



Prof. Dr. Paul J.J. Welfens,

Präsident des Europäischen Instituts für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (EIIW) an der Bergischen Universität Wuppertal; Lehrstuhl Makroökonomik und Jean Monnet Professor für Europäische Wirtschaftsintegration an der Bergischen Universität Wuppertal, Rainer-Gruenter-Str. 21, D-42119 Wuppertal; Alfred Grosser Professorship 2007/08, Sciences Po, Paris, Research Fellow, IZA, Bonn; Non-Resident Senior Fellow at AICGS/Johns Hopkins University, Washington DC; eingeladener Experte u.a. bei der UN, IWF, Deutscher Bundestag, BNetzA, Europäisches Parlament, EZB, US Senat

0202 439 1371 welfens@eiiw.uni-wuppertal.de , www.eiiw.eu

31.01.2020, EIIWPolicyBrief2020BrexitDE

Prof. Dr. Paul J.J. Welfens^{1,2}

Jean Monnet Lehrstuhl für Europäische Wirtschaftsintegration und Lehrstuhl für Makroökonomische Theorie und Politik an der Bergischen Universität Wuppertal
Präsident des Europäischen Instituts für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (EIIW) an der Bergischen Universität Wuppertal

Koautor:

Fabian Baier, M. Sc.^{1,2}

Senior Researcher an der Bergischen Universität Wuppertal
Europäischen Instituts für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (EIIW) an der Bergischen Universität Wuppertal

Zusammenfassung:

Mit dem Austritt des Vereinigten Königreiches aus der EU nach 47 Jahren am 31. Januar 2020 ergeben sich negative ökonomische Effekte in einer Reihe von Feldern für UK, aber auch für die EU. Neben den Zollbelastungen im Fall einer fehlenden Einigung über einen Handelsvertrag bis Ende 2020 – es käme dann ein No Deal (Handel auf Basis von WTO-Regeln bzw. des neuen Importzoll-Tabelle für UK, die schon die May-Regierung vorgestellt hatte) – sind u.a. auch Marktanpassungseffekte zu bedenken; britische und EU27-Firmen werden im Handel EU-UK jeweils Preisnachlässe erwägen müssen, um trotz neuer Zollbelastungen bisherige Marktanteile zu bewahren. Zudem sind mittelfristig Direktinvestitionseffekte wichtig: Bei einem ab 2021 ggf. fehlenden Binnenmarktzugang für UK sind hier erhebliche ökonomische Verluste für UK zu erwarten. Zudem hat sich die strategische Position von Premier Johnson Ende Januar 2020 dadurch verschlechtert, dass ein Rücktritt von US-Präsident Trump (BREXIT-Befürworter) im Kontext des Impeachment-Verfahrens denkbar ist bzw. dass eine Wiederwahl eher unwahrscheinlich erscheint – ein neuer Amtsinhaber in 2021 von den Demokraten brächte sicherlich eine Rückkehr der US-Unterstützung der EU-Integration und hieße für UK eine gewisse außenpolitische Isolierung. Eine gute UK-Verhandlungsposition ergäbe sich gegenüber der EU von daher eher nicht, die ökonomischen BREXIT-Kosten werden für UK hoch sein.

Verhandlungspositionen UK und EU nach dem BREXIT-Tag 31. Januar 2020: Britische Johnson-Schwachpunkte

Am Freitag, 31. Januar 2020, tritt UK nach 47 Jahren EU-Mitgliedschaft aus der Europäischen Union aus, an deren Gestaltung Großbritannien über vier Jahrzehnte wesentlich mitwirkte. Die Britische Regierung hat noch unter Theresa May eine britische Zoll-Liste für den Fall eines No-Deals veröffentlicht, der praktisch die Rückfallposition für den Fall darstellt, dass Verhandlungen zwischen der EU und UK für die Zeit nach dem BREXIT nicht erfolgreich wären. Die dabei eintretenden einseitigen UK-Zollsenkungen müssten allerdings im Rahmen der Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) allen Mitgliedsländern der WTO eingeräumt werden. Tendenziell läuft dies darauf hinaus, dass viele Importprodukte Großbritanniens – Endprodukte wie Vorprodukte - preiswerter werden und sich der Wettbewerb in den zollliberalisierten Sektoren intensiviert, was zu mehr Innovationsdynamik bzw. Produktinnovationen in UK führen könnte. Preiswertere Vorprodukte werden die Gewinne von Unternehmen in UK, darunter auch EU-Tochterunternehmen, erhöhen. Die von UK vorgesehenen Importzölle (Senkung der gewichteten Importzollsätze von 3% auf 1,2%) bringen eine durchschnittliche Zollsenkung, allerdings sind offenbar aus der EU importierte Güter in UK mit relativ hohen Zöllen in bestimmten Sektoren versehen – das gilt dann bei diesen Sektoren für alle WTO-Mitgliedsländer. Das IfW (FELBERMAYR, G./SANDKAMP, A./STAMER, V., 2020) beziffert die zu erwartenden Zolleinnahmen von UK im No-Deal-Fall auf ca. 6 Milliarden €, während die EU Zolleinnahmen von ca. 6 Milliarden € erwarten kann, wenn UK-Exporteure die bisherigen EU-Importzölle bezahlen müssten. Über UK-Importe erhielt die EU bislang aus Drittländer-Importen rund 3 Milliarden € an Zolleinnahmen, so dass ein Netto-Einnahmefekt für die EU von 3 Milliarden € im Fall eines No-Deal-BREXIT bleibt, was etwa 44% der EU-Netto-Beitragseinnahmen aus 2018 entspricht.

