



Nach dem Brexit: Eine erste Einschätzung ökonomischer und politischer Folgen

Berthold Busch

IW-Analysen 150

Forschungsberichte aus dem
Institut der deutschen Wirtschaft



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Postfach 10 19 42
50459 Köln
www.iwkoeln.de

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

Twitter

@iw_koeln

LinkedIn

@Institut der deutschen Wirtschaft

Facebook

@IWKoeln

Instagram

@IW_Koeln

Autor

Dr. Berthold Busch

Senior Economist für
Europäische Integration
busch@iwkoeln.de
T 0221 4981-762

**Alle Studien finden Sie unter
www.iwkoeln.de**

Nach dem Brexit: Eine erste Einschätzung ökonomischer und politischer Folgen

Berthold Busch

IW-Analysen 150

Forschungsberichte aus dem
Institut der deutschen Wirtschaft

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek.

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://www.dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-602-15038-0 (Druckausgabe)

ISBN 978-3-602-45653-6 (E-Book|PDF)

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

© 2022 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Telefon: 0221 4981-452

iwmedien@iwkoeln.de

www.iwmedien.de

Druck: Elanders GmbH, Waiblingen



Inhalt

Zusammenfassung	4
1 Einleitung	5
2 Die Brexit-Dividende: Great Expectations	6
3 Gesamtwirtschaftliche Folgen für das Vereinigte Königreich	8
4 Die veränderten Beziehungen zur Europäischen Union	13
4.1 Das Handels- und Kooperationsabkommen	13
4.2 Das Nordirland-Protokoll	19
4.3 Die Finanzbestimmungen	23
5 Außenhandel	25
5.1 Handelsentwicklung	25
5.2 Handelspolitik: Handelsabkommen mit Drittländern	33
6 Direktinvestitionen und Vorleistungen	40
6.1 Direktinvestitionen	40
6.2 Vorleistungsverflechtungen	43
7 Level Playing Field	47
7.1 Regulierungen	47
7.2 Regulierungstracker	49
7.3 Steuerpolitik	50
7.4 Staatshilfen für Unternehmen	51
8 Ausgewählte Politikbereiche	53
8.1 Migration und Arbeitsmärkte	53
8.2 Finanzmärkte	57
8.3 Regionalpolitik	59
9 Schlussfolgerungen	64
Literatur	67
Abstract	75
Autor	77

Zusammenfassung

Britische Hoffnungen auf eine hohe Brexit-Dividende durch den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union haben sich nicht erfüllt: Weder hat das Land große finanzielle Spielräume gewonnen, noch ist es ihm gelungen, die Nachteile in der Handelspolitik infolge des Brexits durch neue Handelsabkommen mit Drittstaaten auch nur annähernd wettzumachen. Im Jahr 2021 – dem ersten, in dem die Binnenmarktregeln durch die Vereinbarungen des Handels- und Kooperationsabkommens ersetzt wurden – wurden die nachteiligen Effekte auf den Warenaustausch zwischen beiden Wirtschaftsräumen deutlich. Vor allem die britischen Importe aus der EU-27 haben gelitten. Ein „Singapur an der Themse“ ist nicht entstanden, auch wenn es Anzeichen dafür gibt, dass die beiden Wirtschaftsräume beginnen, sich hinsichtlich der rechtlichen Vorgaben für Unternehmen auseinanderzuentwickeln. Eine weitgehende Deregulierung wäre auch weniger einfach als vielfach behauptet. Hier zeigen sich die Grenzen von „Take back control“. Das Nordirland-Protokoll hat die Hoffnungen, die in es gesetzt wurden, nur teilweise erfüllt. Die Grenzkontrollen in der Irischen See haben zu politischen Spannungen geführt. Außerdem sind handelsumlenkende Effekte zwischen Großbritannien und Nordirland feststellbar. Während der Warenaustausch zwischen Nordirland und Irland stark zugenommen hat, ist er zwischen Großbritannien und Nordirland zurückgegangen.

1 Einleitung

In dieser IW-Analyse wird die tatsächliche Entwicklung nach dem Brexit mit den vorherigen Erwartungen und Absichten verglichen, besonders jenen der Befürworter eines Austritts des Vereinigten Königreichs (VK) aus der EU. Dies kann zwar nur eine erste Einschätzung sein, denn es ist davon auszugehen, dass die strukturellen Änderungen – etwa die Reallokation auf den Produktmärkten, bei den Lieferketten, aber auch am Arbeitsmarkt – mehrere Jahre dauern werden (IMF, 2020, 21).

Einige Entwicklungen zeigen aber bereits, dass manche große Erwartungen nicht erfüllt wurden. Im Anschluss an die Einleitung werden die verschiedenen Erwartungen der Befürworter des Brexits aufgeführt (Kapitel 2). Kapitel 3 geht auf einige gesamtwirtschaftliche Folgen des Austritts aus der EU ein; dabei kann nicht von den Auswirkungen der Covid-Pandemie abstrahiert werden. Kapitel 4 ist den neuen Beziehungen zwischen der EU und dem VK gewidmet. Es befasst sich besonders mit dem Handels- und Kooperationsabkommen und dem Nordirland-Protokoll. Kapitel 5 beschreibt die Reaktion der Handelsströme und die neue britische Außenhandelspolitik. Kapitel 6 stellt die Entwicklung bei den Direktinvestitionen und den Vorleistungsverflechtungen dar. Kapitel 7 geht der Frage nach, wie die britischen Vorstellungen für mehr Regulierungsautonomie bereits in die Praxis umgesetzt wurden. Kapitel 8 widmet sich drei Themenfeldern, denen in der Diskussion über die Folgen des Brexits besondere Aufmerksamkeit zukam (Migration und Arbeitsmärkte) oder die nach dem Austritt aus der EU neu gestaltet werden können (Finanzmärkte, Regionalpolitik). Kapitel 9 rundet diese IW-Analyse mit einer Darstellung der wichtigsten Ergebnisse ab.

2 Die Brexit-Dividende: Great Expectations

Nach dem Wahlsieg der konservativen Partei bei den Unterhauswahlen im Jahr 2015 musste der britische Premierminister David Cameron sein Versprechen, das er im Rahmen der sogenannten Bloomberg-Rede von 2013 gegeben hatte, einlösen, dass die Briten in einer Volksentscheidung über den Austritt aus der EU abstimmen würden. Es entwickelte sich eine intensive Diskussion über die Auswirkungen des Austritts und möglicher Alternativen. Die Befürworter eines Austritts des VK aus der EU hatten mit diesem Schritt große Erwartungen verbunden, die sich unter dem Begriff der Brexit-Dividende subsumieren lassen. Diese hat sowohl eine innenpolitische als auch eine außenpolitische sowie eine finanzielle Dimension.

Innenpolitisch ging es darum, sich von den Regulierungen durch die EU-Gesetzgebung zu lösen. Ein oft gehörtes Schlagwort lautet „Take back control“. Britannien sollte nicht länger gezwungen sein, von der EU beschlossene Rechtsakte in nationales Recht umzusetzen. Ferner sollte das VK sich nicht länger der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) unterwerfen müssen. Nach der Wiedererlangung der Unabhängigkeit sollte die britische Wirtschaft liberalisiert und dereguliert werden. Steuern könnten gesenkt und der Wohlfahrtsstaat abgebaut werden, wenn Britannien nicht länger die arbeitsmarktpolitischen und sozialpolitischen Vorschriften der EU anwenden müsste – so die Argumentation aufseiten der Brexiteers, die einem marktliberalen Geist anhängen.

Innenpolitisch relevant war auch die Diskussion der Möglichkeit, durch einen Austritt aus der EU die Zuwanderung aus EU-Ländern beschränken zu können. Während des Brexit-Prozesses war die Migration eines der Hauptbesorgnisse (Schmidt, 2020a; 2020b). Vielen Briten war es ein Dorn im Auge, dass ihre Regierung nicht über das Ausmaß der Zuwanderung entscheiden konnte (Buchsteiner, 2018, 28), sondern Regeln folgen musste, die besonders vom Europäischen Gerichtshof, wenn nicht gesetzt, so doch großzügig im Sinne eines allgemeinen Freizügigkeitsrechts auch unabhängig von einer wirtschaftlichen Betätigung interpretiert wurden. „Take back control“ hat hier also die

entgegengesetzte Bedeutung als bei den Freihändlern und ist eher protektionistisch intendiert.

Nach außen propagierten die Brexiteers ein „Global Britain“, eine stärkere Orientierung des Landes auf Drittstaaten, mit denen Handelsabkommen abgeschlossen werden sollten. Das VK wollte auch hier nicht länger hinnehmen, dass die Kompetenz für die Handelspolitik bei der EU liegt und nicht bei den Mitgliedstaaten. Ein unabhängiges Britannien könne leichter mit anderen Ländern Freihandelsabkommen schließen und so die Vorteile der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung besser nutzen. Handelsabkommen der EU mit Drittländern seien auch deshalb so schwierig, weil sich besonders der Agrarsektor einer Marktöffnung widersetze. Britische Kritik setzte an der Zollunion an, die als ein Instrument bezeichnet wurde, um mit Zöllen und diskriminierenden Handelsvereinbarungen sensible EU-Industrien zu schützen (Buchsteiner, 2018, 32 f.). Manche Brexit-Befürworter – dazu ist beispielsweise auch die European Research Group zu zählen (Schulz, 2019) – verfolgten sogar einen „ultrafreihändlerischen Ansatz“ (Buchsteiner, 2018, 32).

Wichtige Termine auf dem Weg zum Brexit

Übersicht 1

Datum	Ereignis
23.6.2016	Referendum im VK zugunsten des Austritts aus der EU
29.3.2017	Offizielle Mitteilung des VK, die EU zu verlassen
19.6.2017	Beginn der Austrittsverhandlungen
14.11.2018	Verhandlungsführer einigen sich auf den Entwurf eines Austrittsabkommens
22.11.2018	Politische Erklärung über den Rahmen für die künftigen Beziehungen zwischen EU und VK
17.10.2019	Überarbeitetes Austrittsabkommen und überarbeitetes Nordirland-Protokoll vereinbart sowie überarbeitete politische Erklärung über den Rahmen der künftigen Beziehungen
31.1.2020	Das VK tritt aus der EU aus
24.12.2020	VK und EU einigen sich auf ein Handels- und Kooperationsabkommen (Trade and Cooperation Agreement – TCA)
31.12.2020	Ende der Übergangszeit, während der das VK in Binnenmarkt und Zollunion der EU verblieben war
1.1.2021	TCA tritt (vorläufig) in Kraft
1.5.2021	Abkommen tritt endgültig in Kraft

Quelle: eigene Zusammenstellung

Als weitere Dimension der Brexit-Dividende kann die Beendigung von britischen Zahlungen an den EU-Haushalt genannt werden. Das VK war Nettozahler gegenüber dem EU-Haushalt. Die Brexiteers warben damit, dass die eingesparten Zahlungen einer besseren Verwendung zugeführt werden könnten, zum Beispiel zur Finanzierung des britischen Gesundheitsdiensts NHS (National Health Service). Im Kampf um Zustimmung für den Brexit insinuierten sie mit einer falschen Rechnung, das Land könne durch den Austritt aus der EU wöchentlich 350 Millionen britische Pfund (GBP) einsparen. Bei dieser Rechnung wurde nicht nur unterlassen, die Rückflüsse aus dem EU-Haushalt von den Zahlungen an das EU-Budget zu saldieren; es wurde sogar der Rabatt des VK den Einzahlungen hinzugeschlagen (Busch, 2019). Durch diese Trickserei wurden die wöchentlichen Einsparungen um rund 200 Millionen GBP zu hoch geschätzt.

Die britische Regierung hat im Januar 2022 einen 108 Seiten starken Bericht vorgelegt, der die Vorteile und den Nutzen des Brexits sichtbar machen wollte (UK Government, 2022a). Das Institute for Governance merkt dazu kritisch an, dass die Regierung nicht genug tut, um zu zeigen, dass die Vorteile der größeren Autonomie die „unvermeidlichen Kosten des Abbruchs von 50 Jahren wirtschaftlicher und politischer Integration überwiegen. Es besteht sogar der Eindruck, dass die Regierung Dinge anders machen will, nur weil sie es kann – und nicht, weil es unterm Strich das Beste ist“ (Marshall, 2022). Eine andere Kritik konstatiert, viele der Vorschläge des Berichts hätten auch innerhalb der EU realisiert werden können und die meisten wären nicht neu (UKICE, 2022, 3).

3 Gesamtwirtschaftliche Folgen für das Vereinigte Königreich

Nicht nur die Anhänger eines britischen Verbleibens in der EU, sondern auch viele unabhängige Institutionen und Ökonomen hegten große Zweifel an der sogenannten Brexit-Dividende. Sie verwiesen vor allem auf die wirtschaftlichen Nachteile, wenn das Land aus dem Binnenmarkt und der Zollunion ausschiede. Sie konnten sich auf eine Vielzahl wissenschaftlicher Analysen und Studien stützen, die das Für und Wider des Brexits untersuchten (Busch/

Matthes, 2016). Die meisten Untersuchungen gelangten zu dem Ergebnis, dass sich ein Austritt aus der EU negativ für das VK auswirken würde, und standen damit im Einklang mit der ökonomischen Theorie, die wirtschaftliche Vorteile aus einer wirtschaftlichen Integration und den damit verbundenen statischen und dynamischen Handelseffekten ableitet (Busch/Matthes, 2016, 47 ff.). Einige Studien prognostizierten für die lange Frist einen Rückgang des britischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) um bis zu 10 Prozent im Vergleich zu einer Situation, in der das VK in der EU verblieben wäre (Busch/Matthes, 2016, 71 ff.).

Einige wenige Studien kamen zu dem entgegengesetzten Ergebnis, dass das VK unter bestimmten Politikänderungen von einem Austritt wirtschaftlich profitieren könnte. Dabei wurden allerdings teils deutliche Deregulierungsmaßnahmen im VK unterstellt und der Abbau von Handelsbarrieren gegenüber Drittländern (Booth et al., 2015). In der Vorstellung dieser Brexit-Befürworter sollte sich das VK zu einem „Singapur an der Themse“ – also einem hochgradig deregulierten Land – entwickeln, das vom Korsett der EU-Regulierungen befreit wäre („Take back control“). Die Wiedererlangung der Souveränität erschien wichtiger als der Zugang zum EU-Markt (Jack/Rutter, 2021, 16).

Eine jüngere, viel zitierte Studie macht die negativen Effekte des Brexits an einer längerfristigen Reduzierung der potenziellen Produktivität fest und beziffert diese auf ein Minus von 4 Prozent (OBR, 2021, 58). Zum Vergleich: Der negative Effekt durch die Corona-Pandemie wird niedriger beziffert (Keep et al., 2022, 10). Eine andere Studie lenkt den Blick weg von gesamtwirtschaftlichen Größen wie BIP oder Produktivität und hin zum realen Haushaltseinkommen. Infolge der Abwertung der britischen Währung nach dem Brexit-Referendum sind die Importpreise gestiegen und haben zur Erhöhung des Preisniveaus beigetragen. Dieser Effekt hat den negativen Effekt der Brexit-Entscheidung auf das BIP noch verstärkt. Das jährliche reale verfügbare Haushaltseinkommen ist um 1.500 GBP niedriger im Vergleich zu den Erwartungen vor dem Referendum (Smith, 2019). Das dürfte ebenfalls einem Minus von etwa 4 Prozent entsprechen.

Begleitend zu den halbjährlichen Haushaltsreden des britischen Schatzkanzlers veröffentlicht das britische Office for Budget Responsibility (OBR) Prognosen über die wirtschaftliche Entwicklung und die öffentlichen Finanzen über

einen Zeitraum von fünf Jahren (Keep, 2022). Das OBR wurde im Jahr 2010 eingerichtet, um die Unabhängigkeit der Regierungsprognosen zu sichern (Keep, 2022). Vergleicht man die Prognose von 2015 mit späteren Vorhersagen, so zeigt sich, dass die Wachstumsperspektiven mehr und mehr zurückgenommen wurden (Matthes, 2017). Im November 2015 hatte das OBR für den Zeitraum von 2016 bis 2020 ein reales jährliches Wachstum von 2,3 bis 2,5 Prozent erwartet. 2016 wuchs das BIP real nur um 1,8 Prozent und die Abwärtskorrekturen haben sich danach fortgesetzt. Bildet man die Differenz der kumulierten Wachstumsraten, ergibt sich eine Lücke von rund 5 Prozentpunkten zwischen der ursprünglichen Prognose und den späteren Prognosen für das Jahr 2020 (Matthes, 2017).

Eine Ursache für die schwächere Wirtschaftsentwicklung ist die Unsicherheit, die durch das Brexit-Votum 2016 erzeugt wurde. Das hat dazu geführt, dass die Unternehmen bei ihren Investitionen deutlich zurückhaltender geworden sind. UKICE zufolge sind die Investitionen in der Autoindustrie zwischen 2016 und 2020 um etwa 80 Prozent gesunken (Bailey/Rajic, 2022, 56). Dämpfer ergaben sich auch für den privaten Verbrauch, da die Abwertung des britischen Pfunds nach dem Brexit-Referendum höhere Importpreise bewirkte und damit die Kaufkraft der Verbraucher geschwächt hat (Matthes, 2017).

Exkurs: Die Briten und die Pandemie

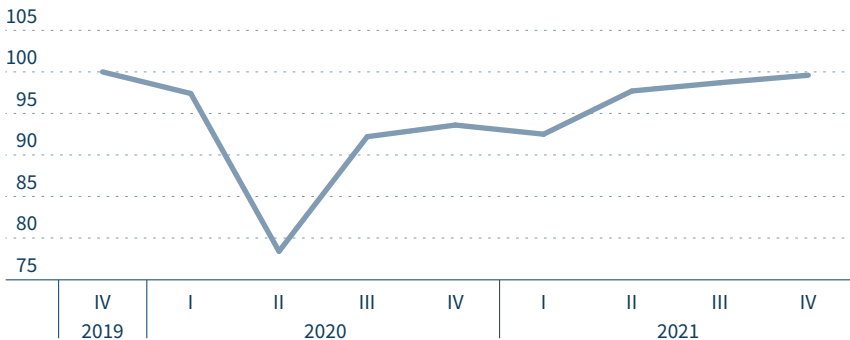
Die wirtschaftliche Entwicklung im VK wurde infolge der Corona-Pandemie stark beeinträchtigt (Abbildung 1). Im zweiten Quartal 2020 lag das reale BIP um 21,6 Prozent unter dem Wert im vierten Quartal 2019. Im dritten Quartal 2020 kam es zu einem kräftigen Wiederanstieg. Danach erfolgte unter Schwankungen im Trend eine leichte Aufwärtsbewegung. Im vierten Quartal 2021 hatte das Land den Stand vor der Pandemie noch nicht wieder ganz erreicht; das reale BIP lag noch um 0,4 Prozent unter dem Wert vom vierten Quartal 2019.

Inwieweit die Entwicklung durch die Folgen des Brexits mit beeinflusst wurde, lässt sich kaum sagen. Allerdings sind die mittelfristigen Wachstumsaussichten des VK bescheiden. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat in seiner Frühjahrsprognose für 2022 eine Zunahme des realen BIP von 3,7 Prozent prognostiziert. Für 2023 fällt der prognostizierte Zuwachs mit 1,2 Prozent allerdings geringer aus als in den anderen G-7-Staaten.

Wirtschaftswachstum im Vereinigten Königreich

Abbildung 1

Veränderung des realen BIP, Index: 4. Quartal 2019 = 100



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/D8P9xJsC4mcBoiK>

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

Vergleicht man die wirtschaftliche Entwicklung im VK mit der in 18 anderen ausgewählten Industrieländern, zeigt sich, dass acht weitere Staaten ebenfalls noch nicht wieder den Stand von vor der Pandemie erreicht haben (Obst/Schläger, 2022). Werden bei diesem Vergleich neben dem BIP noch andere Indikatoren berücksichtigt – Inflation, Arbeitslosenrate, verfügbare Haushaltseinkommen, Investitionen, Schuldenstandsquote und Aktienindizes –, so kommt das VK beim Ranking der 19 Staaten nur auf Platz 18. Betrachtet werden jeweils die Veränderungen (prozentual oder absolut) jeder Messgröße zwischen dem Vorkrisenniveau (viertes Quartal 2019) und dem aktuellen Rand, überwiegend dem vierten Quartal 2021 (Obst/Schläger, 2022). Besonders unvorteilhaft für das VK war die Entwicklung der Aktienkurse zwischen den beiden Zeitpunkten: Hier mussten die Briten ein Minus von 1,3 Prozent verbuchen, während beispielsweise Dänemark (als Spitzenreiter) ein Plus von mehr als 60 Prozent verzeichnete (Obst/Schläger, 2022).

Wie andere Länder auch hat das VK mit erheblichen finanziellen Mitteln versucht, die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie einzudämmen. Zum Einsatz kamen dabei sowohl Mehrausgaben und Mindereinnahmen im Staatshaushalt als auch Kapitalhilfen, Kredite und Garantien. Insgesamt wurde mit diesen Maßnahmen eine Größenordnung von 36 Prozent des britischen BIP erreicht.

522 Milliarden US-Dollar oder 19,3 Prozent des BIP entfielen dabei auf Mehrausgaben oder Mindereinnahmen; davon 131 Milliarden US-Dollar für das Gesundheitswesen. Die Maßnahmen zur Liquiditätsunterstützung summierten sich auf 16,7 Prozent des BIP, das waren 453 Milliarden US-Dollar, fast ausschließlich Garantien (IMF, 2021). Gemessen am nationalen BIP wurde das VK damit nur von Deutschland (43,1 Prozent), Japan (45 Prozent) und Italien (46,2 Prozent) überboten. Allerdings lag der Anteil der zusätzlichen Ausgaben und der verlorenen Einnahmen am BIP im VK über dem in den drei genannten Ländern.

Die Vermutung liegt nahe, dass der Brexit die negative Wirtschaftsentwicklung verstärkt hat. Diese Vermutung wird dadurch gestützt, dass aufgrund des geringen gesamtwirtschaftlichen Industrieanteils im VK Lieferengpässe sich hier nicht so gravierend ausgewirkt haben wie in Ländern mit einem höheren Industrieanteil. Der Austritt aus der EU liefert – neben anderen Einflussfaktoren¹ – eine mögliche Erklärung für die Schwäche des britischen Aktienmarktes. Das Ergebnis des Referendums im Jahr 2016 hatte die Anleger aufgeschreckt. Sie befürchteten, dass der Handel mit dem größten Partner des VK einbrechen würde. Die Bewertungen an den Aktienmärkten begannen zu divergieren. Der britische Aktienindex FTSE 100 wurde im Mai 2016 mit dem 16-Fachen der erwarteten Gewinne bewertet und lag damit auf einer Linie mit den Aktienmärkten anderer Industrieländer. Ein Jahr später wies der britische Aktienindex einen Abschlag von 14 Prozent auf. Bis Ende 2019 weitete sich der Abschlag auf 25 Prozent aus (Whiffin, 2022).

1 „Die Auswirkungen der Abstimmung sind unbestreitbar. Aber es geht um mehr als nur um politische und wirtschaftliche Risiken. Die Struktur des britischen Marktes ist bei den Anlegern schon viel länger in Ungnade gefallen. ‚Man hat den Eindruck, dass das Vereinigte Königreich ein Ort der Old-Economy-Unternehmen ist‘, sagt Andrew Millington, Leiter des Bereichs britische Aktien beim Vermögensverwalter abrdn. ‚Diese Ansicht wird durch den FTSE 100 verstärkt und ist etwas, das schon vor dem Brexit bestand‘, fügt er hinzu“ (Whiffin, 2022).

