the findings on this subject. There is evidence of a positive impact of AfT on services trade in bilateral data and for smaller-value exporting countries at the aggregate level. There is also considerable heterogeneity in the observed effects at the individual sector level, which suggests the importance of country-specific diagnostics in targeting AfT allocation.

1 Introduction

The launch of the Aid for Trade (AfT) initiative at the 2005 WTO Ministerial Conference in Hong Kong reflected a recognition that negotiations to lower trade barriers would benefit low-income developing countries more fully if complemented with financial and technical assistance targeted at improving the ability of firms in developing countries to satisfy regulatory requirements in export markets and their competitiveness by enhancing access to transportation, communications, logistics and related services inputs (Hoekman, 2011). The international development community has provided significant volumes of AfT since the early 2000s (OECD and WTO, 2017). Much of this assistance has been allocated to improving the quality of economic infrastructure and productive capacities of firms and to efforts to lower trade costs through trade facilitation projects.

The focus of the governments supporting the global AfT effort has been on boosting exports and imports of relatively labor-intensive goods, reflecting perceptions that this is where poor developing countries have a comparative advantage. Such products have also been the focus of complementary initiatives by high-income nations to improve and deepen nonreciprocal preferential market access programs under which tariff and quota free access was offered to the least developed countries (LDCs) – eg, the Everything But Arms (EBA) initiative launched by the EU in 2001. Not surprisingly, therefore, most of the empirical scholarly literature devoted to examining the effects of AfT has centered on merchandise trade.

More recently, attention has broadened to also include studies of the effects of AfT on trade in services (Ferro et al 2014; Martínez-Zarzoso et al 2017; Hoek-

¹ European University Institute, Florence and CEPR, London.

² ICRIER, New Delhi and EUI, Florence.

man and Shingal, 2020a, b). This is motivated in part by the increasing role that services have begun to play in all sectors of the economy and in international trade. In most countries, services account for 55–75% or more of total output and employment. The role of services in the economy has been increasing rapidly in all countries, reflecting a mix of technological changes and rising average per capita incomes. Efficient services are critical for economic development, in part because many services are inputs into the production of other services and goods and thus the cost, quality and variety of services determine the competitiveness of firms and impact on overall economic growth. Services are also important for the realization of many sustainable development goals (SDGs). Many of the SDGs call for improving the performance of a range of specific services sectors (Fiorini and Hoekman, 2018).

Services have played an important role in the allocation of AfT. Indeed, OECD data on AfT show that the bulk of AfT assistance has gone into activities and sectors classified as services in the national accounts, notably transport and communications infrastructure and related services such as logistics. Such services are a determinant of the productivity and competitiveness of firms in developing countries, making this a logical target for AfT projects. Research suggests that AfT has done little to lower trade costs for services. Services trade costs remain higher than those for goods, and the rate of decline observed in services trade costs since the early 2000s has been much less than that for goods (Miroudot and Shepherd, 2016; WTO, 2019).

2 What is services AfT?

The OECD Secretariat is the repository of data on official development assistance (ODA) committed and disbursed by donor countries in recipient countries. These data are available for a large sample of countries and sectors starting in 1995. AfT is one component of total ODA and comprises the following categories according to the OECD:

- technical assistance for trade policy and regulations (eg helping countries to develop trade strategies, negotiate trade agreements, and implement their outcomes);
- trade-related infrastructure (eg building roads, ports, and telecommunications networks to connect domestic markets to the global economy);
- productive capacity building, including trade development (eg supporting the private sector to exploit their comparative advantages and diversify their exports);
- trade-related adjustment (eg helping developing countries with the costs associated with trade liberalisation, such as tariff reductions, preference erosion, or declining terms of trade); and
- other trade-related needs, if identified as trade-related development priorities in partner countries' national development strategies.

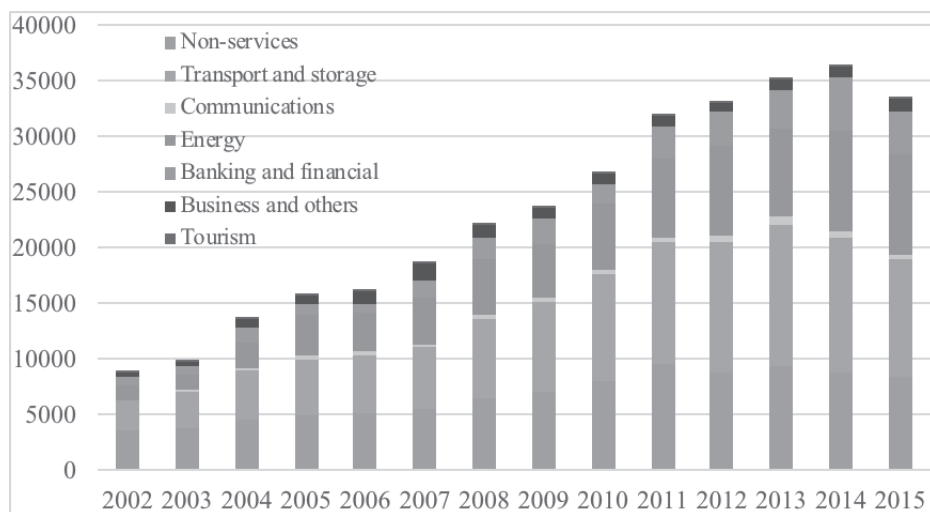
The OECD Creditor Reporting System (CRS) database does not provide statistics that exactly match these AfT categories. Only parts of ODA data are reported as aid going to building economic infrastructure and to the creation of “productive capacity.” The former includes several services sectors such as transport, storage, and information and telecommunications networks, for all of which aid data are reported separately. Meanwhile, aid for productive capacity spans all remaining sectors of the economy, including the following three services: banking and financial services, business and other services, and tourism. While not all ODA data reported under these headings are trade-related, data reported under these six sectors are the closest approximation of AfT allocated to services.

3 Magnitude and distribution of services AfT

Total AfT disbursements increased from USD 9 bln in 2002 to an average of USD 21 bln in 2006-2008, USD 40 bln in 2015 and to USD 58 billion in 2017 (OECD and WTO, 2017). Asian and African countries have been the major recipients of AfT disbursements, with African (Asian) nations accounting for around 40 percent of global AfT disbursed since 2002.

The global distribution is qualitatively similar for AfT allocated to the services sectors. AfT mapped to the six services categories noted above increased from USD 5 bln in 2002 (59 percent of total AfT) to USD 23 bln in 2015 (72.4 percent). Thus, most AfT over the 2002–2015 period has been allocated to services, with Asian and African countries the major recipients in value terms, and African and Pacific economies the largest recipients relative to their GDP. In terms of sectoral composition, the transport and energy sectors have been the largest recipients of global ODA disbursements, accounting for 46 and 30 percent, respectively, of total AfT disbursed to the services sectors over 2002–2015 (Figure 1).

This pattern also holds if we look at the distribution of sectoral AfT in services across geographical regions (Table 1). The only exception to this trend is Europe where AfT targeting banking and financial services exceeds AfT for the energy sector (although the largest share still goes to transport services).

Figure 1: **Sectoral distribution of global AfT (USD mln)**

Source: Hoekman and Shingal (2020a).

Table 1: **Geographical distribution of AfT in services by sector (USD mln)**

AfT in services (avg. 2002–2015)	Africa	America	Asia	Europe	Pacific	Global
Transport & Storage	2942.6	474.8	3690.5	611.5	154.6	7771.3
Communications	158.9	46.6	185.0	60.1	9.1	450.6
Energy	1826.0	424.8	2780.1	393.4	36.5	5394.1
Banking & Financial Services	791.1	206.0	858.6	508.1	6.4	2296.1
Business & Other Services	376.0	89.7	498.0	144.1	12.6	1094.3
Tourism	45.5	21.5	28.2	6.6	4.3	105.0
SERVICES	6140.2	1263.3	7718.3	1723.7	223.5	17111.3

Source: Hoekman and Shingal (2020a).

Note: For Europe, the average is over 2002–2013; no AfT was allocated to European countries in 2014–2015.

4 What is the effect of services AfT on trade?

Ferro et al (2014) find that AfT targeting services activities benefits most those manufacturing sectors that use services relatively more intensively. Martínez-Zarzoso et al (2017) examine the effects of AfT on aggregate goods and services exports and conclude that AfT promotes mainly goods exports for the lower quantiles of the conditional export distribution.

Hoekman and Shingal (2020a, b) use both aggregate and bilateral data on (merchandise and services) trade and AfT allocated to both services and non-services sectors to examine the effect of AfT on trade. The bilateral analysis, based on an augmented structural gravity model, suggests that AfT, in particular that allocated to services activities, especially economic infrastructure, has a positive effect on donors' merchandise imports from recipient countries. A doubling of donor-to-recipient AfT is associated with a 3.8 percent increase in the donor's goods imports from the recipient on average. This finding is found to be robust across different lag structures (used to allow trade to adjust to AfT) and provides evidence of complementarities between services AfT and goods trade in the bilateral data.

It turns out that existing analysis of AfT effects based on aggregate data may not have appropriately accounted for endogeneity³ in the AfT-trade relationship. Doing so more effectively results in no effects of AfT and its sub-types being observed on both aggregate goods and services trade (Hoekman and Shingal, 2020b).

Hoekman and Shingal (2020b) also examine whether the trade effects of AfT differ for small versus large trading economies by using quantile regressions. They find that the effects of AfT allocated to services, including economic infrastructure and productive capacity building, as well as AfT allocated to trade policies and regulation are both larger and more precisely estimated for small-value services exporting countries, suggesting that AfT meets its intended objective of supporting such countries. In contrast, AfT allocated to services activities have more limited and smaller effects on merchandise trade relative to those observed for services trade.

5 Facilitating Trade in Services

Aid to support trade in services has mostly targeted infrastructure broadly defined. Higher quality and more widely available infrastructure is a precondition for expanding services trade, notably digital infrastructure. This is necessary but it is not sufficient. Investments in connectivity infrastructure must be complemented by measures to facilitate trade in services (Hoekman, 2020). There is broad recognition of the potential benefits of facilitating trade in goods by reducing the incidence of "red tape" associated with the implementation of domestic tax and regulatory policies. The associated costs reflect a combination of the real resources that must be allocated by firms to satisfy administrative requirements and the uncertainty and unpredictability that often is associated with satisfying the regulatory requirements for accessing a market. The 2013 WTO Agreement on Trade Facilitation (TFA) defines a set of good practices that

³ This means, for instance, that existing trade in certain sectors drives aid allocation towards them ("reverse causality") or that certain unobserved factors influence both AfT and trade but are not accounted for in estimation.

all WTO members agreed should be implemented to facilitate trade in tangible products.

The TFA applies only to goods, not to services. Notwithstanding advances in digitization and growth in business process outsourcing and offshoring, in practice trade in many services continues to require cross-border movement of services suppliers, both temporary and longer-term in the form of establishment of a commercial presence in a market. This is one reason why trade costs for services are often higher than trade costs for goods. Whatever the mode of supply that is used, there will be regulatory requirements applying to the services that are provided.

Two dimensions are important in this regard: (i) regulatory policies that apply to all firms, whether national or foreign; and (ii) policies that discriminate against foreign providers, ie, trade policies. There will be procedural and administrative requirements associated with both types of policies. An implication is that services trade costs for developing countries can be pursued through different types of interventions by donor countries. In addition to AfT for services infrastructure, such countries may provide developing country services firms with preferential access to their markets, analogous to what is done for trade in goods through the Generalized System of Preferences (GSP) or duty-free, quota-free access programs like the EU Everything But Arms initiative. The WTO membership has approved the use of such services trade preferences by waiving the most-favored-nation rule for preferences targeting the least-developed countries (LDCs). The extent to which this waiver has been utilized is not known. In practice providing preferences is often difficult because services regulation applies to firms and services irrespective of their origin.

There are two other types of intervention that can be considered to facilitate trade in services. One is to work with developing nations to reduce the trade costs created by regulatory heterogeneity, which generally will involve strengthening regulatory capacities of developing nations and the capabilities of firms in these countries to satisfy applicable standards and norms. This is something that lends itself to AfT programs, but the data suggest that it is not an area that is given sufficient attention in the design of AfT. Most AfT related to satisfying regulatory standards in importing markets is used for goods, not services.

A second type of intervention comprises emulation of trade facilitation for goods: actions to lower the costs for firms of complying with whatever regulatory policies apply to providing services across border. Here the issue is not the ability of complying with requirements, but simply to reduce the associated costs. AfT to do this could take the form of programs to identify sources of compliance costs that can be reduced and provision of assistance to intermediaries in developing countries that can help services firms deal with 'red tape' barriers in importing nations. AfT can be – and is – allocated to export promotion activities, but here again most of the effort tends to be focused on exports of goods.

