GED
Global Economic Dynamics

GED Studie

Kosten und Nutzen eines Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union

BertelsmannStiftung

April 2015

Kosten und Nutzen eines Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union

STUDIE im Auftrag der
Bertelsmann Stiftung

Laufzeit: 1. März 2015 bis 15. April 2015

Endbericht

Rahel Aichele
Gabriel Felbermayr

ifo Institut
Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

Zentrum für Außenwirtschaft
Poschingerstr. 5, 81679 München

Inhalt

1. Einleitung 5

2. Historischer Abriss: Von Winston Churchills „United States of Europe“ in 1946 zu Nigel Farages UKIP heute 9

3. Die wirtschaftlichen Beziehungen des Vereinigten Königsreichs mit der EU im Zeitablauf 14

3.1. Handelsbeziehungen 18

3.2. Ausländische Direktinvestitionen 25

3.3. Migration 29

4. Nettobeitrag und Briten-Rabatt: Wie viel zahlt UK wirklich? 32

5. Szenariorechnungen: Welche Kosten könnten für die Briten durch einen Brexit entstehen? Statische Effekte 38

5.1. Szenarien 38

5.2. Abschätzung der Effekte auf Handel, sektorale Wertschöpfung, Offenheit und Realeinkommen 39

5.3. Statische Nettoeffekte: Kosten-Nutzen Analyse des EU-Austritts 44

6. Welche Kosten kämen auf Deutschland und die EU zu? Statische Analyse 46

7. Dynamische Effekte 50

7.1. Dynamische Effekte der Handels(des)integration für UK und Deutschland 50

7.2. Effekte durch Einschränkung der Personenfreizügigkeit 53

7.3. Abschätzung des maximalen Schadens durch einen Brexit 55

7.4. Vergleich mit anderen Studien 57

8. Schlussbemerkungen und Lösungsoptionen 59

Literatur 61

Abbildungen und Tabellen

Abbildung 1 Pro-Kopf-Einkommen Vereinigtes Königreich relativ zu Deutschland (DEU) und Frankreich (FRA) im Zeitablauf (Kaufkraftparitäten) .. 10
Abbildung 2 Wirtschaftliche Dynamik im UK, in Deutschland und in der EU, 1960–2013 (Wachstumsraten des BIP pro Kopf in %) 14
Abbildung 3 Wirtschaftliche Dynamik Deutschland und UK, Q1 2010–Q4 2014 (Wachstumsraten des nominalen BIP) 15
Abbildung 4 Langfristiger Zinssatz für 10-jährige Anleihen, 2010–2015..... 16
Abbildung 5 Vergleich der Inflationsraten UK und Deutschland, 1996–2014 ... 17
Abbildung 6 Staatsverschuldung UK und Deutschland, 2002–2013 18
Abbildung 7 Anteil der britischen Exporte bzw. Importe in bzw. aus der EU im Zeitablauf (in %) 19
Abbildung 8 Top10-Exportdestinationen (%) UK, 2012 20
Abbildung 9 Top10-Importquellen (%) UK, 2012 21
Tabelle 1 Top20-UK-Exporte in die EU, 2012 22
Tabelle 2 Top20-UK-Importe aus der EU, 2012 23
Tabelle 3 Top20-UK-Exporte nach Deutschland, 2012 24
Tabelle 4 Top20-UK-Importe aus Deutschland, 2012 25
Abbildung 10 EU- und Gesamtbestand an FDI im UK..... 26
Abbildung 11 Herkunftsländer des EU27 FDI-Bestands im UK (in Mio. USD), 2012 27
Abbildung 12 UK-Bestand an FDI im EU-Ausland und in der Welt..... 28
Abbildung 13 Zielländer innerhalb der EU27 für UK FDI (in Mio. USD), 2012.. 28
Abbildung 14 Entwicklung der ausländischen Bevölkerung im UK..... 29
Abbildung 15 EU-Bürger im UK (in Tsd.), 2011..... 30
Abbildung 16 Britische Bevölkerung, die im EU-Ausland lebt (in Tsd.), 2009 .. 31
Tabelle 5 EU-Haushalt 2013, Brutto- und Nettobeiträge und deren mögliche Veränderung durch Brexit 34
Abbildung 17 Nettofinanzierungsbeitrag des Vereinigten Königreichs zum EU Haushalt 36
Tabelle 6 Kosten eines Brexit, verschiedene Szenarien 41
Abbildung 18 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung in UK 44
Abbildung 19 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung in Deutschland 47
Abbildung 20 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung in Irland 48

Tabelle 7 Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens im UK durch geringere Handelsoffenheit, statische und dynamische Effekte, lange Frist..... 51
Tabelle 8 Veränderung des deutschen Pro-Kopf-Einkommens durch geringere Handelsoffenheit, statische und dynamische Effekte, lange Frist..... 52
Tabelle 9 Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens im UK durch Einschränkung der Personenfreizügigkeit, statische und dynamische Effekte, lange Frist..... 54
Abbildung 21 Entwicklung der Pro-Kopf-Einkommen im UK und in einer synthetischen Kontrollgruppe vor und nach dem EU-Beitritt des Vereinigten Königreichs..... 56

1. Einleitung

"You can't have your cake and eat it".
(Bekanntes englisches Sprichwort, das erstmals in einem Brief des Duke Thomas von Norfolk an Thomas Cromwell aus dem Jahr 1538 belegt ist.[1])

Oder vielleicht doch?

Ist es möglich, an den ökonomischen Vorteilen des europäischen Projektes teilzuhaben, ohne die damit verbundenen politischen Kosten des Souveränitätsverzichtes tragen zu müssen?

Befürworter eines Austritts des Vereinigten Königreichs – des Brexit („British Exit") – aus der Europäischen Union (EU) meinen, die Antwort auf diese Frage sei positiv.[2] Gegner sehen die wirtschaftliche Einigung zuallererst als ein Mittel zur Schaffung einer politischen Gemeinschaft in Europa. Und viele Pragmatiker meinen wohl, dass echte tiefe ökonomische Integration ohne ein Mindestmaß an gemeinsamen politischen Institutionen nicht möglich sei. Daher sei die Vorstellung, wirtschaftliche Vorteile ohne einen gewissen Verzicht auf politische Gestaltungsräume erhalten zu können, eine Fiktion. „*You can't have your cake and eat it*": Man kann nicht beides gleichzeitig haben: die Vorteile einer tiefen wirtschaftlichen Integration und die volle politische Flexibilität.

Die Auseinandersetzung um die Rolle des Vereinigten Königreichs (UK) in Europa war von Anfang an von dieser fundamentalen Spannung getragen. Nach dem zweiten Weltkrieg präferierte das Land statt einer Zollunion eine Freihandelszone, die ihm eine flexible Gestaltung seiner besonderen Beziehungen zu seinen Kolonien und zu den USA ermöglichen und ohne gemeinsame Institutionen auskommen hätte können. Als das Vereinigte Königreich 1973 endlich der Europäischen Gemeinschaft beitrat, waren die entscheidenden Weichen bereits gestellt. Seitdem hadert das Land mit seinem Schicksal.

Das Ergebnis der Wahlen zum Unterhaus des Parlaments des Vereinigten Königreichs vom 7. Mai 2015 könnte für das Verbleiben des Landes in der EU entscheidend sein: Denn der Wahlsieger, der alte und neue konservative Premierminister David Cameron hat für das Jahr 2017 ein Referendum zum Brexit angekündigt, in dem eine „In-or-out"-

[1] British History Online. Siehe auch www.todayifoundout.com/index.php/2014/01/cake-eat/.

[2] Die Abkürzung „Brexit" ist insofern irreführend, als nicht „Britain" oder Großbritannien, sondern das Vereinigte Königreich (das neben England, Schottland, Wales auch Nordirland beinhaltet) aus der EU austreten würde. Der geographische Begriff der britischen Inseln umfasst auch die irische Insel und mithin Irland, dessen Austritt aus der EU nicht zur Debatte steht.

Entscheidung gefällt werden soll. Zuvor sollen die Bedingungen für einen Verbleib des Vereinigten Königreichs in der EU neu verhandelt werden.

In der Diskussion um den Brexit geht es um die Zukunft Europas, denn ähnliche Diskussionen wie in UK gibt es in vielen anderen EU-Mitgliedstaaten, wenn auch deutlich weniger zugespitzt. Wie auch immer das mögliche Referendum ausgehen mag, und wie auch immer die anderen EU Staaten auf den Brexit reagieren würden, es wird ein Präzedenzfall geschaffen, der die weitere Entwicklung der EU maßgeblich beeinflussen wird.

Was geschieht im Fall eines Brexit? Seit dem Lissabon-Vertrag von 2009 gibt es die Möglichkeit, dass ein Land unilateral und freiwillig aus der EU ausscheidet.[3] Wie aber die Beziehungen dieses Landes zu den verbleibenden EU-Staaten nach einem Austritt geregelt werden, und gemeinsame Politikfelder – vor allem die Handelspolitik – auf die nationale Ebene zurückgeführt werden sollen, darüber muss individuell nach Bekanntgabe des Austrittwunsches verhandelt werden. Von diesen Details hängt aber entscheidend ab, welche ökonomischen Kosten aus dem Brexit entstehen.

Kann das Land nach dem Brexit einen neuen bilateralen Freihandelsvertrag schließen, der diskriminierungsfreien Zugang zu den Güter- und Dienstleistungsmärkten der EU-Mitglieder garantiert? Wie wird die Freiheit der Arbeitsmärkte und der Kapitalmärkte geregelt? Weil die EU im Namen und Auftrag ihrer Mitglieder internationale Handelsverträge schließt, fänden im Falle eines Brexit die knapp 40 bestehenden bilateralen Abkommen keine Anwendung mehr auf das Vereinigte Königreich. Wie gut und wie rasch könnte es dem Land gelingen, diese Abkommen zu ersetzen? Ganz offensichtlich hängt vieles vom Wohlwollen der verbleibenden EU-Mitglieder und der Vertragspartner der EU ab. Es ist kaum abzusehen, was passieren wird, zumal alle EU-Mitgliedstaaten Vetorechte haben. Damit ist eine Prognose der Kosten eines Brexit nicht seriös darzustellen.

Dass ein Brexit erhebliche Effekte auf das Königreich und andere EU-Staaten haben könnte, ist jedoch klar. Denn die wirtschaftliche Verschränkung des UK mit den anderen EU-Mitgliedstaaten ist enorm:

1. Der Handel des Vereinigten Königreichs ist nach wie vor sehr stark auf die EU ausgerichtet: Mehr als 50 Prozent der Exporte gehen in die EU und mehr als 50 Prozent der Importe stammen aus anderen EU-Staaten. Mitte der 1960er Jahre lagen diese Anteile deutlich unter 40 Prozent.

[3] EU-Vertrag, Art. 50 (1): „Jeder Mitgliedstaat kann im Einklang mit seinen verfassungsrechtlichen Vorschriften beschließen, aus der Union auszutreten.“

2. Mehr als die Hälfte des Bestandes ausländischer Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich stammen aus der EU. Dieser Anteil blieb in den letzten Jahren relativ stabil; die absoluten Investitionsvolumina haben sich seit Anfang des Jahrtausends allerdings mehr als verdreifacht.
3. Etwas mehr als zwei Millionen Bürger aus anderen EU-Mitgliedstaaten leben im Vereinigten Königreich; etwas mehr als eine Million davon stammt aus den neuen Mitgliedstaaten, vor allem aus Polen, aber auch aus Irland und Italien. Knapp eine Million Bürger des Vereinigten Königreichs leben in anderen EU-Mitgliedstaaten, vornehmlich in Spanien, Frankreich und Irland.

Wenngleich Prognosen unmöglich sind, lässt sich doch etwas zur Struktur der durch einen Brexit zu erwartenden Effekte und zu den Größenordnungen sagen. Diese Studie nähert sich einer Quantifizierung der ökonomischen Kosten des Brexit vor allem mit Hilfe von Szenariorechnungen: Gedankenexperimente auf dem Computer, die die Effekte des Brexit unter verschiedenen Bedingungen durchspielen. Damit lassen sich neue Einsichten gewinnen. Die wichtigsten sind:

1. Die **Kosten des Brexit** bewegen sich in statischen Modellen – je nachdem, ob der Brexit die Form eines „sanften Ausstiegs“ oder (weniger wahrscheinlich) einer „Isolierung von UK“ nimmt – für das Vereinigte Königreich zwischen 0,6 und drei Prozent des Pro-Kopf-Einkommens (BIP pro Kopf) im Basisjahr. Werden dynamische Effekte berücksichtigt, die die Wirkung ökonomischer Integration auf Investitions- und Innovationsverhalten abbilden, steigen die Kosten auf zwei bis 14 Prozent.
2. Die möglichen fiskalischen Einsparungen durch den Brexit liegen für das Vereinigte Königreich bei maximal 0,5 Prozent des BIP. Damit ist schon in statischen Modellen eindeutig klar, dass ein **Brexit per Saldo keinen Gewinn für das UK** bringen wird und das die Nettokosten – je nach Szenario – drastisch hoch ausfallen könnten.
3. Die **ökonomische Unsicherheit**, die ein Brexit für das Vereinigte Königreich und die anderen EU-Mitgliedstaaten auslösen würde, wäre enorm, jedenfalls in den ersten Jahren nach einer Brexit-Entscheidung. Das zeigt die Bandbreite der Abschätzungen. Die daraus erwachsenden indirekten Kosten für die wirtschaftliche Dynamik sind kaum quantifizierbar; sie könnten aber deutlich höher ausfallen als die direkten Kosten eines erschwerten Marktzugangs.
4. Ein Brexit würde **teilweise sehr hohe Kosten für die verbleibenden EU-Mitgliedstaaten** mit sich bringen: Einerseits muss der entfallende britische

Nettobeitrag zur Finanzierung der EU kompensiert werden, andererseits verschlechtert sich auch für Unternehmen aus der EU der Marktzugang im Vereinigten Königreich. Diese Kosten fallen allerdings je nach Intensität der wirtschaftlichen Beziehungen der Länder mit dem UK sehr heterogen aus. Der größte Verlierer – nach dem Vereinigten Königreich – wäre **Irland**. Auch **Malta** und **Luxemburg**, die starke ökonomische Verbindungen mit dem Finanzsektor des Inselreiches unterhalten, würden starke Verluste hinnehmen müssen, von der Größenordnung her vergleichbar mit jenen des UK. Für Deutschland fallen die Verluste gemäß der Ergebnisse statischer Modellsimulationen relativ moderat aus (0,1 bis 0,3 %), könnten jedoch in dynamischen Modellen höher sein (0,6 bis 3,0 %). Durch den Wegfall des britischen Finanzierungsbeitrags zum EU-Haushalt müsste Deutschland 2,5 Milliarden Euro zusätzlich nach Brüssel überweisen, falls die Beitragsmechanik nicht verändert wird.