Tatsächlich hat die EU im No-Deal-Fall zusätzliche Vorteile, die in der IfW-Analyse ausgeblendet bleiben (WELFENS, 2018, 2. A.; WELFENS, 2017):

- Die britische Exporteure werden ihre Netto-Angebotspreise – vor EU-Importzöllen – senken, um ihre Marktposition in der EU27 nach dem BREXIT auch im No-Deal-Fall

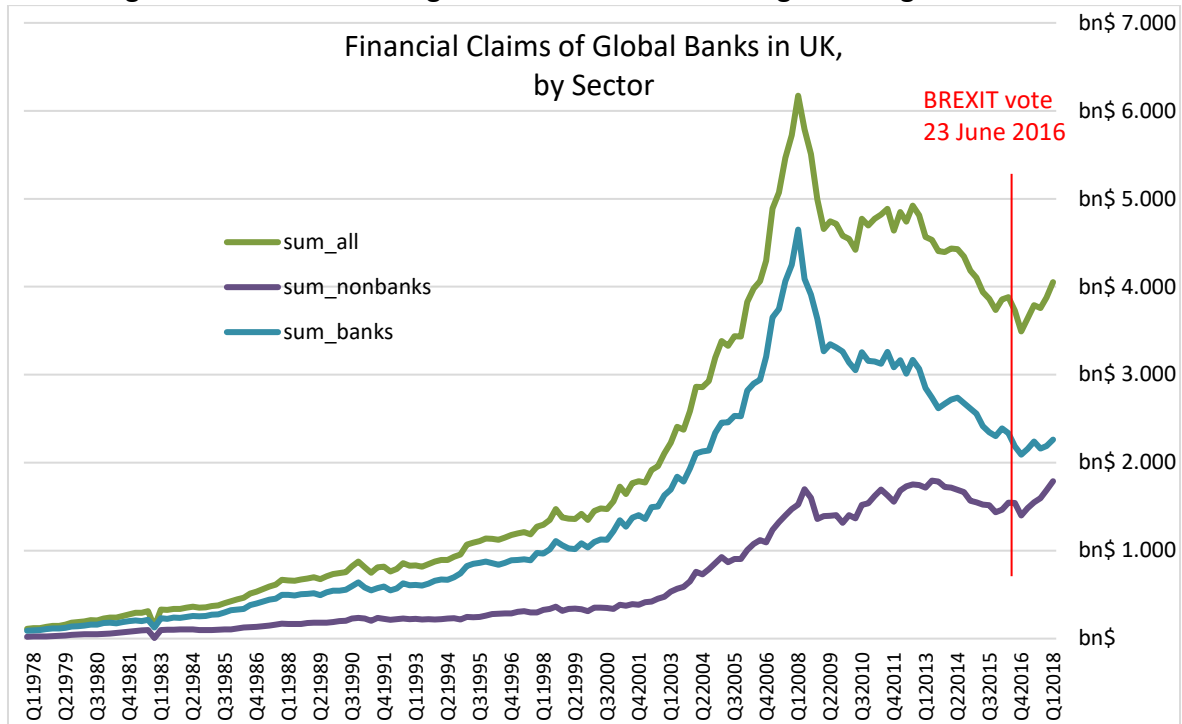
sichern zu können; nur wenige UK-Expoteure verfügen über eine so starke Marktposition in 2019, dass sie in 2021 bei einem No-Deal-Fall keine Preiszugeständnisse machen müssten. Der Preisanstiegseffekt der Importzölle auf UK-Produkte wäre also für EU-Konsumenten oder EU-Unternehmen – die Vorprodukte aus UK importieren – kleiner als die jeweiligen Importzollsätze.