6 Conclusion

Recent research on the effects of AfT allocated to services on international trade shows evidence of a positive impact in bilateral analysis and for smaller-value exporting countries at the aggregate level. However, the evidence for complementary relationships is weaker than would be expected a priori based on the literature analyzing the relationships between manufacturing sector competitiveness and the performance of domestic services sectors (eg, Beverelli et al 2017). It may well be that analysis of the type undertaken so far asks too much of the relatively limited data that is available on trade in services and that we need a longer time period for analysis. But the fact that there are statistically significant associations between some types of AfT for services and trade in specific categories of services suggests there is value in devoting greater attention to the design of AfT to make this a more effective mechanism to support services trade. There are various ways in which AfT can reduce services trade costs for firms in developing countries. Devoting greater effort to going beyond hard infrastructure projects to consider interventions to reduce costs associated with compliance with regulatory standards and requirements may enhance the impact of AfT on services trade performance of developing countries.

The world is going through an unprecedented health and economic crisis at present emanating from COVID-19. Services trade will be more severely affected and also take longer to recover in this crisis than it did during the 2008 global financial crisis because nearly 75 per cent of global services trade is transacted via modes that require some form of physical proximity between buyers and sellers and the latter is the first casualty of social distancing and related practices in the wake of COVID-19 (Shingal, 2020).

The UN has already called for a US\$ 2.5 million stimulus package for small developing and less-developed countries that are hugely reliant on tourism and related hospitality services as these are likely to be the most severely affected. Re-allocating global aid in favour of such countries and not imposing prohibitive barriers to trade in services on health grounds will together determine how quickly economies recover in the aftermath of this pandemic.

7 References

- Beverelli, C., M. Fiorini and B. Hoekman, (2017), Services Trade Restrictiveness and Manufacturing Productivity: The Role of Institutions. *Journal of International Economics* 104: 166–82.
- Ferro, E., Portugal-Perez, A., & Wilson, J. S., (2014), Aid to the services sector: does it affect manufacturing exports? *The World Economy* 37(4): 530–541.
- Fiorini, M. and Hoekman, B., (2018), Services Trade Policy and Sustainable Development. *World Development* 112: 1–12.
- Hoekman, B., (2011), Aid for Trade: Why, What and Where Are We?, in W. Martin and A. Mattoo (eds), *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*. Washington DC: CEPR and World Bank.

- Hoekman, B., (2020), Facilitating Trade in Services. EUI Working Paper RSCAS 2020/13.
- Hoekman, B. and Shingal, A., (2020a), Aid for trade and international transactions in goods and services. *Review of International Economics* 28(2): 320–40.
- Hoekman, B. and Shingal, A., (2020b), Aid for trade and trade in services. EUI Working Paper RSCAS 2020/32.
- Martínez-Zarzoso, I., Nowak-Lehmann, F., & Rehwald, K., (2017), Is Aid for Trade Effective? A Panel Quantile Regression Approach. *Review of Development Economics* 21(4): 175–203.
- Miroudot, S., & Shepherd, B., (2016), Trade Costs and Global Value Chains in Services, in M. Roy and P. Sauvé (eds.), *Research Handbook on Trade in Services*. Edward Elgar.
- Shingal, A., (2020), ‘Services trade and COVID-19’, VoxEU, CEPR Policy Portal.
- WTO, (2019), *World Trade Report 2019: The future of services trade*. World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf.

„Aid for Trade“ und Dienstleistungen: Definition, Umfang und Auswirkungen

Die bisherige Forschung hat im Wesentlichen die Auswirkungen von Aid for Trade (AFT) auf Warenhandel und Investitionen untersucht und erst in jüngerer Zeit damit begonnen, die Effekte auf den Handel mit Dienstleistungen zu untersuchen. Wir diskutieren die Gründe für diese Verschiebung und fassen auch die Ergebnisse zu diesem Thema zusammen. In bilateralen Daten gibt es Evidenz für einen positiven Einfluss von Aft auf den Handel mit Dienstleistungen und für kleinere Exportländer auf aggregierter Ebene. Auch die beobachteten Effekte auf der Ebene der einzelnen Sektoren weisen eine beträchtliche Heterogenität auf, was auf die Bedeutung einer länderspezifischen Diagnostik bei der Ausrichtung der Aft-Allokation hindeutet.

JEL Codes: Q01, F35, F10

European trade policy and a sustainable world: facing the challenges ahead

Lucian Cernat and Diana Moreira¹

The issue of sustainable development nowadays is more pressing than ever before. The European Union, as the world's largest importer and exporter combined, is in a privileged position to promote a positive change in the developing world through its trade policy. Our article delves into the steps that the EU has taken to ensure that trade can have a positive effect on labour conditions, poverty reduction and climate change, whilst promoting economic growth and prosperity in the EU and its trading partners. We also discuss the different instruments that DG TRADE in particular, and the European Commission in general, use to measure the potential impact of trade agreements being negotiated, and the outcome of trade agreements already in place. We conclude by highlighting the main pillars of the new European Green Deal, the EU's best bet to countervail climate change.

1 The long road towards sustainable development: from the Rio Summit to the 2030 SDGs

Recent years have seen a surge in dramatic, unprecedented events that have been, more often than not, related to climate change. These extreme weather conditions are threatening numerous populations across the world, and have triggered a worldwide discussion on which is best course of action to take in the future. Sustainable development seems to be the way forward, and international trade is being regarded as an ever-present helping hand.

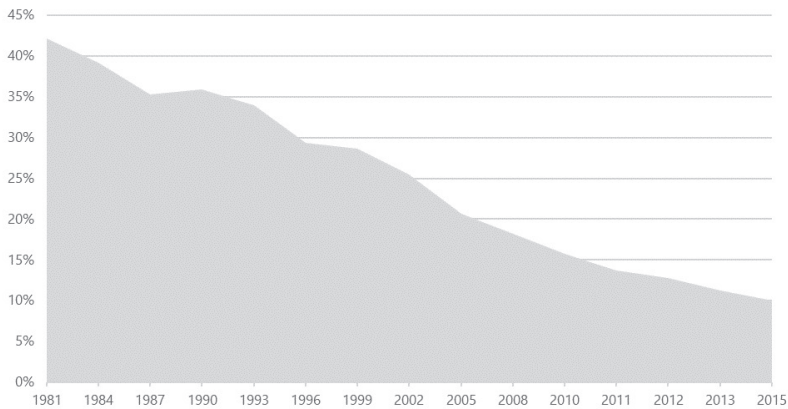
When considering sustainable development, one must always keep in mind its most widespread definition: sustainable development ensures that the needs of the present are met, without compromising future generations' ability of meeting their own needs. (Brundtland Commission, 1987). The first thing that comes to mind when addressing sustainable development is the interaction between the growing population of our planet with its ecosystems and limited resources. Nowadays, however, sustainable development has evolved to encompass a myriad of different issues. A landmark event for the broader concept of sustainability was the Rio de Janeiro Earth Summit. The conference held in 1992 brought together the Member States of the United Nations in order to address what were, at the time, the most pressing issues regarding the social and economic dimensions (like fighting poverty and improving human health con-

¹ Lucian Cernat is the Chief Trade Economist of the European Commission. Diana Moreira is a postgraduate student and a former intern in DG TRADE. The views expressed herein are those of the authors and do not necessarily reflect the official position of the European Commission.

ditions) and the resources dimension (like promoting sustainable agriculture and environmental protection) (United Nations, 1992). Nowadays, the nations of the world look at the 2015 Sustainable Development Goals (SDGs), a collection of 17 objectives that cover a number of challenges faced by nations around the world. Today's sustainable development still focuses on eradicating poverty, making sure that there are less hungry people in the world, fostering healthy populations, climate action, clean water, but it is also promoting quality education, justice and stronger institutions, and decent work and economic growth. Sustainable development today is a mix of life quality for the citizens of the world, and environmental protection.

Poverty eradication, arguably one of the most important development goals, seems to be on the right track. Figure 1 details the decrease in the percentage of world population living in poverty, which is defined as living at or below 1.9\$ per day.

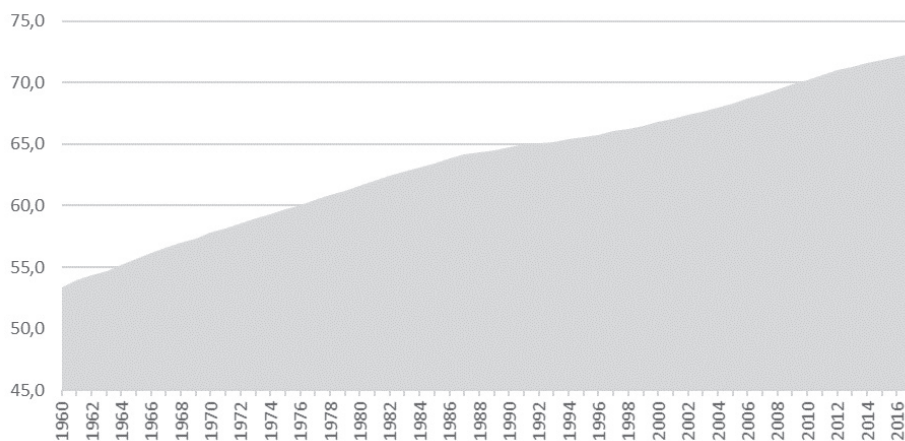
Figure 1: **Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)**



Source: authors' own graph. Data retrieved from The World Bank, at <https://data.worldbank.org/topic/poverty>, January 2020.

The data indicates that from 1981 to 2015, the percentage of world population living in poverty conditions – 95% of which are in Sub-Saharan Africa and South Asia (The World Bank, 2015) – decreased by roughly 76%. Despite progress being made, it is clear from the graph that the poverty decrease rate has slowed down. This has raised concerns that the goal set for 2030 will not be reached (The World Bank, 2018).

Figure 2: Life expectancy at birth



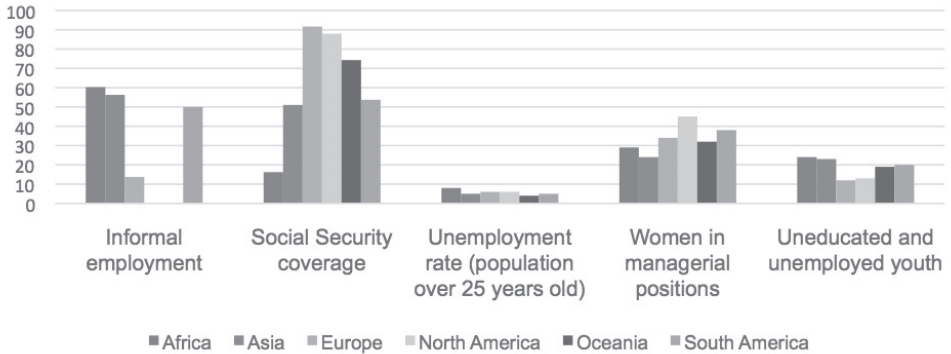
Source: authors' own graph. Data retrieved from The World Bank, at <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.FE.IN>, January 2020.

Healthier populations are also one of the major objectives of the SDGs for 2030. For life expectancy at birth and mortality rate, two of the most popular health indicators referenced today by the World Health Organization, the outlook seems quite positive. Figure 2 shows the increase in life expectancy at birth for the past 57 years, in the world – people today are living almost 20 more years than they did in the 1960s. The mortality rate per 1000 births has decreased from 65 to 30 in 30 years.

Striving for reduced inequality in the world and better institutions are amongst other of the SDGs for 2030. Inequalities are based on sex, age, disability, sexual orientations, but the one that is perhaps most referred to is income inequality, due to its detrimental impact on social cohesion and trust in communities (Gold, Kennedy, Connell and Kawachi, 2002) and in education, crime, health and economic growth (Thorbecke and Charumilind, 2002). One of the best measures of income inequality within a nation is the Gini coefficient, a measure of inequality between 0 and 1 which takes into account the income distribution of a country – the closer to 1, the higher the inequality in said country. Amongst the highest Gini coefficients in the world (0.5 or higher), we can find some of the poorest countries in the world (Mozambique, Central African Republic, Guinea-Bissau) (The World Bank, 2019). Some of the world's poorest nations are also home to the most corrupt governments. Part of the sustainable development of today includes a world with less corruption, better justice systems and stronger institutions. One of the most frequently used measures of corruption nowadays is the Corruption Perceptions Index (CPI), ranging from zero (high corruption) to 100 (low corruption) and based on 13 surveys and other assessments to measure corruption in the nations' public sector. Somalia, Syria, Guinea-Bissau, Chad, Democratic Republic of the Congo

are just some of the countries with a CPI of under 20, with Denmark, New Zealand and Finland topping the chart for 2018 (Transparency International, 2018).