5. Das Vereinigte Königreich hat, nach den Erkenntnissen der Literatur, fiskalisch und über Arbeitsmarkteffekte **von der Einwanderung durch EU-Bürger eher profitiert**. Würden die Hälfte der EU-Immigranten dem Land den Rücken kehren, so könnte das Pro-Kopf-Einkommen der Briten langfristig um zwischen zwei und fünf Prozent niedriger ausfallen. Dabei sind auch hier die Effekte auf die Innovations- und Investitionsdynamik entscheidend.

6. Auf sektoraler Ebene würde ein Brexit tendenziell zu Lasten des britischen Maschinenbaus, der Kfz-Industrie und der Chemiebranche gehen. Hier sind die MFN-Einfuhrzölle der EU relativ hoch. **Der stärkste Verlierer könnte allerdings die Finanzindustrie sein.** Umgekehrt würde diese in Ländern wie Deutschland, Frankreich oder Luxemburg profitieren. Auf dem Kontinent wären die Verluste auf die Bereiche Kfz, Lebensmittel und Papier konzentriert.

7. Weil ein Brexit ohne großzügige und rasche Ausverhandlung neuer Kooperationsbedingungen auch die verbleibenden EU-Mitgliedstaaten negativ betreffen würde, haben diese einen **starken Anreiz, schnell Nachfolgeabkommen mit dem Vereinigten Königreich auszuhandeln**, was wiederum die Kosten für das UK begrenzen würde.

2. Historischer Abriss: Von Winston Churchills „United States of Europe“ 1946 zu Nigel Farages UKIP heute

Das Verhältnis des Vereinigten Königreichs zum europäischen Einigungsprozess war von Anfang gekennzeichnet von pro- und antieuropäischen Phasen.[4] Es war immerhin Winston Churchill, der 1946 in seiner Züricher Rede die Vereinigten Staaten von Europa forderte (wobei bis heute nicht ganz klar ist, ob er das UK dabei als Teil Europas sah oder nicht).[5] 1948 unterzeichnete das Vereinigte Königreich gemeinsam mit Frankreich und den Benelux-Staaten den Vertrag von Brüssel (auch Brüsseler Pakt), einen militärischen Beistandspakt. Als aber kurz danach, im Jahr 1951, die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) von Frankreich, Italien, Deutschland und den Benelux-Staaten gegründet wurde, war das UK nicht dabei.

Damals sah man in London eine engere Bindung an den Kontinent als Widerspruch zur Verfolgung der eigenen wirtschaftlichen und politischen Ziele im Commonwealth.[6] Der damalige Premierminister Clement Attlee (Labour) schlug daher die Einladung mitzumachen, aus. Die Stimmung begann sich allerdings langsam zu drehen, denn das Vereinigte Königreich verlor wirtschaftlich gegenüber den schnell wachsenden Volkswirtschaften Deutschlands und Frankreichs zunehmend an Boden: Offensichtlich brachte der Einigungsprozess auf dem Kontinent die Wiedererstarkung der damals zentralen Schwerindustrie deutlich voran.

War Anfang der 1950er Jahre das britische Pro-Kopf-Einkommen noch mehr als doppelt so hoch wie das deutsche, so war es 1957 schon weniger als 1½ Mal so hoch; siehe Abbildung 1. Die Dynamik relativ zu Frankreich (und Italien, nicht gezeigt) verläuft ähnlich, wenn auch nicht so dramatisch. Dennoch war das Vereinigte Königreich bei der Unterzeichnung der Römischen Verträge 1957 wieder nicht mit am Tisch. Damals wurden neben der EGKS die Europäische Atomgemeinschaft (bekannt unter dem Kürzel Euratom) und die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) gegründet. Letztere sah unter anderem die Einrichtung einer europäischen Zollunion vor, das heißt, (i) die Abschaffung aller Zölle innerhalb der Mitgliedstaaten und (ii) die Schaffung von Institutionen zur Setzung gemeinsamer und einheitlicher Außenzölle. Gegenüber einer Freihandelszone erfordert die Zollunion auch ein gewisses Maß an

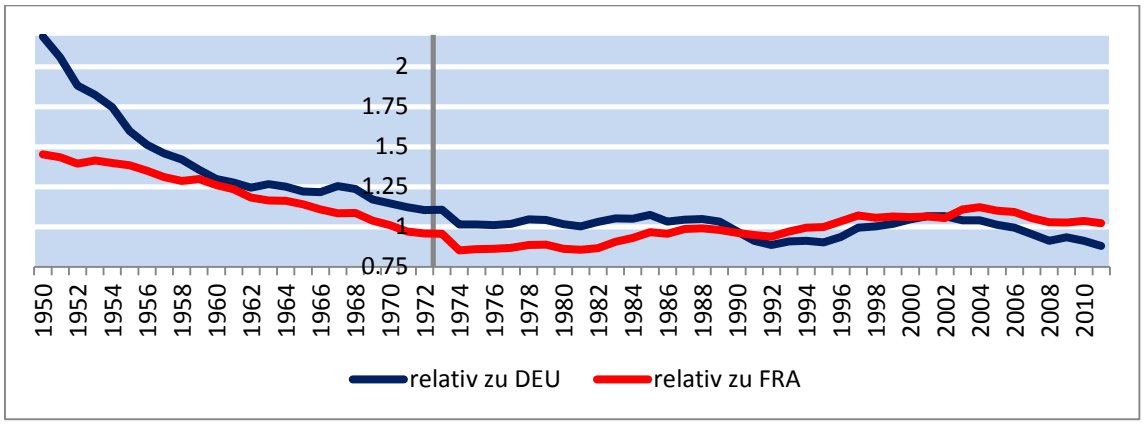
[4] Perisic (2010) sowie Campus und Coricelli (2015) bieten gute Überblicksartikel.

[5] Siehe europa.eu/about-eu/eu-history/founding-fathers/pdf/winston_churchill_en.pdf. Für eine Interpretation siehe entsprechende Kommentare von Viviane Reding www.theguardian.com/world/2014/feb/17/eurozone-countries-united-states-europe-viviane-reding.

[6] In einer Debatte im Unterhaus brachte der Labour-Abgeordnete Harold Wilson 1961 den berühmten Spruch „If there has to be a choice, we are not entitled to sell our friends and kinsmen down the river for a problematical and marginal advantage in selling washing machines in Dusseldorf” (Gowland und Turner 1999).

politischer Integration, weil keine eigenen Zölle gegenüber Drittstaaten möglich sind. Sapir (2011) spricht in diesem Zusammenhang von einem „*huge political step*“. Dies war der Tory-Regierung unter Anthony Eden zu ambitioniert.

Abbildung 1 Pro-Kopf-Einkommen Vereinigtes Königreich relativ zu Deutschland (DEU) und Frankreich (FRA) im Zeitablauf (Kaufkraftparitäten)



Quelle: Daten von Penn World Tables 8.0 (Reihe *Output-side real GDP at chained PPPs (in 2005US$) per capita*), eigene Berechnungen. Vertikale Linie bezeichnet das Jahr des Beitritts des UK (1973).

Stattdessen beteiligte sich das Land im Jahr 1960 an der European Free Trade Area (EFTA), die neben dem Vereinigten Königreich als weitere Mitglieder Österreich, Norwegen, Schweden, Dänemark, die Schweiz und Portugal hatte. Diese Freihandelszone war als Konkurrenz zur EWG gedacht, als ein Modell, das ein deutlich geringeres Ausmaß an politischer Integration vorsah, und daher auch für neutrale und blockfreie Staaten in Zeiten des Kalten Krieges attraktiv war.

Als sich aber der relative Niedergang des Vereinigten Königreichs fortsetzte (siehe Abbildung 1), kam es im Jahr 1961 zum ersten Beitrittsansuchen durch den konservativen Premierminister Harold MacMillan. Der französische Präsident Charles de Gaulle legte 1963 allerdings ein Veto gegen die Fortsetzung von Beitrittsverhandlungen ein, weil er aus strategischen Gründen gegen die Mitgliedschaft des UK war: Einerseits fürchtete er wohl um den Einfluss Frankreichs und sah das Vereinigte Königreich vor allem auch als Handlanger der Vereinigten Staaten, andererseits hatte er Zweifel an der Kompatibilität der britischen Handelspolitik im Commonwealth mit der Idee der europäischen Zollunion. 1967 kam es unter der Labour Regierung von Harold Wilson erneut zu einer Bewerbung, und wieder legte de Gaulle sein Veto ein. 1967 wurde durch Zusammenlegung von EWG, EGKS und Euratom die

Europäische Gemeinschaft (EG) gegründet (EG-Fusionsvertrag oder Vertrag von Brüssel).

Erst nach dem Rücktritt de Gaulles 1969 und seinem Tod ein Jahr später wurden Verhandlungen aufgenommen, die 1973 unter dem Tory-Premier Edward Heath zur Aufnahme des Vereinigten Königreichs in die EG führten.[7] Zuvor – und erneut ohne Beteiligung des UK – hatte der neue französische Präsident Georges Pompidou eine Neuordnung der Finanzen der EG durchgesetzt, die aufgrund der hohen Bedeutung der Landwirtschaft für Frankreich vorteilhaft, aus dem gegenteiligen Grund jedoch nachteilig für das Vereinigte Königreich sein sollte. Der EG-Beitritt des UK (gemeinsam mit Irland und Dänemark) machte das EFTA-Abkommen mit den vier anderen EFTA-Ländern (Österreich, Schweden, Norwegen und Portugal) redundant. Die Verhandlungen bilateraler Freihandelsabkommen der EG mit den EFTA-Staaten dauerten bis 1977.

Die Abstimmung zum Beitritt passierte 1972 mit knapper Mehrheit die Häuser des britischen Parlaments, doch als der erwartete wirtschaftliche Boom in Folge des ersten Ölpreisschocks (1974) ausblieb, kam Kritik vor allem seitens der Labour-Partei auf. 1975 kam es zum bisher einzigen Referendum des Vereinigten Königreichs über den Verbleib des Landes in der EG. Damals traten 66 Prozent der Wähler für Europa ein. Interessantes historisches Detail: Die spätere Premierministerin Margaret Thatcher machte sich vehement für Europa stark. Das hatte damals vor allem wirtschaftliche Gründe. Doch als sie zur neuen Anführerin der Tories wurde, änderte sie ihren Kurs und nach ihrer Wahl 1979 verfolgte sie eine dezidiert europaskeptische Politik, die sich einerseits an ihrem Widerstand gegen eine stärkere politische Integration und am Verfolgen nicht-ökonomischer Ziele festmachte, andererseits eine Neuverhandlung der Struktur der finanziellen Beiträge des UK brachte.

Margaret Thatcher konnte nicht verhindern, dass die Einheitliche Europäische Akte von 1986 weit über die Einrichtung eines europäischen Binnenmarktes hinausging (für den sie sich jedoch vehement einsetzte), doch gelang ihr im Jahr 1984 eine Reduktion der Nettozahlungen an die EG. Auch ihr Nachfolger John Major verfolgte eine Politik der Distanz und verhandelte das britische „Opt-out“ aus der im Vertrag von Maastricht 1991 vorgesehenen Schaffung einer Währungsunion. Auch bei der Umsetzung der so genannten Schengen-Regeln in EU-Recht erwirkte das Vereinigte Königreich (gemeinsam mit Irland) eine Ausnahme, so dass Personenkontrollen weiterhin unbeschränkt zulässig sind.

[7] In der Folge sprechen wir – der Einfachheit halber – vom EU-Beitritt des Vereinigten Königreiches, auch wenn streng genommen 1973 der Eintritt in den Rechtsvorgänger der EU, die EG, erfolgte.

1997 kam es zu einer erneuten Wende. Labour-Premier Tony Blair war in vielen Dingen sehr viel stärker proeuropäisch als seine Vorgänger. Teil seines politischen Programms war das „Pro-Europe Manifesto“ und eine seiner ersten Amtshandlungen bestand darin, das bis dahin auf Eis liegende Sozialkapitel der EU-Verträge zu unterzeichnen.[8] Dennoch ließ er wenig Zweifel daran, dass er sein Land auch – vielleicht sogar vorranging („*shoulder to shoulder*“)[9] – als einen Partner der Vereinigten Staaten von Amerika sah. Während der Amtszeit Tony Blairs kam es weder zu dem im Wahlkampf versprochenen Referendum zur Euro-Mitgliedschaft, noch zu einer Abstimmung über den Vertrag von Lissabon, der wesentliche Teile der im Vereinigten Königreich stark umstrittenen EU-Verfassung übernehmen sollte.