4 Die veränderten Beziehungen zur Europäischen Union

4.1 Das Handels- und Kooperationsabkommen

Waren

An die Stelle der Mitgliedschaft in der EU ist das Handels- und Kooperationsabkommen getreten – ein Freihandelsabkommen. Das bedeutet, dass es keine Zölle und mengenmäßigen Handelsbeschränkungen beim bilateralen Warenverkehr gibt. Im Unterschied zu einer Zollunion behalten die beteiligten Wirtschaftsräume ihre jeweiligen Außenzölle bei, es kommt nicht zu einer Angleichung der Zölle. Daraus folgt, dass in einer Freihandelszone in der Regel Grenzkontrollen notwendig sind, um zu verhindern, dass sich Drittstaaten das Land mit den niedrigsten Außenzöllen – gegenüber Drittländern – aussuchen, um von dort in Länder mit höheren Zöllen zu liefern. Grenzkontrollen sind außerdem erforderlich, um zu gewährleisten, dass die eingeführten Waren die Konformitätsregeln und andere produktspezifische Vorschriften einhalten, die besonders bei Lebensmitteln eine große Rolle spielen. Freihandelsabkommen enthalten darüber hinaus Ursprungsregeln, mit denen sichergestellt ist, dass die Waren (zu einem größeren Teil zumindest) aus dem Wirtschaftsraum eines Mitgliedstaates der Freihandelszone stammen. Dies sind gravierende Unterschiede zu einer Mitgliedschaft im Binnenmarkt.

Mit erzeuerspezifischen Ursprungsregeln wird genau festgelegt, wie hoch der Anteil der Vormaterialien aus Drittländern am Preis des Erzeugnisses des Herstellers sein darf, in dessen Unternehmen die letzte Verarbeitung stattgefunden hat (Busch/Parthie, 2021). „Unternehmen müssen ihre Lieferketten daraufhin prüfen, ob die Vorschriften für den zollfreien Verkehr zwischen den beiden Wirtschaftsräumen eingehalten werden, wenn die gehandelten Produkte Vorleistungen aus Drittstaaten enthalten“ (Busch/Parthie, 2021). In den meisten Freihandelsabkommen wird gewöhnlich gefordert, dass der Anteil heimischer Produktion (Local Content) 55 bis 60 Prozent beträgt (Bailey/Rajic, 2022, 25). Im Handels- und Kooperationsabkommen des VK mit der EU gilt meist ein Local Content von 55 Prozent, sodass der Drittlandsanteil nicht mehr als 45 Prozent betragen darf (Bailey/Rajic, 2022, 26). Allerdings gibt es

Abweichungen. Ein Beispiel sind Elektroautos, bei denen der lokale Anteil nur 40 Prozent betragen muss; der Wert wird allerdings in den nächsten Jahren auf 55 Prozent ansteigen.

Das Handels- und Kooperationsabkommen lässt die gegenseitige Kumulation zu. Das heißt, dass Waren aus dem Gebiet einer Vertragspartei auf den Local Content angerechnet werden dürfen. Nicht zulässig ist hingegen die diagonale Kumulation. Wenn eine Vertragspartei ein Freihandelsabkommen mit einem Drittland hat, können die Vertragsparteien vereinbaren, dass Waren aus diesem Drittland dem Local Content zugerechnet werden. In diesem Fall spricht man von diagonaler Kumulation. Das VK hätte das gern gehabt, die EU hat sich dem verweigert (Bailey/Rajic, 2022, 27).

Wegen des Ausschlusses der diagonalen Kumulation kann das VK auch nicht mehr am System der Paneuropa-Mittelmeer-Kumulation teilnehmen. Dieses System ermöglicht die diagonale Kumulation unter anderem zwischen EU, EFTA, Türkei, westlichen Balkanstaaten und den Färöer-Inseln (Europäische Kommission, o. J.). Das bedeutet auch, dass Unternehmen in der EU nicht länger britische Vorleistungen bei der diagonalen Ursprungskumulierung im Rahmen des Paneuropa-Mittelmeerraums berücksichtigen können. Ähnlich ist es mit dem Freihandelsabkommen, das die EU mit Südkorea geschlossen hat. Waren qualifizieren sich in diesem Abkommen für die Einhaltung der Ursprungsregeln, wenn nicht mehr als 45 Prozent der Vorleistungen aus einem Drittstaat kommen (Levell, 2018). Nach dem Austritt des VK aus der EU können Unternehmen in der EU, die mit Südkorea Handel treiben, Importe aus dem VK nicht mehr auf den Local Content anrechnen; das gilt umgekehrt auch für britische Unternehmen, die nach Südkorea exportieren wollen. Für die britische Wirtschaft ist das eine erhebliche indirekte Verschlechterung. Insgesamt ergibt sich aus den Regelungen des Handels- und Kooperationsabkommens ein Verhältnis zwischen dem VK und der EU, das dem der EU mit Kanada ähnelt, auch wenn es Absprachen zur Fischerei gibt und sich das VK weiterhin an einigen EU-Programmen beteiligen will (Schade, 2021, 52).

Die neuen Kontroll- und Ursprungsregeln verursachen Kosten. Die britische Steuer- und Zollbehörde HMRC (Her Majesty's Revenue and Customs) hatte 2019 diese Kosten für das VK und die Handelspartner in der EU mit 15 Mil-

liarden GBP jährlich beziffert (HMRC, 2019). Ausführungen eines britischen Parlamentsausschusses zufolge habe HMRC allerdings erklärt, eine aktuellere Schätzung liege noch nicht vor, würde aber wahrscheinlich niedriger ausfallen (Committee of Public Accounts, 2022, 11). In einer anderen Quelle wird HMRC mit geschätzten Kostensteigerungen von 5,5 bis 6 Milliarden GBP jährlich zitiert (Bailey/Rajic, 2022, 27). Diese Spannweite lässt sich damit erklären, dass solche Schätzungen auf einer Reihe von Annahmen beruhen.

Kosten entstehen beispielsweise daraus, dass sich gerade kleinere Unternehmen der Hilfe von Spezialisten wie Zollagenten bedienen müssen. Zusätzliche Kosten entstehen für den grenzüberschreitenden Handel von bestimmten Produkten. Lebende Tiere, frisches Fleisch, Fisch und Pflanzen werden sogenannten SPS-Kontrollen (sanitäre und phytosanitäre), also gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Kontrollen unterzogen. Händler müssen für Lizenzen und Bescheinigungen bezahlen und Gebühren für die physischen Kontrollen entrichten (Committee of Public Accounts, 2022, 11). Erwähnenswert sind ferner Kosten für die Bewertung (Audits) von Lieferketten und für Rechtsberatung (Bailey/Rajic, 2022, 27 f.). Aus der chemischen Industrie wird berichtet, dass die Kosten für den Nachweis des Ursprungs eines Produkts oftmals höher seien als die Zölle, die ohne den Nachweis gezahlt werden müssten (Bailey/Rajic, 2022, 28). Einige Firmen geben an, dass sie den Versuch, die Anforderungen der Ursprungsregeln zu erfüllen, aufgrund ihrer Komplexität aufgegeben und sich stattdessen für die Zahlung von Zöllen entschieden haben (Bailey/Rajic, 2022, 28).

Während die EU seit dem 1. Januar 2021 Lieferungen aus dem VK den neuen Grenzkontrollen unterzieht, haben die Briten Übergangsfristen eingeführt, die bereits mehrfach verlängert wurden. Weitere Verlängerungen sind nicht auszuschließen (Committee of Public Accounts, 2022, 14). Eine fortdauernde Verlängerung würde den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) widersprechen, da das VK wegen des Prinzips der Meistbegünstigung Einfuhren aus der EU nicht anders behandeln kann als Importe aus Drittländern.

Andere direkte und indirekte Kosten sind in den neuen Mehrwertsteuer-Vorschriften angelegt. Im Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten wird die fällige Mehrwertsteuer nicht beim Grenzübertritt einer Ware fällig, sondern wenn der

Erwerber seine Mehrwertsteuererklärung abgibt. Nach dem Austritt aus der EU müssen die fälligen Abgaben schon beim Grenzübergang entrichtet werden, was sich auf die Unternehmensliquidität auswirkt. Damit werden sowohl britische Importe aus der EU belastet wie auch umgekehrt Lieferungen aus dem VK in die EU. Die britische Regierung hat für ihre Unternehmen Erleichterungen geschaffen (Bailey/Rajic, 2022, 30). Auch die Rückerstattung der in der EU gezahlten Mehrwertsteuer ist für britische Unternehmen nach dem Brexit schwieriger geworden (Bailey/Rajic, 2022, 30).

Dienstleistungen

Im Vergleich zur Mitgliedschaft in der EU haben die Regeln des Handels- und Kooperationsabkommens den Dienstleistungshandel erschwert. Das hat etwas mit der Gemengelage während der Verhandlungen zu tun. Das VK bestand auf einer Beschränkung der Personenfreizügigkeit. Umgekehrt war die EU nicht bereit, den Briten freien Marktzugang bei einzelnen Dienstleistungsbereichen zu gewähren; dies wurde als Rosinenpickerei abgelehnt. Im Ergebnis verringert das Abkommen die potenziellen Barrieren für den Warenhandel stärker als für den Dienstleistungshandel (UKICE, 2021a), wobei allerdings gilt, dass die Barrieren auch beim Warenhandel höher sind als bei der Teilnahme am Binnenmarkt. Damit ähnelt das Handels- und Kooperationsabkommen anderen Freihandelsabkommen, die in der Regel den Warenhandel stärker liberalisieren als den Dienstleistungshandel. Es erscheint fraglich, ob das VK sich mit den die Dienstleistungen betreffenden Regelungen des Abkommens auf Dauer zufriedengeben kann, hat doch der Dienstleistungssektor eine überragende Bedeutung im VK. Das Abkommen berücksichtigt anders als andere Freihandelsabkommen nicht die komparativen Vorteile – ein Nachteil für das VK, den die EU durchgesetzt hat.

Im Handels- und Kooperationsabkommen sind zwar begrenzte Bestimmungen zur gegenseitigen Anerkennung von juristischen Qualifikationen enthalten. Für andere Berufe wurde dagegen nur ein Rahmen für einen künftigen Prozess geschaffen, um die gegenseitige Anerkennung zu klären. Sie wurde nicht sofort gewährt. Das bedeutet, dass die Qualifikationen britischer Dienstleister wie Architekten, Buchhalter und Wirtschaftsprüfer nicht mehr automatisch anerkannt werden und es unsicher ist, ob sich dies ändert (UKICE, 2021a, 13).

Der Wegfall der Personenfreizügigkeit hat auch negative Wirkungen auf die (kurzfristige) Entsendung von Arbeitnehmern. Als das VK noch in der EU und im Binnenmarkt war, konnten Unternehmen ihre Mitarbeiter ins VK häufig und kurzfristig entsenden („Fly in, fly out services“). Der Wert dieser Form der Unternehmensaktivitäten wird für Mitte der 2010er Jahre auf rund 1,6 Prozent des britischen BIP geschätzt (UKICE, 2021a, 9). Es gibt zwar Mobilitätsvereinbarungen für bestimmte Formen von Geschäftsreisenden (UKICE, 2021a, 13). Das Fehlen einer generellen Mobilitätsregelung bedeutet jedoch, dass Unternehmen und Einzelpersonen sich in einem Flickenteppich neuer Reisebestimmungen orientieren müssen (UKICE, 2021a, 44).

Für einige Formen des Dienstleistungshandels, beispielsweise für Finanzdienstleistungen und für den digitalen Handel, wurden Regelungen außerhalb des Handels- und Kooperationsabkommens vereinbart. So können Äquivalenz- oder Angemessenheitsentscheidungen getroffen werden. Die bisherigen Fortschritte über weitere Verhandlungen sind hier allerdings begrenzt (UKICE, 2021a, 6). Ausnahmen sind die Äquivalenzentscheidungen der EU-Kommission im Bereich der Finanzdienstleistungen (Kapitel 8.2) und des Datenaustauschs. Äquivalenzentscheidungen haben gegenüber vertraglichen Regelungen den Nachteil, dass sie einseitig relativ leicht aufgekündigt werden können – im Bereich der Finanzdienstleistungen innerhalb von 30 Tagen (UKICE, 2021a, 22). Die Äquivalenzentscheidungen der EU im Bereich der Finanzdienstleistungen sind daher kein Ersatz für die einheitliche Banklizenz, die es einer in einem EU-Land zugelassenen Bank erlaubt, ihre Tätigkeit auch in anderen EU-Staaten auszuüben. Nicht erfasst werden zudem Kernaktivitäten von Banken wie Kredite, Zahlungen und die Annahme von Einlagen (UKICE, 2021a, 22). Per Stand 21. Februar 2021 hatte das VK geringeren Zugang zum Binnenmarkt als andere führende Finanzzentren wie New York und Singapur (UKICE, 2021b, 22; European Commission, o. J.).

Anders als beim Warenhandel gelten für Nordirland bei Dienstleistungen ebenfalls die Bestimmungen des Handels- und Kooperationsabkommens. Immerhin stammen drei Viertel der nordirischen Wertschöpfung aus dem Dienstleistungsbereich und Dienstleistungen machen 22 Prozent aller Verkäufe nordirischer Unternehmen an Großbritannien oder die EU aus (UKICE, 2021a, 15).

Fischerei

Während der Verhandlungen über das Handels- und Kooperationsabkommen erwiesen sich die Fischereirechte als ein besonders schwieriges Problem (Busch, 2020a, 6). Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Fischerei im VK ist gering, die Branche Fischerei und Aquakultur kam 2021 gerade einmal auf 0,03 Prozent der gesamtwirtschaftlichen britischen Wertschöpfung. Die Frage der Fischereirechte in britischen Gewässern war gleichwohl hochpolitisch, da sie unmittelbar mit der Frage der Souveränität des VK verknüpft war. Im Rahmen der Gemeinsamen Fischereipolitik der EU werden die Gesamtfangmengen (TAC = Total Allowable Catches) vom Rat der EU auf Vorschlag der Kommission festgelegt und als nationale Fangquoten auf die Mitgliedstaaten verteilt (Oppermann et al., 2021, 440).

Nach dem Austritt aus der EU konnte das VK über die Fischereirechte in seinem Hoheitsgebiet prinzipiell souverän entscheiden. Das Land wollte möglichst umfangreiche Fischfangrechte zurückholen. Küstenanrainerstaaten aus der EU wie Belgien, Frankreich, die Niederlande und Spanien wollten möglichst wenig Rechte verlieren. Hinzu kommt, dass die Fischereihäfen in strukturschwachen Gebieten liegen, was bei Wahlen von Bedeutung sein kann (Adam, 2022).

Der Kompromiss, auf den sich die beiden Verhandlungsparteien schließlich einigten, umfasst 33 Seiten im Amtsblatt der EU und zusätzlich drei Anhänge mit der Auflistung von 123 Fischarten (Abkommen 2021). Er sieht Folgendes vor: Das VK erhält über einen Zeitraum von fünfeneinhalb Jahren – die sogenannte Übergangsperiode – schrittweise 25 Prozent der EU-Fangquoten zurück. Danach müssen die Fangquoten jährlich neu verhandelt werden (Schade, 2021, 49).

Damit ist die Vereinbarung näher an den Vorstellungen der EU als an den Intentionen des VK (Bujard, 2021, 415). Hier hat das VK also auch nur in begrenztem Maß seine Autonomie erweitern können. Das könnte daran liegen, dass die EU ein Druckmittel in der Hand hat: Ein großer Teil der britischen Fangmengen wird in die EU exportiert. 2020 beliefen sich die gesamten Fischexporte des VK auf 1,7 Milliarden GBP, davon 1,3 Milliarden GBP in die EU (UK trade info, 2022). Der Exportanteil am britischen Fischfang wird auf 70 Prozent geschätzt (Ares, 2018, 8).

Überdies kam es bei der Umsetzung der Vereinbarungen zu Streitigkeiten zwischen dem VK und Frankreich (BBC, 2021). Der Hintergrund ist, dass Schiffe aus der EU, die in britischen Gewässern fischen wollen, eine Lizenz benötigen. Dies gilt auch umgekehrt für britische Boote, die in EU-Gewässern Fische fangen wollen. Lizenzen erhalten Schiffe, die nachweisen können, dass sie in einer bestimmten Periode in der Vergangenheit in den betreffenden Gewässern aktiv gewesen sind. Umstritten war, wie französische Schiffe diese historischen Fangrechte in britischen Gewässern nachweisen konnten (Adam, 2022).

4.2 Das Nordirland-Protokoll

Eine der schwierigsten Fragen, wenn nicht sogar die schwierigste, die mit dem Austrittsabkommen gelöst werden musste, betraf die Grenze auf der irischen Insel zwischen Nordirland, das als politischer Teil des VK aus der EU ausschied, und der Republik Irland, die als selbstständiger Staat Teil der EU blieb. Für die EU entstand damit eine neue Außengrenze. An dieser muss aus Sicht der EU der eingehende Warenverkehr kontrolliert werden, um sicherzustellen, dass nicht Waren aus Drittländern über Nordirland in die Zollunion gelangen.

Die Verhandlungsparteien waren sich schnell einig, dass die Landesgrenze zwischen Irland und Nordirland keineswegs zu einer harten Grenze („Hard border“) mit Grenzkontrollen werden sollte. Sonst, so die Befürchtung, könnte das Karfreitagsabkommen von 1998, das den teils gewaltsamen Konflikt auf der irischen Insel beendet hatte, infrage gestellt werden. In dem Fall wäre wieder mit gewaltsamen Auseinandersetzungen zu rechnen. Das Problem bestand also darin, einerseits eine harte Grenze zu vermeiden und gleichzeitig die Integrität des EU-Binnenmarktes zu bewahren (Bailey/Rajic, 2022, 57).

Erste Vorschläge, die Grenzkontrollen gewissermaßen in die Irische See, also zwischen Großbritannien und Nordirland zu verlegen (Schade, 2019, 51), wurden von der damaligen Premierministerin Theresa May entschieden zurückgewiesen. Kein britischer Premier könne einer Grenze innerhalb des VK zustimmen. Stattdessen hatten sich beide Seiten darauf geeinigt, dass das gesamte Staatsgebiet des VK auch nach seinem Austritt mit der EU in einer Art Zollunion verbunden bleiben sollte – der sogenannte Backstop –, bis eine (möglicherweise technische) Lösung für das Problem gefunden worden wäre.

Dies hätte allerdings die Handlungsfreiheit des VK in der Handelspolitik stark eingeschränkt (Schade, 2019, 51).

Auch wegen dieser und anderer Einschränkungen der Backstop-Lösung wurde Theresa May von Boris Johnson 2019 als Premierministerin abgelöst. Daraufhin verwarf die britische Regierung diese Lösung und die beiden Verhandlungsparteien einigten sich im Nordirland-Protokoll als Teil des Austrittsabkommens im Prinzip auf ein Verfahren, bei dem Grenzkontrollen zwischen Großbritannien und Nordirland eingerichtet wurden. Dies führte in der Praxis zu erheblichen Problemen im Warenverkehr zwischen den beiden Inseln und anfänglich zu Versorgungsengpässen in Nordirland. Diese Lösung bedeutet für beide Seiten ein weitgehendes Zugeständnis: Das VK akzeptiert eine Grenze auf seinem Territorium, die EU akzeptiert, dass ein Teil der Außengrenze des Binnenmarktes von einem Drittland kontrolliert wird (Bailey/Rajic, 2022, 57).

Im Nordirland-Protokoll wurde vereinbart, dass Nordirland zwar Teil des britischen Zollgebiets bleibt, aber die Regeln der EU-Zollunion angewendet und auch die Kontrollen für Wareneinfuhren durchgeführt werden, speziell für Nahrungsmittel und tierische Erzeugnisse (Busch, 2021; Torrance, 2021). Zudem gehört Nordirland weiterhin dem Binnenmarkt der EU an und unterliegt damit dessen Regelungen, etwa den Produktvorschriften. Unternehmen, die Produkte aus Großbritannien nach Nordirland liefern, müssen angeben, ob die Erzeugnisse dort verbleiben oder ob das Risiko besteht, dass sie in die irische Republik verbracht werden. Im ersten Fall sind keine Zölle fällig, im anderen Fall muss der Außenzolltarif der EU gezahlt werden (Bailey/Rajic, 2022, 58). Waren gelten als „nicht riskant“, wenn eine oder beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind: Der Zollsatz ist null und das Unternehmen, das die Waren befördert, ist für das UK Trader Scheme zugelassen. Letzteres bedeutet: Dem Unternehmen wird vertraut, dass es die Waren nicht in die Republik Irland verbringt (Bailey/Rajic, 2022, 58).

Daraus folgt, dass britische Händler Zollerklärungen abgeben müssen. Für den Export von Nahrungsmitteln und Agrarprodukten muss Großbritannien Gesundheitszeugnisse ausstellen. Damit sind Kontrollen verbunden. Zur Vermeidung von Schwierigkeiten wurden zeitlich befristete Ausnahmeregelungen vereinbart (Busch, 2021). Um Versorgungsprobleme in Nordirland zu verhin-

dern, verlangte die britische Seite mehrmals eine Verlängerung der Ausnahmeregelungen; darüber gab es Streit mit der EU (Bujard, 2021, 417 f.). Die britische Regierung drohte damit, Artikel 16 des Nordirland-Protokolls zu aktivieren, mit dem jede Vertragspartei unter bestimmten Umständen Schutzmaßnahmen ergreifen kann. Damit könnte es doch zu Kontrollen an der inneririschen Grenze kommen. Allerdings hatte die EU bereits im Januar 2021 erwogen, ihrerseits Schutzmaßnahmen nach Artikel 16 zu implementieren, um den Export von Impfstoffen über Irland in das VK zu verhindern – eine Überlegung, die nach heftiger Kritik schnell wieder aufgegeben wurde (Bujard, 2021, 417).

Kleine Unternehmen in Nordirland haben ihre Besorgnis über die wahrgenommenen Auswirkungen des Protokolls geäußert. Das Protokoll biete nicht nur Chancen. Vielmehr bereiteten die gestiegenen Kosten und die Komplexität der Dokumente den Unternehmen Sorgen. Wann immer möglich, wurden daher neue Lieferanten auf der Insel gefunden, sodass sich Auswirkungen auf den Gütertausch mit Großbritannien ergeben (Neville et al., 2022, 33).

Am 2. Februar 2022 hatte der nordirische Landwirtschaftsminister Edwin Poots von der pro-britischen Democratic Unionist Party (DUP) die Grenzkontrollen von Importen aus Großbritannien vorübergehend gestoppt. Dies war sowohl von der irischen Regierung als auch von der Partei Sinn Féin, die eine Koalitionsregierung mit der DUP bildet, kritisiert worden. Am 3. Februar erklärte der nordirische Regierungschef (ebenfalls DUP) seinen Rücktritt aus Protest gegen das Nordirland-Protokoll (Euractiv, 2022a).