Figure 3: ILO SDG labour market indicators (% of population)



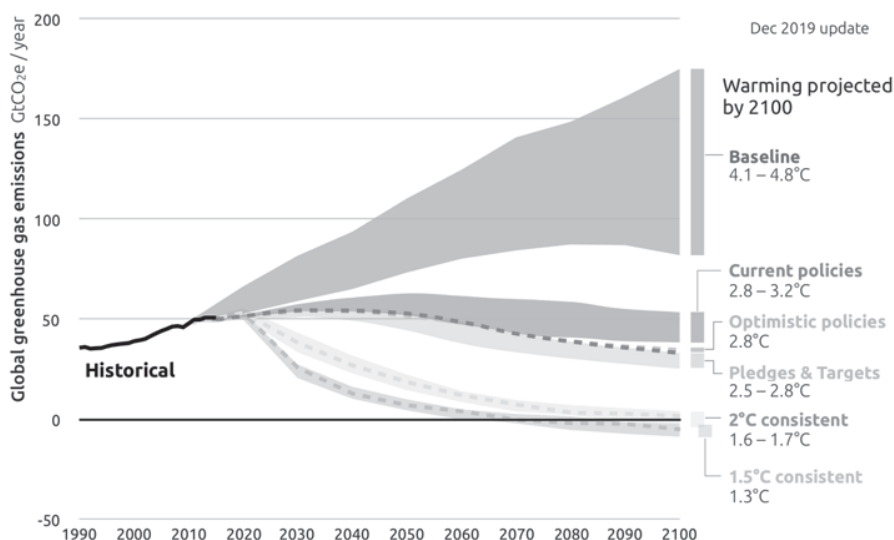
Source: authors' own graph. Data retrieved from International Labour Organization, at <https://ilostat.ilo.org/data/>, February 2020.

Another crucial issue to consider when dealing with sustainable development nowadays is the labour conditions. The 8th UN sustainable development goal intends to promote sustained and inclusive economic growth, full and productive employment and decent work for all employees (United Nations, 2020). Several challenges persist. According to the UN, informal employment persists in many countries, affecting wages, occupational safety, health and working conditions. Figure 3 shows some of the different ILO indicators for working conditions. Europe is the leading region when it comes to social security coverage of its population, with nearly 95% of Europeans benefiting from child and maternity benefits, unemployment subsidies and other social protections. The European youth seems to be amongst the most educated and employed in the world, with only 12% of young people not currently enrolled in school, nor employed.

The “green” side of sustainable development also involves stronger actions aimed at tackling climate change, with many of the efforts of nations nowadays going towards reducing the emission of greenhouse gases. Of the greenhouse gases being emitted by human activities, carbon dioxide (CO₂) represents 65% of them, mostly resulting from the use of fossil fuel (United States Environmental Protection Agency, 2020). Nearly 50% of the greenhouse gases are the result of electricity and heat production, and agriculture and other land use (EPA, 2020). Without resolute policy initiatives, the future looks extremely worrying. Figure 4 displays the 2100 warming projections. The worst-case scenario is the one where no actions are being taken – with a resulting increase of

up to 4.8 degrees Celsius by 2100. The most straightforward consequences of global warming are the flooding of coastal cities, shifting rainfall, heatwaves, relocation of wildlife, and a significant detrimental economic impact.

Figure 4: **Emissions and expected warming based on pledges and current policies**



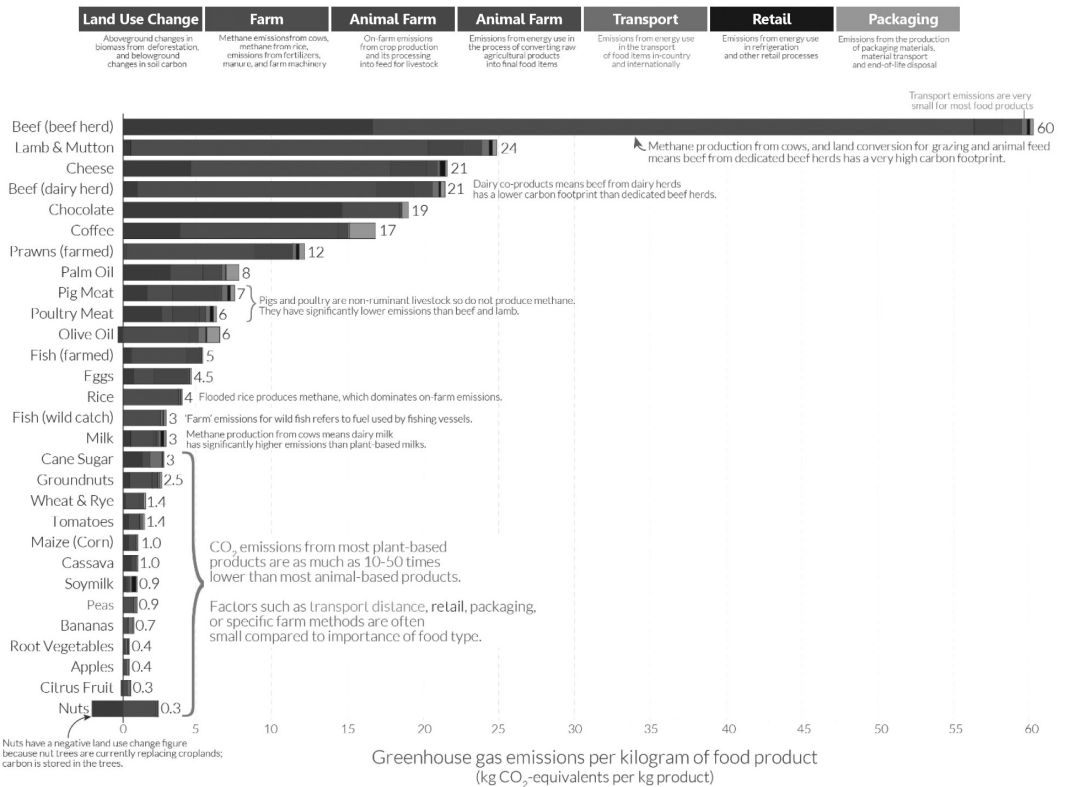
Source: Retrieved from <https://climateactiontracker.org/global/temperatures/>, January 2020.

Therefore, integrating climate change measures into national policies, by both developed and developing nations are crucial to ensure that the unprecedented levels of CO₂ in the atmosphere – and subsequent increase in temperature – are properly addressed in order to guarantee a sustainable future for our next generations.

2 The impact of international trade on sustainable development

International trade and sustainable development have been regarded as being complementary for many years now (Repetto, 1995). This complementarity implies a two-way street: in many countries, open trade policies have promoted sustainable development. Conversely, certain environmental policy objectives would be needed to ensure countries reap the benefits of liberalising international trade (Repetto, 1995). An example of this in the European Union is the introduction of Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in trade agreements.

Figure 5: Food: greenhouse gas emissions across the supply chain



Source: retrieved from <https://ourworldindata.org/food-choice-vs-eating-local>, February 2020.

International trade is recognised as a driver for inclusive growth and poverty reduction (World Trade Organization and The World Bank, 2018). The EU, as the world's largest exporter and importer combined, is in a pivotal position to help the world's poorest economies to surmount their difficulties when it comes to exporting and realizing the full benefits of international trade. The EU has deployed several trade policy instruments to assist developing countries, and in particular LDCs, to use trade as an engine for sustainable development.

The EU has put in place three types of unilateral trade preferences to the benefit of developing countries:

- **Standard GSP:** The general arrangement grants duty reductions for around 66% of all EU tariff lines to low income or lower-middle income countries (according to the World Bank classification), which do not benefit from other preferential trade access to the EU market (currently 15 beneficiaries1).
- **GSP+:** The special incentive arrangement for Sustainable Development and Good Governance ('GSP+') grants full duty suspension for essentially the

same 66% of tariff lines as the Standard GSP to eligible countries that are vulnerable in terms of their economic diversification and export volumes. In return, beneficiary countries (currently 8 of them) must ratify and effectively implement 27 international conventions, which cover human and labour rights, environmental protection and good governance.

- **Everything But Arms (EBA):** This special arrangement grants full duty-free, quota-free access for all products except arms and ammunition to countries classified by the United Nations as Least Developed Countries (LDCs). Unlike for the beneficiaries of the Standard GSP and GSP+, LDCs benefiting from the EBA (currently 48 of them) do not lose EBA status by entering into a trade agreement with the EU.

An issue of particular relevance when discussing international trade and poverty is labour rights. It is a well-known fact that poorer countries have a comparative advantage in producing labour-intensive products, due to unskilled, cheap labour. The inclusion of labour standards in trade agreements has long been seen as a way to promote better working, in line with ILO core labour standards (Artuso and McLarney, 2015). The GSP+ arrangement is one of the EU's primary tools to promote sustainable development in vulnerable developing countries. Countries have to fulfil two additional sets of criteria: (i) vulnerability (consisting of imports share and economic diversification) and (ii) sustainable development. As concerns the latter, they have to ratify 27 core international conventions on human and labour rights, environmental protection and good governance. Moreover, countries must not have formulated reservations which are prohibited by these conventions; and the most recent conclusions of the monitoring bodies under those conventions must not identify any serious failure to effectively implement them (European Commission, 2020a).

In the particular case of the EU, the support for workers' rights, and environmental and climate objectives, have made their way into the community's Free Trade Agreements. In accordance with the *Trade for All* strategy, the EU's FTAs must contribute to boosting jobs, sustainable growth and investment in Europe and outside, through the Trade and Sustainable Development (TSD) chapters (European Commission, 2017). The TSD chapters include inter alia commitments on the effective implementation of the fundamental conventions of the International Labour Organisation (ILO), and on promoting the sustainable management of natural resources, as well as on ruling out the lowering of labour and environmental standards in order to promote trade and investment. All EU FTAs since the EU-Korea FTA include these TSD chapters. These chapters also contain articles to promote trade and FDI in environmental goods and services (like renewable energy and energy efficient products) and in goods that are subject to schemes such as fair and ethical trade and those involving corporate social responsibility. They also promote dialogue and cooperation between the parties on sustainability related issues and reserve an active role for civil society monitoring. Other concerns can also be addressed through trade agreements. An example of this is the EU-Chile FTA, which will include commitments on gender.

International trade also has a role to play when it comes to addressing climate change. Some of the most relevant effects of trade liberalization and trade agreements on the environment can be explained through three “mechanisms of action”: the *scale effect* (the liberalization of trade and the subsequent economic growth will increase resource depletion and pollution), the *composition effect* (with the liberalization of trade, countries specialize in sectors in which they have a greater comparative advantage – this advantage may result from more lenient environmental regulations, which will be detrimental for the environment), and the *technique effect* (following trade liberalization, methods of production may change, leading to less output of pollution per unit of product – this is particularly true for developing countries) (Grossman and Krueger, 1991). There are plenty opportunities to stimulate climate-friendly trade flows, from the removal of tariff and non-tariff barriers on environmental goods and services, to more transformative policies like border adjustment carbon taxes (The Economist Intelligence Unit, 2019).

There are those who find that international trade might not be supportive of global environmental objectives. This line of argument is followed by recommendations such as eating locally – the idea of buying produce and protein closer to our homes (Ritchie, 2020). This is, however, a fallacy, as most of the detrimental impact for the environment comes from food production itself and not from its transport to our plates. Figure 5 displays the greenhouse gas emissions from land usage (for growing produce or for feeding cattle), until packaging. The two most important takeaways from figure 5 (which is the result of the work by Joseph Poore and Thomas Nemecek) are the fact that greenhouse gas emissions vary greatly across different foods and the fact that land usage and farming are by far the most responsible for the emission of gases, and not the transport of the food. It is important to note, however, that not all transport is innocuous. The (little) food that is air freighted is responsible for up to 50 times more carbon dioxide emissions than the food that is transported by boat (Ritchie, 2020).

Although the TSD chapters have come a long way – from being non-existent to being part of major EU trade agreements –, there is still room for improvement when it comes to their implementation and enforcement. The way forward regarding this issue is clearly outlined in a 15-point action plan. The first of the four major strands of the action plan is *working together*. This includes strengthening the partnership with Member States and the European Parliament, and other institutions in Brussels, and promoting a systematic coordination with the international organisations, including the ILO (European Commission, 2018). The second focus of the action plan is the *enabling of civil society*. In this regard, the action plan intends to support the civil society in monitoring the FTAs implementation, promoting best practices, extending the scope of these bodies to other parts of the agreements (eg technical barriers to trade, or sanitary and phytosanitary measures), and enhancing the role of business to promote sustainability by working with the parties of FTAs to promote Corporate Social Responsibility/Responsible Business Conduct.

The action plan also focuses on *delivering results* under the TSD chapters. To achieve these objectives, the European Commission aims at identifying priorities per FTA partner to enable a more efficient implementation of commitments under the agreement, improving the compliance with commitments through the full use of the tools available (like resorting to the dispute settlement mechanism), and ensuring that the partner countries ratify key conventions in labour and environmental international agreements. Monitoring of the TSD chapters is a priority, as illustrated in the preparation of annual reports on FTA implementation, as is the increase in resources that support the implementation of TSD chapters, and stronger and more detailed provisions on climate action and labour conventions. Equally important, there is also a strong focus in the action plan on transparency and communication.