An der ambivalenten Beziehung zwischen der Insel und dem Kontinent hat sich seither nicht viel verändert: Tory- wie Labour-geführte Regierungen sehen in der EU zwar ökonomische Vorteile, stehen aber einer tieferen politischen Integration mit Europa skeptisch gegenüber. Die Akzente der Debatte variieren dabei zwar über die Zeit und zwischen den Parteien. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird stärker über die Immigration von Arbeitnehmern aus der EU diskutiert, in Zeiten relativer Prosperität sind die bremsenden Kräfte Brüsseler Regulierungswut das wichtigste Thema. Immer aber wird die Frage gestellt, ob die EU nicht übermäßig die Souveränität des Inselstaates einschränkt und in Konflikt mit einem fundamentalen Prinzip der (ungeschriebenen) britischen Verfassung ist, demgemäß es keine dem britischen Parlament übergeordnete gesetzgebende Macht geben darf.

Relativ neu ist der rasche Aufstieg der extrem europakritischen United Kingdom Independence Party (UKIP). Diese wurde 1993 als Plattform von Gegnern des Maastricht-Vertrags gegründet und zeigte ein erstes Lebenszeichen im Jahr 1999, als die Partei sieben Prozent der Stimmen bei den Wahlen zum EU Parlament gewann (drei Sitze). Im Jahr 2004 gewannen die Euroskeptiker bereits zwölf Sitze. 2006 wurde Nigel Farage zum Parteivorsitzenden gewählt; er hat diese Position mit einer kurzen Unterbrechung seitdem inne. Bei den EU-Wahlen 2009 erreichte UKIP den zweiten Platz unter den britischen Parteien und gewann 13 Sitze (16,5 % der Stimmen). Fünf Jahre später, 2014, war UKIP die erfolgreichste britische Partei bei den EU-Wahlen und gewann 24 Sitze (27,5 % der Stimmen). Bei den Wahlen zum britischen Unterhaus 2010 gewann sie 3,1 Prozent der Stimmen, war dort aber zunächst wegen des angewandten Mehrheitswahlverfahrens („first past the post“) nicht vertreten. Durch zwei gewonnene By-Elections stellt sie allerdings schon heute zwei der insgesamt 650

[8] www.politicsresources.net/area/uk/man/lab97.htm.

[9] www.theguardian.com/politics/2001/sep/12/uk.september11.

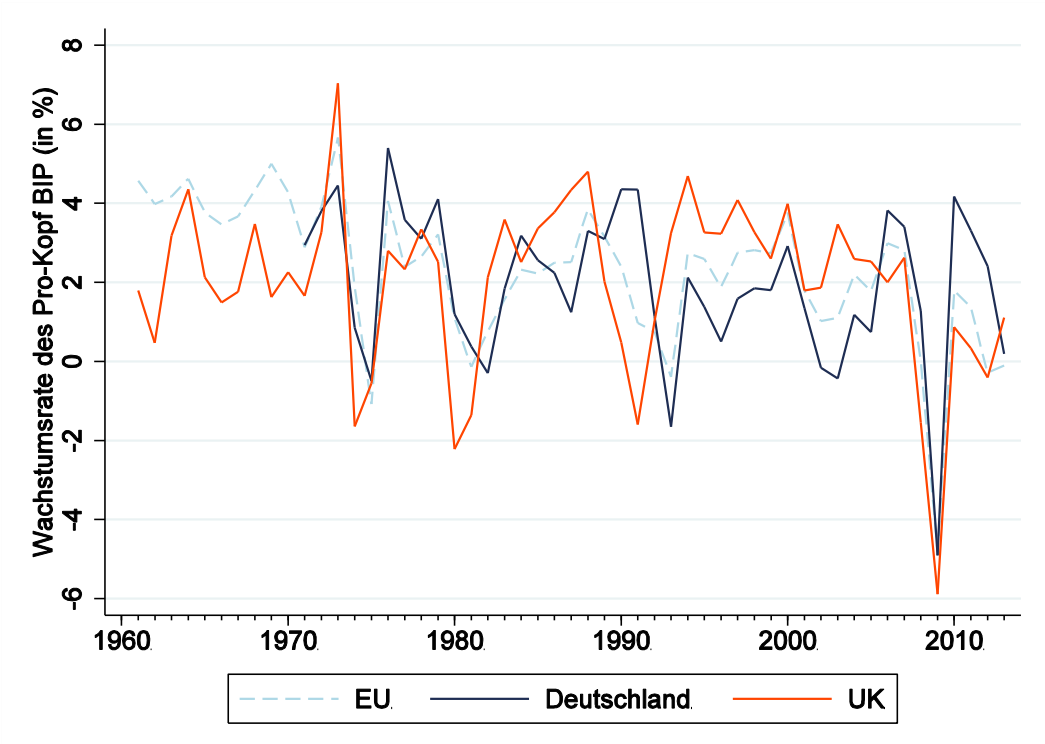
Abgeordneten. Für die Wahlen am 7. Mai sagten die meisten Umfragen ein so genanntes „hung parliament“ voraus Keine der großen Parteien (Labor oder Tories) hätte demnach eine Mehrheit der Sitze und wäre auf eine Koalition angewiesen.[10] Alle Umfragen sagten den Einzug der UKIP ins Parlament voraus.

[10] ukpollingreport.co.uk/.

3. Die wirtschaftlichen Beziehungen des Vereinigten Königsreichs mit der EU im Zeitablauf

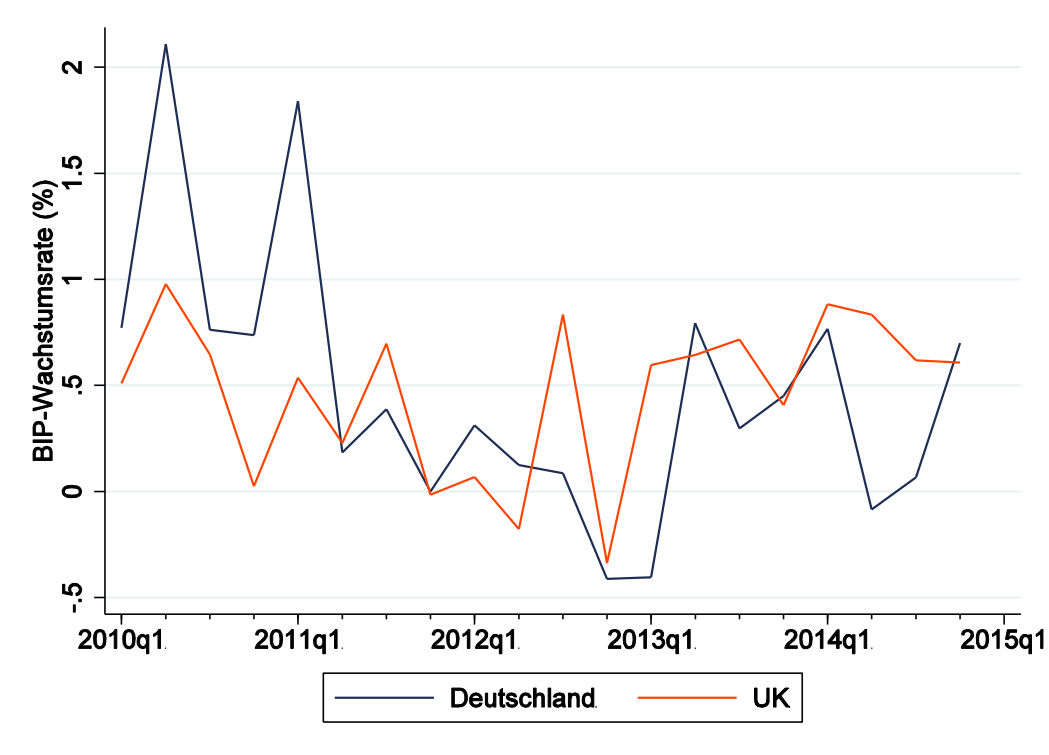
In den 1970er und 1980er Jahren verlief die wirtschaftliche Entwicklung im Vereinigten Königreich, in Deutschland und den EU-Ländern ähnlich (Abbildung 2). Die Jahrzehnte waren von den zwei Ölkrisen und anschließenden Phasen des Aufschwungs geprägt. In den 1990er und Anfang der 2000er Jahre konnte das UK höhere Wachstumsraten (zwischen 2 und 4 %) verzeichnen als Deutschland und auch der Durchschnitt aller EU-Länder. Die Finanzkrise der Jahre 2007 bis 2009 traf alle europäischen Länder hart und führte zu einem deutlichen Einbruch der wirtschaftlichen Leistung. Im Vereinigten Königreich wurde ein Rückgang des BIP pro Kopf von sechs Prozent verzeichnet. Deutschland wurde ähnlich schwer getroffen und hatte 2009 eine Wachstumsrate von knapp –5 Prozent. Zwischen 2010 und 2013 zeichnete sich eine leichte Erholung ab, wobei die Wachstumsraten lediglich zwischen null und einem Prozent lagen. Deutschland konnte sich 2010 schnell von der Krise erholen, im UK war der Aufschwung weniger stark.

Abbildung 2 Wirtschaftliche Dynamik im UK, in Deutschland und in der EU, 1960–2013 (Wachstumsraten des BIP pro Kopf in %)



Quelle: Daten aus den World Development Indicators 2014 der Weltbank. Eigene Darstellung.

Abbildung 3 Wirtschaftliche Dynamik Deutschland und UK, Q1 2010–Q4 2014 (Wachstumsraten des nominalen BIP)



Quelle: Daten von EZB, Quarterly GDP data, seasonally and working day adjusted. Eigene Darstellung.

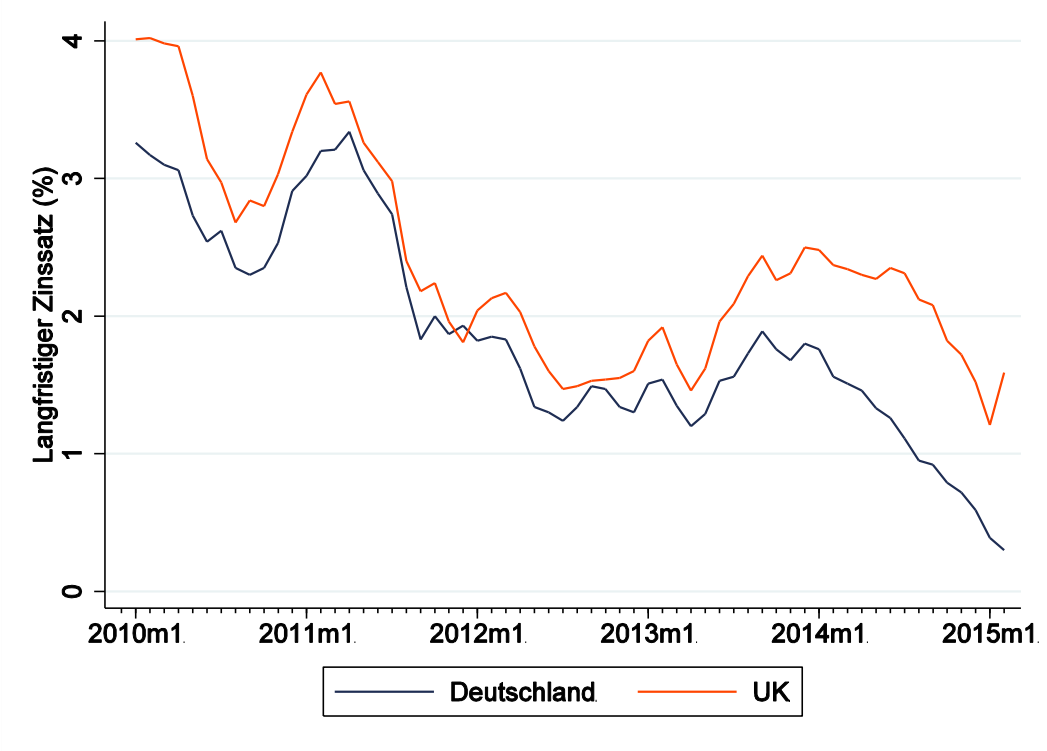
Die aktuellsten Daten zeigen, dass die Wachstumsdynamik im Vereinigten Königreich seit Mitte 2012 in den meisten Quartalen stärker war als in Deutschland (siehe Abbildung 3) und deutlich über dem Durchschnitt der Eurozone lag (nicht in der Abbildung).

Hinsichtlich der Geldpolitik haben das Vereinigte Königreich und die Eurozone in den letzten Quartalen begonnen, sich deutlich auseinander zu bewegen. Während die Zinsen für langfristige Anleihen im UK seit Anfang des Jahres wieder steigen, fallen sie in Deutschland weiter leicht (Abbildung 4). Die tendenziell höheren Nominalzinsen im UK sind allerdings gut durch die strukturell etwas höhere Inflation zu erklären (Abbildung 5). Insgesamt ergibt der Blick auf den aktuellen Rand, dass sich die britische Wirtschaft derzeit in einer relativ soliden Verfassung befindet.