- Die in UK zu erwartenden Preiszugeständnisse – vor dem britischen Importzollsatz bei einem No Deal – dürften relativ begrenzt sein, da UK ein mittelgroßer Markt ist, auf dem nur begrenzt enge Substitute aus Drittländern als Konkurrenz zu EU-Exporten angeboten werden (der Anteil der EU-Exporte Richtung UK betrug im Warenhandel 5,7% in 2018). Damit dürften die von einem No Deal ausgehenden Preisniveau-Steigerungseffekte in UK größer sein als in der EU27, so dass UK mit entsprechend höheren prozentualen Realeinkommensverlusten aus einem No-Deal hier zu rechnen hat als die EU27; da gilt zumal auch deshalb, weil der Anteil der britischen Güterimporte aus der EU27 deutlich höher ist (nahe 50%) als umgekehrt der Anteil der EU27-Importe aus UK (ca. 6%). Für UK könnte der direkte Realeinkommensverlust circa 0,25% bzw. 1 Mrd. € in 2021 betragen, für die EU etwa 0,04%, was ebenfalls rund 1 Mrd. € entspricht.
- Etwa 16% des britischen Kapitalbestandes sind in der Hand von ausländischen Investoren, davon etwa die Hälfte aus EU27-Ländern. Die im No-Deal-Fall eintretende Verbilligung von Importen aus Drittländern, inklusive importierte Vorprodukte, wird die Gewinne der Unternehmen in UK leicht ansteigen lassen. Geht man davon aus, dass 10% des britischen Kapitalbestandes Investoren aus EU27-Ländern gehören, dann fließt den entsprechenden Unternehmen aus diesen Ländern bislang 3,3% des Bruttoinlandsproduktes zu, sofern die Standardannahme einer Gewinnquote von 1/3 zugrunde gelegt wird. Steigen die Gewinne der UK-Firmen mit EU-Kapitalbeteiligung um 0,1% des Bruttoinlandsproduktes bei einem No Deal, so ist der Zusatzgewinn der EU-Firmen in UK bei umgerechnet knapp 1 Milliarde € in 2021. Bereits seit der BREXIT Abstimmung im Juni 2016 konnten zunehmende Brownfield Investments seitens der EU Ländern in der britischen Industrie festgestellt werden, welche maßgeblich auf eine Pfundabwertung und somit günstigeren M&A Möglichkeiten zurückzuführen sind, aber auch dem Unsicherheitsfaktor „No-Deal“ und der Wiedereinführung von Zöllen auf Zwischenprodukten. Es ist daher anzunehmen, dass der Anteil Europäischen Kapitals vor allem im UK Fertigungssektor in den letzten Monaten weiter angestiegen ist.

Da UK als EU-Land aus den bisherigen über UK-Importe entstehenden Zolleinnahmen der EU etwa 1,5 Milliarden Euro aus Brüssel erhalten hat, hat UK hier im No-Deal-BREXIT-Fall einen entsprechenden Verlust. Die effektiven Netto-Einnahmen wären also 3,5 Mrd. € für UK bei einem No Deal, für die EU wären die effektiven Netto-Einnahmen wiederum ca. 3 Mrd. €. Im Übrigen haben zwar die EU und UK für 2020 – mit maximal möglicher Verlängerung um zwei Jahre – vereinbart, dass UK noch im EU-Binnenmarkt verbleibt. Für UK und die EU ist zwar die Vereinbarung bindend, aber für Drittländer ist völlig offen, ob sie UK-Importe als weiterhin aus einer Quasi-EU28 kommend ansehen wollen; britischen Expoteuren in Drittländern, mit denen die EU bislang ein Freihandelsabkommen hat, drohen daher erhöhte Importzölle, was zu Marktanteilsverlusten und letztlich, dazu passend, auch durch erhöhte Unsicherheit zu steigende Grenzkosten führt. Das könnte für UK schon in 2020 zu einem deutlichen Netto-Wohlfahrtsverlust – parallel zu einer realen Wachstumsdämpfung - aus dem BREXIT führen. Die Investitionsquotendämpfung wegen des BREXIT ist in UK schon seit 2017 vor allem im Banken- und Service Sektor sichtbar.