Diese Entwicklung zeigt, dass die mit dem Nordirland-Protokoll gefundene Regelung ebenfalls ein großes Konfliktpotenzial birgt und zu Spannungen in Nordirland geführt hat. In den Worten eines Historikers: Der Brexit ruft Kolonialfantasien wach (Stuchtey, 2022). Die pro-britischen Unionisten (Loyalisten) lehnen Grenzkontrollen zwischen Großbritannien und Nordirland ab, weil sie sich damit vom Mutterland abgeschnitten fühlen. Im April 2021 kam es in loyalistischen Gemeinden Nordirlands sogar zu Gewaltausbrüchen (Costello, 2021, 519). Die britische Regierung ist besorgt, dass das Nordirland-Protokoll in bedeutenden Teilen der nordirischen Gemeinschaft keine Unterstützung findet (Committee of Public Accounts, 2022, 8). Dieses Problem war allerdings vorhersehbar und von der Johnson-Regierung bewusst in Kauf genommen worden.

Zu einer dauerhaften Lösung des Problems könnten Vereinbarungen zwischen dem VK und der EU über ein Veterinärabkommen beitragen. Als Modelle können Veterinärabkommen der EU mit der Schweiz und mit Neuseeland dienen. Das Abkommen mit der Schweiz hat fast alle Kontrollen und den Papieraufwand abgeschafft, allerdings muss sich die Schweiz an die EU-Vorschriften für Lebensmittel, Pflanzenschutz und Tiergesundheit anpassen. Im Abkommen mit Neuseeland erkennen beide Vertragsparteien ihre Regelungen als gleichwertig an, sodass die Kontrollen signifikant reduziert werden (Curtis, 2022, 9, 49 ff.).

Weil Nordirland vielen Regeln des EU-Binnenmarktes folgen muss, ergeben sich weitere Schwierigkeiten und Nachteile im Verhältnis zu Großbritannien. Die EU setzte kürzlich neue Regeln in den Bereichen Pharmakovigilanz², persistente organische Schadstoffe, Energieabgaben, Fahrzeugsicherheit und für den Lebensmittelzusatzstoff E171 oder bereitet diese vor. Dies und Änderungen der britischen Mehrwertsteuer auf energiesparende Materialien führen dazu, dass Nordirland sich vom britischen Regelwerk entfernt, was für nordirische Unternehmen und Händler neue finanzielle und administrative Kosten mit sich bringen könnte, wodurch sie Wettbewerbsnachteile befürchten müssen (UKICE, 2022, 2 f.)

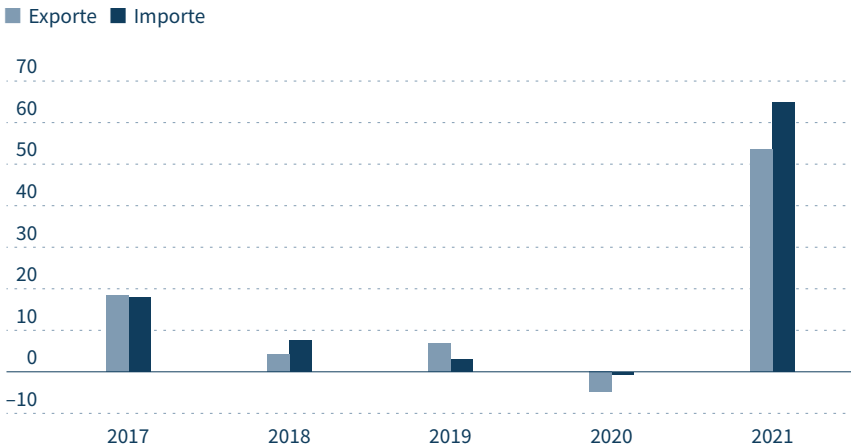
In Abbildung 2 zeigt sich ein klarer Effekt des Brexits. 2021 stiegen die irischen Warenlieferungen nach Nordirland um fast 54 Prozent, die Einfuhren von dort nahmen sogar um fast 65 Prozent gegenüber 2020 zu. Der Vergleich mit den Vorperioden macht den Sondereffekt erkennbar. Das deutet auf Handelsablenkung zugunsten Großbritanniens hin. Diese Vermutung wird dadurch bestätigt, dass die irischen Importe aus Großbritannien (VK ohne Nordirland) im Jahr 2021 um mehr als 13 Prozent zurückgegangen sind. Dies legt den Schluss nahe, dass der Rückgang durch steigende Importe aus Nordirland kompensiert wurde.

2 „Unter Pharmakovigilanz (pharmacos: Arzneimittel; vigilare: wachsam sein) wird die systematische Erfassung und Bewertung von unerwünschten Ereignissen (UE) nach der Anwendung von (Tier-)Arzneimitteln durch Behörden, Inhaber von Zulassungen und Registrierungen und Angehörige der Heilberufe verstanden“ (BVL, 2022a; 2022b).

Irischer Außenhandel mit Nordirland

Abbildung 2

Veränderung gegenüber Vorjahr, in Prozent



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/HqZgbGf5ifbTHw6>

Quellen: CSO, Datenbank; eigene Berechnungen

Die handelsablenkenden Wirkungen werden von der britischen Regierung bestätigt. So heißt es im Bericht des Committee of Public Accounts (2022, 18, eigene Übersetzung) des britischen Parlaments: „Die Regierung teilte uns mit Verweis auf die Handelsentwicklung im Jahr 2021 mit, dass die Anforderungen des Protokolls erhebliche Auswirkungen auf den nordirischen Handel hatten, einschließlich einer erheblichen Umleitung des Handels.“ Hier findet sich somit ein erneuter Nachteil des Brexits aus der Perspektive Londons.

4.3 Die Finanzbestimmungen

Während seiner Mitgliedschaft in der EU ist das VK finanzielle Verpflichtungen eingegangen, die auch nach dem Austritt noch fortwirken. Es musste daher eine Regelung gefunden werden, wie das Land nach dem Verlassen der EU seinen finanziellen Verpflichtungen nachkommt, aber auch darüber, welche finanziellen Ansprüche das VK an die EU hat. Dieser Regelung ist der fünfte Teil des Austrittsabkommens (Artikel 130 ff.) gewidmet, das am 1. Februar 2020 in Kraft getreten ist (Abkommen 2020).

Zu den Verbindlichkeiten des VK zählen besonders sein Anteil an den Rentenansprüchen von Unionsbediensteten, die bis zum 31. Dezember 2020 erworben wurden, seine Anteile an den noch abzuwickelnden Mittelbindungen aus der Zeit vor 2021 (RAL = Reste à liquider) sowie an den Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit verschiedenen Fonds: Europäischer Fonds für Strategische Investitionen (EFSI) und Europäischer Fonds für nachhaltige Entwicklung (EFSD) einschließlich der Darlehenstätigkeit in Drittländern (Neville et al., 2022). Das VK hat aber auch Forderungen an die EU, die Rückzahlungen auslösen. Dazu zählten das eingezahlte Kapital bei der Europäischen Investitionsbank (EIB) und der Europäischen Zentralbank (EZB), aber auch Anteile an endgültig gewordenen Geldbußen (Keep, 2021).

Die Regelung der Finanzbestimmungen enthält keine festen Beträge, sondern nur eine Auflistung der einzelnen Positionen und detaillierte Bestimmungen zu deren Berechnung, weil eine präzise Schätzung nicht möglich war. Die Höhe der Beträge kann sich noch verändern; so können Mittelbindungen nicht zu Auszahlungen führen, weil sie verfallen. Das britische OBR schätzt die gesamten britischen Finanzverpflichtungen auf gut 34 Milliarden GBP (Keep, 2021, 14). Eine Schätzung der britischen Regierung aus dem Jahr 2017 kam auf eine Größenordnung von 35 bis 39 Milliarden GBP. Gemeinsam ist beiden Schätzungen, dass die letzten Zahlungen in den 2060er Jahren zu leisten sind; das Gros der Beträge wird in den Jahren bis 2026 fällig (Keep, 2021, 12 ff.). Auf noch etwas höhere Werte kommt dagegen die EU-Kommission in den konsolidierten Jahresabschlüssen der EU für das Finanzjahr 2020 (European Commission, 2021a, 16). Dort werden die Nettoforderungen Ende 2020 gegenüber dem VK auf 47,5 Milliarden Euro beziffert – umgerechnet mit dem Wechselkurs des Jahres 2021 sind dies 40,8 Milliarden GBP.

Im Jahr 2020, als das VK noch im Binnenmarkt der EU verblieben war, zahlte es 19,7 Milliarden Euro an den Haushalt und erhielt 6,8 Milliarden Euro an Rückflüssen. Für 2021 betrug der britische Beitrag zum EU-Haushalt 6,8 Milliarden Euro, für 2022 kalkuliert die Kommission mit britischen Zahlungen in Höhe von 11 Milliarden Euro, darunter 10,8 Milliarden für noch abzuwickelnde Mittelbindungen (European Commission, 2021b; Neville et al., 2022, 7). Diese Zahlen können sich allerdings noch verändern.

Als Mitglied der EU hat das VK regelmäßige Zahlungen aus dem EU-Haushalt für verschiedene Politikbereiche erhalten. Im Zeitraum von 2014 bis 2020 flossen jahresdurchschnittlich 1,4 Milliarden Euro für die Politik des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts (Kohäsionspolitik). Der größere Teil, 762 Millionen, ging dabei in die entwickelteren Regionen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, gut 500 Millionen in weniger entwickelte Regionen und Regionen im Übergang. Der Rest verteilte sich auf sonstige Zwecke, beispielsweise die Beschäftigungsinitiative für junge Menschen. Auch nach dem Brexit wird das VK noch Zahlungen erhalten, wenn die Mittel vor dem Austritt zugesagt wurden, allerdings nur noch für eine begrenzte Zeit. Danach müsste dann das VK diese Förderung selbst übernehmen (Kapitel 8.3).

5 Außenhandel

5.1 Handelsentwicklung

Handel mit der EU

Das britische OBR geht in seinen Berechnungen davon aus, dass die Einfuhren und Ausfuhren des VK im Warenhandel mit der EU letztlich um jeweils 15 Prozent niedriger sein werden, als wenn das Land im Binnenmarkt verblieben wäre – ein Ergebnis, das von einer Analyse des Centre for European Reform (CER) für das Jahresende 2021 gestützt wird (Springford, 2022). Diese Verringerung der Handelsintensität ist der Grund für die bereits erwähnte Abnahme des langfristigen Produktivitätspotenzials um 4 Prozent infolge des Brexits (OBR, 2021, 58). Das OBR erwartet, dass sich die Auswirkungen auf den Handel erst dann im vollen Umfang niederschlagen, wenn sich die Unternehmen auf die neuen Bedingungen eingestellt haben, wozu auch eine Anpassung der Lieferketten gehört. Gleichwohl könnten erste Daten schon Erkenntnisse über die Wirkungen der neuen Regeln zeigen (OBR, 2021, 58).

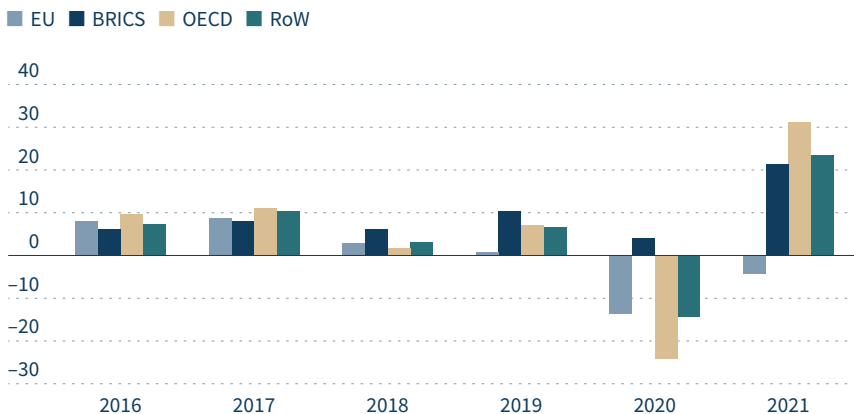
Obwohl das VK die EU bereits zum 31. Januar 2020 verlassen hatte, blieben die Bedingungen für den Außenhandel während der Übergangsperiode unverändert. Erst zum 1. Januar 2021 traten anstelle der Binnenmarktregeln die Ver-

einbarungen des Handels- und Kooperationsabkommens in Kraft, zumindest die meisten. Diese Bedingungen verteuern nach Schätzungen der britischen Steuer- und Zollbehörde die Handelskosten um bis zu 15 Milliarden GBP im Jahr (vgl. Kapitel 4.1).

Bei den Importen des VK aus der EU ist ein starker Rückgang im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahr zu erkennen (Abbildung 3). Dieser Rückgang für sich genommen kann aber nicht ohne Weiteres allein dem Brexit zugerechnet werden, da auch die Covid-Pandemie den internationalen Warenaustausch beeinträchtigt hat. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Entwicklung des Jahres 2020 betrachtet, dem Jahr, in dem die Pandemie begann. Die britischen Einfuhren gingen um gut 14 Prozent gegenüber dem Jahr 2019 zurück. Die Aufspaltung nach Herkunftsregionen zeigt, dass davon nicht nur die EU-Staaten, sondern auch die OECD-Staaten (ohne EU-Länder) betroffen waren. Lediglich im Handel mit den BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Süd-

Britische Importe nach Herkunftsregion
Veränderung gegenüber Vorjahr, in Prozent

Abbildung 3



BRICS: Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika.

OECD ohne EU: Australien, Chile, Costa Rica, Island, Israel, Japan, Kanada, Kolumbien, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Südkorea, Schweiz, Türkei, USA.

RoW: Rest der Welt.

Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/i5agYg3DxDX5M4d>

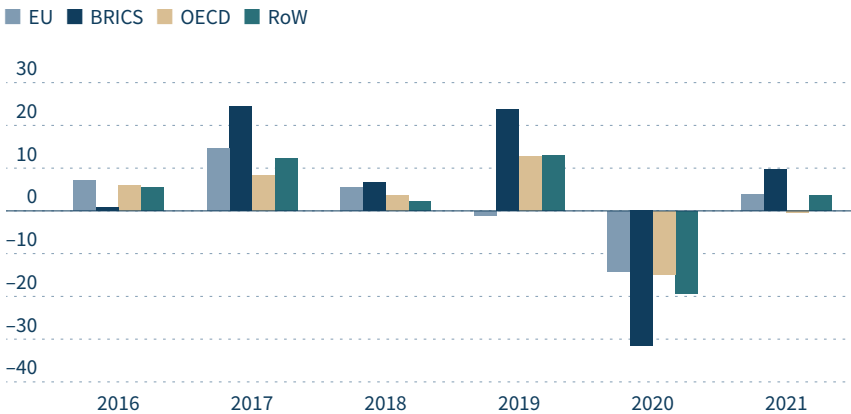
Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

afrika) hatte das VK einen leichten Importzuwachs von 4 Prozent zu verzeichnen. Dieser Aufwuchs war aber wesentlich geringer als in den Jahren zuvor.

Während also die Veränderung im Jahr 2020 der Pandemie geschuldet sein dürfte, belegt die Entwicklung der britischen Importe im Jahr 2021 einen klaren Brexit-Effekt, wenn man die britischen Einfuhren aus der EU mit den Vergleichsgruppen in Beziehung setzt. Die Einfuhren aus Drittländern nahmen um 23,5 Prozent zu. Etwas schwächer stiegen die Importe aus der Gruppe der BRICS-Staaten, während die Lieferungen aus den OECD-Ländern (ohne EU) sogar um über 31 Prozent zunahmen. Die britischen Einfuhren aus der EU nahmen dagegen um gut 4 Prozent ab (Abbildung 3). Durch den Vergleich mit den drei anderen Ländergruppen wird gewissermaßen der Covid-Effekt herausgerechnet. Die Differenz der Differenzen kann mit der Änderung der Handelsbedingungen vom Binnenmarkt zum Handels- und Kooperationsabkommen weitgehend erklärt werden. Dagegen spricht nicht, dass die starken Zuwachs-

Britische Exporte nach Zielregion
Veränderung gegenüber Vorjahr, in Prozent

Abbildung 4



BRICS: Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika.

OECD ohne EU: Australien, Chile, Costa Rica, Island, Israel, Japan, Kanada, Kolumbien, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Südkorea, Schweiz, Türkei, USA.

RoW: Rest der Welt.

Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/LzGcq837MMJyxE>

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

raten der britischen Importe aus den drei Vergleichsgruppen eine Reaktion auf die starken Rückgänge im Vorjahr sein dürften.

Bei den britischen Ausfuhren ist dieser Brexit-Effekt (noch) nicht zu erkennen (Abbildung 4). Die britischen Exporte in die EU sind im Jahr 2021 mit knapp 4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr etwa gleich stark gewachsen wie die britischen Exporte in Drittländer insgesamt. Im Jahr 2020 zeigt sich wie bei den Importen ein deutlicher Rückgang der Ausfuhren in alle vier Destinationen; ein Effekt, der vor allem auf den pandemiebedingten Einbruch des internationalen Handels zurückzuführen ist.

Das Bild wird etwas differenzierter, wenn die Entwicklung der Lieferungen aus dem VK in einzelne EU-Staaten betrachtet wird (Abbildung 5). Die britischen Exporte in 15 Mitgliedstaaten der EU waren 2021 im Vergleich zu 2020 rückläufig, darunter die nach Deutschland, Irland, Polen und Spanien. Auffällig ist die deutliche Zunahme in die Niederlande mit gut 30 Prozent und rund 38 Prozent im Handel mit Belgien. Hier liegt die Vermutung nahe, dass Teile dieses Anstiegs Drittländern zuzurechnen sind, weil beide Länder über große Häfen verfügen, über die dieser Handel abgewickelt wird.

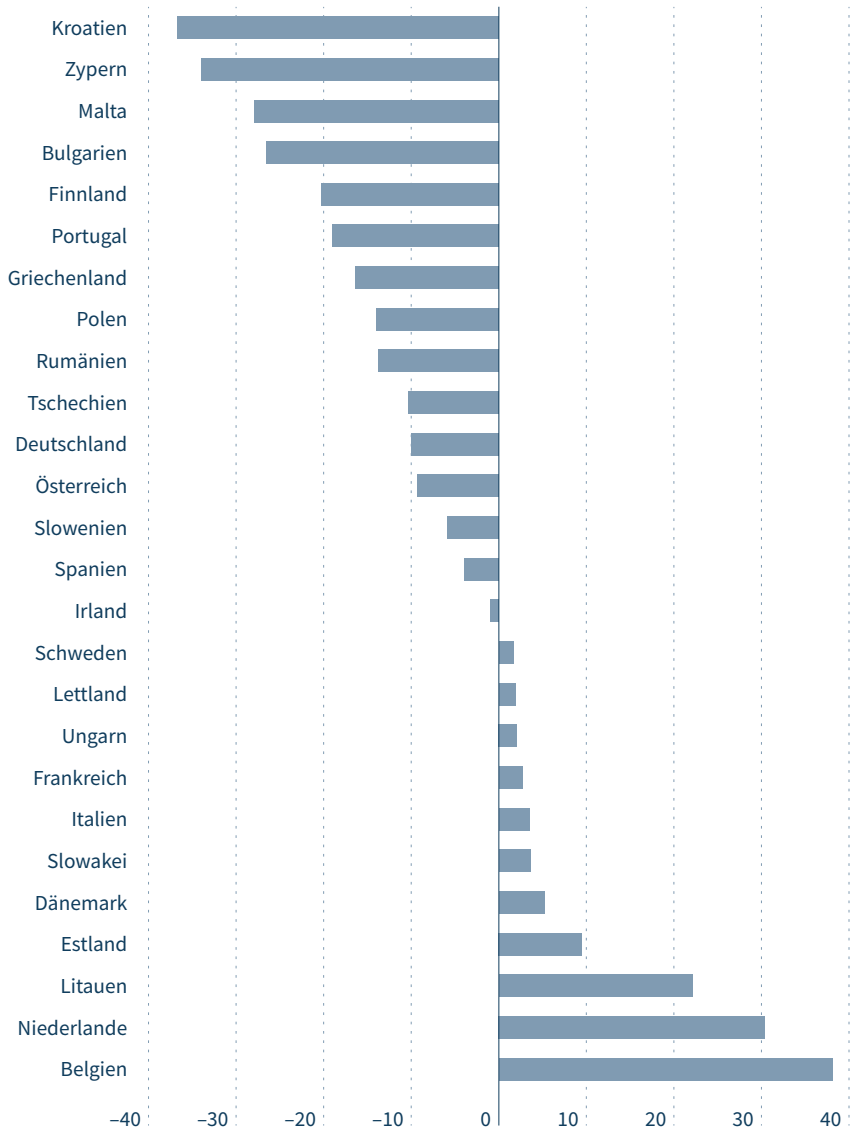
Ein Vergleich des britischen Außenhandels im Jahr 2021 mit einer kontrafaktischen Analyse kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass es bei den Exporten in die EU kaum eine Änderung gegeben hat. Dieses Ergebnis steht unter der Einschränkung, dass die britischen Exporte in die Niederlande und nach Belgien das Gesamtbild verzerren. Bei den britischen Importen aus der EU sind die Effekte dagegen deutlich negativ und erweisen sich als viel hartnäckiger (Tamberi, 2022). Im ersten Jahr des Handels- und Kooperationsabkommens sind die Einfuhren gegenüber der Entwicklung mit der Vergleichswelt um 32 Prozent gesunken. Negative Effekte ergaben sich bei den Ausfuhren bei einzelnen Produktgruppen: Die Ausfuhren von Leder sowie Textilien und Bekleidung in die EU sanken um fast 60 Prozent. Bei den Importen waren Chemikalien, Kunststoffwaren, Maschinen, Transportausrüstungen und Metalle am stärksten betroffen (Tamberi, 2022).

Das Centre for European Reform (CER) hat die britische Außenhandelsentwicklung mithilfe eines synthetischen Doppelgängers analysiert und damit

Britische Exporte in die EU

Abbildung 5

Veränderung 2021 gegenüber 2020, in Prozent



Ohne Luxemburg.

Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/G9E9CTHsKSYWDDq>

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

ebenfalls einen Brexit-Effekt ermittelt. Dabei wurde aus 22 entwickelten Ländern eine Untergruppe von Ländern identifiziert, die kombiniert die kleinstmögliche Abweichung von den tatsächlichen Daten des VK im Zeitraum 2009 bis 2019 aufweisen (unter anderem Güterhandel, BIP-Wachstum, Bevölkerung, Inflation, Industrieanteil am gesamten Output). Der Vergleich der Exportentwicklung des VK mit der Ausfuhrentwicklung des synthetischen Doppelgängers zeigt, dass die Briten den Exportaufschwung des Doppelgängers der Jahre 2020 und 2021 nicht mitgemacht haben, der nach der Wiederöffnung nach der ersten Welle der Pandemie einsetzte, und die Verbraucher wieder mehr für Güter ausgaben als für Dienstleistungen (Springford, 2022). Das CER quantifiziert diesen durch den Brexit bedingten Exportunterschied zwischen dem VK und dem synthetischen Doppelgänger auf 15,7 Prozent für das Jahr 2021 (ebenda, Chart 3). Bei den Importen beziffert das CER den Unterschied auf 7,8 Prozent (ebenda, 5). Diese Berechnungen decken sich mit den Ausführungen des OBR, wonach das VK in den letzten Jahren weniger handelsintensiv geworden sei (OBR, 2022, 63).