Was die relative fiskalpolitische Performanz angeht, so zeigt Abbildung 6, dass die letzten Jahre eine Umkehr der Verhältnisse mit sich brachten. Während zu Anfang des neuen Jahrtausends die Staatsverschuldung Deutschlands in Prozent des BIP deutlich

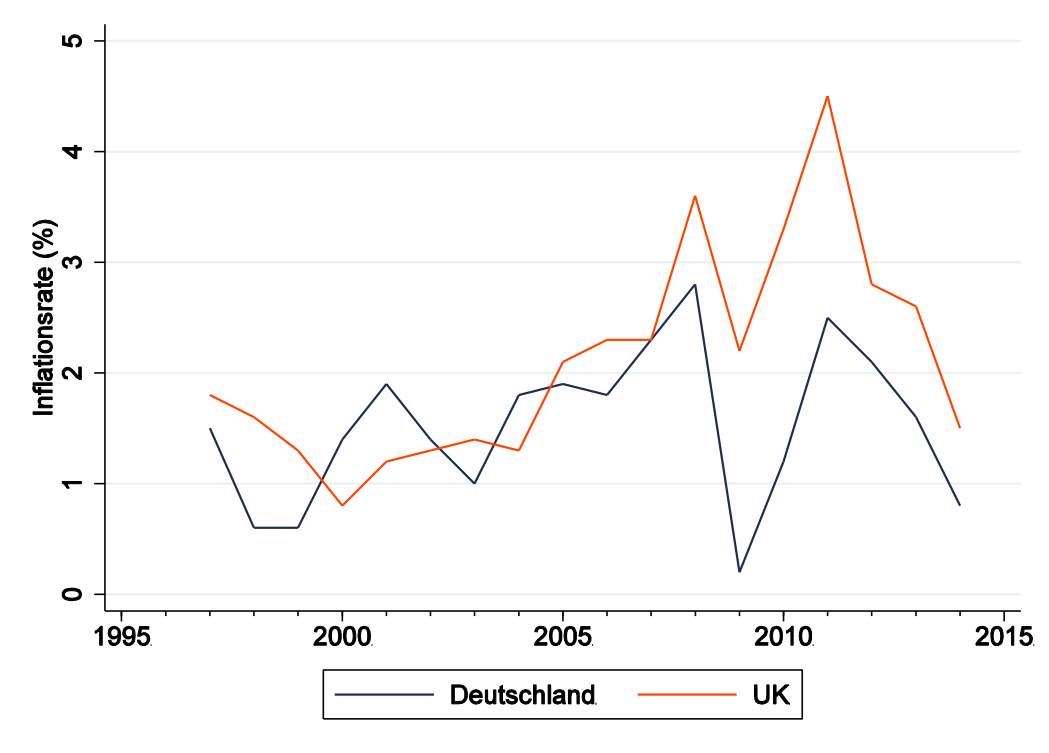
über jener des Vereinigten Königreichs lag (2002: 59 versus 37 Prozent), liegt sie seit 2011 unter der britischen (2014: 77 versus 87 Prozent). Die Bewältigung der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008/09 ging im Vereinigten Königreich mit einem sehr viel stärkeren Anstieg der Verschuldung einher als in Deutschland.

Abbildung 4 Langfristiger Zinssatz für 10-jährige Anleihen, 2010–2015



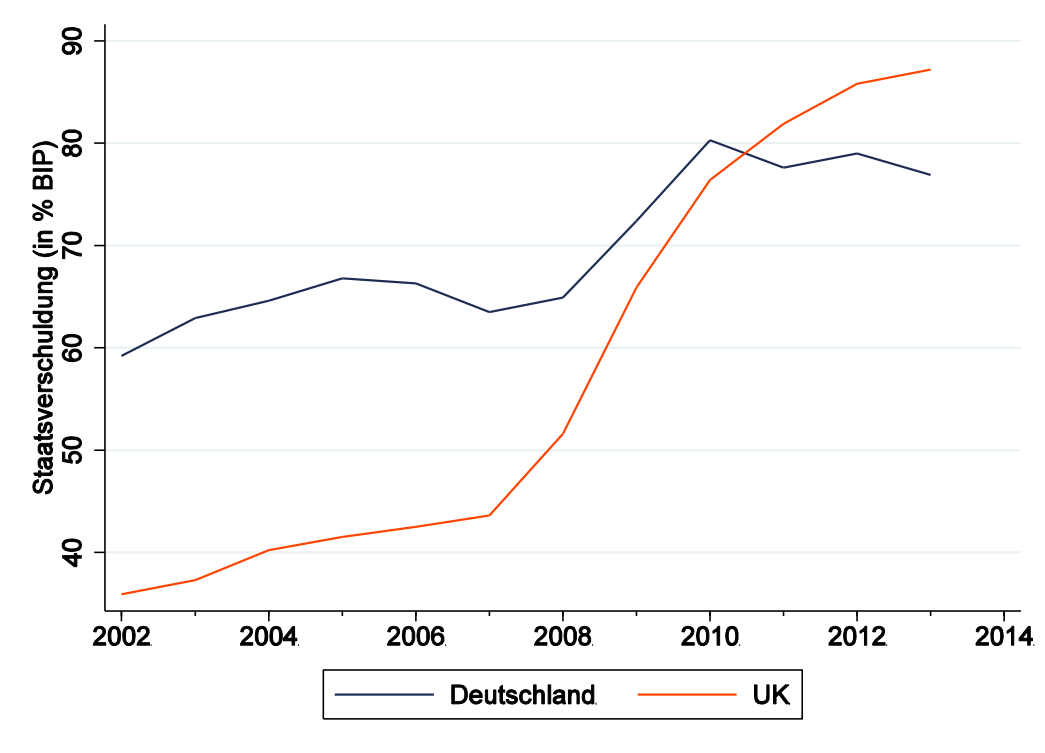
Quelle: Daten der EZB.

Abbildung 5 Vergleich der Inflationsraten UK und Deutschland, 1996-2014



Quelle: Daten der EZB.

Abbildung 6 Staatsverschuldung UK und Deutschland, 2002–2013



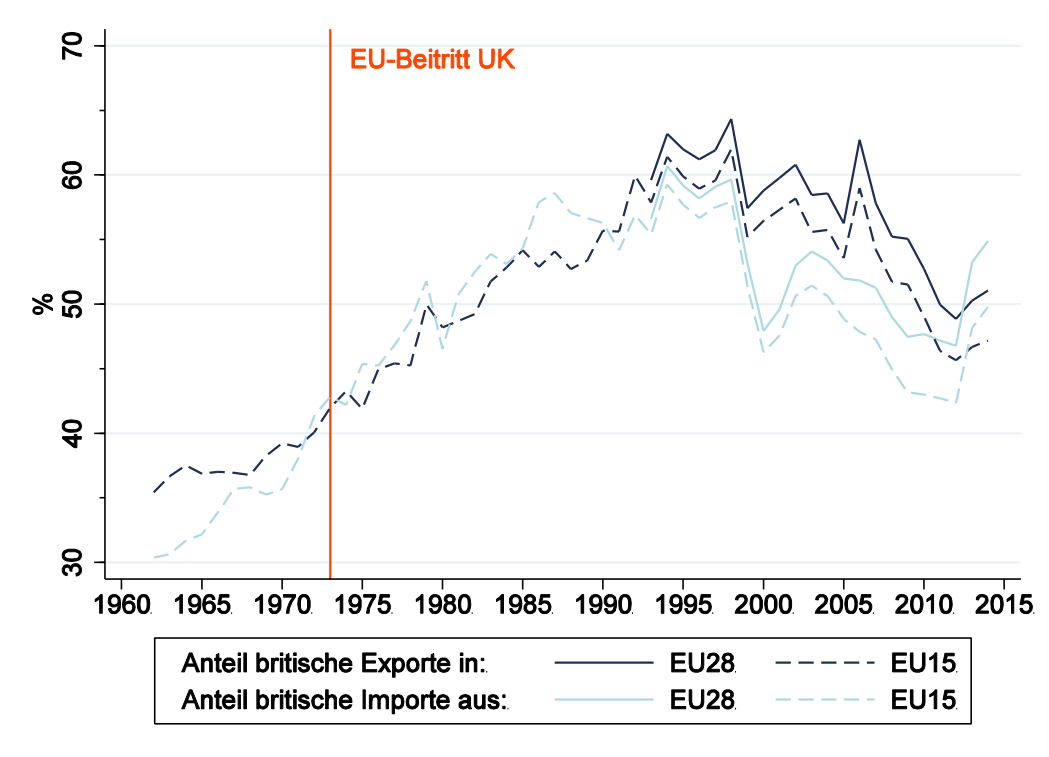
Quelle: Daten von Eurostat.

3.1. Handelsbeziehungen

Schon im Vorfeld des EU-Beitritts des Vereinigten Königreichs zeichnete sich ein positiver Trend in den Handelsbeziehungen zwischen dem UK und der EU ab, vgl. Abbildung 7.[11] Lag der Anteil der UK-Exporte in die EU15-Staaten 1962 noch bei etwa 35 Prozent, so waren es 1973 bereits 42 Prozent. Auf der Importseite ist der positive Trend noch stärker; so stieg der Anteil der Importquote des Vereinigten Königreichs aus der EU15 zwischen 1962 und 1973 von etwa 30 Prozent um 13 Prozentpunkte auf knapp 43 Prozent an. Nach dem Beitritt zur EU setzte sich dieser positive Trend fort. Zwischen 1973 und 1990 wurden die Handelsbeziehungen zwischen dem UK und den anderen EU-Staaten weiter vertieft. So stiegen sowohl die Export- als auch Importquote des Vereinigten Königreichs in diesem Zeitraum auf etwa 60 Prozent an.

[11] Bis 1993 werden nur die EU15-Handelsanteile abgebildet, da einige Länder wie z. B. Estland oder Slowenien erst Anfang der 1990er ihre Unabhängigkeit erlangten. Ab 1993 werden neben den EU15-Handelsanteilen auch die EU28-Handelsantiele ausgewiesen.

Abbildung 7 Anteil der britischen Exporte bzw. Importe in bzw. aus der EU im Zeitablauf (in %)



Quelle: Daten von UN-COMTRADE.

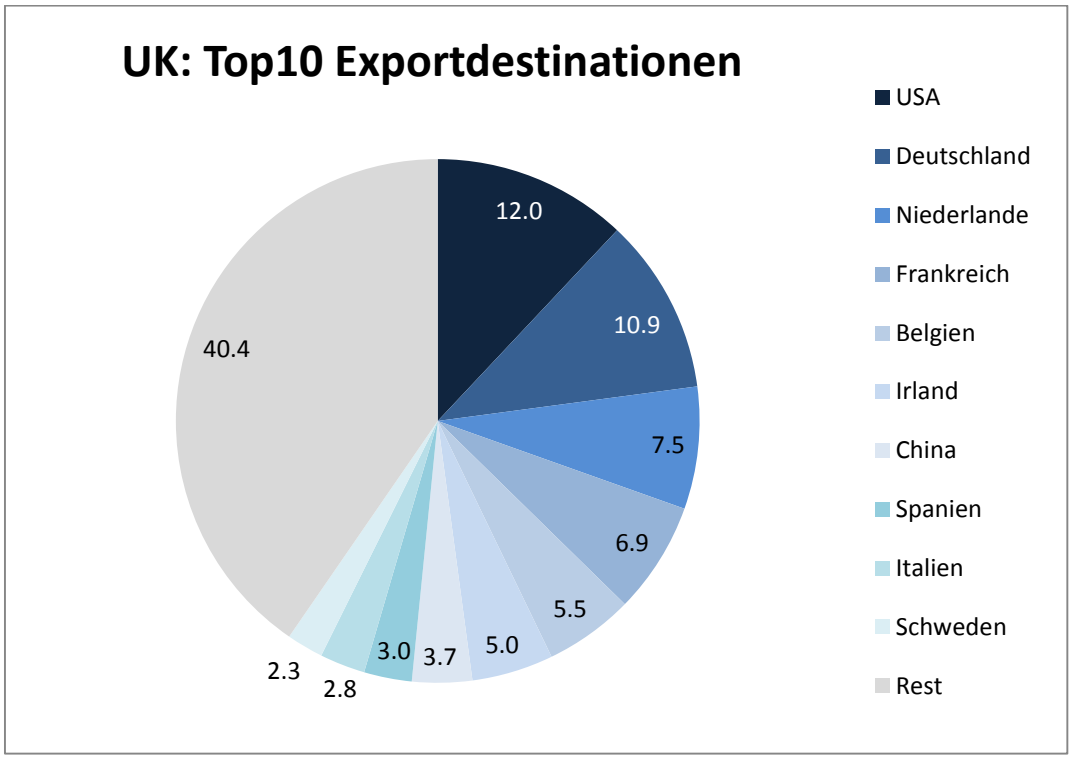
Gegen Ende der 1990er Jahre kam es zu einem deutlichen Einschnitt sowohl beim Export- als auch beim Importanteil, verstärkt jedoch bei den Importen, was auf die fallende Wettbewerbsfähigkeit Europas gegenüber neuen Teilnehmern am internationalen Markt (China) zurückzuführen ist. Danach kam es zu einer leichten Erholung; im Zuge der Finanzkrise fiel die Exportquote dann aber um knapp zehn Prozentpunkte. Der Handel mit anderen EU-Staaten brach also im Vergleich zum Handel mit dem Rest der Welt überproportional ein, was eine Konsequenz der schweren und persistenten Krise in vielen Staaten der Eurozone ist. Seit 2013 zeichnet sich eine leichte Umkehr vom negativen Trend ab, und zwar sowohl in der Export- als auch in der Importquote.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Handel des Vereinigten Königreichs sehr stark auf die EU ausgerichtet ist. Mehr als 50 Prozent der Exporte werden in die EU getätigt und mehr als 50 Prozent der Importe stammen aus anderen EU-Staaten.