Für die EU27-Länder ist durch die Verlagerung von Fonds-Anbietern, Banken und Versicherungen aus UK in die EU27-Länder mit einem Technologietransfer zu rechnen, der makroökonomische Dämpfungseffekte aus verminderte EU-Exporten Richtung UK, mittelfristig kompensieren könnte. Einen BREXIT-Expansionsimpuls für die EU27 sollte man allerdings nicht erwarten. Denn es gilt unverändert – auch nach dem BREXIT-Vollzug – dass der größte Teil des EU27-Bankengroßhandelsmarktes in UK liegt; der aber liegt dann ab 31. Januar 2020 außerhalb der rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten durch die EU, was wiederum Kostenrisiken und Effizienzverluste für EU27-Firmen bedeuten dürfte. Im Übrigen werden die Risikoprämien in mehreren Sektoren in UK nach dem BREXIT ansteigen (KADIRIC/KORUS, 2019), allerdings auch im Bankensektor in der Eurozone, was wiederum für die Eurozone investitions- und wachstumsdämpfend wirken wird. Von dort gehen auf UK negative makroökonomische Effekte aus. Wenn die Handelsverhandlungen UK-EU so ausgehen, dass faktisch der Zugang zum EU-Binnenmarkt verloren ginge, so müsste UK damit rechnen, dass die Direktinvestitionszuflüsse erheblich vermindert wären (WELFENS/BAIER, 2018), was für UK u.a. einen reduzierten internationalen Technologietransfer und in einigen Sektoren auch nennenswert weniger Greenfield Investment – sie erhöhen das Produktionspotenzial durch höhere Kapitalbildung und erhöhten Technologietransfer – bedeuten wird. Eine zeitweise Erhöhung von Brownfield- Investments kann diesen Trend nur bedingt abmildern. Ankündigungen, zukünftig zusätzliche Unternehmen mit Steuervorteilen anzulocken, dürften als Rhetorik bewertet werden, da eine weitere Verringerung der ohnehin schon sehr geringen Unternehmenssteuer in UK sich zunehmend negativ auf die Staatskassen auswirken dürfte. Andererseits muss aber auch beachtet werden, dass der bereits große Auslandsanteil am Kapital Stock sich positiv auf Handel und Investitionen auswirkt und somit dem negativen „No-Deal“ Effekt abschwächt.

Abbildung 1: Investitionsanteile globaler Banken im Vereinigten Königreich



Quelle: Eigene Berechnungen; Summe aller ausländischen Anlagen und Haftungen in UK, basierend auf BIS Daten 1977 – 2018.

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung ausländischer Investitionen in UK sowohl für den Banken- als auch den Nichtbanken-Sektor. Dieser beinhaltet primär Produktions-/Fertigungsanlagen und hat vor allem seit der BREXIT Wahl zunehmend von Brownfield Investments profitiert; weiter bleibt zu analysieren, wie sich die Britische Investitionsdynamik in Zukunft entwickeln wird; im Gegensatz zu den EU27 Ländern sowie den nicht- EU OECD Ländern wurde bisher noch keine signifikante Änderung in der UK Investmentstruktur beobachtet. Während sich die Welt also seit einigen Jahren bereits auf potentielle Szenarien der Veränderung in der UK- und globalen Wirtschaftskette einstellt, kann ein solcher Effekt seitens UK Investoren noch nicht festgestellt werden. Dass sich die Wirtschaftsstrukturen in UK jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit nach einem – wie auch immer ausgearbeiteten – regulierten BREXIT verändern wird, ist anhand statistisch signifikanter Datenanalysen zu erwarten (BAIER/WELFENS 2019).

Der haushohe Wahlgewinn von Boris Johnson im Dezember 2019 war so stark, dass der neue Premier recht gute Chancen hat, die nächsten 10 Jahre an der Macht zu bleiben: Dass schon ein politischer Richtungswechsel in fünf Jahren ansteht, erscheint vor dem Hintergrund von Johnsons Wahlsieg nicht plausibel. Ganz ausgeschlossen ist er aber nicht, zumal sich die Perspektiven für eine zweite Trump-Amtszeit Ende Januar mit dem Bekanntwerden der Ukraine-bezogenen Inhalte des Buches von John Bolton, Ex-Sicherheitsberater von Präsident Trump, deutlich verschlechtert haben. Während Johnson noch Anfang 2020 auf eine mehrjährige starke Verbindung mit dem mächtigen US-Populisten Trump gehofft haben mag, sind die Perspektiven für eine solche Kooperation offenbar seit Ende Januar schwach. Seine bisherige Pro-US-Vertretungsrolle in Brüssel hat UK verloren und eine neue US-Administration, angeführt von einem Präsidenten der Demokraten, wird den BREXIT sicherlich

ganz anders einordnen als Präsident Trump. Nach dem 3. November 2020, dem US-Wahltag, wird sich daher die Johnson-Position deutlich verschlechtern, so dass die EU gut beraten wäre, die EU-UK-Verhandlungen faktisch bis Ende November hinzuziehen. Johnsons Vorabfestlegung, er werde nicht jenseits des 31. Dezember 2020 verhandeln, wird hier zum UK-Verhandlungsnachteil.