The European Commission aims at communicating developments and results of the work carried out with development partners and civil society on TSD, as well as giving timely responses to submissions received from stakeholders on the matter at hand. Besides ensuring the proper implementation and enforcement of the TSD chapters in EU FTAs, the European Commission also strives to measure the impact of potential FTAs, as well as evaluating the objectives accomplished by FTAs already in place. To do this, the Commission services make use of specific instruments like ex-post evaluations and Sustainability Impact Assessments.

3 Sustainable development: measuring success and evaluating progress

In order to analyse the potential economic, social, human rights, and environmental impact of ongoing trade negotiations, DG Trade uses the Sustainability Impact Assessments (or SIAs). The main objective of the SIAs is collecting information that will help steering the negotiations, whilst assessing the most probable impacts of the trade agreement, identifying trade-offs, and ensuring that the related policy choices are optimised (European Commission, 2020b). These impact assessments are carried out by unbiased external consultants, which deliver the inception report, the interim report and the final report. The final deliverable, which is specific to each trade deal, must always be understandable for all audiences, with a summary of the findings, and recommendations for the proposed agreements. First developed in 1999, for the Doha Development Agenda negotiations, there have been 17 completed SIAs since, with another five ongoing. One of the key principles of the SIAs is inclusivity – making sure that, though in-depth consultations, all stakeholders are given an opportunity to participate. These stakeholders include non-governmental organizations, businesses, social partners, academia and national administrations (European Commission, 2016a).

One of the most important EU trade agreements recently concluded is the EU-Mercosur Association Agreement (henceforth AA). On the 28 June 2019, the two parties reached a political agreement featuring a comprehensive trade

deal, which aims at removing duties on 91% of goods that EU companies export to Mercosur. The agreement includes a chapter dedicated to sustainable development, which covers issues like the sustainable management and conservation of forests, respect for labour rights, promotion of a responsible business conduct and the implementation of the ILO's fundamental conventions (European Commission, 2019a).

In February 2020, LSE Consulting delivered the interim report of the EU-MERCOSUR SIA, which presented the core findings of the study. The study focused on the aforementioned themes, typical of an EU SIA, from which we highlight the environmental and social analysis – based on GHG emissions, land use, waste production, trade in environmental goods and services, improved working conditions, income inequalities and employment. On the environmental front, the AA is expected to increase CO₂ emissions in the long term in Europe by 0.03%, in the most-ambitious scenario (LSE Consulting, 2020). For the Mercosur countries, the highest increase in emissions will be in Argentina (0.69%, also in the most-ambitious scenario). However, certain mitigating factors (like the technique effect) are not taken into account in these estimates.

Regarding the social sphere, unskilled labour wages are expected to increase more in real terms than skilled labour wages. Additionally, the effects of the AA on informal employment, child labour and forced labour will be shaped by regional disparities – the report highlights that, for the past decade, Latin American countries' openness to trade has been accompanied by the enforcement of stronger labour standards (assuming that there is a political will and resources to do so). Finally, LSE Consulting addressed the great potential for international cooperation on TSD chapters' conventions, due to the proliferation of legislation designed to address these issues. Overall, the interim report of the EU-Mercosur SIA provides a clear, positive outlook on the effects of trade in the EU'S and Mercosur's sustainable development, since there will be an overall negligible impact on CO₂ emissions, and positive social effects for both parties.

Although the increase in CO₂ is negligible, it is still an increase. It is worth noting that this increase may be offset by the development of less polluting, new technologies within the Mercosur countries, a mechanism that current methodologies cannot properly take into account. However, it is expected that the EU's advanced and often more stringent environmental policies may actually reduce emissions overall due to the trade-induced technique effect, which leads to the adoption of more environmentally friendly methods of production due to the more stringent environmental policies (Managi, Hibiki and Tsurumi, 2009).

In many instances, empirical evidence found that trade can be a channel for technological diffusion. Xu and Wang (1999) found that capital goods trade was a major carrier of R&D spillovers in OECD countries. Furthermore, Grossman and Krueger (1991), in their study of the North American Free Trade Agreement, found empirical evidence supporting the fact that, after certain levels of income (which would have risen with the more liberal trade regime), pollution problems tend to be alleviated. The authors also stated that trade liberalization might increase Mexico's specialization in more environmentally friendly sec-

tors. Because the EU's capital goods are more technologically advanced, they have to comply with the strict rules aforementioned. This may ultimately mitigate the potential increase in CO₂ emissions as there are R&D spillovers towards the Mercosur countries, and thus a higher production of more technologically advanced, more environmentally friendly goods.

At the other end of the "evaluation timeline", we have the ex post evaluations. After sufficient time has passed to gather a robust amount of evidence, an ex post evaluation is conducted to analyse the observed impacts of the trade agreements. Contrary to the SIA, the reports on ex post evaluations are prepared by the European Commission, and are not DG Trade specific. The ex post evaluations can also help in discovering unintended effects that were not foreseen by ex ante evaluations (European Commission, 2016a). Much like the SIAs, the ex post evaluation reports are also organized in different sections, each focusing on a different theme (social analysis, economic analysis, environmental analysis, and so on). An example of such report is the ex post evaluation of the EU-Korea FTA. The report (prepared by an external consultant) highlights the insignificant increase of CO₂ emissions throughout Europe induced by the FTA (0.2%), whilst it reports a higher percentage of emissions in Korea in general – although the effects of the FTA are heterogeneous across sectors. Whilst the automotive sector's CO₂ level increased with the FTA, Korean trade and transport CO₂ emissions decreased, which can be explained by trade diversion effects. (IFO and CIVIC Consulting, 2018). Furthermore, the FTA application did not have any significant effects on gender-related discrimination in Korea, nor was it possible to discern if the FTA ratification was responsible for the deteriorated labour rights in the country.

Yet another example of the scope of the evaluation tools of the European Commission is the mid-term evaluation of the GSP. The GSP, already mentioned in the previous section, is specifically tailored to benefit developing countries to export their goods to the EU. The mid-term evaluation of the GSP is particularly interesting because we can analyse the impact of the ILO conventions and climate action provisions in countries that are characterized, amongst other things, by significantly lower levels of economic growth and general development when compared to the EU. However, the analysis of the social impact of the scheme on the beneficiary countries is hampered by the lack of data on social data, as monitoring and collecting such data is difficult in such settings (Development Solutions, 2017).

In the particular case of the GSP, the objectives of this trade instrument can be achieved through various mechanism, that could lead to a reduction of cases of violations of fundamental human rights and labour standards by the beneficiary countries, when compliance with sustainable trade principle are coupled with improved market access. This approach has been proved to work when examining the cases Pakistan and Bangladesh, where labour rights have strengthened since the GSP has been in place. In theory, trade could promote environmental protection and improvement through the technique effect discussed in section 2. Trade could lead to economic growth and increased income, more resources could be used towards implementing effective policies

on environmental protection and climate change. However, case studies from developing countries have also highlighted that in the absence of appropriate sustainability provisions, trade may also lead to detrimental environmental effects. As the demand for products from developing countries increases because of the increased market access, so does production, motorised transport and urbanisation and land conversion from forested to agricultural purposes in the beneficiary developing countries. It is therefore important to ensure that appropriate mechanisms are included in FTAs when it comes to the enforcement of environmental standards, so that developing countries have the right set of incentives to comply with global targets aimed at the reduction of greenhouse emissions.

Many of the GSP beneficiaries are African nations that are also engaged now in implementing the provisions of the Economic Partnership Agreements with the EU. Therefore, it is paramount for the EU and African nations to maintain and strengthen the strategic partnership that supports strong institutions, democratic governance, peace and security, and a sustainable economic development. The main focus for the future of this partnership is the sustainable development of the agrifood sector of the southern continent. In 2017, the former EU Agriculture and Rural Development Commissioner Phil Hogan (now the Commissioner for Trade) stressed the importance of private investment in the sector, as millions of more jobs will be needed to accommodate the fast-growing African population. The future of Africa will also have to rely on the sustainable management of natural resources, and its partnership with the EU can certainly help in that matter.

Trade policies and instruments can steer the path towards a sustainable future, if coupled with a clear plan on how to tackle the environmental challenges that the world is facing nowadays.

4 The way forward

The priorities for the EU's new European Commission have never been more aligned with a sustainable future. President Von der Leyen's political guidelines clearly prioritised social fairness and prosperity, fighting poverty, equality, a new digital age, free and fair trade, and most of all, a European Green Deal. The EU is at a privileged position to lead by example and put Europe towards a new path of sustainable and inclusive growth. The Green Deal is focused both on EU policies and actions that will have a global impact.

On the first pillar, *Transforming the EU's economy for a sustainable future* (European Commission, 2019b), one of the first actions to be taken is to make sure the objective of climate neutrality by 2050 is legislated. Another action aimed at reducing GHG emissions is the revision, by 2021, of several instruments, including the Emissions Trading System. Part of the Commission's plan for the EU also involves the proposal of a carbon border adjustment mechanism. This would avoid the phenomenon known as "carbon leakage", which occurs when

climate action in one country pushed polluters to shift to another country (Financial Times, 2020).

Renewable energy sources will also take a centre-stage role in this transition, and the latter will also require smart infrastructures, such as smart grids, hydrogen networks, and innovative energy storage solutions. This transition towards a more sustainable EU will also be an opportunity to expand sustainable and job-intensive economic activity, whilst also making use of digital transformation, which is a key enabler for reaching the Green Deal's objective. President Von der Leyen's action plan recognises that energy-intensive industries such as steel, chemicals and cement, are indispensable for Europe's economy – and must therefore be decarbonized and modernized. The circular economy action plan will focus on the reutilization of materials before recycling, and will encourage businesses to choose reusable, durable, and repairable products.

The Green Deal also promotes access to sustainable raw materials, as well as new forms of collaboration with industry and investments in strategic value chains. The construction sector is also to be revamped, with the enforcement of legislation related to the energy performance of buildings and renovations of old buildings to make them more energy efficient. Transportation, which accounts for 25% of the EU GHG emissions, will be transformed. More road freight is to be carried out by inland waterways or rail, and the price of transport must reflect its impact on health and the environments. Transport should also become drastically less polluting, and the availability of recharging and refueling stations should increase in five years' time, to keep up with the increase in zero and low-emissions vehicles. The plans for the agricultural sector involve the reduction of use and risk of chemical pesticides, as well as the stimulation of sustainable and healthy and affordable food consumption. The Green Deal also outlines a strategy preserving and restoring ecosystems and biodiversity, which includes, amongst other things, forest preservation and restoration, and a sustainable blue economy. These ambitious plans require significant investment, for which the Commission will present a Sustainable Europe Investment Plan, with 30% of the EUR 650 billion earmarked under the InvestEU being channelled towards fighting climate change. In addition, the Commission is also invested in boosting relevant knowledge, skills and changing attitudes on climate change in developing countries.

On the second pillar, *The EU as a global leader*, the Green Deal will strive to promote and implement ambitious environmental, climate and energy policies across the world. This includes ensuring that the Paris agreement remains an indispensable framework for tackling climate change. The emphasis of the EU will be on its immediate neighbours, whilst striving to form alliances and partnerships with other likeminded countries in other regions. The Green Deal also refers to trade policy as a support tool for the EU's ecological transition – one of the ambitions of the Deal is to make sure that respecting the Paris Agreements is a part of all future comprehensive trade agreements, as well as removing non-tariff barriers in the renewable energy sector. The EU is also committed to involving the public and all stakeholders in the discussions for the future of climate actions, as game-changing policies only work if citizens are fully in-

volved in designing them. The European Climate Pact also outlines three ways to engage with the public on climate action: first, the sharing of information with the public; second, making sure the public have virtual and real platforms to express their views; and third, facilitating grassroots initiatives on climate change and environmental protection.

In parallel, the EU and 16 other members of the WTO were negotiating the Environmental Goods Agreement, which aims at removing barriers to trade in products that are crucial for environmental protection and climate change mitigation (European Commission, 2016b). Although the negotiations have been halted since December 2016, the EU still has an interest in such agreement, as it would boost trade in “green goods”, which would only be beneficial towards the sustainable future goals of the community. As with other major trade agreements involving the EU, a SIA was carried out. It was estimated that the EGA would lead to a reduction in the price of environmental goods and also a reduction of CO₂ emissions as a result of greater availability of such goods (Development Solutions, 2016).

The recent reality reminded us that one must always bear in mind that unforeseen major events may always threaten the development progress made in recent years, notably in terms of climate change or poverty reduction. The looming threat of the coronavirus in the early months of 2020 developed into a pandemic that many of us were yet to experience. Amid this crisis, some of the efforts of the EU in the fight against climate change will face additional complexities. Further down the line, the main difficulty will be making sure that the economic recovery measures meet the Paris Agreement goals (Keating, 2020). Despite the challenges that the COVID-19 is posing on climate change efforts, the fact is that the current measures of lockdown that most countries in the EU – and the world – are imposing are having a positive, non-negligible impact on greenhouse gas emissions. The reduced traffic and other activities have caused several gases, in particular nitrogen dioxide, to decrease as much as 50% in EU countries compared to the same period in 2019 (European Environment Agency, 2020).