Abbildung 8 und Abbildung 9 stellen das Länderportfolio der UK-Exporte und -Importe für das Jahr 2012 dar. Das Exportvolumen belief sich 2012 auf rund 340 Milliarden

Euro. Circa 60 Prozent dieser Exporte vereinen sich auf die zehn bedeutendsten Handelspartner. Die Exportstruktur des UK ist somit wenig diversifiziert. Die USA stellen mit 12 Prozent der Exporte die wichtigste Exportdestination dar. Circa 11 Prozent der Exporte gehen nach Deutschland, gefolgt von Exporten in die Niederlande, nach Frankreich, Belgien und Irland. China findet sich auf Rang 7, mit knapp vier Prozent der Exporte. Die Ränge 8 bis 10 nehmen ebenfalls EU-Staaten ein. Unter den zehn wichtigsten Handelspartnern befinden sich somit lediglich zwei nicht EU-Staaten: die USA und China.

Abbildung 8 Top10-Exportdestinationen (%) UK, 2012

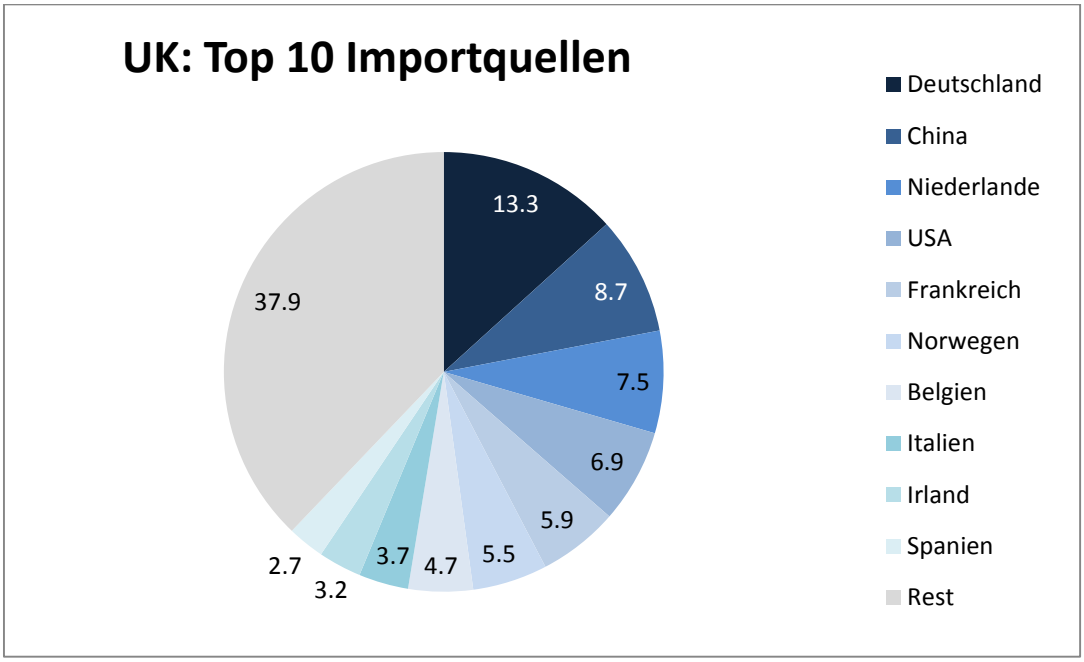


Quelle: Daten von CEPII BACI. UK-Gesamtexporte beliefen sich 2012 auf 339 Mrd. Euro.

Auf der Importseite ergibt sich ein ähnliches Bild. Die zehn bedeutendsten Handelspartner machten 2012 rund 60 Prozent der UK-Importe im Wert von etwa 480 Milliarden Euro aus. Auch die Importe sind somit stark auf ein kleines Länderportfolio konzentriert. Deutschland ist dabei mit 13,3 Prozent der wichtigste Handelspartner, gefolgt von China (8,7 %), der Niederlande (7,5 %), den USA (6,9 %) und Frankreich (5,9 %). Unter den zehn wichtigsten Partnern auf der Importseite befinden sich lediglich drei nicht EU-Staaten; und von diesen drei ist Norwegen Mitglied des Europäischen

Wirtschaftsraums (Zollunion zwischen der EU und Norwegen, Island und Liechtenstein).

Abbildung 9 Top10-Importquellen (%) UK, 2012



Quelle: Daten von CEPII BACI. UK-Gesamtimporte beliefen sich 2012 auf 481 Mrd. Euro.

Tabelle 1 gibt – ebenfalls für das Jahr 2012 – Aufschluss über die sektorale Struktur der UK-Güterexporte in die EU. Die Tabelle stellt die 20 wichtigsten Exportgüter (auf dem HS1992 6-Steller-Niveau) dar. Unter den Produkten finden sich insbesondere Roh- und Erdöl, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Kraftwagen und Teile, Luftfahrzeuge und elektrotechnische Waren. Auch sektoral sind die UK-Exporte stark konzentriert. Die zehn wichtigsten Exportgüter machen rund ein Drittel, die Top20-Exportgüter rund 40 Prozent der Gesamtexporte in die EU aus. Tabelle 1 weist zudem die EU-Zölle nach Meistbegünstigtenklausel (MFN-Zölle) für die Top20-Produkte aus.[12] Der durchschnittliche MFN-Zollsatz, den die EU hypothetisch gegenüber dem Vereinigten Königreich erheben würde, liegt bei etwa vier Prozent. Insbesondere im Kraftfahrzeug- und Kfz-Teile-Bereich liegen die EU-Außenzölle mit bis zu zehn Prozent noch sehr hoch, und auch für Maschinen sind sie nicht vernachlässigbar. In

[12] Das Meistbegünstigungsprinzip (most favoured nation, MFN) ist ein Antidiskriminierungs-Prinzip der WTO, nach dem die Handelsvorteile, die einem Land zugestanden werden, auch allen anderen Ländern zugestanden werden müssen. Vom MFN-Prinzip ausgenommen sind regionale Freihandelsabkommen.

diesen Sektoren könnten bei einem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU empfindliche Zollerhöhungen für Einfuhren aus dem UK in die EU resultieren. In anderen Bereichen, wie zum Beispiel Mineralien oder Elektrotechnik, sind die MFN-Zölle der EU bereits weitgehend bei null. Folglich könnte ein EU-Austritt eine stark heterogene Wirkung auf die britischen Sektoren entfalten.

Tabelle 1 Top20-UK-Exporte in die EU, 2012

Rang	Produkt-code	Produktbeschreibung	Sektor	Waren-wert	Anteil (in %)		EU MFN-Zollsatz
				(Mio. EUR)	abs.	kum.	(%)
1	270900	Rohöl	Mineralien	14819	8,67	8,67	0,00
2	271000	Erdöl und Öl	Mineralien	14469	8,47	17,14	2,34
3	300490	Medikamente	Pharm. Erzeugnisse	7004	4,10	21,24	0,00
4	880330	Flugzeugteile	Luftfahrzeuge	4600	2,69	23,93	0,90
5	870332	PKW, Diesel (1500-2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	3934	2,30	26,23	10,00
6	870323	PKW, Hubkolbenmotor	Kraftwagen u. Teile	3805	2,23	28,46	10,00
7	271121	Gasförmiges Erdgas	Mineralien	3187	1,87	30,32	0,00
8	710231	Diamanten	Edelmetalle u. -steine	2585	1,51	31,84	0,00
9	220830	Whisky	Getränke	1540	0,90	32,74	0,00
10	870331	PKW, Diesel (<1500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	1357	0,79	33,53	10,00
11	300210	Antisera u. a. Blutfraktionen	Pharm. Erzeugnisse	1315	0,77	34,30	0,00
12	851782	Fernkopiergeräte	Elektrotechnik	1256	0,74	35,04	0,58
13	840820	Kolbenverbrennungsmotoren	Maschinen	1160	0,68	35,71	4,01
14	852520	Funk- u. Fernseh-Sendegeräte	Elektrotechnik	1041	0,61	36,32	0,00
15	854219	Elektron. integr. Schaltungen	Elektrotechnik	1037	0,61	36,93	0,00
16	840734	Kolbenverbrennungsmotoren	Maschinen	920	0,54	37,47	3,83
17	870899	Teile u. Zubehör von PKWs	Kraftwagen u. Teile	903	0,53	38,00	3,65
18	382200	Diagnostik- u. Laborreagenzien	Chem. Erzeugnisse	852	0,50	38,50	0,00
19	870333	PKW, Diesel (>2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	764	0,45	38,94	10,00
20	847330	Teile autom. Datenverarb.masch.	Elektrotechnik	722	0,42	39,37	0,00
				170891			4,06

Quelle: CEPII BACI Datensatz. Der Produktcode wird in der HS1992 Klassifikation angegeben.

Tabelle 2 schlüsselt auf dem 6-Steller-Niveau der HS1992 Güterklassifikation die 20 wichtigsten Importgüter des Vereinigten Königreichs aus der EU auf. Auch auf der Importseite werden insbesondere Kraftwagen und Teile, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, elektrotechnische Waren und Mineralien gehandelt. Die UK-Importe aus der EU sind weniger stark konzentriert als die entsprechenden Exporte. Die Top20-Importgüter machen rund 30 Prozent der gesamten Importe aus der EU aus. Der Handel zwischen dem UK und der EU ist von intra-industriellem Handel geprägt.

Insbesondere im Kfz-Bereich gibt es innerhalb einer Gütergruppe Exporte und Importe mit dem Rest der EU.

Tabelle 2 Top20-UK-Importe aus der EU, 2012

Rang	Produkt-code	Produktbeschreibung	Sektor	Waren-wert	Anteil (in %)	
				(Mio. EUR)	abs.	kum.
1	870332	PKW, Diesel (1500-2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	13466	5,41	5,41
2	271000	Erdöl und Öl	Mineralien	11978	4,81	10,23
3	300490	Medikamente	Pharm. Erzeugnisse	7293	2,93	13,16
4	870322	PKW, Hubkolbenm. (1000-1500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	4122	1,66	14,81
5	852520	Funk- und Fernseh-Sendegeräte	Elektrotechnik	3905	1,57	16,38
6	870323	PKW, Hubkolbenm. (1000-3000 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	3324	1,34	17,72
7	300210	Antisera u. a. Blutfraktionen	Pharm. Erzeugnisse	3156	1,27	18,99
8	271121	Gasförmiges Erdgas	Mineralien	2284	0,92	19,90
9	710691	Silber in Rohform	Edelmetalle u. -steine	2244	0,90	20,81
10	870899	Teile und Zubehör von PKWs	Kraftwagen u. Teile	2109	0,85	21,65
11	220421	Wein	Getränke	1942	0,78	22,43
12	852810	Elektr. Geräte für Fernsprechtechnik	Elektrotechnik	1828	0,73	23,17
13	847120	Tragbare dig. Datenverarb.maschinen	Elektrotechnik	1778	0,71	23,88
14	870333	PKW, Diesel (<2500 cm3)	Kraftwagen u. Teile	1754	0,70	24,59
15	270900	Rohöl	Mineralien	1729	0,70	25,28
16	710812	Gold, roh	Edelmetalle u. -steine	1692	0,68	25,96
17	293340	Organische Thioverbindungen	Chem. Erzeugnisse	1665	0,67	26,63
18	880240	Starrflügelflugzeuge	Luftfahrzeuge	1661	0,67	27,30
19	870840	Schaltgetriebe für Kraftfahrzeuge	Kraftwagen u. Teile	1646	0,66	27,96
20	870421	LKW mit Kolbenverbrennungsmotor	Kraftwagen u. Teile	1646	0,66	28,62
				248829		

Quelle: CEPII BACI Datensatz. Der Produktcode wird in der HS1992 Klassifikation angegeben.

Der Handel des UK mit Deutschland ist strukturell sehr ähnlich zum Handel des UK mit der EU, vgl. Tabelle 3 und Tabelle 4. Die gehandelten Gütergruppen sind vergleichbar. Allerdings ist der UK-Deutschland-Handel konzentrierter auf die Top-Güterkategorien. Und die Importe des UK aus Deutschland werden stark von Kraftwagen und Teilen dominiert.