Im Übrigen hat Premier Johnson den selbst zu verantwortenden Nachteil, dass seine Rolle im EU-Referendumswahlkampf 2016 nicht solide und bei wichtigen Zahlenangaben wenig ehrlich war: Er nahm klar Bezug auf den bekannten roten BREXIT-Kampagnebus mit seiner falschen Zahl von 350 Millionen € britischen EU-Brutto-Beitragszahlungen pro Woche, die künftig (nach BREXIT) ins Nationale Gesundheitssystem NHS fließen sollten. Als Johnson diese falschen Zahlenangaben – nur etwa die Hälfte der angegebenen Zahl, nämlich die britischen EU-Netto-Beiträge können ins NHS fließen – 2017 als Außenminister im May-Kabinett wiederholte, schrieb ihm der Chef des UK-Statistikamtes Sir Norgrove einen offenen Kritikbrief: dass Johnson netto und brutto verwechsle und einen „Missbrauch offizieller Statistiken“ betreibe. Die EU hat keinerlei Grund, Johnson gegenüber nicht wirklich entschieden gegenüber in den Verhandlungen aufzutreten, da dieser in einer fundamentalen EU-Mitgliedschaftsfrage öffentlich und wiederholt gelogen hat. Im Übrigen war das ganze EU-Referendum nicht ordnungsgemäß, sofern man die Informationsstandards des Schottland-Referendums zugrunde legt – Cameron unterschlug einfach in seiner EU-Referendums-Info-Broschüre die Kosten eines BREXIT, die Anfang April 2016 im Bericht des Finanzministeriums auf etwa 10% des Bruttoinlandsproduktes beziffert worden waren; 2014 hatte Camerons Info-Broschüre beim Schottland-Unabhängigkeitsreferendum noch mitgeteilt, dass jedem Schotten/jeder Schottin 1400 Pfund Einkommensverlust im Unabhängigkeitsfall drohe – und der Verlust aller britischen Vorteile der EU-Mitgliedschaft. Hätte Cameron die entsprechenden Infos seiner Finanzministeriumsstudie den Wähler 2016 mitgeteilt, dann hätte man auf Basis einer UK-Popularitätsfunktion ein Wahlergebnis von 52.1% pro EU-Mitgliedschaft erwarten können. Es gibt kaum einen guten Grund, dass die EU UK bei den anstehenden Verhandlungen zu einem BREXIT aus Versehen besonders entgegenkommend sein sollte; allerdings sollte die Kooperation in der Wissenschaft im Interesse beider Seite möglichst unverändert fortgesetzt werden. Die in der EU27 notwendigen Reformerfordernisse sollte man in keiner Weise geringschätzen.

Literatur:

Baier, F.J.; Welfens, P.J.J. (2018), The UK's Banking FDI Flows and Total British FDI: A Dynamic BREXIT Analysis, EIIW Working Papers

Felbermayr, G.; Sandkamp, A.; Stamer, V. (2020), Großbritannien verbessert seine Verhandlungsposition. IfW, Kiel Policy Brief Nr.133

Kadicic, S.; Korus, A. (2018), The Effects of Brexit on Corporate Yield Spreads: Evidence from UK and Eurozone Corporate Bond Markets, EIIW Working Papers

Welfens, P.J.J.; Baier, F. (2018), BREXIT and FDI: Key Issues and New Empirical Findings, EIIW Working Papers

Welfens, P.J.J. (2019), The Global Trump – Structural US Populism and Economic Conflicts with Europe and Asia, London: Palgrave Macmillan

Welfens, P.J.J. (2017), An Accidental Brexit: New EU and Transatlantic Economic Perspectives, London: Palgrave Macmillan

Welfens, P.J.J. (2016), Brexit aus Versehen: Europäische Union zwischen Desintegration und neuer EU, Springer Heidelberg, 2. A./2nd Edition 2018