In addition to climate change, the coronavirus is expected to severely disrupt the global economy. Vos, Martin and Laborde (2020) used a global general equilibrium model to calculate the poverty impacts at the household level. Their computations analysed the macroeconomic impacts of the COVID-19 under several assumptions about transmission channels (decreases in labour productivity, total factor productivity or trade shocks). Depending on the simulation parameters, global poverty would increase by 14 million people (in the total factor productivity scenario). But this number would increase to 22 million, if trade channels were disrupted, as many developing countries are dependent on trade for their economic prosperity.

As in the past, the EU will strive to play a leading role in the global struggle to reduce the negative consequences of the coronavirus pandemic worldwide. The EU trade policy has been and will continue to be at the forefront of our common European efforts to promote sustainable development throughout the world. This article has summarised some of the key instruments and a number

of concrete metrics and achievements that have been put forward by the European Commission in recent years. Over several decades, the EU trade policy has made a tangible contribution to well-being, jobs, wages and sustainable development both in Europe and in our trading partners. Building on our past efforts, the current EU policy priorities put sustainable development at the centre of the current mandate of the European Commission as part of the Green Deal initiatives, many of them poised to have a direct or indirect impact on EU trade patterns and future policy priorities.

5 References

- Artuso, M. & McLarney, C., (2015), A Race to the Top: Should Labour Standards be Included in Trade Agreements? *The Journal for Decision Makers*, 40(1), 1–14.
- Development Solutions (2016), Trade Sustainability Impact Assessment on the Environmental Goods Agreement. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/august/tradoc_154867.pdf.
- Development Solutions (2017), Mid-Term Evaluation of the EU's Generalised Scheme of Preferences (GSP). Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156085.pdf.
- European Commission (2016a), Handbook for trade sustainability impact assessment. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154464.PDF.
- European Commission (2016b), Environmental Goods Agreement: Promoting EU environmental objectives through trade. Retrieved from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1438>.
- European Commission (2017), Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs). Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf.
- European Commission (2018), Feedback and way forward on improving the implementation and enforcement of Trade and Sustainable Development chapters in EU Free Trade Agreements. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf.
- European Commission (2019a), Key elements of the EU-Mercosur trade agreement. Retrieved from <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2040>
- European Commission (2019b), The European Green Deal. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication_en.pdf.
- European Commission (2020a), Report on the Generalised Scheme of Preferences covering the period 2018–2019: Joint report to the European Parliament and the Council, February 2020, Brussels. European Commission (2020b). Sustainability Impact Assessments. Retrieved from <https://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/policy-evaluation/sustainability-impact-assessments/>.
- European Environment Agency (2020), Air pollution goes down as Europe takes hard measures to combat coronavirus. Retrieved from <https://www.eea.europa.eu/highlights/air-pollution-goes-down-as>.
- European Union (2012), Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council. Official Journal of the European Union. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32012R0978#d1e32-60-1>.

- Financial Times (2020), EU's carbon border tax plan is risky but needed. Financial Times, 29 January. Retrieved from <https://www.ft.com/content/28bbb54c-41b5-11ea-a047-eae9bd51ceba>.
- Gold, R., Kennedy, B., Connell, F. & Kawachi, I., (2002), Teen births, income inequality, and social capital: developing an understanding of the causal pathway. *Health & Place*, 8, 77–83.
- Grossman, G. & Krueger, A., (1991), Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. National Bureau of Economic Research. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w3914.pdf>.
- IFO and CIVIC Consulting (2018), Evaluation of the Implementation of the Free Trade Agreement between the EU and its Member States and the Republic of Korea. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf.
- Keating, D., (2020, March 24), Coronavirus Throws EU Climate Plans Into Disarray. *Forbes*. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/davekeating/2020/03/24/coronavirus-throws-eu-climate-plans-into-disarray/#326cbb3a321d>.
- LSE Consulting (2020), Sustainability Impact Assessment in Support of the Association Agreement Negotiations between the European Union and Mercosur. Retrieved from www.eumercosursia.com/uploads/4/0/7/2/40728425/eumercosursia_final_interim_report.pdf.
- Managi, S., Hibiki, A. & Tsurumi, T., (2009), Does trade openness improve environmental quality? *Journal of Environmental Economics and Management*, 58(3), 346–363.
- Repetto, R., (1995), Trade and Sustainable Development. *Global Environmental Law Annual*, 69–98.
- Ritchie, H., (2020, January 24), You want to reduce the carbon footprint of your food? Focus on what you eat, not whether your food is local. *Our World in Data*. Retrieved from <https://ourworldindata.org/food-choice-vs-eating-local>.
- The Economist Intelligence Unit (2019), Climate change and trade agreements: Friends or foes? Retrieved from <https://iccwbo.org/publication/climate-change-trade-agreements-friends-foes/>.
- The World Bank (2015), World Bank Forecasts Global Poverty to Fall Below 10% for First Time; Major Hurdles Remain in Goal to End Poverty by 2030 [Press release]. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/10/04/world-bank-forecasts-global-poverty-to-fall-below-10-for-first-time-major-hurdles-remain-in-goal-to-end-poverty-by-2030>.
- The World Bank (2018, September 19), Decline of Global Extreme Poverty Continues but Has Slowed: World Bank [Press release]. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/09/19/decline-of-global-extreme-poverty-continues-but-has-slowed-world-bank>.
- The World Bank (2019), GINI Index (World Bank estimate). Retrieved from https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini?most_recent_value_desc=true.
- Thorbecke, E. & Charumilind, C., (2002), Economic Inequality and its Socioeconomic Impact. *World Development*, 30(9), 1477–1495.
- Transparency International (2018), Corruption Perceptions Index 2018. Retrieved from <https://www.transparency.org/cpi2018>.
- United Nations (1992), United Nations Conference on Environment & Development (Agenda 21). Retrieved from <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>.
- United Nations (2020), Sustainable Development Goal 8. Retrieved from <https://sustainabledevelopment.un.org/sdg8>.

- United States Environmental Protection Agency (2020), Global Greenhouse Gas Emissions Data. Retrieved from <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data>.
- Vos, R., Martin, W. and Laborde, D., (2020, March 20), How much will global poverty increase because of COVID-19? [Blog post]. Retrieved from <https://www.ifpri.org/blog/how-much-will-global-poverty-increase-because-covid-19>.
- World Commission on Environment and Development (1987, March), Report of the World Commission on environment and Development: Our Common Future. Retrieved from <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>.
- World Trade Organization and The World Bank (2018), Trade and poverty reduction: new evidence of impacts in developing countries. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_wbjointpublication_e.htm.
- Xu, B. & Wang, J., (1999), Capital goods trade and R&D spillovers in the OECD. *Canadian Journal of Economics*, Canadian Economics Association, 32(5), 1258–1274.

Europäische Handelspolitik und nachhaltige Entwicklung: Bewältigung zukünftiger Herausforderungen

Das Thema nachhaltige Entwicklung ist gegenwärtig dringlicher als je zuvor. Die Europäische Union ist als weltweit größter Importeur und Exporteur in einer besonders geeigneten Position, um durch ihre Handelspolitik einen positiven Wandel in den Entwicklungsländern zu fördern. Unser Artikel befasst sich mit den Schritten, die die EU unternommen hat, um sicherzustellen, dass sich der Handel positiv auf die Arbeitsbedingungen, die Armutsbekämpfung und den Klimawandel auswirkt und gleichzeitig das Wirtschaftswachstum und den Wohlstand in der EU und bei ihren Handelspartnern fördert. Wir erörtern auch die verschiedenen Instrumente, mit denen die Generaldirektion TRADE im Besonderen und die Europäische Kommission im Allgemeinen die potenziellen Auswirkungen der ausgehandelten Handelsabkommen und das Ergebnis bereits bestehender Handelsabkommen messen. Abschließend beleuchten wir die wichtigsten Säulen des neuen europäischen Green Deal, der besten Chance der EU zur Bekämpfung des Klimawandels.

JEL Codes: F13, Q01, F18

EU Border Carbon Adjustment: Proposed models and the state of play

*Sam Lowe*¹

The EU intends to introduce a border carbon adjustment (BCA) mechanism by the end of 2021. But questions remain as to whether a BCA is needed; whether it would be compliant with the EU's World Trade Organisation commitments; whether it will be overly burdensome for business; and whether it will further destabilise the international trading system. However, without a BCA, the EU member states are unlikely to support ambitious action to reduce EU CO₂ emissions.

The European Commission intends to introduce a border carbon adjustment mechanism (BCA) as part of its broader package of measures designed to help the EU become carbon neutral by 2050. A BCA would see a charge or levy proportionate to the carbon content of imported goods applied at the Union's border, to guard against so-called carbon leakage.

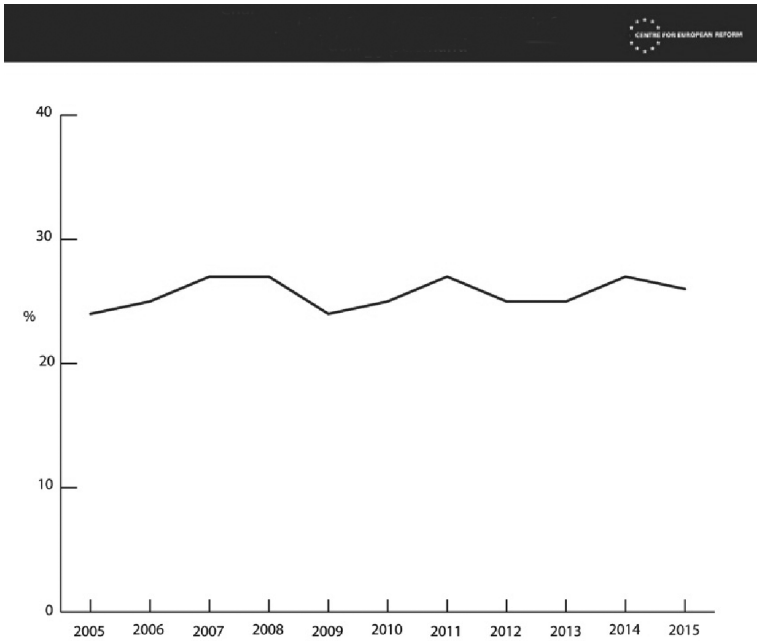
However, introducing and implementing an EU-wide BCA will prove challenging. It will probably face legal challenge at the World Trade Organisation (WTO); create additional costs for businesses small and large; and risks further destabilising the international trading order. However, if carefully designed, a BCA could have a positive and complementary role to play vis-à-vis broader EU climate change policy, but the EU will need to tread carefully.

1 Rationale for a BCA

Carbon leakage – when companies transfer economic activity from countries and jurisdictions with strict emission regimes to those with weaker – has long been a concern of many EU member states, and has been used to justify opposition to new measures to combat climate change. However, there is little evidence to suggest that carbon leakage from the EU has been growing in recent years, and where industry has moved production abroad there are multiple other factors to consider, including, for example, labour being significantly cheaper in countries such as China.

The OECD finds that the proportion of foreign CO₂ embodied in final EU domestic demand has remained relatively constant, at around 25 per cent, in recent years (Chart 1) despite new EU measures such as the Emissions Trading Scheme (ETS) and Renewable Energy Directive coming into force during the observed period.

¹ Senior Research Fellow, Centre for European Reform.

Figure 1: **Proportion of foreign CO₂ embodied in final EU domestic demand**

Source: CER based on OECD Carbon dioxide emissions embodied in international trade.

A Bank of Finland policy brief (Simola, 2020) finds that while (according to their calculations) the proportion of CO₂ embodied in EU imports has increased between 2000 and 2014 there is little reason to think that this increase is primarily because of carbon leakage.² They note that imports of final goods from China, for example, largely originate from sectors such as textiles, computers and electronics and electrical equipment that are not particularly carbon intensive. However, imports of inputs destined for EU-based supply chains tend to originate from more carbon intensive sectors, which might point to some degree of carbon leakage.

The lack of evidence that carbon leakage has been growing leads some to argue that in the context of the EU's Green New Deal, the BCA should be deprioritised because it offers "much pain, little gain"³. However, just because carbon leakage has not materialised yet, that is not to say that new, more ambitious, emission reduction measures could not create an issue in the future. Before prices collapsed during the COVID-19 economic lockdown, a tonne of

² Simola, H., (2020), CO₂ emissions embodied in EU-China trade and carbon border tax. Bank of Finland BOFIT – Institute for Economics in Transition <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/16561/bpb0420.pdf?sequence=1>.

³ Zachmann, G., McWilliams, B., (2020), A European carbon border tax: much pain, little gain. Policy Contribution 05/2020, Bruegel <https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2020/03/PC-05-2020-050320v2.pdf>.

carbon in the EU was priced at roughly 28 USD (the price of a carbon permit for one tonne of carbon under the EU ETS). But, according to the IMF, if global temperature rise is to remain below 2 degrees, a carbon tax of around 75 USD per tonne will need to be in place by 2030.⁴ Were the EU to unilaterally take measures to more than double its domestic price of carbon, the opportunities for arbitrage vis-à-vis jurisdictions with a lower carbon price will inevitably be larger than now.