Tabelle 3 Top20-UK-Exporte nach Deutschland, 2012

Rang	Produkt-code	Produktbeschreibung	Sektor	Waren-wert	Anteil (in %)		EU MFN-Zollsatz
				(Mio. EUR)	abs.	kum.	(%)
1	270900	Rohöl	Mineralien	5780	15,65	15,65	0,00
2	880330	Flugzeugteile	Kraftwagen u. Teile	2736	7,41	23,07	0,90
3	300490	Medikamente	Pharm. Erzeugnisse	1135	3,07	26,14	0,00
4	870323	PKW, Hubkolbenm. (1500-3000 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	1059	2,87	29,01	10,00
5	271000	Erdöl und Öl	Mineralien	819	2,22	31,23	2,34
6	870332	PKW, Diesel (1500-2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	723	1,96	33,18	10,00
7	840820	Kolbenverbrennungsmotoren	Maschinen	614	1,66	34,85	4,01
8	840734	Hubkolbenverbrennungsmotoren	Maschinen	556	1,51	36,35	3,83
9	381512	Chem. erz. Reaktionsauslöser	Chem. Erzeugnisse	470	1,27	37,63	6,50
10	760120	Aluminiumlegierungen	Unedle Metalle	414	1,12	38,75	6,00
11	293359	Organische Thioverbindungen	Chem. Erzeugnisse	396	1,07	39,82	2,60
12	854219	Elektron. integrierte Schaltungen	Elektrotechnik	353	0,96	40,78	0,00
13	300210	Antisera u. andere Blutfraktionen	Pharm. Erzeugnisse	325	0,88	41,66	0,00
14	851782	Fernkopiergeräte	Elektrotechnik	317	0,86	42,51	0,58
15	382200	Diagnostik- oder Laborreagenzien	Chem. Erzeugnisse	305	0,83	43,34	0,00
16	890590	Spezielle Wasserfahrzeuge	Wasserfahrzeuge	300	0,81	44,15	0,85
17	330300	Parfüms und Eau de Toilettes	Chem. Erzeugnisse	282	0,76	44,91	0,00
18	740400	Abfälle und Schrott, aus Kupfer	Unedle Metalle	279	0,76	45,67	0,00
19	870333	PKW, Diesel (>2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	276	0,75	46,42	10,00
20	220830	Whisky	Getränke	251	0,68	47,10	0,00
				36923			3,11

Quelle: CEPII BACI Datensatz. Der Produktcode wird in der HS1992 Klassifikation angegeben.

Tabelle 4 Top20-UK-Importe aus Deutschland, 2012

Rang	Produkt-code	Produktbeschreibung	Sektor	Waren-wert (Mio. EUR)	Anteil (in %) abs.	kum.
1	870332	PKW, Diesel (1500-2500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	7401	11,59	11,59
2	870322	PKW, Hubkolbenm. (1000-1500 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	2014	3,15	14,74
3	870323	PKW, Hubkolbenm. (1500-3000 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	1895	2,97	17,71
4	300490	Medikamente	Pharm. Erzeugnisse	1691	2,65	20,36
5	300210	Antisera u. andere Blutfraktionen	Pharm. Erzeugnisse	1560	2,44	22,80
6	870333	PKW, Diesel (>2500 cm3)	Kraftwagen u. Teile	1339	2,10	24,89
7	710812	Gold, roh	Edelmetalle u. -steine	1231	1,93	26,82
8	710691	Silber in Rohform	Edelmetalle u. -steine	892	1,40	28,22
9	880240	Starrflügelflugzeuge	Luftfahrzeuge	846	1,33	29,54
10	870899	Teile u. Zubehör von Kfz	Kraftwagen u. Teile	731	1,14	30,69
11	870840	Schaltgetriebe für Kfz	Kraftwagen u. Teile	586	0,92	31,61
12	870829	Teile u. Zubehör für Kfz	Kraftwagen u. Teile	582	0,91	32,52
13	847120	Tragbare dig. Datenverarb.maschinen	Elekrotechnik	580	0,91	33,43
14	271000	Erdöl und Öl	Mineralien	551	0,86	34,29
15	870324	PKW, Hubkolbenm. (>3000 cm^3)	Kraftwagen u. Teile	495	0,78	35,06
16	840991	Teile f. Kolbenverbrennungsmotoren	Maschinen	454	0,71	35,77
17	844390	Teile von Druckmaschinen	Elekrotechnik	429	0,67	36,45
18	870421	LKW m. Diesel- o. Halbdieselmotor	Kraftwagen u. Teile	387	0,61	37,05
19	760612	Bleche und Bänder aus Aluminium	Unedle Metalle	363	0,57	37,62
20	392690	Waren aus Kunststoffen	Kunststoffe	330	0,52	38,14
				63868		

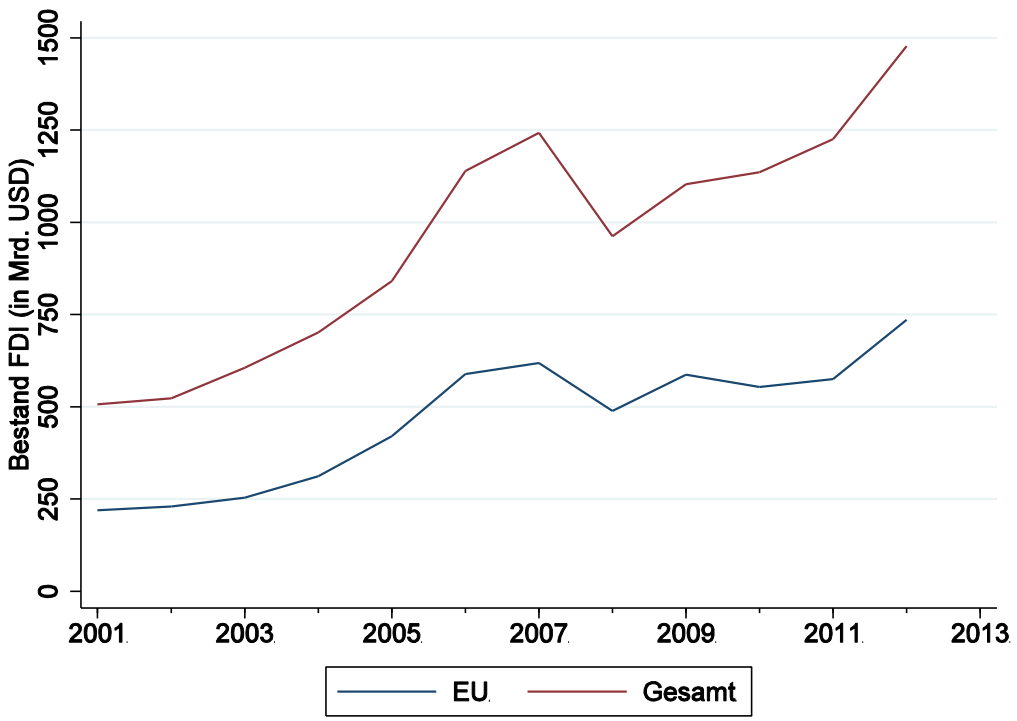
Quelle: CEPII BACI Datensatz. Der Produktcode wird in der HS1992 Klassifikation angegeben.

3.2. Ausländische Direktinvestitionen

Neben Handelsbeziehungen sind die EU und das UK auch zunehmend durch Investitionsbeziehungen verknüpft. Abbildung 10 zeigt den zeitlichen Verlauf ausländischer Direktinvestitionen (FDI) im Vereinigten Königreich zwischen 2001 und 2012. Im Zeitraum vor der Finanzkrise hat sich der Bestand des FDI im UK mehr als verdoppelt. Auch der FDI-Bestand aus dem EU-Ausland hat sich in diesem Bereich von etwa 250 Milliarden USD auf über 500 Milliarden USD mehr als verdoppelt. In den Finanzkrisenjahren zeigte sich ein deutlicher Rückgang des FDI-Bestands aus der EU und mehr noch des gesamten FDI-Bestands. Ab 2009 konnte der FDI-Bestand (gesamt und aus der EU) jedoch wieder zulegen. Abbildung 11 gibt Auskunft über die

Herkunftsländer des FDI-Bestands aus der EU (Stand 2012: 735 Mrd. USD).[13] Die Niederlande, Frankreich und Deutschland sind die größten Investorenländer und kommen auf rund 60 Prozent des FDI aus der EU. Die Top10-Investorenländer vereinen etwa 97 Prozent des FDI-Bestands auf sich. Insbesondere die Mittel- und Osteuropäischen Staaten (MOEL-Staaten) spielen beim FDI-Bestand im UK also eine untergeordnete Rolle.

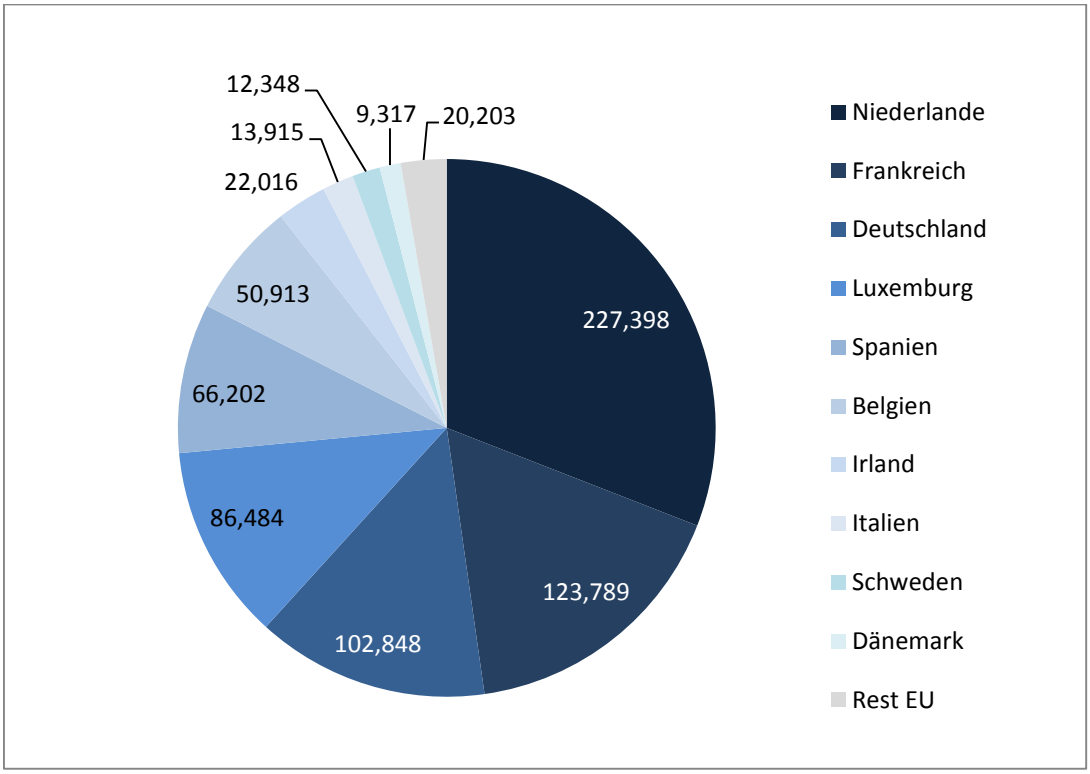
Abbildung 10 EU- und Gesamtbestand an FDI im UK



Quelle: UNCTAD Bilateral FDI Statistics.

[13] In der UNCTAD Bilateral FDI Statistik Datenbank stehen keine Informationen über den FDI-Bestand aus Lettland und Bulgarien zur Verfügung.

Abbildung 11 Herkunftsländer des EU27 FDI-Bestands im UK (in Mio. USD), 2012

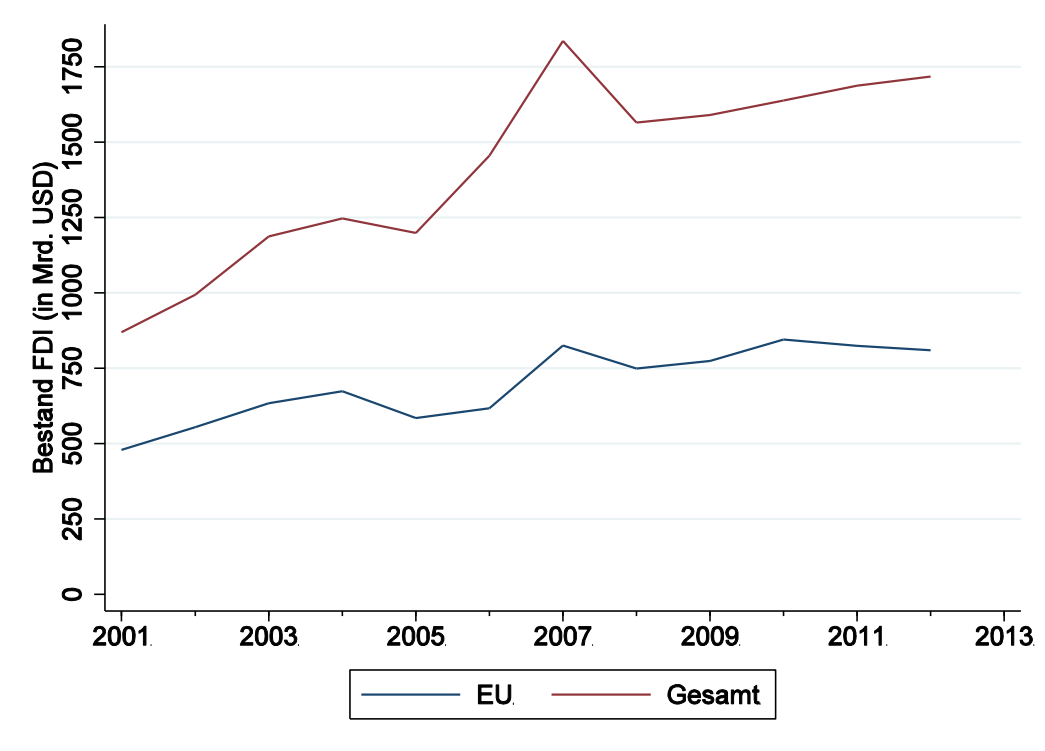


Quelle: UNCTAD Bilateral FDI Statistics.

Auch der FDI-Bestand britischer Investoren im Ausland entwickelte sich zwischen 2001 und 2012 dynamisch, vgl. Abbildung 12. Insbesondere im Vorfeld der Finanzkrisenjahre 2007/2008 nahmen die britischen ausländischen Direktinvestitionen stark zu. Im Jahr 2012 waren rund 1750 Milliarden USD im Ausland investiert, davon etwa 800 Milliarden USD im EU-Ausland. Die Nettoposition des UK mit der restlichen EU ist somit leicht positiv: Die Briten investierten mehr in der EU als sie FDI-Bestände aus der EU im Inland zählen.