Erwartungsgemäß lässt sich auch beim britischen Dienstleistungshandel ein Brexit-Effekt ausmachen, da sich hier die Handelsbedingungen besonders verschlechtert haben. Von 2018 bis 2021 (jeweils die ersten drei Quartale) verringerten sich die Ausfuhren von britischen Dienstleistungen in die EU um 19 Prozent und die in die übrigen Länder um 5 Prozent, sodass sich eine Lücke von 14 Prozentpunkten ergibt (Barfield, 2022). Am stärksten fiel diese Lücke mit 52 Prozentpunkten bei den professionellen Dienstleistungen („Professional Services“) aus. Deren Ausfuhr in die EU fiel um 12 Prozent, die in die übrige Welt stieg um 40 Prozent. Auch bei Finanzdienstleistungen zeigt sich ein Brexit-Effekt. Während der Export von Finanzdienstleistungen zwischen 2018 und 2021 in die EU um 38 Prozent zurückging, blieb er mit der übrigen Welt unverändert (Barfield, 2022).

Handel mit Deutschland

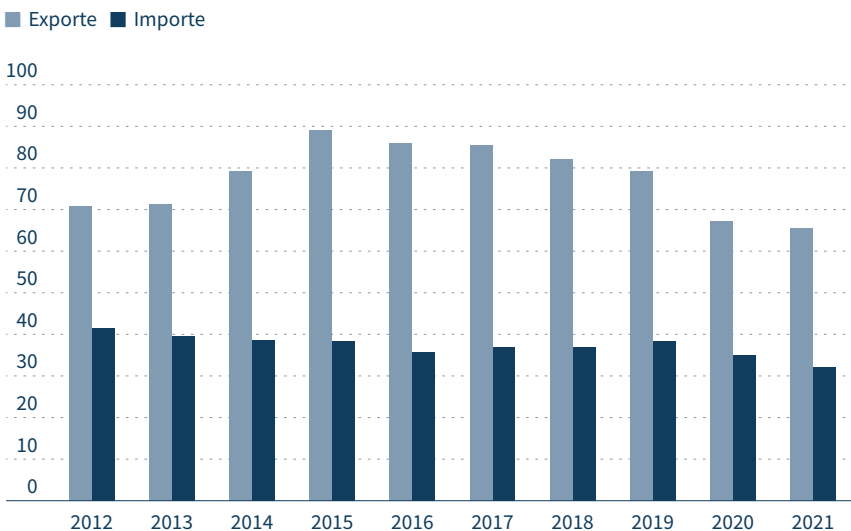
Im Folgenden wird ein Blick auf die britisch-deutschen Handelsbeziehungen geworfen. Sowohl die deutschen Exporte in das VK als auch die deutschen Importe von den Inseln sind im betrachteten Zeitraum nicht nur anteilig, sondern auch absolut zurückgegangen (Abbildung 6). 2015 hatten die deutschen Exporte in das VK noch einen Anteil von 7,5 Prozent an allen deutschen Aus-

führen, 2021 waren es lediglich 4,8 Prozent (Abbildung 7). Bei den Importen sank der Anteil des VK an allen deutschen Einfuhren im selben Zeitraum von 4,0 auf 2,7 Prozent. Abbildung 7 zeigt auch, wie sich der deutsche Außenhandel mit den übrigen EU-Staaten insgesamt entwickelt hat.

Das VK ist unter den deutschen Außenhandelspartnern von Platz 5 im Jahr 2015 auf Platz 10 im Jahr 2021 zurückgefallen und lag damit knapp vor dem deutschen Außenhandel mit Tschechien. Dabei wurde der Außenhandel jeweils als Summe aus Einfuhren und Ausfuhren gemessen. Bei Exporten scheint es zu Umlenkungen schon vor dem Brexit bis 2018 gekommen zu sein, da deutsche Firmen offenbar den britischen Absatzmarkt mieden und erfolgreich andere Absatzmärkte in der EU suchten. Auch hier wird ein Umlenkungseffekt deutlich, der 2021 nochmals zugenommen hat.

Deutscher Außenhandel mit dem Vereinigten Königreich
in Milliarden Euro

Abbildung 6



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/W6yXTREmsNNgn4H>

Quellen: Statistisches Bundesamt, Genesis Online-Datenbank; eigene Berechnungen

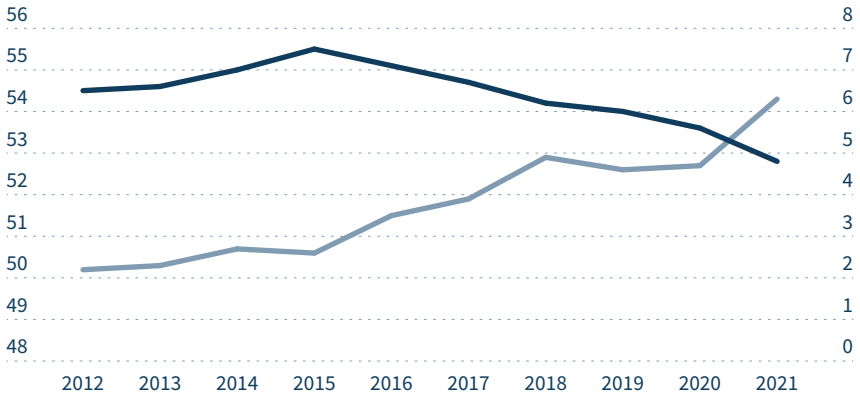
Deutscher Außenhandel mit der EU und dem Vereinigten Königreich

Abbildung 7

Angaben in Prozent

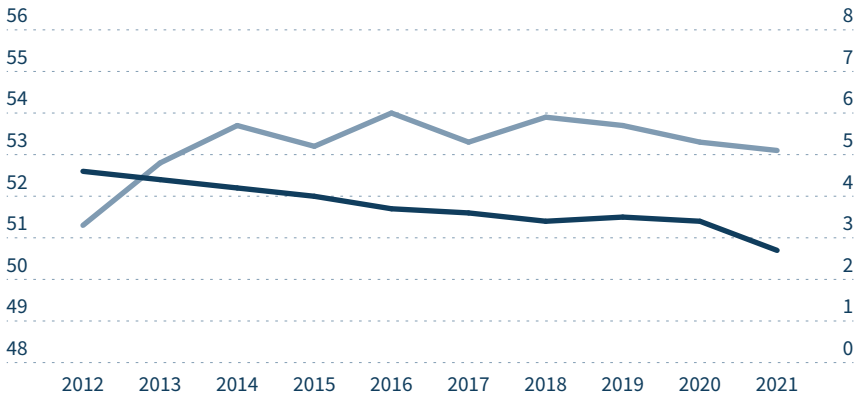
a) Deutsche Exporte

— EU ohne VK (linke Achse) — VK (rechte Achse)



b) Deutsche Importe

— EU ohne VK (linke Achse) — VK (rechte Achse)



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/Ndx7MdBrTfXyX8T>

Quellen: Statistisches Bundesamt, Genesis Online-Datenbank; eigene Berechnungen

5.2 Handelspolitik: Handelsabkommen mit Drittländern

Der Austritt des VK aus der EU hatte zur Folge, dass die Handelsabkommen der Union mit Drittländern nicht mehr für die britischen Handelsbeziehungen mit diesen anwendbar waren. Um die Kontinuität der bestehenden Handelsbeziehungen des VK sicherzustellen, hat die britische Regierung fast 70 neue bilaterale Abkommen ausgearbeitet (UK Government, 2022c), die so weit wie möglich die entsprechenden Vereinbarungen der EU nachbilden. Eine andere Zählweise kommt auf 39, weil einige Abkommen mit mehreren Staaten gelten (The Economist, 2022). Dabei wurde meist die Form eines Kurzzeitabkommens gewählt (UK Government, Department for International Trade, 2020, 5). Ein zusätzlicher ökonomischer Nutzen ist damit für das VK aber nicht verbunden. Es wird lediglich der Zustand aus der Zeit aufrechterhalten, als das Land noch Mitglied in der EU war. 2021 entfiel auf diese Länder ein Anteil von 18,6 Prozent des britischen Außenhandels (Summe aus Exporten und Importen). Die Handelsabkommen mit Kanada und mit Japan sind hier enthalten. Mit einer Reihe von Ländern wurden allerdings auch Verhandlungen über zusätzliche Handelsliberalisierungen aufgenommen. Mit den meisten davon verhandelt auch die EU neue Abkommen.

Mit **Australien** hat das VK ein Freihandelsabkommen am 16. Dezember 2021 unterzeichnet. Dies ist das erste neue Handelsabkommen, das das VK nach dem Austritt aus der EU vereinbart hat. Wenn das Abkommen in Kraft tritt, werden fast alle britischen Exporte nach Australien zollfrei sein und einige australische Zölle auf Käse- und Stahllieferungen des VK werden innerhalb von fünf Jahren abgebaut (Webb, 2021, 4). Umgekehrt werden mit dem Inkrafttreten des Abkommens 99 Prozent der australischen Lieferungen an das VK zollfrei sein. Zollfreiheit ist an Ursprungsnachweise gebunden. Die Briten haben gewisse Schutzmaßnahmen für ihre Landwirtschaft ergriffen: Bis zu 15 Jahre werden Zölle auf die Einfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse erhoben, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten werden. Außerdem gibt es einen allgemeinen bilateralen Sicherheitsmechanismus. Das Abkommen enthält einige weitere Bestimmungen zum Handel mit Dienstleistungen und zum digitalen Handel sowie zum öffentlichen Beschaffungswesen und geistigen Eigentum. Briten unter 35 Jahren können leichter in Australien arbeiten. Bestimmungen über Investor-Staat-Streitigkeiten wurden nicht vereinbart (Webb, 2021, 7).

Das Abkommen hat jedoch nur eine geringe gesamtwirtschaftliche Bedeutung für das VK. Australien hatte 2021 einen Anteil von rund 1 Prozent des britischen Außenhandels. Die Regierung rechnet über die längere Frist mit einem minimalen Zuwachs von 0,02 Prozent beim BIP. 20 Sektoren werden demnach von dem Abkommen leicht profitieren, drei sind negativ betroffen, darunter die Landwirtschaft (Webb, 2021, 4).

Mit **Neuseeland** hat das VK im Oktober 2021 eine grundsätzliche Einigung (Agreement in Principle) auf ein neues Freihandelsabkommen erzielt. Es ist das zweite Freihandelsabkommen nach dem Austritt aus der EU. Wenn das Abkommen in Kraft tritt, wird Neuseeland 100 Prozent der Zölle für britische Importe abschaffen, das VK umgekehrt fast 97 Prozent. Voraussetzung ist, dass die Ursprungsregeln eingehalten werden. Ausnahmen betreffen Rindfleisch, Schaffleisch, Butter, Käse und frische Äpfel, deren Einfuhr erst einige Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens vollständig liberalisiert werden soll (Webb, 2022b, 5). Die Vertragsparteien verpflichten sich zur Öffnung ihrer Dienstleistungsmärkte, wollen großzügigen Marktzugang gewähren und setzen auf hohe Standards. Bestimmungen über Investor-Staat-Streitigkeiten wurden nicht vereinbart (Webb, 2022b, 20). Hier sind die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen noch marginaler. Der neuseeländische Anteil am britischen Außenhandel lag 2021 bei 0,2 Prozent. Schätzungen zufolge (-0,01 bis +0,01 Prozent) wird dieses Abkommen das britische BIP nicht erhöhen (Larbalestier/Winters, 2021).

Trotz der wirtschaftlich geringen Bedeutung der britischen Abkommen mit Australien und Neuseeland werden ihnen doch strategische Implikationen zugeschrieben. So setzten sie Maßstäbe für die Aushandlung weiterer Abkommen mit anderen Staaten. Mögliche Verhandlungspartner werden zudem darauf achten, inwieweit diese Abkommen einen größeren Marktzugang im Agrarbereich ermöglichen als bestehende Abkommen mit der EU (Hale/Smith, 2021).

Die britische Regierung zählt auch das Freihandelsabkommen mit **Japan** (Comprehensive Economic Partnership Agreement – CEPA) als neues Abkommen, da das japanische Abkommen mit der EU noch nicht vollständig umgesetzt war. Das britisch-japanische Abkommen ist allerdings sehr eng an

das EU-Japan-Abkommen angelehnt – mit einer entscheidenden Ausnahme. Japanische Vorleistungen können britische Exporteure bei Lieferungen in die EU nicht anrechnen, um die Ursprungsregeln zu erfüllen (Larbalestier/Winters, 2021). Am britischen Außenhandel erreichte Japan 2021 einen Anteil von rund 2 Prozent. Die britische Regierung schätzt den Effekt des neuen Abkommens auf 0,07 Prozent des BIP oder 1,5 Milliarden GBP.

Das VK hat sich im Februar 2021 offiziell für die Teilnahme am Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) beworben; die Verhandlungen begannen im September 2021. Das CPTPP ist ein Handelsabkommen zwischen elf Ländern: Australien, Brunei Darussalam, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam. Die USA hatten sich unter ihrem Präsidenten Donald Trump aus dem Abkommen zurückgezogen. Die britische Regierung hofft, die Verhandlungen bis Ende 2022 zu beenden, was sich aber als schwierig erweisen könnte (Webb, 2021, 9). 2021 lag der kumulierte Anteil dieser Länder am britischen Außenhandel bei 7 Prozent. Mit neun Mitgliedstaaten des CPTPP hat das VK bereits ein bilaterales Handelsabkommen (Australien, Chile, Japan, Kanada, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam) – teils repliziert, teils neu verhandelt. Auf die Länder des CPTPP, mit denen das VK noch kein Abkommen hat, entfallen 0,5 Prozent des britischen Außenhandels.

Auch mit den **USA** will das VK ein Freihandelsabkommen vereinbaren. Die Verhandlungen begannen bereits im Mai 2020; seit der fünften Runde im Oktober 2020 hat es keine weiteren Verhandlungen gegeben. Die mangelnden Fortschritte werden unter anderem darauf zurückgeführt, dass die USA der Innenpolitik Priorität vor neuen Handelsabkommen einräumen. Belastend wirken zudem die Spannungen zwischen der EU und dem VK wegen des Nordirland-Protokolls (Webb, 2021, 10). Und: Die Inkompatibilitäten bei den Lebensmittelsicherheitsstandards stehen einem Abkommen zwischen den USA und dem VK im Wege (The Economist, 2022). Der Brexit hat daran nichts geändert. Berichten zufolge rechnet die britische Regierung nicht mit einem Abkommen vor dem Jahr 2023. Dabei wäre ein solches Abkommen bedeutsam. Die USA hatten 2021 einen Anteil am britischen Außenhandel von knapp 11 Prozent. Die regierungsamtliche Folgeabschätzung kommt zu einem Zuwachs beim BIP zwischen 0,07 und 0,16 Prozent (Larbalestier/Winters, 2021).

Mit **Singapur** hat das VK am 9. Dezember 2021 eine prinzipielle Einigung auf ein Abkommen zum digitalen Handel erzielt, das am 25. Februar 2022 unterzeichnet wurde. Der britischen Regierung zufolge wird das Abkommen Vorteile in den Bereichen Datenverkehr und Cybersicherheit bringen. Es würde auch ermöglichen, Papierdokumente durch elektronische Unterschriften, elektronische Verträge und elektronische Rechnungsstellung zu ersetzen (Webb, 2022a, 4). Außerdem hat das VK mit Singapur das EU-Handelsabkommen repliziert.

Nachdem die britische mit der indischen Regierung im Mai 2021 eine vertiefte Handelskooperation vereinbart hatte, sollten Anfang 2022 Verhandlungen mit **Indien** über ein Abkommen aufgenommen werden. Mit der beschlossenen „erweiterten Handelspartnerschaft“ (Enhanced Trade Partnership) würden Handelshemmnisse – beispielsweise für medizinische Geräte und Obst – gelockert und Investitionen vereinbart (Webb, 2021, 12; UK Government, 2021). Auf Indien entfielen im Jahr 2021 1,6 Prozent des britischen Außenhandels.

Mit **Kanada** und **Mexiko** wurden die bestehenden Abkommen der EU repliziert. Die britische Regierung strebt umfassendere Abkommen an (Webb, 2021, 12). 2021 wickelte das VK mit Kanada 1,6 Prozent seines gesamten Außenhandels ab, mit Mexiko 0,3 Prozent.

Die britische Regierung plant, mit dem **Golf-Kooperationsrat**, der aus Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten besteht, im Jahr 2022 Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen aufzunehmen (Webb, 2021, 13). Die sechs Länder zusammen machten 2021 einen Anteil von 2,3 Prozent des britischen Außenhandels aus.

Wie groß die aus den Handelsabkommen resultierenden positiven Wirkungen und Handelsumlenkungen weg von der EU auch sein mögen: Sie müssten weit über die Schätzungen von Regierungsvertretern hinausgehen, um einen spürbaren gesamtwirtschaftlichen Unterschied zu bewirken, ganz zu schweigen von einem breiteren wirtschaftlichen oder kulturellen Wandel. Der EU-Handel wird für viele britische Unternehmen wegen der geografischen Nähe des europäischen Kontinents auf absehbare Zeit weiterhin von großer Bedeutung sein (Jack/Rutter, 2021, 15).

Summiert man die geschätzten gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der beiden neuen Handelsabkommen mit Australien und Neuseeland, des japanischen Abkommens und des noch nicht beschlossenen mit den USA, so kommt man im günstigsten Fall auf ein zusätzliches BIP von 0,26 Prozent (Larbalestier/Winters, 2021). Das ist noch nicht einmal ein Zwanzigstel der BIP-Einbuße durch den Austritt aus der EU, die das OBR quantifiziert.

Der Grund für die pessimistische Einschätzung der Auswirkungen möglicher Handelsabkommen mit Drittländern lässt sich mit dem Gravitationsmodell des Außenhandels erklären. Danach ist der Handel zwischen zwei Wirtschaftsräumen umso intensiver, je größer die Wirtschaftsräume sind und je näher sie geografisch beieinander liegen. Das Gravitationsmodell besagt, dass der Handel proportional zum BIP und umgekehrt proportional zum Quadrat der Entfernung ist. Die Entfernung ist im Modell ausschlaggebend für die Transportkosten; je geringer die Transportkosten, desto intensiver der Handel (Kolev/Matthes, 2013, 64). In einer einfachen Form kann das Gravitationsmodell mit der folgenden Formel beschrieben werden (Alonso, 1987, 561):

$$I_{ij} = k(\text{BIP}_i \times \text{BIP}_j) / d_{ij}^2$$

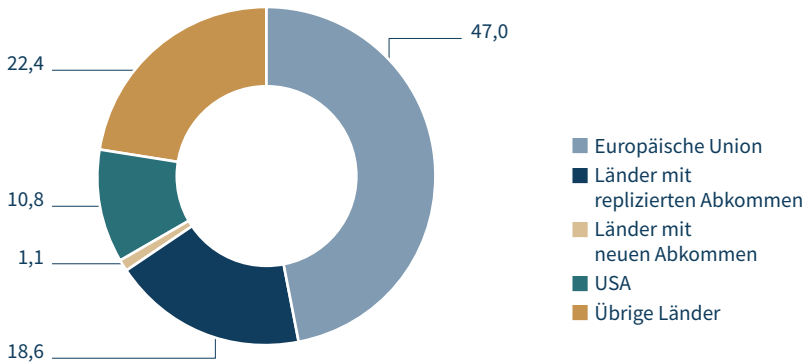
mit I: (wirtschaftliche) Integration, k: Konstante; $\text{BIP}_i \times \text{BIP}_j$: wirtschaftliche Größe als Produkt des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts; d_{ij} : Entfernung zwischen den beiden Wirtschaftsräumen i und j.

Die geografische Verteilung des britischen Außenhandels – als Summe aus Exporten und Importen – belegt die Dominanz der EU als Handelspartner für das VK (Abbildung 8). Fast die Hälfte des britischen Außenhandels entfällt auf diese Ländergruppe (47 Prozent). Immerhin fast 11 Prozent des britischen Außenhandels betreffen die USA. Ein Freihandelsabkommen zwischen beiden Staaten hätte daher Effekte, die deutlich über die hinausgingen, die von den Abkommen mit Australien und Neuseeland erwartet werden. Allerdings gilt eine Einschränkung: Freihandelsabkommen sind mitunter weniger wichtig als andere Faktoren. So exportiert Deutschland vier- bis fünfmal so viel nach China wie das VK, obwohl die EU kein Abkommen mit China hat (Bailey/Rajic, 2022, 62).

Regionale Verteilung des britischen Außenhandels

Summe aus Importen und Exporten im Jahr 2021 nach Ländern oder Ländergruppen, in Prozent

Abbildung 8



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/dXfn9R9Km6XoiiF>
Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

Bilaterale Freihandelsabkommen lösen nicht das Problem der Ursprungsregeln (vgl. Kapitel 4.1), die die Verflechtung von Lieferketten beeinträchtigen können. Ursprungserfordernisse können zu einer komplexen Struktur der verschiedenen Abkommen führen, durch die die am internationalen Handel teilnehmenden Unternehmen navigieren müssen (Levell, 2018). Diagonale Kumulierung kann dieses Problem nur wenig abmildern. Hier zeigt sich, dass bilaterale Freihandelsabkommen multilateralen Regelungen unterlegen sind (Levell, 2018).

Der Brexit hatte für das VK nicht nur Konsequenzen für den Abschluss neuer Handelsabkommen. Die Briten haben einen neuen Außenzolltarif eingeführt, der den gemeinsamen Außenzolltarif der EU ersetzt. Im Mai 2020 wurde der neue Zolltarif (UK Global Tariff) des VK veröffentlicht (Busch, 2020b). Er wird seit dem 1. Januar 2021 auf Importe aus Drittstaaten in das VK angewendet, mit denen das Land keine Freihandelsabkommen abgeschlossen oder sonstige präferenzielle Beziehungen hat – etwa für Entwicklungsländer, die am allgemeinen Präferenzsystem teilnehmen.

Der neue britische Zolltarif orientiert sich an dem der EU.³ Er umfasst nahezu 12.000 einzelne Positionen. 3.960 Positionen blieben unverändert, in 2.000 Fällen wurden die Zölle des britischen Tarifs gegenüber dem der EU auf null gesetzt. Der Anteil der zollfrei importierten Waren stieg damit von 47 auf 60 Prozent (KPMG, 2020). Am höchsten fällt die Zollbelastung beim Handel mit Agrarprodukten aus. Die Briten werden also, wie auch die EU, ihren Landwirtschaftssektor am stärksten schützen; die UK-Tarife für wichtige landwirtschaftliche Erzeugnisse entsprechen im Großen und Ganzen den Zöllen, die auch die EU auf Einfuhren aus Drittländern erhebt. Im gewerblichen Bereich fallen die Zölle zwar niedriger aus als in der Landwirtschaft. Sie sind aber keinesfalls zu vernachlässigen, wie am Beispiel des Zollsatzes für Autos mit 10 Prozent und mit 16 Prozent für Busse deutlich wird.

Hinzu kommt der Effekt der Zolleskalation (Donges et al., 1973). Wenn ein Fertigprodukt einem höheren Zollsatz unterliegt als die Vorprodukte, die zur Fertigung benötigt werden, ist die effektive Protektion höher, als im Nominalzollsatz zum Ausdruck kommt. Die effektive Protektion gibt an, in welchem Ausmaß die Weiterverarbeitung vom Vorprodukt zur Fertigware im Inland geschützt ist. Dieser Effekt kommt auch im britischen Außenzolltarif zum Ausdruck. Während für Automobile ein Zoll von 10 Prozent des Warenwerts erhoben wird, sind es beispielsweise 4 Prozent für Schaltgetriebe.