Additionally, there are specific concerns – with politically sensitive European sectors such as the fossil-fuel industry, steel and other metals, and chemicals expected to perform worse in a world in which the EU acts unilaterally to reduce emissions than one in which action is taken globally.⁵ This means that for some member-states, which are more reliant on sensitive sectors, the fear of carbon leakage is felt more acutely. And in the context of a world in which the US (and to some degree, China) are failing to pull their weight on greenhouse gas reduction, if the EU is to unilaterally continue to raise its ambition, it needs to be able to assuage the fears of more vulnerable member states. It is noteworthy that Poland, one of the member states that has traditionally opposed ambitious EU-wide emissions reductions, is supportive of a BCA in principle; Prime Minister Mateusz Morawiecki said “They help keep the industry in Europe. We don’t want the production of cement or fertilizers to move in a moment to Ukraine, Belarus, or India or China”⁶.

Ambitious multilateral action to address climate change is preferable, but it is unlikely without US leadership. In an imperfect world a BCA could serve two purposes for the EU: internally it provides political cover for ambitious measures to reduce CO₂ emissions at both the EU and member-state level, and it provides a mechanism for the EU to leverage its market size to increase pressure on third countries to reduce emissions to ensure their exporters aren’t penalised when selling into the EU. Taking into account the current political climate, there is a risk that were the EU to backtrack on its plans for a BCA (or at least talk of a BCA), the internal political will to deliver the broader Green New Deal package will weaken.

2 Making an EU BCA work

The EU is exploring different approaches to creating a BCA. The European Commission intends to finalise its proposal by the second quarter of 2021. Options under consideration include a carbon tax on selected products, a new

⁴ IMF, (2019), Fiscal Monitor: How to Mitigate Climate Change. Washington, October. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2019/10/16/Fiscal-Monitor-October-2019-How-to-Mitigate-Climate-Change-47027>.

⁵ Lowe, S., (2019), Should the EU tax imported CO₂?. Centre for European Reform. <https://www.cer.eu/insights/should-eu-tax-imported-co2>.

⁶ Larger, T., Tamma, P., Leali, G., (2020), POLITICO Pro Fair Play: Carbon border tax – Don’t call them champions – Wind. Politico. <https://www.politico.eu/article/politico-pro-fair-play-carbon-border-tax-champions-enforcing-the-single-market/>.

carbon import duty or an extension of the ETS to importers.⁷ However, no matter the policy instrument at the border, the Commission will want it to be compatible with the EU's existing internal carbon pricing mechanisms, in particular the ETS.

Most probably, an EU BCA will see importers required to pay an import duty equivalent to the cost faced by the average EU-based producer when purchasing the necessary ETS carbon permits to produce a similar product domestically. (The price of imported carbon would need to take into account that a number of ETS permits are currently given to EU companies for free, although these ought to be phased out over time as the BCA renders them redundant.) The BCA would only apply to imports originating from countries not deemed to have an equivalent carbon price to the EU or products the importer is unable to certify were produced more carbon efficiently than the internal EU average.

On paper, there are simpler ways to design a BCA. For example, Guntram Wolff of Bruegel suggests a BCA mechanism that would operate in a similar manner to VAT: a carbon tax would be applied to all products consumed in the EU, no matter their place of origin. As such, as happens with VAT, the carbon tax would be payable by importers and refunded to exporters.⁸ While this would certainly be the optimal approach if starting from scratch, in the EU context it is probably not feasible. From a competence point of view, a direct tax would require unanimity in the Council, making the creation of a BCA more politically difficult. More pertinently, it would need to replace, and require the removal of, all existing carbon pricing mechanisms, including the ETS, which given the money and political energy spent on their creation is not an appealing prospect for many EU law makers. A complete overhaul of the EU's approach to pricing carbon would also take time, and invariably delay the introduction of new measures and the European Green Deal.

3 Challenges facing an EU BCA

3.1 Legal difficulties

An EU-wide BCA will probably face legal challenge at the WTO from members that fear their exporters will become less competitive within the EU as a result of BCA-induced additional costs. Yet BCAs are an untested area of WTO law, and opinions differ as to the legality.

Jennifer Hillman, a former WTO appellate body judge, argues that to design a BCA that fully complies with the law, it should be non-discriminatory.⁹ This

⁷ DG TAXUD, (2020), Inception impact assessment: carbon border adjustment mechanism. European Commission, Ref. Ares(2020)1350037-04/03/2020.

⁸ Wolff, G., (2019), Why border carbon adjustment is important for Europe's green deal. Bruegel. <https://www.bruegel.org/2019/11/a-value-added-tax-could-reduce-carbon-leakage/>.

⁹ Hillman, J., (2013), Changing Climate for Carbon Taxes: Who's Afraid of the WTO?. Climate Advisors. <https://www.climateadvisers.com/wp-content/uploads/2017/07/2013-07-Changing-Climate-for-Carbon-Taxes.pdf>.

means that it should treat all products originating from its trading partners, as well as its own and like-foreign products, in the same way. Hillman says that “the key is to structure any accompanying border measures as a straightforward extension to the domestic climate policy to imports”. The EU will argue that while a BCA would not be a direct extension of its domestic ETS, GATT Article II.2 (a) allows for a WTO member to levy an additional tax on imports so long as it is equivalent to the cost imposed on domestic industry by an internal tax or similar.

To ensure it has the best chance of winning any dispute, the EU should ensure that the process for determining whether third country carbon pricing regimes are equivalent to the EU’s and exempt from the BCA is transparent and open, and allow countries to appeal its decisions. It should also put in place measures making it as easy as possible for imports of products produced carbon efficiently to be certified as exempt from any BCA charges.

The EU also might consider only applying the BCA narrowly in the first instance to a small number of emissions-heavy sectors, and make its coverage subject to regular review. To begin with, this could see the BCA applying to a relatively uncomplicated sector like cement, with short supply chains.

3.2 Complexity and costs

There is then the issue of complexity. Calculating the embedded carbon within a given product, with inputs potentially originating from many different countries and regulatory jurisdictions, is not easy and it would probably be expensive. Importers might find that the cost of demonstrating that their product has lower embedded carbon than the EU average, and therefore deserves a reduced rate, is higher than the default carbon levy.

The EU should take on board much of the financial and administrative burden, particularly for small and medium-sized companies. This could involve the Commission funding the creation and continued support of third-party certification bodies able to provide an objective assessment of a company’s CO₂ emissions. Some of this money would be recouped from BCA tax revenues. But raising money should not be the objective: the aim is to allow Europe to become more ambitious on tackling climate change without risking economic damage – and to strengthen incentives for other countries to shift towards low-carbon production instead of undercutting European environmental standards.

There would also need to be origin-based criteria that determine exactly how much work needs to be carried out on a product in a given territory for it to qualify as originating from that jurisdiction. This could be determined using the pre-existing method for determining non-preferential rules of origin which all EU importers already have to follow.

3.3 Destabilisation and retaliation

Perhaps the most difficult question to answer is what impact an EU BCA would have on an already fractious multilateral trading regime and global business

environment, which will also be suffering from the fallout of the COVID-19 pandemic. With tariffs already on the rise and the WTO appeals body no longer available a BCA that is seen as backdoor European protectionism would sour relations further. Rather than rely on the WTO dispute settlement process to iron out the legalities, a clumsily introduced BCA could see third countries retaliate unilaterally against EU exporters.

It could also provoke the US to retreat further from trade multilateralism and make it harder for the EU to secure free trade agreements with some partners. For example, if eventually extended to cover agriculture, ratification of the EU's agreement with the Mercosur trade bloc, in particular by Brazil, could become impossible. As well as the US, a BCA might provoke China if it is deemed to unfairly single out Chinese products – and the process of determining whether Chinese domestic measures on climate are equivalent to the EU's could create diplomatic tensions.

There is also the issue of fairness. While all signatories to the Paris Agreement on climate change have agreed to take action to reduce emissions, developing countries have been given extra leeway because they have historically contributed far less to global emissions than industrialised countries. Any border adjustable carbon tax should take this into account. Countries currently covered by the EU's 'everything but arms' scheme, which gives tariff and quota-free access to the EU market to least developed countries, could be exempted, for example.

4 Conclusion

Designing an effective EU BCA mechanism is not without its challenges. Whether it is compliant with the EU's international obligations, and not unduly burdensome for businesses will be dependent on its design. Yet, if multilateral action on climate change fails to progress because of US inaction or otherwise, a BCA can play a vital role in both cajoling third countries into continued action, and providing political cover for ambitious unilateral emissions reduction measures within the EU.

5 References

- DGTAXUD, (2020), Inception impact assessment: carbon border adjustment mechanism. European Commission, Ref. Ares(2020)1350037-04/03/2020.
- Hillman, J., (2013), Changing Climate for Carbon Taxes: Who's Afraid of the WTO?. Climate Advisors. <https://www.climateadvisers.com/wp-content/uploads/2017/07/2013-07-Changing-Climate-for-Carbon-Taxes.pdf>.
- IMF, (2019), Fiscal Monitor: How to Mitigate Climate Change. Washington, October. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2019/10/16/Fiscal-Monitor-October-2019-How-to-Mitigate-Climate-Change-47027>.

- Larger, T., Tamma, P., Leali, G., (2020), POLITICO Pro Fair Play: Carbon border tax – Don't call them champions – Wind. Politico. <https://www.politico.eu/article/politico-pro-fair-play-carbon-border-tax-champions-enforcing-the-single-market/>.
- Lowe, S., (2019), Should the EU tax imported CO₂?. Centre for European Reform. <https://www.cer.eu/insights/should-eu-tax-imported-co2>.
- Simola, H., (2020), CO₂ emissions embodied in EU-China trade and carbon border tax. Bank of Finland BOFIT – Institute for Economies in Transition <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/16561/bpb0420.pdf?sequence=1>.
- Wolff, G., (2019), Why border carbon adjustment is important for Europe's green deal. Bruegel. <https://www.bruegel.org/2019/11/a-value-added-tax-could-reduce-carbon-leakage/>.
- Zachmann, G., McWilliams, B., (2020), A European carbon border tax: much pain, little gain. Policy Contribution 05/2020, Bruegel <https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2020/03/PC-05-2020-050320v2.pdf>).

CO₂-Grenzausgleichssystem: vorgeschlagene Modelle und „state of play“

Die EU beabsichtigt, bis Ende 2021 ein CO₂-Grenzausgleichssystem (Border Carbon Adjustment) einzuführen. Es bleibt jedoch offen, ob ein Grenzausgleich notwendig ist, ob dieser mit den Verpflichtungen der EU im Rahmen der Welthandelsorganisation vereinbar ist, ob er für die Unternehmen übermäßig belastend sein wird und ob er das internationale Handelssystem weiter destabilisieren wird. Allerdings ist es ohne ein CO₂-Grenzausgleichssystem eher unwahrscheinlich, dass die EU-Mitgliedstaaten ehrgeizige Maßnahmen zur Reduzierung der CO₂-Emissionen der EU unterstützen werden.

JEL Codes: F18, F13, Q56

International trade and sustainability: EU trade policy options to tackle climate change

Jana Titievskaia

EU trade policy aims to balance trade liberalisation with sustainable development, and its economic, environmental and social dimensions. The 2019 forest fires in the Amazon accentuated the need to mitigate resource uses that cause deforestation and sustainability objectives. European leaders called for urgent action, including through trade policy. Policy-makers argued, for instance, that the negotiated EU-Mercosur Trade Agreement should be leveraged to achieve compliance with the Paris Agreement. EU trade policy offers a limited toolkit to take climate action that can be broken down into the bilateral, multilateral and unilateral levels. EU trade agreements contain references to key environmental conventions, including most recently the Paris Agreement, but are not enforceable through the same dispute settlement mechanism as the bulk of the trade agreement. As a member of the WTO, the EU can take trade restrictive measures to safeguard vital public interests. The EU also includes sustainability conditions in its unilateral trade preferences granted to developing countries. This article analyses the shortcomings and merits of using trade policy to tackle climate change, and outlines the potential focus areas for the trade-climate nexus.

1 Introduction

The interplay between EU trade policy, which aims to foster free and fair trade, and EU environmental policy, which seeks to combat climate change as one of its objectives, largely rests on a paradigm that sustainable development consists of economic, social and environmental components. The three components are treated as complementary objectives, without necessarily prioritising one above the other. From the perspective of liberal environmentalism, trade liberalisation pulls in the same direction as sustainability, for instance through the facilitation of trade in green goods or clean technology transfers. However, the debate on the trade-climate nexus caught fire in the summer of 2019 as the world watched Amazon rainforest burn. In this context, the conclusion of the EU-Mercosur Trade Agreement, which is premised on the idea that trade should promote sustainable development, raised widespread questions about how this can be achieved in practice.