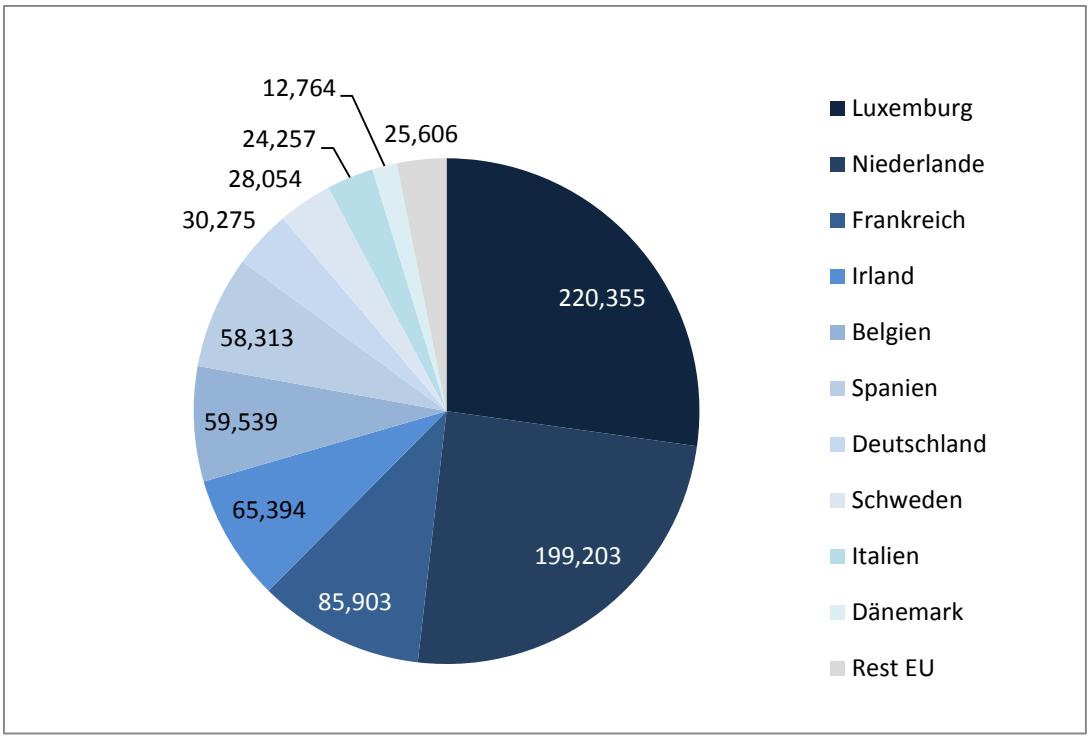
Abbildung 13 informiert über die Zielländer der britischen Direktinvestitionen in der EU im Jahr 2012. Die bilateralen FDI-Bestände sind am größten in Luxemburg, der Niederlande und Frankreich. Auch der Nachbarstaat Irland kann britische Investoren locken. Auch auf der Sendeseite sind die FDI-Bestände sehr konzentriert. Gut die Hälfte des britischen FDI-Bestands findet sich in Luxemburg oder den Niederlanden. Etwa 97 Prozent der Investitionen flossen in die Top10-EU-Zielländer, allesamt EU15-Staaten. MOEL-Staaten spielen eine untergeordnete Rolle für britische FDI.

Abbildung 12 UK-Bestand an FDI im EU-Ausland und in der Welt



Quelle: UNCTAD Bilateral FDI Statistics.

Abbildung 13 Zielländer innerhalb der EU27 für UK-FDI (in Mio. USD), 2012

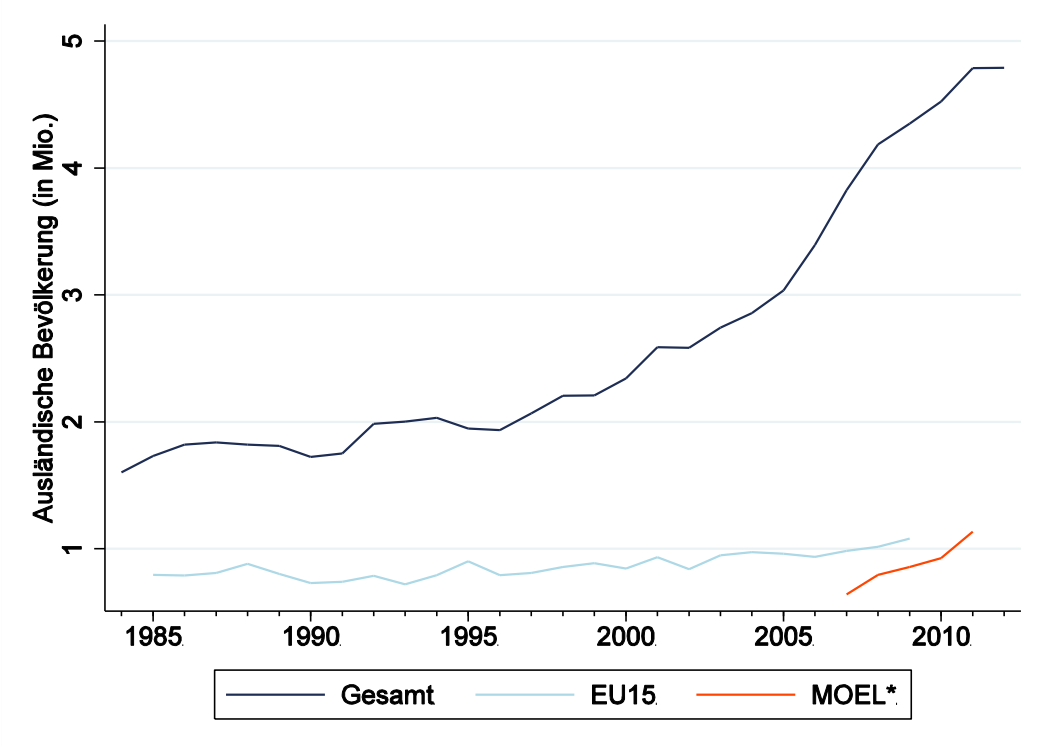


Quelle: UNCTAD Bilateral FDI Statistics.

3.3. Migration

Die Bevölkerung im Vereinigten Königreich ist seit den 1960er Jahren stets angewachsen. 1960 belief sie sich noch auf circa 52 Millionen Einwohner[14], im Jahr des EU-Beitritts 1973 schon auf circa 56 Millionen Einwohner. In den 1970er Jahren pendelte sich die UK-Bevölkerung etwa auf diesem Niveau ein. Ab Anfang der 1980er Jahre wuchs die Bevölkerung erneut stark an. Im Jahr 2013 zählte man circa. 64 Millionen Briten.

Abbildung 14 Entwicklung der ausländischen Bevölkerung im UK



Quelle: OECD International Migration database. * MOEL (Mittel- und osteuropäische Mitgliedstaaten der EU) ohne Estland, Slowenien und Malta.

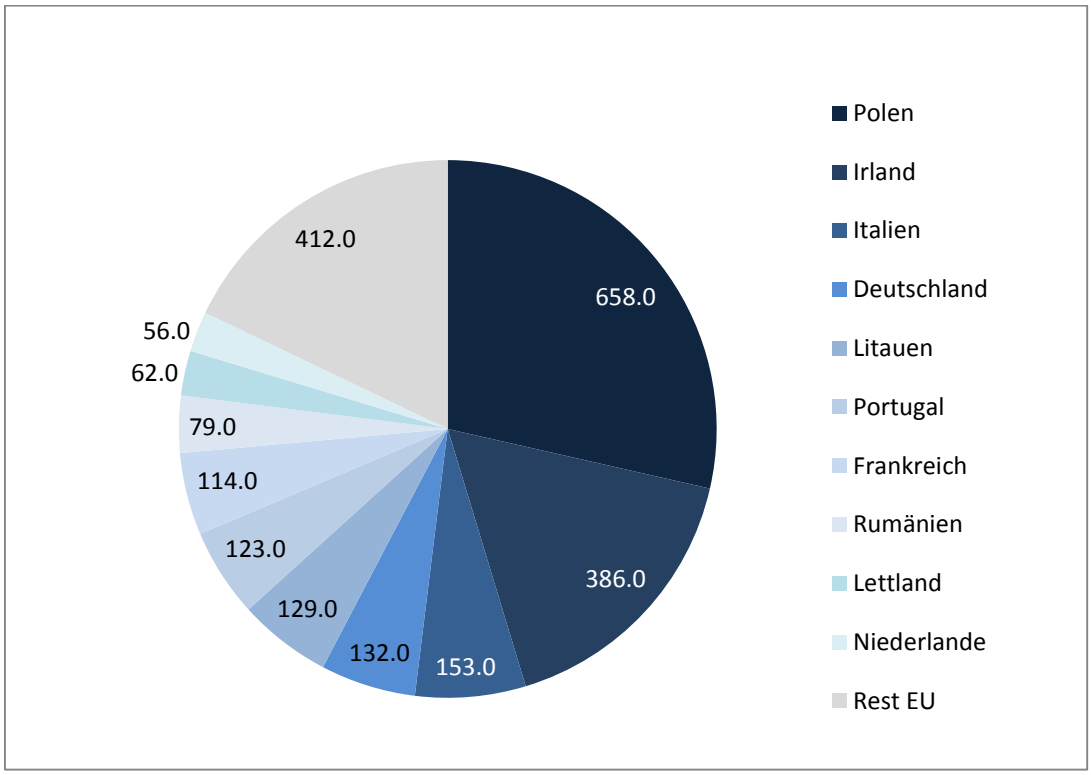
Abbildung 14 zeigt die Entwicklung der Bevölkerung mit ausländischer Nationalität im Vereinigten Königreich, die seit Mitte der 1990er Jahre stark angestiegen ist. 2012 wurden etwa 4,8 Millionen Einwohner mit ausländischer Nationalität erfasst, knapp acht Prozent der Gesamtbevölkerung. Der Bestand der Migranten aus anderen EU-15-Staaten hingegen hat sich zwischen 1985 und 2009 kaum verändert. Er bewegte sich unter der Marke von einer Million, die 2008 erstmals überschritten wurde. Seit der EU-

[14] Die Bevölkerungszahlen stammen aus den UN World Development Indicators 2014.

Osterweiterung im Jahr 2004 und dem Auslaufen der +2-Jahres-Regel hat auch die Zuwanderung aus Mittel- und Osteuropäischen Staaten stark zugenommen.[15] 2011 lebten mehr als eine Million Migranten aus den MOEL im UK.

Abbildung 15 zeigt für das Jahr 2011 eine Aufspaltung der EU-Ausländer im UK nach Herkunftsland. Von den insgesamt rund 2,3 Millionen EU-Migranten sind die Polen mit 658.000. die stärkste Bevölkerungsgruppe, gefolgt von Irland mit 386.000 Migranten. Auch Italien, Deutschland, Litauen, Portugal und Frankreich stellen große Migrantengruppen in UK.

Abbildung 15 EU-Bürger im UK (in Tsd.), 2011



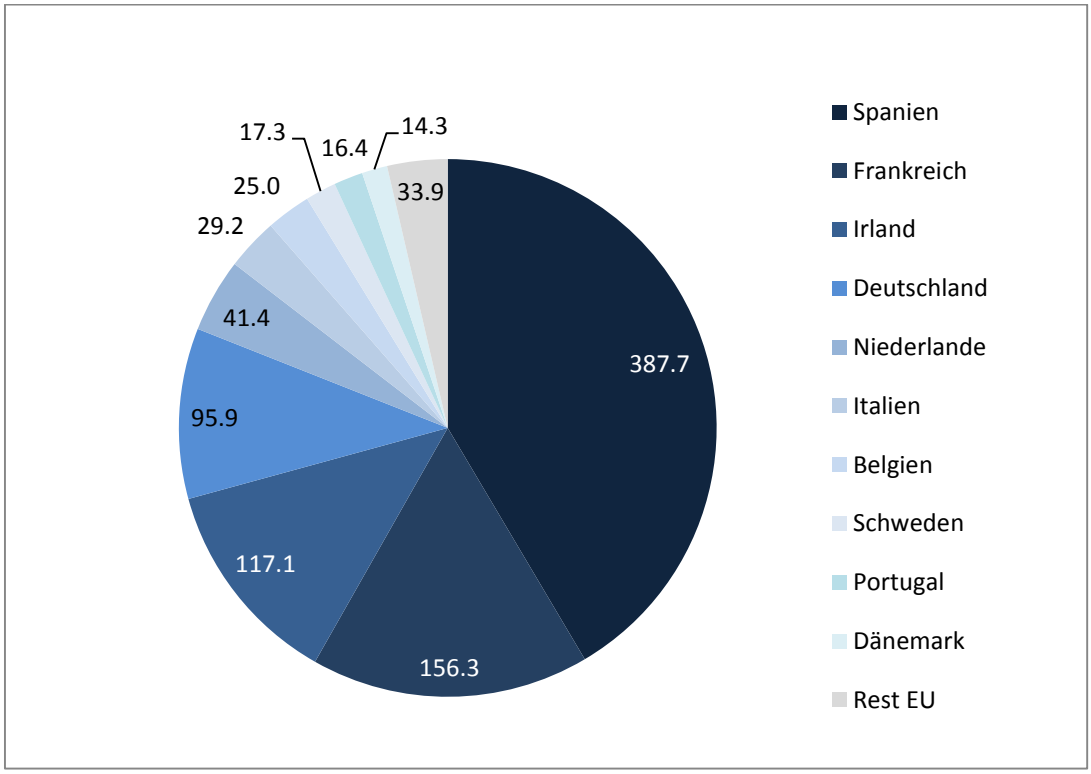
Quelle: OECD International Migration database. Keine Informationen zum Bestand der EU-Bürger aus Estland, Kroatien, Luxemburg, Malta und Slowenien im Vereinigten Königreich.