Der neue britische Zolltarif kann daher nicht als ein konsequent am Freihandel ausgerichteter Ansatz gesehen werden, wofür manche Befürworter des Brexits im Vorfeld der Abstimmung votiert hatten. Das VK verfolgt durchaus auch das Ziel, heimische Produzenten zu schützen.

3 Der Text lehnt sich an Busch (2020b) an.

6 Direktinvestitionen und Vorleistungen

6.1 Direktinvestitionen

Der Austritt des VK aus der EU hat Konsequenzen für die Lieferketten, in die das Land eingebunden ist. Zwar konnten sich die Vertragsparteien darauf einigen, dass der grenzüberschreitende Warenverkehr nicht durch Zölle belastet wird. Nichttarifäre Handelshemmnisse können gleichwohl die bestehenden Lieferbeziehungen belasten, beispielsweise wenn Vorleistungen aus Drittländern aufgrund der neuen Ursprungsregeln der Zollfreiheit im Wege stehen. Für Unternehmen aus Drittländern mit Niederlassungen im VK ist mit dem Brexit überdies der problemlose Zugang zum Binnenmarkt der EU verwehrt. Umgekehrt können auch Unternehmen aus Drittländern seit dem 1. Januar 2021 nicht mehr von Niederlassungen in der EU aus den britischen Markt so einfach bedienen, wie es zu Zeiten der britischen Mitgliedschaft im Binnenmarkt noch möglich war.

Es war daher zu erwarten, dass sich der Brexit auch auf die ausländischen Direktinvestitionen im VK und die Direktinvestitionen des VK im Ausland auswirken würde. Entsprechend zeigt sich, dass der Anteil der Direktinvestitionsbestände im VK mit Ursprung in einem EU-Land von 2016 bis 2020 um 8 Prozentpunkte zurückgegangen ist (Tabelle 1). Umgekehrt sind besonders Direktinvestitionen aus Amerika und aus Asien im VK anteilmäßig gewachsen.

Hinter den Anteilsverschiebungen stehen unterschiedliche Wachstumsraten. Die ausländischen Direktinvestitionsbestände insgesamt im VK sind von 2016 bis 2020 um über 60 Prozent angewachsen, die aus der EU dagegen nur um knapp 35 Prozent. Mit über 100 Prozent haben sich die Direktinvestitionen aus Asien und den britischen Offshore-Inseln mehr als verdoppelt. Schätzungen zufolge hat das Brexit-Referendum die Investitionen von Unternehmen aus der EU im VK um 11 Prozent reduziert (Bailey/Rajic, 2022, 57). Diese Entwicklung könnte sich fortsetzen: Einer aktuellen Umfrage zufolge planen 15 Prozent der befragten Unternehmen in den nächsten fünf Jahren Verlagerungen von Großbritannien nach Deutschland und weitere 15 Länder planen Verlagerungen aus Großbritannien in andere EU-Länder (KPMG, 2022, 20). Befragt wurden sowohl

Ausländische Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich

Tabelle 1

Anteile ausgewählter Länder und Regionen, in Prozent

	2011	2016	2020
EU	48,9	46,5	38,5
Belgien	2,1	2,2	6,8
Deutschland	6,1	5,1	5,5
Frankreich	7,3	5,6	3,6
Irland	1,4	1,0	1,5
Luxemburg	6,9	9,7	5,9
Niederlande	17,3	17,8	10,4
Spanien	5,3	2,6	2,6
EFTA-Staaten	4,1	4,5	5,3
Norwegen	0,3	0,5	0,4
Schweiz	3,5	3,7	4,8
Britische Offshore-Inseln	4,3	6,6	8,7
Amerika	33,1	32,8	36,1
Kanada	2,3	1,6	2,1
USA	27,5	24,7	24,8
Asien	7,6	8,1	10,0
Hongkong	2,3	k. A.	1,4
Japan	3,5	3,8	5,3
Übrige Welt	1,7	1,4	1,3

Rundungsdifferenzen.

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

deutsche Tochtergesellschaften mit Hauptsitz in Großbritannien als auch britische Tochtergesellschaften mit Hauptsitz in Deutschland (KPMG, 2022, 27).

Die britischen Direktinvestitionsbestände in der EU haben von 2016 bis 2020 ebenfalls an Bedeutung verloren (Tabelle 2), der Anteil sank auf 41,2 Prozent. Allerdings setzt sich hier offensichtlich ein schon länger anhaltender Trend fort, der sich auch beim Anteilzuwachs des amerikanischen Kontinents bemerkbar macht. Hier könnte vom Brexit allerdings ein gegenläufiger Effekt ausgehen. Aus der Pharmaindustrie wird beispielsweise berichtet, dass Unternehmen aus dem VK, die in die EU exportieren, ihre Produktion in die EU verlagert haben, weil die zusätzlichen Kosten, Gebühren im Zusammenhang mit der Verzollung und bürokratische Auflagen zu belastend waren (Bailey/Rajic, 2022, 22).

Britische Direktinvestitionen im Ausland

Tabelle 2

Anteile ausgewählter Länder und Regionen, in Prozent

	2011	2016	2020
EU	49,9	45,4	41,2
Belgien	3,7	1,1	1,6
Deutschland	2,0	2,0	2,5
Frankreich	5,3	5,6	5,2
Irland	4,1	3,8	4,4
Italien	1,1	1,1	1,2
Luxemburg	13,6	9,1	6,0
Niederlande	11,8	13,8	11,2
Spanien	4,0	5,1	5,1
Schweden	2,2	1,3	1,9
EFTA-Staaten	2,1	2,3	3,8
Schweiz	1,7	1,8	3,5
Andere europäische Staaten	5,6	5,1	6,3
darunter britische Offshore-Inseln	3,8	3,4	4,9
Amerika	25,8	28,4	31,4
Bermuda	1,5	1,6	1,1
Kanada	2,8	2,1	1,8
USA	18,2	18,7	24,1
Asien	10,0	12,0	11,8
Naher und Mittlerer Osten	2,3	1,9	2,2
Arabische Golfstaaten	1,6	1,1	1,5
Andere asiatische Länder	7,7	10,1	9,6
Hongkong	1,8	4,8	4,6
Australien	3,4	3,2	2,2
Afrika	3,1	3,5	2,9

Rundungsdifferenzen.

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

Die britischen Direktinvestitionsbestände im Ausland sind von 2016 bis 2020 insgesamt um gut 30 Prozent gewachsen. Unterdurchschnittlich wuchsen die Bestände in der EU mit gut 18 Prozent, überdurchschnittlich mit 44 Prozent die Bestände auf dem amerikanischen Kontinent, aber auch mit knapp 29 Prozent in Asien.

6.2 Vorleistungsverflechtungen

Außenhandel findet heute zu einem großen Teil in Form von Vorleistungen von Waren und Dienstleistungen statt, die im importierenden Land weiterverarbeitet werden. Aus den Inter-Country-Input-Output-Tabellen (ICIO-Tabellen) der OECD kann der Anteil der Vorleistungslieferungen an den gesamten Ausfuhren des VK in die EU-27 ermittelt werden. Die aktuelle Version wurde im November 2021 veröffentlicht und stellt für das Jahr 2018 die zuletzt verfügbaren Angaben bereit (OECD, 2021). Die ICIO-Tabellen enthalten Daten für 66 Staaten sowie für den zusammengefassten „Rest der Welt“ (RoW) und für 45 Wirtschaftszweige (WZ) in der Systematik der International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) Rev. 4. Da die Tabellen für China und Mexiko zusätzlich in zwei Untertabellen aufgespalten werden, entsteht eine Vorleistungsmatrix (im ersten Quadranten) aus 71 „Ländern“ und 45 Wirtschaftszweigen, die 3.195 mal 3.195 Zellen umfasst. Daraus können die Vorleistungsverflechtungen zwischen den Ländern aufgegliedert nach Wirtschaftszweigen abgelesen werden. Die Vierfelder-Matrix der Input-Output-Tabelle enthält ferner im zweiten Quadranten die Lieferungen der Staaten – jeweils für 45 Wirtschaftsbereiche – an die Kategorien der Endnachfrage.

2018 betrug der Anteil der Vorleistungslieferungen in die EU an den gesamten britischen Ausfuhren (Vorleistungen plus Lieferungen für die letzte Verwendung) im Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche 63,4 Prozent. Handel, Verkehr und Dienstleistungen (WZ 45 bis 98) waren mit 66,5 Prozent leicht überdurchschnittlich im Vorleistungshandel engagiert. In den Industriezweigen (WZ 10 bis 33) lag der Anteil bei 52,8 Prozent. Darin zeigt sich die Stärke des VK im Dienstleistungshandel.

Tabelle 3 – hier eingefügt, um zunächst über die Dimensionen zu informieren, bevor die Entwicklung gegenüber 2015 untersucht wird – enthält die Angaben für alle Wirtschaftszweige mit einem Anteil von über 60 Prozent. An erster Stelle stehen administrative und Unterstützungsdienstleistungen mit 87,5 Prozent. Hierzu zählen unter anderem die Vermietung von beweglichen Sachen, Reisebüros sowie die Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften. Auch bei Finanz- und Versicherungsdienstleistungen erfolgt ein hoher Anteil an den Exporten in die EU als Vorleistungen. Immerhin handelt es sich hier um einen Wert von 34,5 Milliarden US-Dollar. Das ist unter den betrachteten Wirtschafts-

zweigen der höchste Vorleistungsexportwert und entspricht 16,7 Prozent aller Vorleistungslieferungen des VK an die EU. An zweiter Stelle stehen die professionellen, wissenschaftlichen und technischen Aktivitäten mit einem Wert von 30,9 Milliarden US-Dollar an Vorleistungslieferungen in die EU. Hierzu zählen unter anderem Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung.

Mithilfe der ICIO-Tabellen kann auch der Frage nachgegangen werden, ob die EU-Staaten sich schon an den Austritt des VK angepasst haben, indem sie Ände-

Britische Vorleistungslieferungen in die EU

Tabelle 3

Ausgewählte Wirtschaftszweige im Jahr 2018, in Prozent aller Exporte des VK in die EU

Schlüssel WZ 2008	Wirtschaftszweig	Anteil	Vorleistungslieferungen, in Mrd. USD
77-82	Administrative und Unterstützungsdienstleistungen	87,5	24,0
24	Metallerzeugung und -bearbeitung	86,2	1,3
05-06	Kohle, Erdöl, Erdgas	86,2	14,2
07-08	Erze, Steine und Erden	85,9	0,4
53	Postdienste	84,1	1,4
23	Glas, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	84,0	1,2
64-66	Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	81,3	34,5
09	Dienstleistungen für den Bergbau	79,9	0,3
69-75	Professionelle, wissenschaftliche und technische Aktivitäten	79,4	30,9
20	Chemie	78,1	7,0
16	Holz, Holzprodukte	77,9	0,4
25	Metallerzeugnisse	77,2	2,7
22	Gummi- und Kunststoffwaren	77,2	4,5
36-39	Wasserver- und -entsorgung	74,6	0,2
17-18	Papier, Pappe, Druckereierzeugnisse	72,0	1,2
52	Lagererei	70,5	2,4
01-02	Land- und Forstwirtschaft	68,3	1,0
35	Energieversorgung	66,9	0,3
27	Elektrische Ausrüstungen	63,7	1,2
62-63	Informationsdienstleistungen	61,9	8,8

Quellen: OECD, 2021; eigene Berechnungen

rungen bei den Lieferketten vorgenommen haben. Ein Vergleich der Werte für 2018 mit dem Jahr 2015 kann zeigen, ob sich bei den Vorleistungsverflechtungen zwischen dem VK und den (ausgewählten) EU-Ländern bereits Anzeichen dafür ergeben, dass Anpassungen bei den Lieferketten vorgenommen wurden.

Für die Untersuchung wurden zehn EU-Staaten ausgewählt, deren kumuliertes BIP etwa 85 Prozent des BIP der EU-27 beträgt. Betrachtet man die 17 Wirtschaftszweige ausgewählter EU-Länder, die zum Verarbeitenden Gewerbe zählen, so wird deutlich, dass sechs Industriezweige 2018 einen geringeren

Rückgang der Anteile britischer Vorleistungslieferungen in ausgewählten EU-Ländern¹⁾

Tabelle 4

In so vielen Ländern sind die britischen Vorleistungslieferungen im Industriezweig ... von 2015 bis 2018 zurückgegangen

Schlüssel WZ 2008	Industriezweig	Anzahl Länder
13-15	Textilien, Bekleidung, Leder	10
17-18	Papier, Pappe, Druckereierzeugnisse	10
22	Gummi- und Kunststoffwaren	10
26	Datenverarbeitungsgeräte	10
27	Elektrische Ausrüstungen	10
31-33	Möbel, sonstige Waren, Reparatur	10
21	Pharmazie	9
25	Metallerzeugnisse	9
29	Kraftwagen und -teile	9
16	Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren	8
23	Glas, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	8
28	Maschinenbau	8
10-12	Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	7
20	Chemie	7
24	Metallerzeugung und -bearbeitung	7
30	Sonstiger Fahrzeugbau	7
19	Kokerei und Mineralölverarbeitung	6

Lesehilfe: Im Industriezweig Textilien, Bekleidung, Leder ging in allen zehn untersuchten Ländern¹⁾ der Anteil der Vorleistungsbezüge aus dem VK an allen Vorleistungsimpporten von 2018 gegenüber 2015 zurück.

1) Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Polen, Schweden und Spanien.

Quellen: OECD, 2021; eigene Berechnungen

Anteil an Vorleistungsimporten aus dem VK aufwiesen als 2015 (Tabelle 4). In neun von zehn Ländern weisen weitere drei Wirtschaftszweige rückläufige Vorleistungsanteile aus dem VK auf.

Die stärksten Rückgänge der anteiligen britischen Vorleistungslieferungen sind in der irischen Industrie zu verzeichnen. Im Maschinenbau sowie bei Kokerei und Mineralölerzeugnissen sind die Anteile von 2015 bis 2018 um 6 Prozentpunkte gesunken, beim Sonstigen Fahrzeugbau kam es zu einem Minus von 4,9 Prozentpunkten. In den anderen untersuchten Ländern waren die Rückgänge geringer. So sind die deutschen Vorleistungsbezüge aus dem VK bei Kokerei und Mineralölerzeugnissen um 3,3 Prozentpunkte gesunken, bei Metallherzeugung und Metallbearbeitung gab es ein Minus von 1,5 Prozentpunkten.

Bei der Beurteilung der Größenordnungen ist zu berücksichtigen, dass der Anteil der Vorleistungsbezüge aus dem VK an allen Vorleistungsbezügen in den Mitgliedstaaten der EU nicht besonders hoch ist. In Deutschland beispielsweise lag er 2018 bei 4,6 Prozent, in Frankreich bei 6,9 Prozent und in Italien bei 3,2 Prozent. Irland weicht hier mit einem Anteil von 13,2 Prozent britischer Vorleistungen an den gesamten Vorleistungsimporten nach oben ab. Stellt man bei dem Vergleich der Anteile der Vorleistungsbezüge aus dem VK an allen importierten Vorleistungen auf die Ebene der EU-Mitgliedstaaten ab, so zeigt sich im Durchschnitt für die 27 EU-Länder ein Rückgang um 0,6 Prozentpunkte von 2018 gegenüber 2015. Am stärksten war der Rückgang in Spanien mit 1,4 Prozentpunkten vor Zypern mit 1,1 und Deutschland mit 1,0 Prozentpunkten.

Nicht verschwiegen werden soll, dass einige Länder und Branchen ihre Vorleistungsbezüge aus dem VK anteilmäßig auch gesteigert haben. Das Gesamtbild wird jedoch von negativen Vorzeichen dominiert. Daraus lässt sich schließen, dass bereits das Referendum zu Anpassungen bei den Lieferketten geführt hat. Dieser Trend scheint sich fortzusetzen, denn nach Einschätzung der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer werden Lieferketten „zum Teil simplifiziert [...] da sich die Integration des VK in komplexe Lieferketten aufgrund administrativer Kosten in einigen Fällen nicht mehr lohnt“ (Hoppe, 2022, 39).

7 Level Playing Field

7.1 Regulierungen

Der Verfassungsrechtler Dieter Grimm hat die EU als „überkonstitutionalisiert“ bezeichnet. Er verweist damit darauf, dass die EU-Verträge im Unterschied zu nationalen Verfassungen sich nicht auf die Bestimmungen beschränken, die der Funktion einer Verfassung entsprechen (Grimm, 2016, 114). Die Europäischen Verträge enthalten viele Vorschriften, die in den Mitgliedstaaten einfaches Gesetzesrecht sind, beispielsweise das Wettbewerbsrecht oder Teile des Handelsrechts (Grimm, 2019). Da sich die EU-Verträge nur sehr schwierig ändern lassen, folgt daraus, dass der Europäische Gerichtshof eine starke Position unter den EU-Organen innehat, da er die Vertragsgrundlagen der EU auslegt. Diese Prärogative war aus britischer Sicht nicht mit der Parlamentssoveränität vereinbar (Schmidt, 2020a; 2020b). Mit dem Austritt aus der EU wollte das VK seine Parlaments- und Regulierungssouveränität zurückerlangen.

Einige Kommentatoren leiteten daraus die Möglichkeit für das VK ab, in vielen Bereichen Regulierungen zurückzunehmen – in der Erwartung, dass davon positive Wirkungen auf das wirtschaftliche Wachstum ausgehen könnten. Mögliche Deregulierungsansätze für das VK wurden im Bereich der Sozial-, Beschäftigungs-, Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften sowie den Gesetzen im Bereich von Umwelt und Klimawandel diskutiert (Booth et al., 2015, 104 ff.).

Aus Angst, dass an der Themse ein neues Singapur entstehen könnte, hat die EU bei den Verhandlungen über das Abkommen zu den künftigen Beziehungen versucht, möglichen Deregulierungsbestrebungen des VK entgegenzuwirken. Stattdessen legte sie großes Gewicht auf ähnliche Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf die Arbeitsmarkt-, Sozial- und Umweltpolitik (Level Playing Field). Vereinbart wurde, dass das Schutzniveau beibehalten wird, das bis zum Ende des Übergangszeitraums in der EU gegolten hat. Für den Fall, dass sich die Regulierungsniveaus zu weit auseinanderentwickeln, wurden Streitschlichtungs- und Schutzmechanismen geschaffen (Schade, 2021, 49).

Die vereinbarten Regelungen zum Level Playing Field sind weitgehender als in anderen Handelsabkommen der EU (Bujard, 2021, 415).

Von Bedeutung in diesem Zusammenhang ist der sogenannte Ausgleichsmechanismus (Rebalancing Mechanism). Eine Vertragspartei kann „Ausgleichsmaßnahmen“ ergreifen, wenn sie der Meinung ist, dass eine erhebliche Abweichung von den Level-Playing-Field-Regelungen durch die andere Partei „wesentliche Auswirkungen“ auf den Handel oder die Investitionen hat. Diese Maßnahmen können Zölle für den gesamten Handel und damit zusammenhängende Bestimmungen des TCA umfassen (Fella, 2021, 10). Im Extremfall kann das gesamte Abkommen aufgekündigt werden (Bailey/Rajic, 2022, 24), was die Wiedereinführung von Zöllen bedeuten würde. Das VK hat also auch nach dem Austritt aus der EU nur begrenzte Möglichkeiten für einseitige Deregulierungen, falls es nicht Vergeltungsmaßnahmen riskieren will. Hinzu kommt, dass Bürokratie und Grenzkontrollen mit zunehmenden Abweichungen ebenfalls zunehmen (Wolf, 2022).

Ein weiterer Aspekt, der in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen ist, ist die Dynamik der Regulierungen in der EU – was etwa beim Emissionshandel deutlich wird. Mit dem Austritt aus der EU nimmt das VK nicht mehr am Emissionshandelssystem der EU (Emission Trading System – EU-ETS) teil. Das Land hat ein eigenes Emissionshandelssystem (UK ETS) eingeführt. Aus dem EU-ETS können sich Wettbewerbsnachteile für Unternehmen in der EU ergeben. Unternehmen aus Nicht-EU-Ländern können billiger produzieren, wenn an ihrem Standort die CO₂-Preise niedriger sind als in der EU. Dann können sie auch günstiger in die EU liefern und hier Marktanteile zulasten europäischer Firmen gewinnen. Zudem könnten Unternehmen aus der EU Produktionsstätten im Ausland errichten, um auf diese Weise die CO₂-Bepreisung zu umgehen. Diese Verlagerung konterkariert die Effekte der Regulierung in der EU, weil insgesamt kein CO₂ eingespart wird, sondern bei niedrigeren Emissionsstandards sogar das Gegenteil (Carbon Leakage) eintritt (Busch/Kauder, 2022, 9).

Um diese Effekte zu verhindern, plant die EU-Kommission eine Grenzausgleichsabgabe für bestimmte kohlenstoffintensive Produkte wie Aluminium, Eisen, Elektrizität, Stahl und Zement. Die EU-Kommission hat am 17. Juli einen entsprechenden Vorschlag im Rahmen des Fit-for-55-Klimapakts präsentiert

(Europäische Kommission, 2021). Ziel ist es, dass importierte Waren mit einem Preis belastet werden, um den standortbedingten Nachteil der Produktion in der EU infolge der Kosten des Emissionshandels auszugleichen (Bardt, 2021; Kolev et al., 2021). „Ein deutscher oder europäischer CO₂-Preis soll durch eine Besteuerung von Importen aus Drittländern ergänzt werden. Egal ob ein Produkt in Europa oder irgendwo anders auf der Welt hergestellt wurde, jeder sollte durch die Abgabe in der EU den gleichen Preis pro Tonne Kohlendioxid zahlen, die bei der Produktion entstanden ist“ (Bardt, 2021, 12).

Es wird erwartet, dass von dem geplanten Carbon-Border-Adjustment-Mechanismus (CBA) Probleme für das VK und besonders für Nordirland entstehen werden. Würden EU-Importeure, die Waren einführen, die dem CBA-Mechanismus unterliegen, verpflichtet, den Grenzausgleichsabgaben-Prozess zu durchlaufen, wäre dies ein neues regulatorisches Handelshemmnis zwischen Irland und Nordirland. Dies liefe dem Nordirland-Protokoll zuwider (Euractiv, 2022b; Lowe, 2021).

7.2 Regulierungstracker

Der britische Thinktank UK in a Changing Europe (UKICE) beobachtet regelmäßig die Entwicklung der Regulierungsunterschiede zwischen dem VK und der EU (UKICE, 2021b). Im zweiten UK-EU Regulatory Divergence Tracker wurde in 14 Bereichen eine aktive Divergenz ermittelt, das heißt, die britische Regierung hat vormalige EU-Regulierungen ersetzt oder ergänzt (unter anderem Klimaschutz und Umwelt, Agrarpolitik, Roaming, Registrierung chemischer Produkte, Migration, medizinische Geräte, Alkoholsteuer, Finanzdienstleistungen). In drei Fällen kam es zu einer passiven Divergenz, das heißt, dass die EU ihre Vorschriften weiterentwickelt hat und das VK diese Regelungen nicht übernimmt (künstliche Intelligenz, digitale Märkte, Arbeitsbedingungen auf Plattformmärkten). In vier weiteren Bereichen ist es zu prozeduralen Änderungen gekommen, was bedeutet, dass neue Systeme eingeführt wurden, um die Beziehungen nach dem Brexit zu managen. Die tatsächlichen Abweichungen können allerdings als moderat bezeichnet werden (Wolf, 2022).