Substantial EU powers in the regulatory sphere shape the international business environment by spreading and diffusing EU standards. The so-called Brussels Effect occurs as multinational companies find it more practical to adapt to the level of EU regulatory standards to trade in both the EU and globally.¹ A

¹ Bradford, A., (2020), *The Brussels Effect: How the European Union rules the world*, Oxford University Press.

related thesis posits that the EU externalises its regulations through its market power.² In this sense, international trade has the potential to trigger a ‘*race to the top*’ and incentivise more sustainable business practices, rather than offshoring and lowering regulatory standards, largely due to the EU’s large domestic market, in terms of GDP per capita and numbers of consumers, regulatory capacity, and preference for stringent standards. The General Data Protection Regulation (GDPR) is a powerful example of the Brussels effect, alongside EU competition rules, or chemical regulations. Within the trade-climate nexus, the key regulations that spread to trade partners include the Forest Law Enforcement, Governance and Trade (FLEGT) Regulation, which in combination with EU Timber Regulation³ seek to ensure that only legally harvested timber is imported into the EU. However, implementation of FLEGT is based on voluntary partnership agreements (VPAs), which to date exist with only a few trade partners, and so far only one country, Indonesia, has begun issuing FLEGT licences.

In addition to the regulatory effects, trade liberalisation can result in both positive and negative climate impacts.⁴ Trade can affect climate through scale, composition and technique effects.⁵ Insofar that trade agreements increase the scale or volume of trade, leading to more economic activity, transportation and production, CO₂ emissions will increase. Econometric modelling has identified that an increase in trade correlates with higher long run CO₂ emissions,⁶ while per capita consumption expenditure in a trade-linked model correlates with higher carbon footprint⁷. The composition effect occurs in theory when countries’ production mix is changed towards the products in which there is a local comparative advantage, therefore improving economic and environmental efficiency. Finally, the technique effect takes place, for instance, when trade agreements liberalise trade in environmental goods and emissions mitigation technologies. This can indirectly contribute to emissions reductions by lowering the costs for companies to shift production to lower carbon technologies. The importance of trade agreements for achieving technique effects is debatable as the EU imports the majority of its low-carbon energy technologies (eg solar PV

² Damro, C., (2012), Market power Europe, Journal of European Public Policy, Vol 19, 2012. Issue 5.

³ Regulation (EU) No 995/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 laying down the obligations of operators who place timber and timber products on the market.

⁴ WTO-UNEP (2009), Trade and Climate change: A report by the United Nations Environment Programme and the World Trade Organisation, WTO Secretariat, Switzerland.

⁵ Grossman, G.M., Krueger, A.B., (1991), Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement, National Bureau of Economic Research.

⁶ Ansari, M., Haider, S., Khan, N.A., (2019), Does trade openness affect global carbon dioxide emissions: Evidence from the top CO₂ emitters, Management of Environmental Quality: An International Journal. 2020, Vol 31. Issue 1.

⁷ Hertwich, E., and Peters, G., (2009), Carbon Footprint of Nations: A Global, Trade Linked Analysis, Environmental Science and Technology 2009, 43, 6414–6420.

and wind turbines) from China even in the absence of a bilateral trade agreement or a WTO environmental goods agreement.⁸

2 EU trade agreements as leverage for change?

EU trade agreements improve the ease of doing business by spreading the bloc's regulatory norms and standards from competition to data protection. EU trade agreements also seek to complement the EU's wider climate objectives with the aim of delivering sustainable growth, jobs, investment and innovation while seeking to improve conditions for citizens, consumers and workers. Trade agreements include references to sustainable development objectives, which are broken down into social, environmental and labour provisions. The proposed trade agreement between EU and United Kingdom may go further than prior trade agreements in terms of sustainability and climate change due to the need to maintain a level playing field.⁹ In theory, by creating links between trade and climate change measures, including multilateral mitigation agreements, enforcement power is strengthened.¹⁰ However, the current form of trade agreements does not automatically lead to better compliance with climate commitments in the partner country.

During the massive Amazon rainforest fires, leaders of France and Ireland, as well as a number of civil society petitions, called for the EU-Mercosur Trade Agreement to be frozen or rejected, to leverage stronger action to tackle climate and environmental concerns in partner countries. Halting negotiations or opposing the agreement is seen by some as a tool to elicit compliance with climate commitments, or penalise a trade partner that fails to comply. This is a political course of action, possible in the short term, when the EU has not (yet) made bilateral trade commitments vis-à-vis the trade partner. However, pulling out of a trade agreement at an advanced stage has drawbacks. Apart from undermining the EU's overall credibility as a negotiating partner, late-stage blocking of a trade deal can be seen as bowing to interest group influence (eg EU agricultural producers in the case of Mercosur), who rally behind public concerns to stop a deal if they expect competition to increase as a result of the agreement. In the case of a regional trade agreement, the condemnation of climate violations by one partner might also unfairly penalise other sectors or countries. Therefore, the European Commission called for rapid adoption of trade agreements, as this would allow the EU to foster change through constructive political dialogue under the auspices of a deal. The Commission defended the Mercosur agreement, arguing that deforestation is already happening even in the absence of

⁸ Pasimeni F., (2017), EU energy technology trade: Import and export, EUR 28652 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017.

⁹ EU-COM European Commission, (2020), Recommendation for a Council decision authorising the opening of negotiations for a new partnership with the UK and Northern Ireland, COM(2020) 35.

¹⁰ Onder, H., (2012), Trade and Climate Change: An Analytical Review of Key Issues. Economic Premise no: 86, World Bank, Washington, DC.

trade liberalisation, and that in the long term, once the agreement applies, the EU could in theory invoke specific clauses of the agreement to challenge such misconduct. To be sure, the Mercosur Agreement includes ‘commitments to effectively implement the Paris Agreement’, eg under the sustainable development provisions. Since the Paris Agreement is binding only in part and aspirational concerning national emissions targets, trade policy is seen as a vehicle to achieve improved climate compliance among trading partners.

In EU trade agreements, references to climate commitments, including the Paris Agreement and tackling deforestation, are included in the Trade and Sustainable Development (TSD) provisions. These typically call on the parties to abide by international and national labour and environment standards and laws, promote corporate social responsibility or sustainable procurement, and engage in sustainable trade of natural resources such as timber and fish. The TSD provisions in themselves do not contain substantial commitments, such as emissions reduction targets, and hence, are not enforceable in the same way as other chapters. Therefore, TSD provisions (as well as eg competition and trade remedies provisions) are exempt from the general dispute settlement chapter of the trade agreement. The general dispute settlement mechanism is modelled on that of the World Trade Organization (WTO), and allows, in case of non-compliance, the EU to take punitive economic measures as temporary remedies, eg to suspend trade concessions in case of non-compliance with an arbitration ruling. In contrast, TSD chapters have separate procedures for disputes, which involve a request for consultation and the creation of a panel of experts. The first case of EU TSD dispute settlement is ongoing under the EU-South Korea Free Trade Agreement (on labour issues). If the counterpart fails to comply, the panel will deliver a set of recommendations. The TSD Committee then monitors the situation. While punitive economic measures are not possible, the Commission argues that the consultations focus on finding a mutually acceptable solution and on exerting public pressure, and that this dynamic of political oversight and a risk of reputational damage incentivise the partner country to comply with the recommendations. One explanation for the separate dispute settlement process for environmental issues is the difficulty of establishing a causal link between economic injury and non-compliance with TSD provisions, which complicates the fair estimation of remedies.

3 Multilateral trade rules and climate change

The preamble of WTO Agreement recognises the objective of sustainable development, as a principle for governing international trade relations and this right is also specifically recognised in other WTO Agreements, such as the Agreement on Technical Barriers to Trade. EU trade agreements incorporate the „general exception“ derived from WTO rules – Article XX of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Should members feel that a trade partner’s eg environmental measures are non-compliant with WTO provisions, the defending member can invoke the general exception clause as a justification for

those measures. The general exception lays down the conditions under which members may take trade-restrictive measures which are ‘necessary to protect human, animal or plant life or health’, or relating to the exhaustion of natural resources. The measure (eg an import restriction or a ban) cannot be applied in a manner that would constitute arbitrary or unjustifiable discrimination between countries where the same conditions prevail, nor can it be a disguised restriction on international trade (Article XX, chapeau). Recent EU trade deals, including the EU-Mercosur provisions on trade in goods set out that ‘environmental measures, such as measures taken to implement multilateral environmental agreements’ fall within the general exception.

This would suggest that in theory, at the multilateral level, the EU is not prevented from taking trade-restrictive measures that aim to implement the Paris Agreement. The general exception has been successfully invoked under very specific circumstances and conditions (eg in WTO disputes US – Shrimp, US – Gasoline). WTO rules require a strong causal link between the measure and the public protection objective. In this way, export bans on medical equipment in the context of the COVID-19 crisis can be deemed WTO-compatible under the general exception (as well as under Art XI:2 exempting quantitative restrictions on critical shortages), while measures taken to address highly complex phenomena, such as climate change, will need to clearly set out the causality. Past WTO disputes have shown that causality can be either assessed with the passage of time, or by demonstrating that the measure can make a material contribution to the objective, eg through a quantitative projection, or qualitative reasoning based on tested and evidenced hypotheses (eg Brazil – Retreaded Tyres).

Nevertheless, under current rules, a trade-restrictive measure to implement a multilateral environmental agreement – such as a carbon border mechanism planned by the EU – risks being challenged as WTO-incompatible. Due to the growing possibility of a clash between trade rules and climate action, commentators have called for a climate waiver.¹¹ This could be possible under the WTO Agreement (IX:3), which allows the Ministerial Conference to waive an obligation in ‘exceptional circumstances’. Others consider that if the border adjustment measure provides national as well as most-favoured nation treatment to importers, the measure could be justified under WTO rules, and in case of challenges under the ‘general exception’ as long as the measure does not unfairly or arbitrarily discriminate between countries with same conditions.^{12,13}

¹¹ Bacchus, J., (2018), The Content of a WTO Climate Waiver, CIGI Papers No 204.

¹² Pauwelyn, J., (2012), Carbon Leakage Measures and Border Tax Adjustments Under WTO Law. Research handbook on environment, health and the WTO. Cheltenham: Edward Elgar, 2013.

¹³ Hillman, J., (2013), Changing Climate for Carbon Taxes: Who’s Afraid of the WTO? Climate and Energy Policy Paper Series.

4 Unilateral trade preferences and sustainability

Many developing countries (not Mercosur countries) benefit from tariff preferences under the General Scheme of Preferences (GSP), which is set out in the GSP Regulation¹⁴. The EU can influence a beneficiary in the protection of forests or sustainable management of natural resources through the ‘Special incentive arrangement for sustainable development and good governance’ (GSP+). Beneficiaries of GSP+ sign up to all 27 international conventions, including on environment, and commit to their ‘effective implementation’. The EU can withdraw GSP+ preferences if a country does not respect its ‘binding undertakings’, however, such as ratification, monitoring of implementation, and reporting (Article 15). The burden of proof lies with the beneficiary.

However, under the general arrangement of GSP and ‘Everything but Arms’, the EU’s ability to influence the beneficiary in these areas is limited. Conventions related to the environment, such as the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES) and the United Nations Framework Convention on Climate Change (Part B of Annex VIII of the GSP Regulation) are not included under the provisions for the temporary withdrawal of preferences (Article 19.1). In a March 2019 resolution, the European Parliament called for the addition of the Paris Agreement to the 27 conventions.¹⁵ This could be possible in the next review of the GSP regulation, which expires at the end of 2023. In practice, EU threats to withdraw preferences have so far been linked to labour or human rights concerns only (eg to Cambodia under EBA in February 2020).

5 Conclusions

The menu of options to elicit climate action from partner countries through trade policy comes with benefits and drawbacks. With the WTO Environmental Goods Agreement stalled, the EU is likely to focus on liberalising tariffs for low-carbon technologies through bilateral trade deals. Requirements to implement the Paris Agreement in both trade agreements as well as EU trade preferences can further incentivise climate action. However, limited substantial rules that are difficult to measure or directly ‘sanction’ translate into a weaker enforceability mechanism. The future potential of using trade policy as a tool to tackle climate change is pioneered in the initiative for an Agreement on Climate Change, Trade and Sustainability (ACCTS), launched by New Zealand, Fiji, Costa Rica, Iceland and Norway. The initiative seeks to take climate action in three distinct realms: eliminate tariffs for environmental goods and services;

¹⁴ Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 applying a scheme of generalised tariff preferences and repealing Council Regulation (EC) No 732/2008.

¹⁵ EP European Parliament, resolution of 14 March 2019 on the implementation of the GSP Regulation (EU) No 978/2012.

phase-out fossil-fuel subsidies, and develop guidelines for voluntary eco-labeling programmes that are meaningful to consumers. Indeed, outside the trade policy toolkit, consumer choices and corporate social responsibility can help foster climate action domestically and abroad, complementing the policy efforts of governments. The private sector plays an important role in developing and adapting voluntary sustainability standards, due diligence processes, and environmental best practices.¹⁶ Coordination at the national and multilateral level is thereafter necessary to translate these into the development of viable further international standards and norms that respect the core principles of the WTO.