Das muss jedoch nicht so bleiben. Die britische Regierung hat bereits angekündigt, dass sie in einigen Bereichen vom EU-Acquis abweichen will. Dazu zählen

neben dem Datenschutz auch die Bereiche Medizinprodukte, künstliche Intelligenz, das Finanzwesen sowie die Regeln zur genetischen Modifikation von landwirtschaftlichen Nutzpflanzen und Nutztieren (Arendt/Massenberg, 2022, 41). Dies könnte allerdings Konsequenzen für die Beziehungen zur EU haben, denn die Kommission hat im Juni 2021 auf vier Jahre befristete Angemessenheitsbeschlüsse im Datenschutzbereich erlassen (Arendt/Massenberg, 2022, 37). Wenn das VK von einem mit den EU-Regeln vergleichbaren Schutzniveau in diesem Bereich abweicht, ist keinesfalls sicher, dass die Angemessenheitsbeschlüsse verlängert werden.

Dass bei den Regulierungen mit zunehmenden Diskrepanzen zu rechnen ist, wurde durch den dritten – im März 2022 erschienenen – UK-EU Regulatory Divergence Tracker mit Stand Ende 2021 bestätigt (UKICE, 2022). Gegenüber der zweiten Ausgabe mit Stand September 2021 wurden 14 weitere Fälle von aktiver Divergenz und zehn Fälle von passiver Divergenz festgestellt. Von besonderer Bedeutung sind dabei Bemühungen des Finanzministeriums (Treasury) um die Reform von Aufsichtsregeln für Versicherungen (Solvency II) und für bestimmte Finanzdienstleistungen (Wholesale Markets). Es verstärkt sich der Eindruck, dass das VK in diesen Bereichen keine Chance sieht, über Äquivalenzentscheidungen wieder Zugang zum Binnenmarkt zu bekommen und stattdessen über die Veränderung von Regulierungen einen Wettbewerbsvorteil erreichen will (UKICE, 2022, 3).

7.3 Steuerpolitik

In der Diskussion über mögliche Entwicklungen des VK nach dem Austritt aus der EU hin zu einem Singapur an der Themse spielten neben Deregulierungsmaßnahmen auch Steuersenkungen im VK in großem Stil eine Rolle. Vor allem der UK Independence Party (UKIP) nahestehende Autoren vertraten die Auffassung, dass die Wiederherstellung der britischen Unabhängigkeit nicht nur eine Verminderung regulatorischer Hürden und die Verabschiedung beschäftigungsfreundlicher Gesetze ermöglichen könnte, sondern auch eine Reduzierung von Steuern (Congdon, 2014, 38). Die Briten könnten, so die Befürchtungen in der EU, mit deutlichen Steuersenkungen versuchen, international tätige Unternehmen anzuziehen. Bislang deutet der Kurs in der britischen Steuerpolitik nicht auf eine solche Entwicklung hin. Das Gegenteil ist der Fall.

2021 wurde eine Erhöhung der Unternehmenssteuer (Corporate Tax) auf 25 Prozent für Gewinne ab 250.000 GBP ab April 2023 angekündigt (IMF, 2022, 54). Dies würde zusammen mit anderen Maßnahmen bei der Unternehmensbesteuerung zu jährlichen Mehreinnahmen in Höhe von 25,7 Milliarden GBP im Haushaltsjahr 2026/27 führen (OBR, 2021, 17). Im Herbst 2021 wurde die Erhöhung einer steuerähnlichen Sozialversicherungsabgabe (National Insurance oder Gesundheitssteuer; FAZ, 2022) beschlossen – um 1,25 Prozent der Lohnsumme. Damit sollen Einnahmen in Höhe von 12 Milliarden GBP erzielt werden. Diese Maßnahme wird nach der Ankündigung des britischen Schatzkanzlers vom März 2022 mit Abstrichen umgesetzt (Schrimmsley, 2022).

Nach Einschätzung des OBR würden die angekündigten Steuererhöhungen zusammen mit den verbesserten zugrunde liegenden fiskalischen Aussichten die Steuerbelastung von 33,5 Prozent des BIP vor der Pandemie auf 36,2 Prozent des BIP im Zeitraum 2020 bis 2027 erhöhen, die höchste Quote seit den frühen 1950er Jahren (OBR, 2021, 8). Der britische Finanzminister ist nach Einschätzung des OBR dabei, die Größe des postpandemischen Staates dauerhaft zu steigern (OBR, 2021, 18).

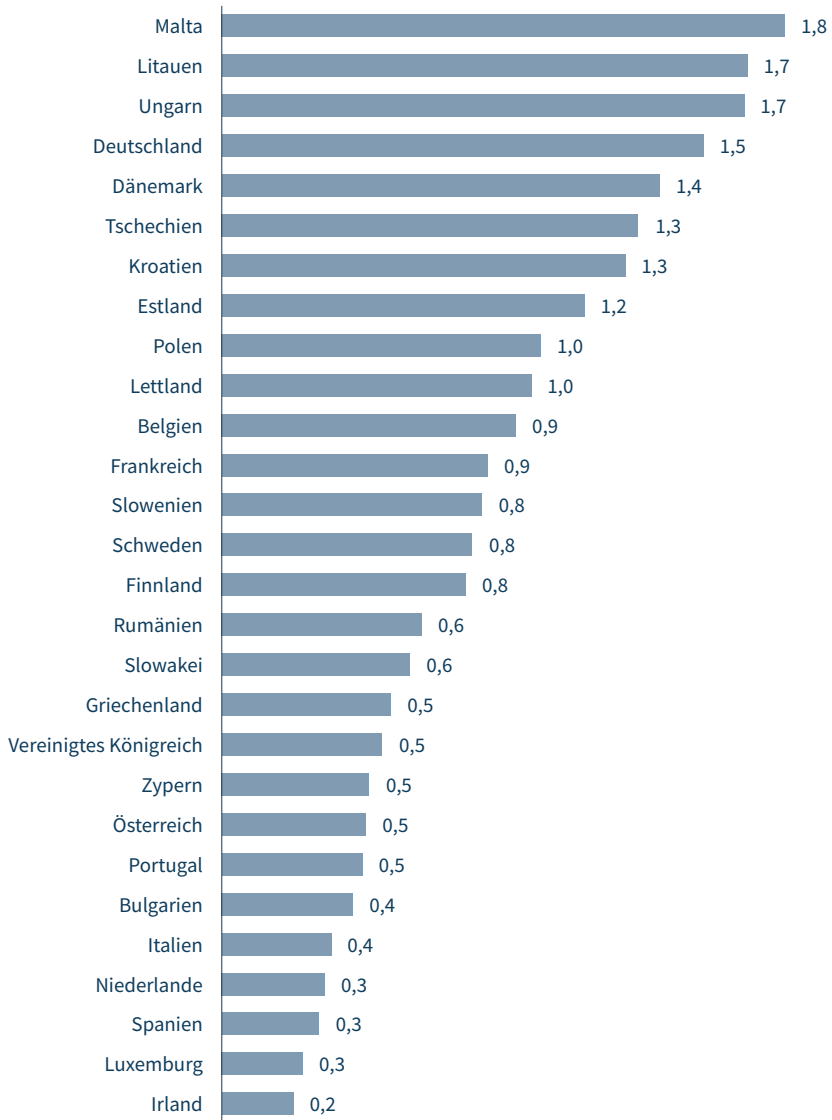
7.4 Staatshilfen für Unternehmen

Ein weiterer Bereich, der ein Konfliktpotenzial für Auseinandersetzungen zwischen dem VK und der EU enthält, sind staatliche Beihilfen für Unternehmen. Aus der Entwicklung in der Vergangenheit sind allerdings Sorgen über eine ausufernde britische Subventionspolitik nicht ableitbar. Im Vergleich zu den meisten EU-Ländern war das traditionell wirtschaftsliberale VK – relativ zu seinem BIP – mit Staatshilfen sehr zurückhaltend (Abbildung 9). 2019 betrug die Subventionsquote 0,51 Prozent des BIP. Das VK lag damit deutlich unter dem gewichteten Durchschnitt der 28 EU-Staaten, der in jenem Jahr 0,82 Prozent des BIP betrug. In der EU gibt es viele Ausnahmen vom allgemeinen Subventionsverbot, sodass es eher politische Präferenzen waren als EU-Beihilferegeln, die die staatlichen Unterstützungen für Unternehmen begrenzt haben (Bailey/Rajic, 2022, 48).

Staatliche Subventionen in der EU

im Jahr 2019, in Prozent des BIP

Abbildung 9



Werte gerundet.

Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/DLAdxHHgKDCZHmf>

Quelle: European Commission, 2021c

8 Ausgewählte Politikbereiche

8.1 Migration und Arbeitsmärkte

2019 lebten im VK rund 3,7 Millionen Staatsangehörige eines der Mitgliedstaaten der EU (Tabelle 5). Die größte Bevölkerungsgruppe waren Polen mit 900.000 Menschen, im Jahr 2017 waren es sogar noch über eine Million gewesen. Die zweitgrößte Bevölkerungsgruppe waren Rumänen mit 450.000 Personen, noch vor den Iren mit 320.000 Personen. Diese Zahlen sind Schätzungen, da Einwohner im VK nicht verpflichtet sind, sich bei den Behörden anzumelden (Schmidt, 2020a, 787).

Der gesamte Rückgang von Staatsangehörigen aus Mitgliedstaaten der EU im VK von 2019 bis 2021 um rund 312.000 Menschen ist der Saldo aus einer Abnahme um 493.000 Personen und einem Anstieg um 181.000. Vom Rückgang entfielen 429.000 auf Personen mit der Staatsbürgerschaft eines mittel- und osteuropäischen Landes (MOEL), darunter 204.000 Polen und 108.000 Rumä-

Wohnbevölkerung im Vereinigten Königreich nach Nationalität Tabelle 5
Personen aus ausgewählten EU-Ländern, in 1.000

Land	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Mittel- und osteuropäische Länder (Beitritt 2004 oder 2007)							
Bulgarien	66	85	86	101	121	102	79
Lettland	97	102	117	98	100	97	90
Litauen	170	203	199	215	189	147	153
Polen	916	1.002	1.021	905	900	738	696
Rumänien	233	335	411	415	450	384	342
Ältere Mitgliedstaaten							
Frankreich	165	183	181	183	191	173	149
Irland	332	335	350	331	320	368	370
Italien	192	233	297	300	304	317	342
Portugal	219	213	235	224	251	268	268
EU-27	3.160	3.574	3.813	3.639	3.715	3.497	3.403

Jeweils von Januar bis Dezember; 2021: Juli 2020 bis Juni 2021.

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

nen. Gemessen an der Veränderung vom Höchststand bis zum Jahr 2021 war der Rückgang bei den Bulgaren am höchsten. Der Exodus der Staatsangehörigen aus den MOEL hat dazu beigetragen, dass im Jahr 2021 viele Arbeitskräfte im VK fehlten. Zugenommen hat dagegen die Zahl von irischen (50.000), italienischen (38.000), spanischen (18.000) und portugiesischen Staatsbürgern (17.000) im VK.

Der Brexit hatte somit beträchtliche Auswirkungen auf die EU-Bürger aus den mittel- und osteuropäischen Staaten, die im VK einer Beschäftigung nachgingen. Nach der Brexit-Entscheidung setzten Abwanderungen ein. Zum Teil war dies sicherlich eine Reaktion auf ausländerfeindliche Vorkommnisse im VK. Teilweise spielte auch die Unsicherheit über den künftigen Status von EU-Angehörigen im VK eine Rolle. Auch wenn viele Abwanderungen auf die Pandemie zurückgeführt werden können, so behindern die neuen Regeln die Rückkehr ins VK (UKICE, 2021a, 17).

Die Entwicklung der Beschäftigten nach Nationalität im VK zeigt einen deutlichen Effekt des Brexits. Seit 2004 war die Zahl der in Britannien tätigen EU-Bürger mit der Staatsangehörigkeit eines der im Jahr 2004 beigetretenen acht mittel- und osteuropäischen Staaten stetig angewachsen. Waren es 2004 noch 75.000 Personen, stieg die Zahl bereits ein Jahr später auf 159.000 Personen an. Der höchste Wert mit über einer Million wurde im dritten Quartal 2016 erreicht. Seither ist diese Zahl unter Schwankungen auf zuletzt 783.000 Personen zurückgegangen (Abbildung 10).

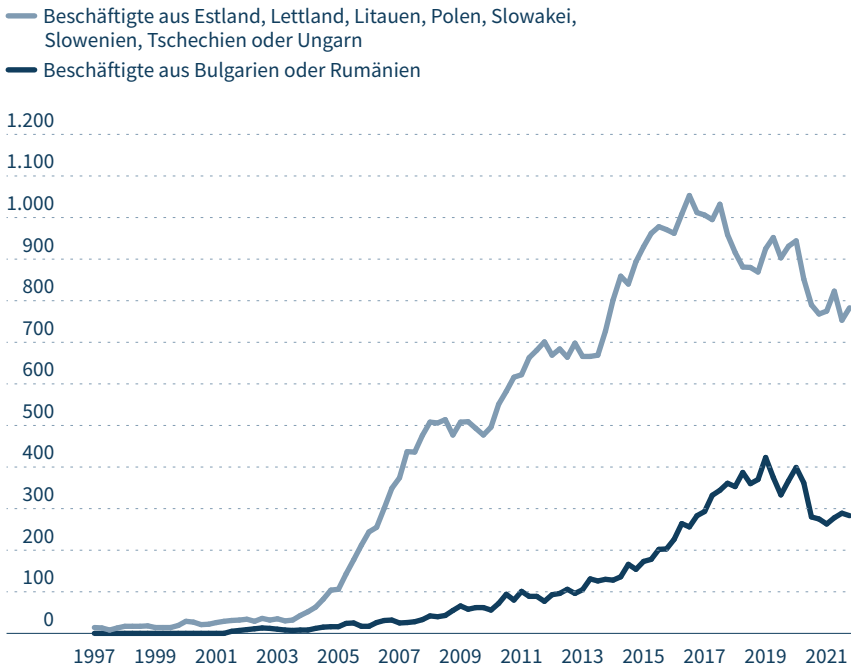
Bei den Beschäftigten mit bulgarischer oder rumänischer Staatsbürgerschaft zeigt sich ein ähnliches, wenn auch zeitlich versetztes Bild. Nachdem beide Länder 2007 der EU beigetreten waren, nahm die Zahl der Beschäftigten mit der Staatsangehörigkeit eines dieser Länder im VK zunächst allmählich und etwa ab 2014 deutlich zu. Der Spitzenwert lag im ersten Quartal 2019 bei 423.000 und fiel dann bis auf 283.000 Personen im vierten Quartal 2021. Der Rückgang setzte also erst elf Quartale später als bei der Gruppe der anderen MOEL-Staatsangehörigen ein.

Da beide Rückgänge bereits vor dem Auftreten der Corona-Pandemie ihren Anfang nahmen, können sie dem Brexit zugerechnet werden. Auch wenn die

Mittel- und osteuropäische Beschäftigte im Vereinigten Königreich

Abbildung 10

pro Quartal, in 1.000



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/sftgXzc22HRrFLT>

Quelle: ONS, Datenbank

spätere Entwicklung durch die Pandemie mitgeprägt wurde, hat der Austritt des VK aus dem Binnenmarkt dazu beigetragen, dass Arbeitskräfte in speziellen Bereichen knapp wurden: Lkw-Fahrer, Erntehelfer, Pflegekräfte. Im Gesundheitsbereich und im Transport- und Lagereigewerbe stammten 2019 jeweils 13 Prozent der Beschäftigten aus einem EU-Land (Geburtsland). Im Verarbeitenden Gewerbe waren es 11 Prozent (UKICE, 2021a, 17). Der Versuch der Regierung, der Knappheit von Lkw-Fahrern mithilfe von Kurzzeitvisa beizukommen, war nicht erfolgreich (Bailey/Rajic, 2022, 51). Das VK verzeichnet auch einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, zum Beispiel im Maschinenbau (Engineering), in der Datenanalyse und in anderen für die Industrie wichtigen Berufen (Bailey/Rajic, 2022, 50).

Im Austrittsabkommen ist vorgesehen, dass EU-Bürger, die vor dem Brexit im VK lebten, sowie Staatsangehörige des VK in der EU die im Binnenmarkt erworbenen Freizügigkeitsrechte behalten dürfen. Die Staaten konnten wählen, ob sie eine verpflichtende Anmeldung zur Voraussetzung für die Gewährung der Rechte aus dem Abkommen machen oder ob sie ein deklaratorisches System einführen. Letzteres bedeutet, dass diejenigen, die die Bedingungen des Austrittsabkommens erfüllen, automatisch zu dessen Begünstigten werden (Neville et al., 2022, I). 13 EU-Länder (darunter Frankreich und die Niederlande) sowie das VK haben sich für die Anmeldepflicht entschieden (sogenanntes Constitutive System), 14 EU-Länder, darunter Deutschland, Italien und Spanien, für das deklaratorische System (Neville et al., 2022, 22 f.).

Das VK hat das EU-Settlement Scheme (EUSS) eingerichtet. EU-Bürger, die fünf Jahre oder länger im VK gelebt haben, müssen einen „Settled status“ beantragen. Damit dürfen sie auf unbestimmte Zeit im VK bleiben (Neville et al., 2022, 13). Anspruchsberechtigte EU-Bürger, die weniger als fünf Jahre im VK gelebt haben, erhalten auf Antrag den „Pre-settled“-Status, der ihnen erlaubt, fünf Jahre im VK zu verbleiben. Danach müssen sie erneut beim EUSS einen Antrag auf Erteilung der Niederlassungserlaubnis stellen, die ihnen einen unbefristeten Aufenthalt im VK ermöglicht. Geschieht dies nicht, verlieren diese EU-Bürger ihre Aufenthaltsgenehmigung nach dem britischen Einwanderungsrecht (Neville et al., 2022, 13 f.). In der Praxis, so wird berichtet, ist es zu erheblichen Problemen gekommen (Neville et al., 2022, 14 ff.; Rowlinson, 2022).

Angaben des britischen Innenministeriums (Home Office) zufolge hatten zum 31. Dezember 2021 rund 5,75 Millionen Menschen einen Registrierungsantrag eingereicht. Darunter waren nicht nur Bürger aus der EU, sondern auch aus den übrigen Staaten des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) sowie der Schweiz einschließlich Familienangehöriger aus Drittstaaten. 5,3 Millionen Personen haben einen Aufenthaltstitel erhalten (Neville et al., 2022, 14, Fn. 40).

Für Briten ist der Aufenthalt in der EU schwieriger geworden, da sie nicht mehr von der Freizügigkeit profitieren. Sie können sich nicht mehr ohne Weiteres über Grenzen hinweg in der EU bewegen. Das bedeutet für Arbeitnehmer und Selbstständige darüber hinaus, dass sie sich nicht mehr auf EU-Recht berufen können, wenn es um die Anerkennung von beruflichen Qualifikationen geht,

die nach dem Ende der Übergangsperiode erworben wurden (Neville et al., 2022, II). Ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs zeigt, dass britische Staatsbürger, die in einem EU-Staat leben, weitere Rechte verlieren können. So sind sie nicht mehr Unionsbürger und verlieren das aktive und passive Wahlrecht bei den Kommunalwahlen in ihrem Wohnmitgliedstaat (Gerichtshof der Europäischen Union, 2022).

Das VK hat für Einwanderer, die nicht unter das Austrittsabkommen fallen, ein punktebasiertes Einwanderungssystem für Bürger der EU sowie für EWR- und Schweizer Bürger geschaffen, das „Fähigkeiten und Talenten Vorrang vor der Herkunft einer Person einräumt“ und bei dem die Höhe des Arbeitseinkommens eine wichtige Rolle spielt (UK Government, o. J.). Das nötige Mindestgehalt liegt normalerweise bei 25.600 GBP. Diese Schwelle ist für manche Branchen zu hoch. Besonders bei Lkw-Fahrern und bei Erntehelfern ist es nach dem Brexit zu einem Mangel an Arbeitskräften gekommen. Branchenverbände haben Ausnahmen gefordert (Volkery, 2021). Mit einem Arbeitsvisum sind hohe Kosten verbunden: Ein fünfjähriges Arbeitsvisum kann bis zu 9.500 GBP an staatlichen Gebühren kosten (Rowlinson, 2022). Für Tätigkeiten im Gesundheits- und Pflegebereich wurden sogenannte Fast-Track-Einstiege mit niedrigeren Antragsgebühren geschaffen (UK Government, o. J., 5).

8.2 Finanzmärkte

Als Folge des Brexits war ein massiver Umzug von Beschäftigten der Finanzbranche aus London in die Finanzzentren des Kontinents erwartet worden, weil mit dem Austritt aus der EU die einheitliche Banklizenz für die britischen Finanzinstitute entfiel. Die einheitliche Banklizenz ist ein Instrument, das einem Finanzinstitut, das eine Zulassung in einem EU-Staat hat, ermöglicht, Finanzgeschäfte in allen EU-Staaten zu tätigen. Damit konnten Finanzdienstleister vor dem Brexit von London aus in allen übrigen EU-Staaten aktiv sein.

Tatsächlich ist diese Entwicklung (bislang) ausgeblieben. Anstelle eines befürchteten Exodus in einer Größenordnung von mehreren 10.000 Stellen⁴ sind

4 PwC hatte 2016 einen Jobabbau in einer Größenordnung von 70.000 bis 100.000 Stellen im britischen Finanzsektor geschätzt (PwC, 2016).

rund 7.400 Arbeitskräfte wegen des Brexits von der Insel auf den Kontinent gewechselt (Fleming et al., 2022). Dabei hat sich kein einzelner Standort auf dem Kontinent als vergleichbarer Wettbewerber für London herausgestellt. Frankfurt hat tendenziell Bankaktivitäten angezogen, Dublin Vermögensverwaltungsaktivitäten (UKICE, 2021a, 24). Amsterdam und Paris konnten Teile des Aktienhandels aus London holen. Auch auf dem Markt für Staatsanleihen hat London Anteile an die Konkurrenten auf dem Kontinent abgeben müssen (Fleming et al., 2022). Bankaktiva im Wert von 900 Milliarden GBP sind verlagert worden, das entspricht immerhin rund 10 Prozent des britischen Bankensystems (UKICE, 2021a, 23).

Dennoch: In London arbeiten rund 420.000 Personen im Finanzsektor. Die Stadt ist damit weiterhin das führende Zentrum für den Handel mit Währungen und Derivaten, für Clearing, Versicherungen und Private Equity Funds. Die Größe und Liquidität des Marktes verschaffen der Stadt einen Wettbewerbsvorteil (Fleming et al., 2022). Intentionen der EU-Kommission, diese Geschäfte in die EU zu verlagern, damit die Union nicht von einer finanziellen Infrastruktur abhängig ist, die außerhalb ihrer Finanzaufsicht liegt und damit eine Gefahr für die Finanzstabilität bedeuten kann, können daran – zumindest in der kurzen Frist – nicht viel ändern. Immerhin hat die EU-Kommission im Januar 2022 die Verlängerung einer Ausnahmenvorschrift in Bezug auf das Clearing für die Dauer von drei Jahren vorgeschlagen; sie geht dabei von einer regulatorischen Äquivalenz aus. Bis Juni 2025 sollen europäische Banken die Dienste von britischen Clearing-Häusern für die Abwicklung von in Euro denominierten Derivategeschäften nutzen können (Fleming/Stafford, 2022). Eine Verlagerung dieser Geschäfte in die EU ist bislang aus Kostengründen gescheitert. Äußerungen der für Finanzen zuständigen EU-Kommissarin zufolge soll es aber keine weitere Verlängerung geben. „Die Verrechnung von Finanz-Derivaten sei in der Finanzinfrastruktur zu wichtig, um sie auf Dauer außerhalb der EU zu belassen“ (Schrader, 2022). Die Kommission hat die Äquivalenzentscheidungen getroffen, um kurzfristige Störungen in der EU zu verhindern und den Händlern in der EU die liquidiere Clearing-Infrastruktur in London zu bieten (UKICE, 2021a, passim). Das heißt jedoch nicht, dass sich der Finanzplatz London keine Sorgen machen müsste. Es wird erwartet, dass die EU – besonders die EZB, die EU-Kommission und die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) – in den kommenden Jahren den Druck erhöhen dürften (Volkery/Maisch, 2021).

8.3 Regionalpolitik

Solange das VK Mitglied in der EU war, wurde es im Rahmen der Kohäsionspolitik finanziell gefördert. Im Zeitraum 2014 bis 2020 stand dem VK aus verschiedenen Fonds – den Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) – ein Betrag von rund 16,3 Milliarden Euro zur Verfügung. Im Jahresdurchschnitt waren das also rund 2,3 Milliarden Euro oder etwa 2 Milliarden GBP. Die Aufteilung auf die Fonds und die Landesteile ist in Tabelle 6 dargestellt. England erhielt davon aufgrund seiner relativ hohen Einwohnerzahl absolut die meisten Mittel. Je Einwohner flossen die meisten Gelder nach Wales, das als eine der zwei weniger entwickelten britischen Regionen galt (Brien, 2022a, 6). Eine Bewertung der Wirksamkeit der Kohäsionspolitik im VK durch die britische Regierung vor dem Referendum im Rahmen des „Review of the balance of competences“ kam zu keinem eindeutig positiven Ergebnis (Brien, 2022b, 6).

Da zwischen der Mittelzuteilung und der Auszahlung oft einige Zeit vergeht, werden auch nach dem 31. Dezember 2020 noch Fördermittel fließen, sofern sie vorher vereinbart wurden. Die übliche Dreijahresfrist endet damit am 31. Dezember 2023. Nach dem 31. Dezember 2020 – in der Übergangsperiode – erfolgten keine neuen Zusagen, da der Mehrjährige Finanzrahmen sich auf den Zeitraum 2014 bis 2020 bezog.

Strukturfonds der EU im Vereinigten Königreich

Tabelle 6

Jahresdurchschnitt zugesagter Mittel 2014 bis 2020 nach Fonds und Landesteilen, in Millionen Euro

	EFRE	ESF	ELER	EMFF
England	521,3	498,0	495,8	
Schottland	62,4	54,7	120,7	
Wales	201,3	144,0	93,1	
Nordirland	44,8	30,1	32,6	
Insgesamt	829,9	726,9	742,2	34,8

EFRE: Europäischer Fonds für regionale Entwicklung.

ESF: Europäischer Sozialfonds.

ELER: Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums.

EMFF: Europäischer Meeres- und Fischereifonds.

Rundungsdifferenzen.

Quellen: Brien, 2022a, 6; eigene Berechnungen

Der Austritt aus der EU ermöglicht dem VK eine eigenständige Regional- und Strukturpolitik. Anfang Februar 2022 hat die Regierung ein Weißbuch mit einer Strategie zur Anhebung des Lebensstandards (Levelling up) veröffentlicht (UK Government, 2022b). Das Thema „Levelling up“ wurde schon im Wahlprogramm der Tory-Partei 2019 erwähnt. Die Freiheiten nach dem Brexit sollten genutzt werden, um Wohlstand zu schaffen und jeden Teil des Landes zu stärken und zu verbessern (Harari/Ward, 2022, 8). Mit dieser Strategie, die die EU-Regionalpolitik ersetzen soll (Brien, 2022a, 4), strebt die Regierung eine Verbesserung der Situation besonders in den Gegenden an, in denen der Lebensstandard zurückgeblieben ist (IfG, 2022). Dazu ist unter anderem ein UK Shared Prosperity Fund (UKSPF) eingerichtet worden, der über drei Jahre mit 2,6 Milliarden GBP (etwa 3 Milliarden Euro) ausgestattet ist. Für das Haushaltsjahr 2022/23 sind 0,4 Milliarden GBP und im Haushaltsjahr 2023/24 sind 0,7 Milliarden GBP vorgesehen. Im Haushaltsjahr 2024/25 wird dann das jährliche Niveau von 1,5 Milliarden GBP erreicht (Brien, 2022a, 13).

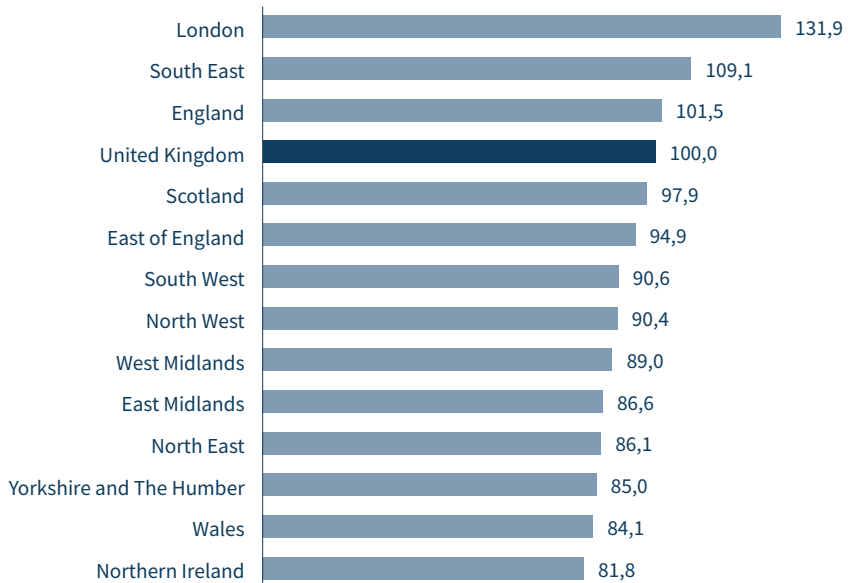
Mit diesen Geldern sollen unter anderem Investitionen in die lokale Infrastruktur gefördert werden, in Menschen und Fähigkeiten (praxisbezogene Berufsbildung) und in lokale Unternehmen (Brien, 2022b, 11; UK Government, 2022b, 128). Aus den Zielsetzungen geht hervor, dass mit dem UKSPF in erster Linie die Mittel aus dem EU-Regional- (EFRE) und dem EU-Sozialfonds (ESF) ersetzt werden sollen. Aus den beiden genannten EU-Fonds hat das VK im Jahresdurchschnitt 1,3 Milliarden GBP erhalten. Die langsame Steigerung der finanziellen Förderung durch den eigenen Fonds rechtfertigt die britische Regierung damit, dass noch Restzahlungen von der EU fällig würden (Brien, 2022a, 14). Überdies hat die britische Regierung mit einem speziellen Fonds für Kommunen übergangsweise eine zusätzliche Förderung geschaffen; der Fonds ist mit 220 Millionen GBP ausgestattet (Brien, 2022a, 9).

Ein weiterer Bestandteil der Levelling-up-Strategie ist die Einrichtung von Freihäfen. Sie sind mit Zollvorteilen verbunden. Auf Waren, die in einen Freihafen eingeführt werden, müssen zunächst keine Zölle entrichtet werden. Diese werden erst dann fällig, wenn die Waren den Freihafen wieder verlassen. Das bringt dem betreffenden Unternehmen einen Liquiditätsvorteil. Werden die Waren im Freihafen weiterverarbeitet und die Fertigwaren anschließend

Produktivität im Vereinigten Königreich

Abbildung 11

Nominale Bruttowertschöpfung je Arbeitsstunde nach Regionen
im Jahr 2019, United Kingdom = 100



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/M5JN9B6xDg6Mp5a>

Quelle: ONS, Datenbank

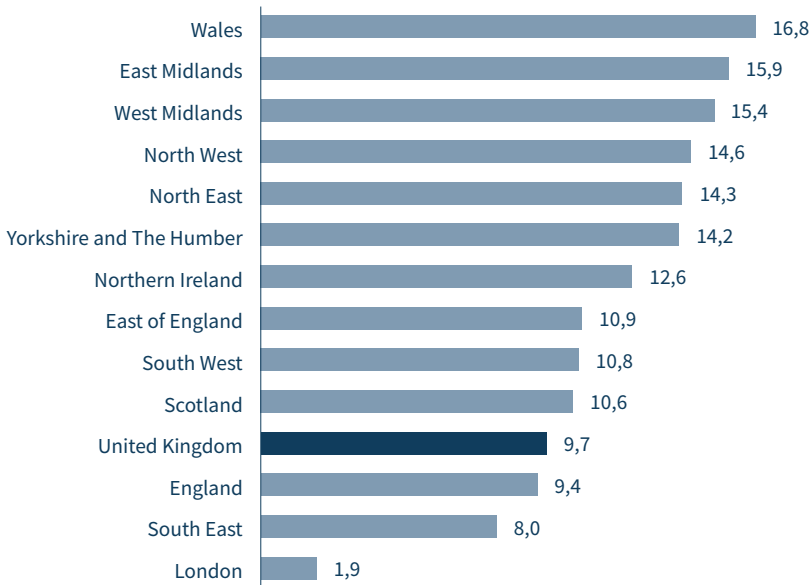
exportiert, fallen gar keine Zölle an; das ist ein Kostenvorteil (Bailey/Rajic, 2022, 66). Ein zusätzlicher Anreiz besteht in Form von vereinfachten Zollformalitäten. Von den Freihäfen verspricht man sich Wachstumseffekte auf die umliegenden Regionen (Bailey/Rajic, 2022, 66).

Die britische Regierung reagiert mit ihrer Levelling-up-Strategie auf die erheblichen regionalen Disparitäten im VK. Deutlich werden diese an einem Vergleich der Produktivität (Abbildung 11). Unter den zwölf Großregionen des VK kommt London bei der Bruttowertschöpfung (BWS) je Arbeitsstunde auf einen Indexwert von 131,9 (VK = 100). Am niedrigsten fällt der Wert in Nordirland aus, am zweitniedrigsten in Wales. Das regionale Gefälle vergrößert sich, wenn ein Vergleich auf der untersten Ebene der regionalen Klassifikationshierarchie erfolgt. Gemessen an der BWS je Arbeitsstunde liegt die Produktivität in der

Industrielle Wertschöpfung im Vereinigten Königreich

Abbildung 12

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der nominalen Bruttowertschöpfung nach Regionen im Jahr 2019, in Prozent



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/pKaTobikjMRPXPN>

Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

ostwalisischen Region Powys mit 57,6 Prozent des Durchschnitts am niedrigsten, gefolgt von Herfordshire in den West Midlands mit 67,7 Prozent des Durchschnitts und Torbay mit knapp 70 Prozent – ein Teil von Devon im Südwesten Englands. Am höchsten fällt die so gemessene Produktivität in drei Londoner Bezirken (einschließlich Vororten) aus: Westminster (149,2), Hounslow (159,3) und Tower Hamlets (172).

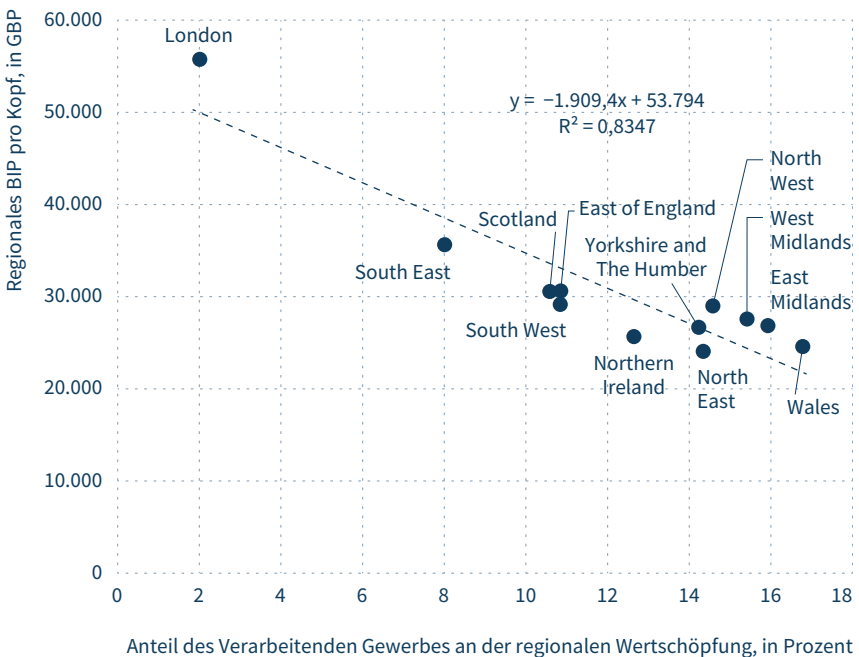
Die Levelling-up-Strategie ist unter einem weiteren Aspekt zu sehen. Die Auswirkungen des Austritts aus der EU sind regional unterschiedlich (Bailey/Rajic, 2022, 9 ff.). Das hängt mit der regionalen Verteilung des Verarbeitenden Gewerbes im VK zusammen. Nach Schätzungen des OBR ist es infolge des Brexits zu einem Rückgang beim Warenhandel um etwa 15 Prozent im Vergleich zu einem Remain-Szenario gekommen. Die damit verbundenen Absatzverluste

belasten die Industrieunternehmen direkt – und indirekt auch die Sektoren, die vom Verarbeitenden Gewerbe abhängig sind.

Die Industrie hatte im Jahr 2019 im VK einen Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung von knapp 10 Prozent. Die regionale Aufteilung zeigt starke Abweichungen von diesem Durchschnittswert (Abbildung 12). Während der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in der Metropole London, die von der Finanzwirtschaft dominiert wird, nur 1,9 Prozent der gesamten nominalen Wertschöpfung ausmacht, sind es in Wales 16,8 Prozent. Auch in East und West Midlands und anderen Regionen liegt der Industrieanteil weit über dem Landesdurchschnitt. Die Autoindustrie beispielsweise ist regional stark

Pro-Kopf-Einkommen und industrielle Wertschöpfung im Vereinigten Königreich im Jahr 2019 nach Regionen

Abbildung 13



Daten: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/Jx7YdyYejMTRmY2>
 Quellen: ONS, Datenbank; eigene Berechnungen

in den Midlands konzentriert. Die dortige Automobilindustrie erzielte 2019 eine Wertschöpfung in Höhe von knapp 8 Milliarden GBP. Das war fast die Hälfte der gesamten Wertschöpfung der britischen Autoindustrie in Höhe von 16,4 Milliarden GBP.

Korreliert man den Anteil des Verarbeitenden Gewerbes einer Region mit ihrem Pro-Kopf-BIP, zeigt sich ein enger negativer linearer Zusammenhang (Abbildung 13): Je geringer im VK der Anteil der Industrie an der regionalen Wertschöpfung, desto höher ist das Pro-Kopf-Einkommen in einer Region.

9 Schlussfolgerungen

Britische Hoffnungen auf eine hohe Brexit-Dividende durch den Austritt aus der EU haben sich nicht erfüllt – zumindest nicht bislang. Im Gegenteil: Es treten wie vorab erwartet eher Nachteile des Austritts zutage. Dass der Brexit keine erheblichen Ersparnisse für den britischen Staatshaushalt bringen würde, die anderweitig verwendet werden könnten, war ziemlich schnell klar. Die diesbezüglichen Versprechungen beruhten zum einen auf falschen Angaben und Berechnungen. Zum anderen ersetzt die britische Regierung Zahlungen aus dem EU-Haushalt durch nationale Haushaltsmittel, wie am Beispiel der Regionalpolitik gezeigt wurde. Auch in der hier nicht näher behandelten Landwirtschaftspolitik will die britische Regierung das bisherige Niveau der finanziellen Unterstützung beibehalten (Marshall et al., 2022, 15).

Gesamtwirtschaftlich betrachtet, hat der Brexit dem VK geschadet. Seriöse Schätzungen unabhängiger Institutionen kommen zu dem Ergebnis, dass der Austritt aus der EU den Handel zwischen beiden Parteien vermindert und dass das Produktivitätspotenzial der britischen Volkswirtschaft darunter gelitten hat. Im Bereich des Arbeitsmarktes hat das Zusammenspiel von Brexit und Corona-Pandemie zu Engpässen in einzelnen Segmenten geführt. Die Zahl der Personen mit polnischer Staatsangehörigkeit im VK beispielsweise ist von über einer Million im Jahr 2017 auf knapp 700.000 im Jahr 2021 zurückgegangen.

Die britischen Importe aus der EU sind 2021 im Vergleich zu den Importen aus anderen Ländern deutlich zurückgefallen. Erste Handelsabkommen mit Drittländern – Australien und Neuseeland – können bei Weitem nicht die erschwerten Handelsbedingungen des VK im Verhältnis mit der EU ausgleichen. „It is far from clear that what the government regards as Brexit dividends will offset the negative impacts of increased trade barriers with the UK’s closest trading partner“ (UKICE, 2021a, 44).

Es hat sich herausgestellt, dass die Vereinbarungen im Protokoll zu Nordirland zu Problemen für das VK führen. Die Grenzkontrollen zwischen Nordirland und Großbritannien haben nicht nur den Handelsverkehr zwischen den beiden Teilen des VK gestört. 2021 sind handelsablenkende Wirkungen zu erkennen. Während der irische Handel mit Nordirland stark zugelegt hat, hat der Warenaustausch zwischen Nordirland und Großbritannien Einbußen erlitten. Die Grenzkontrollen in der Irischen See haben auch politische Spannungen ausgelöst. All dies war absehbar und Politiker in Nordirland haben Konsequenzen gezogen.

Das Ausscheiden des VK aus der EU hat nicht dazu geführt, dass ein Singapur an der Themse entstanden ist, also eine Deregulierungsoffensive gestartet wurde, die nach den Befürwortern des Brexits positive gesamtwirtschaftliche Entwicklungen für das VK auslösen sollte. Das VK kommt nicht um die Restriktionen des Handels- und Kooperationsabkommens bezüglich gleicher Wettbewerbsbedingungen herum, will es nicht das gesamte Abkommen aufs Spiel setzen.

In der Handelspolitik hat das VK einen eigenen Zolltarif eingeführt, der besonders den britischen Agrarsektor weiterhin vor Konkurrenz aus Drittländern schützt. Auch in den neuen Freihandelsabkommen mit Australien und Neuseeland hat das VK nicht auf Schutzmaßnahmen für die heimische Landwirtschaft verzichtet. Damit folgen die Briten der Handelspolitik der EU. In der Steuerpolitik ist ebenfalls nicht erkennbar, dass die Briten auf erhebliche Steuersenkungen setzen, um britischen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und ausländische Direktinvestitionen zu attrahieren. Auch im Bereich der Regulierungen unternehmerischer Aktivitäten ist bislang noch kein Trend zu umfassender Deregulierung zu erkennen. Bei Produktstandards

hat das VK wenig Anreiz zur Abweichung gegenüber der EU, weil dies neue nichttarifäre Handelshemmnisse schaffen würde.

Etwas anders sieht es im Bereich der Finanzdienstleistungen aus. Die EU hat hier zwar einzelne Äquivalenzentscheidungen getroffen und auch verlängert. Da die Briten damit rechnen müssen, dass diese nicht dauerhaft bestehen werden, ist davon auszugehen, dass das VK hier einen eigenen Weg suchen wird. In Anbetracht der überragenden Bedeutung des Dienstleistungssektors für die britische Volkswirtschaft ist es interessant zu sehen, ob das VK in seinen neuen Handelsabkommen verstärkt darauf setzt, den Marktzugang zu Dienstleistungen zu öffnen (UKICE, 2021a, 41). Selbst in dem für das VK politisch bedeutsamen Bereich der Fischerei hat das Land bislang seine Autonomie nur begrenzt durchsetzen können. Zurückerlangung von Souveränität und ein prosperierendes dereguliertes Global Britain sehen anders aus.