6 References

- Ansari, M., Haider, S., Khan, N.A., (2019), Does trade openness affect global carbon dioxide emissions: Evidence from the top CO₂ emitters, *Management of Environmental Quality: An International Journal*. 2020, Vol 31. Issue 1.
- Damro, C., (2012), Market power Europe, *Journal of European Public Policy*, Vol 19, 2012. Issue 5.
- Bacchus, J., (2018), The Content of a WTO Climate Waiver, CIGI Papers No 204.
- Bradford, A., (2020), *The Brussels Effect: How the European Union rules the world*, Oxford University Press.
- EU-COM European Commission, (2020), Recommendation for a Council decision authorising the opening of negotiations for a new partnership with the UK and Northern Ireland, COM(2020) 35.
- EP European Parliament, resolution of 14 March 2019 on the implementation of the GSP Regulation (EU) No 978/2012.
- Grossman, G.M., Krueger, A.B., (1991), Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement, National Bureau of Economic Research.
- Hertwich, E., and Peters, G., (2009), Carbon Footprint of Nations: A Global, Trade Linked Analysis, *Environmental Science and Technology* 2009, 43, 6414–6420.
- Onder, H., (2012), Trade and Climate Change: An Analytical Review of Key Issues. Economic Premise no: 86, World Bank, Washington, DC.
- Pasimeni F., (2017), EU energy technology trade: Import and export, EUR 28652 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017.
- Pauwelyn, J., (2012), Carbon Leakage Measures and Border Tax Adjustments Under WTO Law. Research handbook on environment, health and the WTO. Cheltenham: Edward Elgar, 2013.
- UNFSS United Nations Forum on Sustainability Standards, (2018), Voluntary Sustainability Standards, Trade and Sustainable Development – 3rd Flagship Report of UNFSS.
- WTO-UNEP, (2009), Trade and Climate change: A report by the United Nations Environment Programme and the World Trade Organisation, WTO Secretariat, Switzerland.

¹⁶ UNFSS United Nations Forum on Sustainability Standards (2018), Voluntary Sustainability Standards, Trade and Sustainable Development – 3rd Flagship Report of UNFSS.

Internationaler Handel und Nachhaltigkeit: Handelspolitische Möglichkeiten der EU zur Bekämpfung des Klimawandels

Die EU-Handelspolitik zielt darauf ab, die Handelsliberalisierung mit nachhaltiger Entwicklung und ihren wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Dimensionen in Einklang zu bringen. Die Waldbrände im Amazonas von 2019 haben die Notwendigkeit verstärkt, weltweit verstärkt Maßnahmen zu ergreifen, um die Spannungen zwischen dem Ressourcenbedarf, der zur Entwaldung führt, und den Nachhaltigkeitszielsetzungen abzuschwächen. Die europäischen Staats- und Regierungschefs riefen zu raschem Handeln auf, auch durch die Handelspolitik. Politische Entscheidungsträger argumentierten beispielsweise, dass das ausgehandelte Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur genutzt werden sollte, um die Einhaltung des Pariser Abkommens zu erreichen. Die EU-Handelspolitik bietet ein übersichtliches Instrumentarium für Klimaschutzmaßnahmen, das sich in eine bilaterale, multilaterale und unilaterale Dimension unterteilen lässt. EU-Handelsabkommen enthalten Verweise auf wichtige Umweltabkommen, darunter zuletzt das Pariser Abkommen, diese sind aber nicht über denselben Streitbeilegungsmechanismus durchsetzbar wie der Großteil des Handelsabkommens. Als Mitglied der WTO kann die EU handelseinschränkende Maßnahmen ergreifen, um lebenswichtige öffentliche Interessen zu schützen. Die EU nimmt auch Nachhaltigkeitsbedingungen in ihre einseitigen Handelspräferenzen für Entwicklungsländer auf. Dieser Artikel analysiert die Mängel und Vorzüge der Nutzung der Handelspolitik zur Bekämpfung des Klimawandels und skizziert die potenziellen Schwerpunktbereiche für den Handel-Klima-Konnex.

JEL Codes: F13, F18, Q01, Q56

Verzeichnis der Abbildungen

Editorial: Österreichs außenwirtschaftliches Umfeld durch COVID-19 massiv verändert: Herausforderung mit „green and digital recovery“ meistern

Abbildung 1: Exporte, Exportmärkte und Marktanteile 17

Editorial: The environment for Austria's foreign trade activities has been substantially changed by COVID-19: Mastering this challenge by means of a "green and digital recovery"

Figure 1: Exports, export markets and market shares 27

Aktuelle Entwicklung des Welthandels

Abbildung 1.1: Handelsdynamik schwach und bleibt 2019 hinter
Industrieproduktion zurück 33

Abbildung 1.2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise 35

Abbildung 1.3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit 37

Abbildung 1.4: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte nach
Regionen 39

Abbildung 1.5: Reale Entwicklung der globalen Warenimporte
nach Regionen 40

Abbildung 1.6: Reale Entwicklung der Ex- und Importe nach
Verwendungszweck 41

Abbildung 1.7: Volumen der globalen Handels- und FDI-Flüsse 43

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft

Abbildung 1: Export- und Importquoten und Güter und
Dienstleistungsbilanz 85

Abbildung 2: Längerfristig stärkere Export- als Importdynamik 86

Abbildung 3: Längerfristig stärkere Außenhandelsdynamik
mit Ländern außerhalb des Euroraums 87

Abbildung 4: Absolute und relative nominelle Lohnstückkosten 92

Abbildung 5: Real effektive Wechselkurse (deflationiert mit
Lohnstückkosten) im langfristigen internationalen
Vergleich 95

Abbildung 6: Scoreboard der EK Österreich weist keine externen
Ungleichgewichte auf 97

Österreichs Warenaußenhandel

Abbildung 1: Aktuelle Entwicklung des österreichischen
Warenaußenhandels 100

Abbildung 2: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handels-
bilanz 108

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Abbildung 1: Komponenten der österreichischen Außenwirtschaft 112
 Abbildung 2: Warenbezogene Dienstleistungen 116

Aktuelle Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionen

Abbildung 1: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände 119
 Abbildung 2: Weltweite Direktinvestitionsflüsse nach Ländergruppen
 (DI-Zuflüsse) 120
 Abbildung 3: Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände ... 121
 Abbildung 4: Passive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung 122
 Abbildung 5: Passive Direktinvestitionen nach Komponenten 123
 Abbildung 6: Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände ... 125
 Abbildung 7: Aktive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung 125
 Abbildung 8: Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten 128
 Abbildung 9: Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände 129
 Abbildung 10: Erträge aus Direktinvestitionen 130
 Abbildung 11: Renditenvergleich ADI vs. PDI 130

Trade can unlock green growth potential

Figure 1: Global cumulative installed PV capacity and
 average silicon PV module price (1997–2018) 141

Aid for trade in services: definition, magnitude and effects

Figure 1: Sectoral distribution of global AfT (USD mln) 176

European trade policy and a sustainable world: facing the challenges ahead

Figure 1: Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP)
 (% of population) 182
 Figure 2: Life expectancy at birth 183
 Figure 3: ILO SDG labour market indicators (% of population) 184
 Figure 4: Emissions and expected warming based on pledges
 and current policies 185
 Figure 5: Food: greenhouse gas emissions across the
 supply chain 186

EU Border Carbon Adjustment: Proposed models and the state of play

Figure 1: Proportion of foreign CO₂ embodied in final
 EU domestic demand 200

Verzeichnis der Tabellen

Editorial: Österreichs außenwirtschaftliches Umfeld durch COVID-19 massiv verändert: Herausforderung mit „green and digital recovery“ meistern

Tabelle 1:	Euroraum: Prognosen des realen BIP-Wachstums im Vergleich	12
Tabelle 2:	Hauptergebnisse der OeNB-Prognosen vom Dezember 2019 und vom Juni 2020 sowie der zwei Szenarien der Juni-Prognose	16
Tabelle 3:	Ausgewählte wirtschaftliche Wirkungskanäle der Corona-Krise	19

Editorial: The environment for Austria’s foreign trade activities has been substantially changed by COVID-19: Mastering this challenge by means of a “green and digital recovery”

Table 1:	Euro area: A comparison of real GDP growth forecasts	22
Table 2:	Main results of the OeNB forecasts from December 2019 and June 2020 and the two scenarios of the June forecast	26
Table 3:	Selected channels reflecting the economic impact of the coronavirus crisis	29

Aktuelle Entwicklung des Welthandels

Tabelle 1.1:	Globales BIP-Wachstum 2014–2019	32
Tabelle 1.2:	Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder	47
Tabelle 1.3:	Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder	48
Tabelle 1.4:	Handelsbilanzen ausgewählter Länder	49
Tabelle 1.5:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder	50
Tabelle 1.6:	Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder	51
Tabelle 1.7:	Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	52

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft

Tabelle 1:	Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	82
Tabelle 2:	Entwicklung wichtiger nomineller und realer Kenngrößen des österreichischen Außenhandels	84
Tabelle 3:	Nominelle Güterexporte nach Zielländern und Wirtschaftssectoren	88
Tabelle 4:	Nominelle Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Wirtschaftssectoren	90

Tabelle 5: Ausgewählte Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Marktanteilsentwicklung der österreichischen Exporte 92

Österreichs Warenaußenhandel

Tabelle 1: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2019 103
Tabelle 2: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports nach Warengruppen 106

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Tabelle 1: Österreichischer Reiseverkehr nach den wichtigsten Herkunfts- und Zielländern 114

Aid for trade in services: definition, magnitude and effects

Table 1: Geographical distribution of AfT in services by sector (USD mln) 176

Autorenverzeichnis

Herausgeber

Ernest Gnan (OeNB)
Christoph Schneider (WKÖ)

Schriftleitung

Florian Koller (WKÖ)
Claudia Stowasser (WKÖ)

Autorinnen und Autoren

Lucian Cernat (Europäische Kommission)
Thomas Cernoheous (OeNB)
Francesco Crespi (SEEDS)
Valeria Costantini (SEEDS)
Bernard Hoekman (European University Institute, Florence)
Klara Kinnl (OeNB)
Angelika Knollmayer (OeNB)
Robert Koopman (WTO, ICTSD)
Mathieu Lamolle (ITC)
Akshata Limaye (ITC)
Sam Lowe (Centre for European Reform)
Giovanni Marin (SEEDS)
Florence Mooser (ITC)
Diana Moreira (Europäische Kommission)
Elena Paglialunga (SEEDS)
Leonhard Pertl (WKÖ)
Christian Ragacs (OeNB)
Martina Schernthanner (WKÖ)
Susanne Schrott (WKÖ)
Anirudh Shingal (CARIS)
Claudia Stowasser (WKÖ)
Regina Taimasova (ITC)
Barbara Tasch-Ronner (WKÖ)
Jana Titievskaja (European Parliament Think Tank)
Klaus Vondra (OeNB)
Patricia Walter (OeNB)
Julia Wörz (OeNB)
Ankai Xu (WTO, ICTSD)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2019/2020

Internationaler Handel hat mannigfaltige Effekte auf wirtschaftliche, ökologische und soziale Nachhaltigkeit. Globalisierung und Handel führen weltweit zur Erhöhung von Einkommen. Durch die mangelnde Einpreisung der vollen (Umwelt-)Kosten des Transports von Personen und Gütern kann es zu Verzerrungen und erhöhter Umweltbelastung kommen. Niedrigere Umwelt- und Sozialstandards in Entwicklungs- und Schwellenländern verzerren den Wettbewerb zulasten der Produzenten in den entwickelten Volkswirtschaften mit hohen Umwelt- und Sozialstandards; sie können daher massive Umweltzerstörung zur Folge haben.

Andererseits erhalten Unternehmen und Privatpersonen durch die Globalisierung und den einhergehenden Transfer innovativer Technologien die nötigen Werkzeuge, um Emissionen zu verringern und den Klimawandel zu bremsen. Handelsabkommen sind für die EU ein bedeutender Weg, um nachhaltige Entwicklung global voranzutreiben. Sie fördern die Ratifizierung und effektive Umsetzung multilateraler Vereinbarungen wie das Klimaschutz-Übereinkommen von Paris oder die ILO-Kernarbeitsnormen, wodurch die internationale Agenda für nachhaltige Entwicklung gestärkt und höhere Umwelt- und Sozialstandards global exportiert werden. Auch können Maßnahmen, die von ökologischer Nachhaltigkeit motiviert sind, negative globale ökologische Effekte haben, wenn sie eine Verlagerung der Produktion in Regionen mit niedrigen Standards bewirken.

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2019/2020 beschäftigt sich mit diesen und weiteren Themen. Bearbeitet werden die aktuelle Situation und die Rahmenbedingungen des Welthandels sowie der Außenwirtschaft in Österreich. Ebenso die Schnittmengen zwischen den Themen internationaler Handel und Nachhaltigkeit. Differenzierte Analysen sind notwendig, um die gesamten Effekte auf Nachhaltigkeit zu erfassen.

ISBN 978-3-7089-2 013-9



facultas.at