Literatur

- Adam, Rudolf G., 2022, England und Frankreich – mehr als nur Hassliebe, in: Neue Zürcher Zeitung, 14.2.2022, S. 21
- Alonso, William, 1987, Gravity models, in: Eatwell, John / Murray, Milgate / Newman, Peter (Hrsg.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Bd. 2, London, S. 561–562
- Arendt, Rieke / Massenberg, Charlotte, 2022, Gemeinsam nach vorn schauen. Freihandelsabkommen mit dem Vereinigten Königreich, in: *Schlaglichter der Wirtschaftspolitik*, Monatsbericht, März 2022, S. 36–42
- Ares, Elena, 2018, Fisheries: Brexit Negotiations, House of Commons Library, Briefing Paper, Nr. 8396, o. O.
- Bailey, David / Rajic, Ivan, 2022, Manufacturing after Brexit, UK in a Changing Europe, 26.1.2022, https://ukandeu.ac.uk/wp-content/uploads/2022/01/UKICE-Manufacturing-After-Brexit-Report_FINAL-2.pdf [10.5.2022]
- Bardt, Hubertus, 2021, Industrie, Klimaschutz und Handel. Ausgleich unterschiedlicher Kosten und Preise für industriellen Klimaschutz, IW-Report, Nr. 41/2021, Köln
- Barfield, Richard, 2022, Service trade – mind the gap, UK in a Changing Europe, Commentary, 8.4.2022, https://ukandeu.ac.uk/services-trade-mind-the-gap/?mc_cid=70b867b20b&mc_eid=0a51e2b9c1 [21.4.2021]
- BBC – British Broadcasting Corporation, 2021, Brexit: Why is there a row over fishing rights?, 23.12.2021, <https://www.bbc.com/news/46401558> [10.5.2022]
- Booth, Stephen et al., 2015, What if ...? The Consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU, Open Europe Report, Nr. 03/2015, <https://static.mediapart.fr/files/2016/05/25/brexit-etudeoe.pdf> [10.5.2022]
- Brien, Philip, 2022a, The UK Shared Prosperity Fund, House of Commons Library, Briefing Paper, Nr. 8527, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-8527/> [19.5.2022]
- Brien, Philip, 2022b, The UK Shared Prosperity Fund: design and development, House of Commons Library, Briefing Paper, Nr. 9493, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9493/> [19.5.2022]
- Buchsteiner, Jochen, 2018, Die Flucht der Briten aus der europäischen Utopie, Reinbek
- Bujard, Birgit, 2021, Die Europäische Union und das Vereinigte Königreich, in: Weidenfeld, Werner / Wessels, Wolfgang (Hrsg.), *Jahrbuch der Europäischen Integration 2021*, Baden-Baden, S. 413–420
- Busch, Berthold, 2019, Britischer EU-Beitrag im Brexit-Wahlkampf mit einem Trick überhöht ausgewiesen, IW-Kurzbericht, Nr. 35/2019, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2019/IW-Kurzbericht_2019_Britischer_EU-Beitrag_im_Brexit_Wahlkampf.pdf [19.5.2022]

- Busch, Berthold, 2020a, Brexit und Außenhandel, IW-Report, Nr. 39/2020, <https://www.iwkoeln.de/studien/berthold-busch-brexit-und-aussenhandel.html> [19.5.2022]
- Busch, Berthold, 2020b, Der neue britische Zolltarif, IW-Kurzbericht, Nr. 111/2020, <https://www.iwkoeln.de/studien/berthold-busch-der-neue-britische-zolltarif-488601.html> [19.5.2022]
- Busch, Berthold, 2021, Es geht nicht nur um die Wurst, IW-Kurzbericht, Nr. 47/2021, <https://www.iwkoeln.de/studien/berthold-busch-es-geht-nicht-nur-um-die-wurst-514305.html> [19.5.2022]
- Busch, Berthold / Kauder, Björn, 2022, Braucht die EU neue Eigenmittel?, IW-Report, Nr. 3/2022, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2022/IW-Report_2022-EU-Neue-Eigenmittel.pdf [19.5.2022]
- Busch, Berthold / Matthes, Jürgen, 2016, Ökonomische Konsequenzen eines Austritts aus der EU. Am Beispiel des Brexits, IW-Analysen, Nr. 112, Köln
- Busch, Berthold / Parthie, Sandra, 2021, Zölle und Ursprungsregelungen im Brexit: Handels- und Kooperationsabkommen, IW-Kurzbericht, Nr. 5/2021, <https://www.iwkoeln.de/studien/berthold-busch-sandra-parthie-handels-und-kooperationsabkommen-498725.html> [19.5.2022]
- BVL – Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit, 2022a, Unerwünschtes Ereignis (UE) nach der Anwendung eines Tierarzneimittels, https://www.bvl.bund.de/DE/Arbeitsbereiche/05_Tierarzneimittel/01_Aufgaben/04_UeberwachungBetreuung/02_UAW/tam_uaw_node.html;jsessionid=77F2A8141A18AEDBAB89C7CACE7A6C8.2_cid363 [8.6.2022]
- BVL, 2022b, Pharmakovigilanz – Instrument zur Überwachung und Betreuung von Tierarzneimitteln, https://www.bvl.bund.de/DE/Arbeitsbereiche/05_Tierarzneimittel/01_Aufgaben/04_UeberwachungBetreuung/01_Pharmakovigilanz/tam_Pharmakovigilanz_node.html [8.6.2022]
- Committee of Public Accounts, 2022, EU Exit: UK Border post transition, Thirty-Sixth Report of Session 2021–22, House of Commons, Committee of Public Accounts, <https://committees.parliament.uk/committee/127/public-accounts-committee/publications/reports-responses/?SearchTerm=HC+746&DateFrom=&DateTo=&SessionId=> [19.5.2022]
- Congdon, Tim, 2014, How much does the European Union cost Britain? UK Independence Party, Dagenham
- Costello, Anthony, 2021, Irland, in: Weidenfeld, Werner / Wessels, Wolfgang (Hrsg.), Jahrbuch der Europäischen Integration 2021, Baden-Baden, S. 517–520
- CSO – Central Statistics Office Ireland, Datenbank, <https://www.cso.ie/en/index.html> [4.3.2022]
- Curtis, John, 2022, Northern Ireland Protocol: Implementation, grace periods and EU-UK discussions (2021-22), House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9333, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9333/> [19.5.2022]

- Donges, Juergen B. / Fels, Gerhard / Neu, Axel D., 1973, Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft, Kieler Studien, Nr. 123, Tübingen
- Euractiv, 2022a, Nordirlands Regierungschef tritt im Streit um Brexit-Regeln zurück, https://www.euractiv.de/section/eu-aussenpolitik/news/nordirlands-regierungschef-tritt-im-streit-um-brexit-regeln-zurueck/?utm_source=piano&utm_medium=email&utm_campaign=12114&pnespid=trVsGCBfNPkKxPzLvTPTITjX50P0ClIzfbiwvJorUxmll._fUoJoya.ir4pBs.rhS2U5bo_fg [19.5.2022]
- Euractiv, 2022b, Brexit: Der CO₂-Grenzzoll der EU wird Irland vor neue Herausforderung stellen, https://www.euractiv.de/section/energie-und-umwelt/news/brexit-der-co2-grenzzoll-der-eu-wird-irland-vor-neue-herausforderung-stellen/?utm_source=piano&utm_medium=email&utm_campaign=12114&pnespid=p7s4GTwaMawdyunfqCaoEI2GgipSldrNui93OFx9BBmRHjQLT1DtcJP7_dZjB2xEKvPEMHgGA [19.5.2022]
- Europäische Kommission, o. J., Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierung und PEM-Übereinkommen, https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs-4/international-affairs/pan-euro-mediterranean-cumulation-and-pem-convention_de [19.5.2022]
- Europäische Kommission, 2021, Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Schaffung eines CO₂-Grenzausgleichssystems, COM(2021) 564, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0564&from=en> [19.5.2022]
- European Commission, o. J., Equivalence of non-EU financial frameworks, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/international-relations/equivalence-non-eu-financial-frameworks_en#decisions [19.5.2022]
- European Commission, 2021a, Consolidated annual accounts of the European Union, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/692d12b7-e2bd-11eb-895a-01aa75ed71a1/language-en> [19.5.2022]
- European Commission, 2021b, Amending Letter No 1 to the draft general budget 2022, COM(2021) 642 final, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/about_the_european_commission/eu_budget/com_2021_642_en_al_1-2022_explanatory_memorandum.pdf [19.5.2022]
- European Commission, 2021c, Aid by instruments in current prices, DG Competition, https://webgate.ec.europa.eu/comp/redisstat/databrowser/view/AID_SCB_INST/default/table [19.5.2022]
- FAZ – Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2022, Ein Finanzminister im Post-Corona-Loch, Nr. 75, 30.3.2022, S. 20
- Fella, Stefano, 2021, The UK-EU Trade and Cooperation Agreement: governance and dispute settlement, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9139, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9139/> [19.5.2022]
- Fleming, Sam / Stafford, Philip, 2022, EU plans 3-year extension to UK Clearing system access, in: Financial Times (europäische Ausgabe), 19.1.2022, S. 2

- Fleming, Sam / Stafford, Philip / Noonan, Laura, 2022, The EU vs the City: a slow puncture, in: Financial Times (europäische Ausgabe), 11.1.2022, S. 15
- Gerichtshof der Europäischen Union, 2022, Urteil des Gerichtshofs in der Rechts-sache C-673/20, Pressemitteilung, Nr. 98/22, https://curia.europa.eu/jcms/jcms/p1_3799566 [14.6.2022]
- Grimm, Dieter, 2016, Europa ja – aber welches? Zur Verfassung der europäischen Demokratie, München
- Grimm, Dieter, 2019, Mehr Europa? Das ist vorbei, Interview, in: Die Zeit, Nr. 21, 16.5.2019, S. 39–40
- Hale, Sophie / Smith, James, 2021, More trade from a land down under. The significance of trade agreements with Australia and New Zealand, Spotlight, Resolution Foundation, <https://economy2030.resolutionfoundation.org/reports/more-trade-from-a-land-down-under/> [19.5.2022]
- Harari, Daniel / Ward, Matthew, 2022, Levelling up: What are the Government's proposals?, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9463, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9463/> [19.5.2022]
- HMRC – Her Majesty's Revenue and Customs, 2019, HMRC impact assessment for the movement of goods if the UK leaves the EU without a deal (third edition), Updated 7 October 2019, <https://www.gov.uk/government/publications/hmrc-impact-assessment-for-the-movement-of-goods-if-the-uk-leaves-the-eu-without-a-deal/hmrc-impact-assessment-for-the-movement-of-goods-if-the-uk-leaves-the-eu-without-a-deal-third-edition#section-b> [19.5.2022]
- Hoppe, Ulrich, 2022, Drei Fragen an Dr. Ulrich Hoppe, in: Schlaglichter der Wirtschaftspolitik, Monatsbericht, März 2022, S. 39
- IfG – Institute for Government, 2022, Levelling up: the IfG view on the white paper, IfG Insight, February 2022, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/levelling-up-white-paper-ifg-view.pdf> [19.5.2022]
- IMF – International Monetary Fund, 2020, United Kingdom Country Report, Nr. 2020/320, <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2020/12/18/United-Kingdom-2020-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-Staff-Supplement-and-49971> [19.5.2022]
- IMF, 2021, Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic, IMF Fiscal Affairs Department, <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19> [19.5.2022]
- IMF, 2022, United Kingdom, 2021 Article IV Consultation, IMF Country Report, Nr. 22/56, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2022/English/1GBREA2022001.ashx> [19.5.2022]
- Jack, Maddy T. / Rutter, Jill, 2021, Managing the UK's relationship with the EU, Institute for Government, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/publications/managing-uk-eu-relationship> [19.5.2022]

- Keep, Matthew, 2021, Brexit: the financial settlement – in detail, House of Commons Library, Briefing Paper, Nr. 8039, <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-8039/CBP-8039.pdf> [19.5.2022]
- Keep, Matthew, 2022, The Office for Budget Responsibility, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 5657, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/sn05657/> [19.5.2022]
- Keep, Matthew / Harari, Daniel / Booth, Lorna, 2022, Spring Statement 2022: A summary, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9505, <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9505/CBP-9505.pdf> [19.5.2022]
- Kolev, Galina / Kube, Roland / Schaefer, Thilo / Stolle, Leon, 2021, Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). Motivation, Ausgestaltung und wirtschaftliche Implikationen eines CO₂-Grenzausgleichs in der EU, IW-Policy Paper, Nr. 6/2021, Köln
- Kolev, Galina / Matthes, Jürgen, 2013, Die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und der EU, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Die Zukunft der Industrie in Deutschland und Europa, IW-Analysen, Nr. 88, S. 53–68, Köln
- KPMG, 2020, UK Global Tariffs, Brexit Update, <https://home.kpmg/ie/en/home/insights/2020/06/brexit-uk-global-tariffs.html> [8.4.2022]
- KPMG, 2022, German-British Business Outlook 2022, in Zusammenarbeit mit British Chamber of Commerce in Germany, https://hub.kpmg.de/german-british-business-outlook-2022?utm_campaign=IB%20-%20Studie%20-%20GBB0%202022&utm_source=AEM [19.5.2022]
- Larbaestier, Guillermo / Winters, L. Alan, 2021, The UK's new Trade Agreements: Curb your Enthusiasm, UK Trade Policy Observatory, <https://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/2021/11/08/the-uks-new-trade-agreements-curb-your-enthusiasm/> [19.5.2022]
- Levell, Peter, 2018, Firm's supply chains form an important part of UK-EU trade: what does this mean for future trade policy?, Institute for Fiscal Studies, <https://ifs.org.uk/publications/10302> [19.5.2022]
- Lowe, Sam, 2021, CBAM: what might an EU carbon-border adjustment mechanism mean for the UK?, Commentary, <https://ukandeu.ac.uk/eu-cbam-uk/> [19.5.2022]
- Marshall, Joe, 2022, The government has yet to convince that Brexit benefits outweigh the costs, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/blog/government-has-yet-convince-brexit-benefits-outweigh-costs> [19.5.2022]
- Marshall, Joe / Rutter, Jill / Kane, James / Goss, Dan, 2022, Agriculture after Brexit. Replacing the CAP, Institute for Government, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/agriculture-after-brexit.pdf> [19.5.2022]
- Matthes, Jürgen, 2017, Wachstumskosten des Brexit, IW-Kurzbericht, Nr. 81/2017, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2017/371032/IW-Kurzbericht_81_2017_Brexit.pdf [8.6.2022]

- Neville, Ann / Hallak, Issam / Mazur, Sidonia, 2022, Implementation of the UK Withdrawal Agreement: Financial provisions, citizens' rights and the Northern Ireland Protocol, European Parliament, European Parliamentary Service, PE 698.884, [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/de/document/EPRS_IDA\(2022\)698884](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/de/document/EPRS_IDA(2022)698884) [19.5.2022]
- OBR – Office for Budget Responsibility, 2021, Economic and fiscal outlook, October 2021, <https://obr.uk/download/economic-and-fiscal-outlook-october-2021/> [19.5.2022]
- OBR, 2022, Economic and fiscal outlook, March 2022, <https://obr.uk/download/economic-and-fiscal-outlook-march-2022/> [13.6.2022]
- Obst, Thomas / Schläger, Dan, 2022, Zwei Jahre Pandemie: Wer sind die Gewinner und Verlierer?, IW-Kurzbericht, Nr. 16/2022, Köln
- OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2021, OECD Inter-Country Input-Output (ICIO) Tables, <https://www.oecd.org/sti/ind/inter-country-input-output-tables.htm> [30.11.2021]
- ONS – Office for National Statistics, Datenbank, <https://www.ons.gov.uk/> [verschiedene Abrufdaten]
- Oppermann, Thomas / Classen, Claus D. / Nettesheim, Martin, 2021, Europarecht, München
- PwC – PricewaterhouseCoopers, 2016, Leaving the EU: Implications for the UK financial services sector, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjRgoOuk_D2AhXJSvEDHdzfDUUQFnoECA0QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.pwc.co.uk%2Ffinancial-services%2Fassets%2FLeaving-the-EU-implications-for-the-UK-FS-sector.pdf&usg=AOvVaw1qX2V8Y-UIYqID4B7nFn_A [19.5.2022]
- Rowlinson, Liz, 2022, We felt the mood change, in: Financial Times, 22./23.1.2022, o. S.
- Schade, Daniel, 2019, Brexit, in: Weidenfeld, Werner / Wessels, Wolfgang (Hrsg.), Jahrbuch der Europäischen Integration 2019, Baden-Baden, S. 47–58
- Schade, Daniel, 2021, Brexit, in: Weidenfeld, Werner / Wessels, Wolfgang (Hrsg.), Jahrbuch der Europäischen Integration 2021, Baden-Baden, S. 45–55
- Schmidt, Susanne K., 2020a, No match made in heaven: Parliamentary sovereignty, EU-over-constitutionalization and Brexit, in: Journal of European Public Policy, 27. Jg., Nr. 5, S. 779–794
- Schmidt, Susanne K., 2020b, An institutional mismatch: why 'taking back control' proved so appealing in the Brexit debate, LSE European Politics and Policy (EUROPP) blog, <http://eprints.lse.ac.uk/105261/> [8.6.2022]
- Schrader, Jan, 2022, Wetten Sie nicht auf eine Verlängerung, in: Börsenzeitung, Nr. 19, 28.1.2022, S. 4
- Schrimpsley, Robert, 2022, Lucky Sunak aims to restore his fortunes, in: Financial Times (europäische Ausgabe), 24.3.2022, S. 19

- Schulz, Bettina, 2019, Singapur an der Themse, in: Zeit Online, <https://www.zeit.de/politik/ausland/2019-09/brexit-boris-johnson-wettbewerbsfaehigkeit-singapur-eu> [19.5.2022]
- Smith, James, 2019, Counting the cost. UK living standards since the 2016 referendum, Resolution Foundation Briefing, <https://www.resolutionfoundation.org/app/uploads/2019/02/Counting-the-cost.pdf> [19.5.2022]
- Springford, John, 2022, The cost of Brexit: December 2021, Centre for European Reform, Insight, <https://www.cer.eu/insights/cost-brexit-december-2021> [19.5.2022]
- Statistisches Bundesamt, Genesis Online-Datenbank, <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online> [verschiedene Abrufdaten]
- Stuchtey, Benedikt, 2022, Irische Fragen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 37, 14.2.2022, S. 6
- Tamberi, Nicolo, 2022, The UK-EU Trade and Cooperation Agreement (TCA) one year on: trade in goods, <https://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/2022/02/11/tca-one-year-on-trade-in-goods/> [19.5.2022]
- The Economist, 2022, International Trade. A more flexible approach, 26.2.2022, S. 27–28
- Torrance, David, 2021, The Northern Ireland border, House of Commons Library, Briefing Paper, Nr. CPB 9105, <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9105/CBP-9105.pdf> [13.6.2022]
- UK Government, o. J., Das punktebasierte Einwanderungssystem des Vereinigten Königreichs: Eine Einführung für EU-, EWR- und Schweizer Bürger, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/975039/INTRO_-_German_guide.pdf [19.5.2022]
- UK Government, 2021, UK kick starts preparation for trade negotiations with India, Press Release, <https://www.gov.uk/government/news/uk-kick-starts-preparation-for-trade-negotiations-with-india> [19.5.2022]
- UK Government, 2022a, The benefits of Brexit. How the UK is taking advantage of leaving the EU, Policy Paper, <https://www.gov.uk/government/publications/the-benefits-of-brexit> [19.5.2022]
- UK Government, 2022b, Levelling Up the United Kingdom, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1052708/Levelling_up_the_UK_white_paper.pdf [19.5.2022]
- UK Government, 2022c, UK trade agreements with non-EU countries, Guidance, <https://www.gov.uk/guidance/uk-trade-agreements-with-non-eu-countries> [19.5.2022]
- UK Government, Department for International Trade, 2020, Continuing the United Kingdom's Trade Relationship with The Republic of Singapore, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/945187/ccs1220726812-001-trade-singapore-parl-report-accessible.pdf [19.5.2022]
- UKICE – UK in a Changing Europe, 2021a, The Impact of Brexit on UK Services, <https://ukandeu.ac.uk/wp-content/uploads/2021/12/The-impact-of-Brexit-on-UK-services.pdf> [19.5.2022]

- UKICE, 2021b, UK-EU Regulatory Divergence Tracker, Second Edition, <https://ukandeu.ac.uk/research-papers/uk-eu-regulatory-divergence-tracker-second-edition/> [19.5.2022]
- UKICE, 2022, UK-EU Regulatory Divergence Tracker, Third Edition, <https://ukandeu.ac.uk/wp-content/uploads/2022/03/UKICE-Divergence-Tracker-third-edition.pdf> [19.5.2022]
- UK trade info, 2022, Overseas trade data table, <https://www.uktradeinfo.com/trade-data/ots-custom-table/> [10.3.2022]
- Volkery, Carsten, 2021, Arbeitskräfte verzweifelt gesucht, in: Handelsblatt, Nr. 132, 13.7.2021, S. 13
- Volkery, Carsten / Maisch, Michael, 2021, Brexit: Die Furcht vor den Langzeitfolgen, in: Handelsblatt, Nr. 250, 27.12.2021, S. 30
- Webb, Dominic, 2021, Progress on UK free trade agreement negotiations, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9314, 17.12.2021, o. O.
- Webb, Dominic, 2022a, Progress on UK free trade agreement negotiations, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9314, <https://commonslibrary.parliament.uk/?s=9314&searchblogs=1&startdate=&enddate=> [19.5.2022]
- Webb, Dominic, 2022b, UK-New Zealand free trade agreement, House of Commons Library, Research Briefing, Nr. 9297, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9297/> [19.5.2022]
- Whiffin, Andrew, 2022, Why is the UK stock market so cheap?, in: Financial Times (europäische Ausgabe), 7.3.2022, S. 17
- Wolf, Martin, 2022, Fishing for Brexit opportunities is poor sport, in: Financial Times (europäische Ausgabe), 21.2.2022, S. 19

Abstract

After Brexit: An initial assessment of the economic and political consequences for the UK

The British hopes for a high Brexit dividend as a result of the United Kingdom's departure from the European Union have not been fulfilled. While the country has failed to gain much financial leeway, new trade agreements with third countries have by no means compensated for the disadvantages in trade policy brought about by Brexit. In 2021 – the year in which the single market rules were superseded by the terms of the Trade and Cooperation Agreement – the adverse effects on the exchange of goods between the two economic areas became clear. British imports from the EU-27 in particular have suffered. Nor has a “Singapore on the Thames” emerged, despite signs that regulations for companies in the two economic areas are beginning to diverge. Further, far-reaching deregulation would also prove less straightforward than many claim, showing the limits to the Brexiteers' intention to “take back control”. The Northern Ireland Protocol has only partially fulfilled the hopes placed in it and new border controls in the Irish Sea have led to political tension in the province. Moreover, trade between mainland Britain and Northern Ireland is clearly subject to diversion effects: while the exchange of goods between Northern Ireland and the Republic has grown substantially, there has been a slowdown in commerce between Northern Ireland and the British mainland.

Autor

Dr. **Berthold Busch**, Studium der Volkswirtschaftslehre an der Philipps-Universität Marburg, Abschluss 1980 als Diplom-Volkswirt, Promotion zum Dr. rer. pol. 1984; seit 1984 im Institut der deutschen Wirtschaft, Senior Economist im Kompetenzfeld „Internationale Wirtschaftsordnung und Konjunktur“.

Kostenfreier Download auf www.iwkoeln.de/studien/iw-analysen

Hubertus Bardt / Karl Lichtblau
Industriepolitische Herausforderungen
Horizontale Ansätze und neue Aufgaben
für den Staat
IW-Analysen 139, 2020, 78 Seiten

Christina Anger / Axel Plünnecke
Bildungsgerechtigkeit
Herausforderung für das deutsche
Bildungssystem
IW-Analysen 140, 2021, 78 Seiten

Dominik H. Enste / Johanna Kary
Die sieben Todsünden
Verhaltensökonomische Interpretationen
und Handlungsempfehlungen
IW-Analysen 141, 2021, 120 Seiten

Berthold Busch / Björn Kauder
Der Stabilitäts- und Wachstumspakt
Bestandsaufnahme und Vorschläge für
mehr fiskalpolitische Disziplin in Europa
IW-Analysen 142, 2021, 78 Seiten

Martin Beznoska / Jochen Pimpertz /
Maximilian Stockhausen
**Führt eine Bürgerversicherung
zu mehr Solidarität?**
Eine Vermessung des Solidaritätsprinzips
in der gesetzlichen Krankenversicherung
IW-Analysen 143, 2021, 72 Seiten

Bertold Busch
**Die mittel- und osteuropäischen
Staaten in der EU**
Entwicklung, Sachstand und Probleme
IW-Analysen 144, 2021, 84 Seiten

Hagen Lesch / Helena Schneider /
Christoph Schröder
**Mindestlohnanpassung und
Living Wage**
Was kann Deutschland von Frankreich
und dem Vereinigten Königreich lernen?
IW-Analysen 145, 2021, 72 Seiten

Dominik H. Enste / Jenny Potthoff
**Behavioral Economics and
Climate Protection**
Better regulation and green nudges for
more sustainability
IW-Analysen 146, 2021, 102 Seiten

Christiane Flüter-Hoffmann /
Andrea Kurtenacker / Jörg Schmidt
**Menschen mit Beeinträchtigungen
auf dem Arbeitsmarkt**
Erwerbsbeteiligung, Beschäftigungsstruk-
turen und persönliche Einschätzungen
IW-Analysen 147, 2021, 78 Seiten

Helena Bach / Hagen Lesch / Sandra Vogel
**Die Legitimität der Tarifautonomie
in Deutschland**
Wirtschaftspolitische Lehren aus histo-
rischen Debatten von 1918 bis heute
IW-Analysen 148, 2022, 96 Seiten

Andrea Hammermann / Jörg Schmidt /
Oliver Stettes
**Fluktuation auf dem
deutschen Arbeitsmarkt**
Dynamik von Personalbewegungen
und deren Einflussfaktoren
IW-Analysen 149, 2022, 72 Seiten

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln
T 0221 4981-0
info@iwkoeln.de

iwkoeln.de