In umgekehrter Richtung zieht es auch Briten ins EU-Ausland. 2009 lebten mindestens 934.000 Briten in einem anderen Land der EU. Dabei sind Spanien, Frankreich und Irland die beliebtesten Zielländer. Dies deutet insbesondere auf UK-Pensionäre hin, die sich in Spanien und Frankreich niedergelassen haben.

[15] Vor 2006 stehen für die MOEL keine Daten zur Verfügung.

Im Zuge eines Austritts der Briten aus der EU stellt sich somit die Frage, wie mit dem Status der Migranten (in beide Richtungen) verfahren wird. Auch müsste geklärt werden, wie Pensionszahlungen und der Empfang von Gesundheitsleistungen geregelt werden.

Abbildung 16 Britische Bevölkerung, die im EU-Ausland lebt (in Tsd.), 2009



Quelle: OECD International Migration database. Keine Informationen zum Bestand der Briten in Estland, Lettland, Litauen und Rumänien.

Abschließend ist festzuhalten, dass zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU intensive Handelsbeziehungen bestehen. Auch durch Migration und Investitionen sind die EU und das UK miteinander verwoben. Wie stellen sich die ökonomischen Effekte eines Brexit unter Berücksichtigung dieser starken wirtschaftlichen Verflechtungen dar?

4. Nettobeitrag und Briten-Rabatt: Wie viel zahlt das Vereinigte Königreich wirklich?

Neben einem Gewinn an nationaler Souveränität ist der Wegfall des britischen Nettobeitrags zum EU Haushalt ein weiteres Argument von Brexit-Befürwortern.

Der Haushalt der Europäischen Union wird jährlich auf Initiative der Europäischen Kommission vom EU-Parlament und dem Rat der Europäischen Union beschlossen. Er beträgt durchschnittlich etwas mehr als ein Prozent des europäischen Bruttonationaleinkommens (BNE).[16] 2014 standen insgesamt 135,5 Milliarden Euro für Ausgaben zur Verfügung. Die EU darf keine Steuern und Abgaben erheben und sich nicht durch reguläre Anleihen finanzieren. Ihre Einnahmen (als Eigenmittel der Europäischen Union bezeichnet) stammen aus drei Hauptquellen: aus Beiträgen der Mitgliedstaaten proportional zu deren BNE (2014 ca. 74 % aller Einnahmen), aus einer Mehrwertsteuer in Höhe von 0,3 % in den Mitgliedstaaten (2013 ca. 13 %), aus sogenannten traditionellen Eigenmitteln aus Zöllen auf Importe sowie Zuckersteuer (2013 ca. 12 %).

Die Ausgaben werden in einem mehrjährigen Finanzrahmen in Rubriken mit Obergrenzen aufgeteilt. Es gibt jeweils Obergrenzen für jährlich eingehbare Verpflichtungen und Zahlungen. Sowohl im Finanzrahmen 2007–2013 als auch 2014–2020 sind die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) sowie die Regionalpolitik die beiden größten Einzelposten. Im Finanzrahmen 2014–2020 entsprechen die maximal eingehbaren Verpflichtungen in der GAP 38 Prozent des Gesamtetats (über die Jahre aggregiert 408 Mrd. Euro) und in der Regionalpolitik 33,9 Prozent (insgesamt ca. 367 Mrd. Euro).

Tabelle 5 gibt die länderspezifischen Beiträge für den EU-Haushalt 2013 wieder. Die erste Spalte zeigt die Bruttobeiträge, deren Summe von 139,74 Milliarden Euro die gesamten Eigenmittel der Europäischen Union 2013 darstellen. Die zweite und dritte Spalte zeigen, dass Deutschland, das Vereinigte Königreich und Frankreich absolut die größten Nettozahler sind und etwas weniger als ein halbes Prozent ihres BNE einzahlen. Im Haushalt 2013 sind elf der 28 Mitgliedstaaten Nettozahler. Die größten Nettoempfänger erhalten zwischen drei und fünf Prozent ihres BNE aus EU-Mitteln. Dass die Nettoempfänger überwiegend osteuropäische Mitgliedstaaten sind, resultiert vor allem aus der – anteilig am EU-Haushalt – bedeutsamen Regionalpolitik (Rubrik

[16] Siehe ec.europa.eu/budget/mff/resources/index_en.cfm für eine ausführliche Darstellung zum EU-Haushalt.

„Kohäsion für Wachstum und Beschäftigung“). Polen erhält zum Beispiel als Land mit den absolut größten Nettoeinnahmen 10,6 Milliarden aus der Regionalpolitik und 3,2 Milliarden aus der GAP.

Tabelle 5 EU-Haushalt 2013, Brutto- und Nettobeiträge und deren mögliche Veränderung durch Brexit

	Brutto-beiträge (inkl. 75% der tradi-tionellen Eigenmittel)	Netto-beiträge	Netto-beiträge als Anteil am BNE	Zusätzliche Bruttobeiträge nach Brexit	
	(in Mio. Euro)			(in Mio. Euro)	(anteilig)
Deutschland	29376	13825	0,49%	2503	8,23%
UK	17068	8642	0,46%		0,00%
Frankreich	23292	8446	0,40%	1871	7,89%
Italien	17168	3790	0,24%	1384	7,85%
Niederlande	6552	2675	0,45%	535	7,50%
Schweden	4211	2221	0,51%	385	8,84%
Belgien	5291	1541	0,40%	340	5,93%
Dänemark	2899	1277	0,49%	231	7,72%
Österreich	3191	1252	0,40%	277	8,55%
Finnland	2159	604	0,31%	174	7,90%
Luxemburg	322	69	0,22%	28	8,52%
Zypern	185	-40	-0,25%	14	7,60%
Kroatien	238	-50	-0,12%	38	15,56%
Malta	86	-88	-1,31%	6	6,73%
Irland	1731	-279	-0,20%	124	6,88%
Slowenien	426	-429	-1,22%	31	7,04%
Estland	212	-771	-4,33%	16	7,26%
Lettland	269	-801	-3,44%	21	7,54%
Slowakei	799	-1287	-1,83%	63	7,63%
Litauen	405	-1514	-4,54%	30	7,15%
Bulgarien	478	-1529	-3,91%	35	7,05%
Spanien	11369	-3058	-0,30%	906	7,75%
Tschechien	1617	-3401	-2,44%	125	7,49%
Rumänien	1474	-4143	-2,99%	124	8,24%
Portugal	1793	-4417	-2,72%	145	7,91%
Ungarn	1011	-4954	-5,33%	83	7,98%
Griechenland	1906	-5341	-2,94%	162	8,36%
Polen	4214	-12237	-3,29%	331	7,71%
	139,74 Mrd.			ca. 10 Mrd.	Ø 7,96%

Quelle: Daten der Europäischen Kommission, vgl. ec.europa.eu/budget/revexp/revenue_and_expenditure_files/data/revenue_and_expenditure_en.xls.

Da das Vereinigte Königreich insbesondere von den Ausgaben der GAP verhältnismäßig wenig profitiert (z. B. erhielt es daraus 2013 nur 3,16 Mrd. im Vergleich zu Frankreichs 8,58 Mrd. Euro), verhandelte Margaret Thatcher 1984 die Einführung eines „Briten-Rabatts“. Dieser beinhaltet im Kern eine Rückerstattung von circa zwei Dritteln der jährlichen Nettobeiträge des Vereinigten Königreichs zum EU-Budget. In den Jahren 2011 bis 2013 betrug der Rabatt durchschnittlich circa 4,1 Milliarden Euro. Seit 2008 wurde eine Korrektur bei der Berechnung des Rabattes eingeführt, die diesen in Abhängigkeit von den Kosten der EU-Erweiterung reduziert. Laut Prognosen des britischen Wirtschafts- und Finanzministeriums (HM Treasury 2014) wird der Rabatt in den Jahren bis 2020 um einen Mittelwert von circa 6 Milliarden Euro schwanken (4,83 Mrd. Pfund, durchschnittlicher Wechselkurs 2014).

Die Kosten des Briten-Rabatts werden auf die anderen 27 Mitgliedstaaten gemäß ihrem Anteil am EU-BNE umgelegt. Der Anteil Deutschlands sowie der Niederlande, Österreichs und Schwedens ist allerdings auf 25 Prozent ihres eigentlichen Beitrages zur Finanzierung des Briten-Rabatts beschränkt, da diese Länder ihren Anteil am EU-Budget sonst als zu hoch empfunden hätten. Das führt dazu, dass Frankreich absolut die Hauptlast trägt. Die Tabelle zeigt jedoch, dass das UK trotz Briten-Rabatt immer noch zweitgrößter absoluter Nettozahler ist (nach Deutschland).

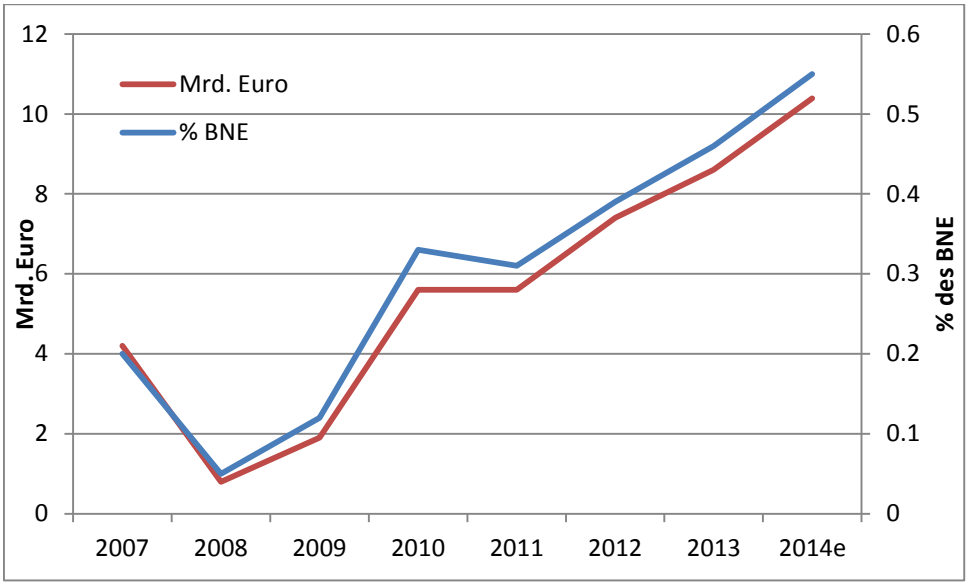
Abbildung 17 zeigt, wie sich der Nettobeitrag des Vereinigten Königreiches in den vergangenen Jahren entwickelt hat. Ein wichtiges Element der Debatte um den Brexit ist, dass die Nettozahlungen seit der Weltfinanz- und Wirtschaftskrise 2008 stark zugenommen haben. Dies reflektiert die Tatsache, dass die lang anhaltende Rezession in vielen Ländern der Eurozone deren Beiträge zum EU-Budget reduziert hat. Seit 2010 hat sich der Nettobeitrag von circa sechs Milliarden Euro auf etwa zehn Milliarden erhöht. In Prozent des BNE entspricht dies einer Erhöhung von 0,33 auf 0,55 Prozent.

Sollte das Vereinigte Königreich am 1. Januar 2018 aus der EU austreten, wird dies die Finanzierung des EU-Haushalts verändern. Laut Schätzungen des britischen Wirtschafts- und Finanzministeriums (HM Treasury 2014: 18) würde das Vereinigte Königreich bei einem Verbleib in der EU im Haushaltsjahr April 2017–April 2018 Nettobeiträge in Höhe von acht Milliarden Pfund zahlen (nach Abzug des Briten-Rabatts). Dies entspräche rund zehn Milliarden Euro[17] oder rund 0,51 Prozent des britischen BNE im Jahr 2013. Verwendet man die Mittelwerte der Prognosen für die Jahre 2017 bis 2020, so beliefe sich der UK-Nettobeitrag auf durchschnittlich 10,5 Milliarden Euro oder rund 0,56 Prozent des britischen BNE. Somit kann das Vereinigte

[17] Nach Umrechnung mit dem durchschnittlichen Wechselkurs des Jahres 2014, vgl. HM Treasury (2014).

Königreich durch einen Austritt aus der EU und den damit einhergehenden Wegfall des EU-Nettobeitrags einen Einkommensgewinn von etwa 0,5 Prozent erwarten.

Abbildung 17 Nettofinanzierungsbeitrag des Vereinigten Königreichs zum EU-Haushalt



Quelle: Daten der Europäischen Kommission, vgl. ec.europa.eu/budget/revexp/revenue_and_expenditure_files/data/revenue_and_expenditure_en.xls; Schätzung des ifo Instituts für 2014.

Allerdings ist fraglich, ob das UK nach Austritt keine Beiträge mehr zahlen wird. Denkbar wäre auch ein Modell, wie es für z.B. Norwegen oder die Schweiz praktiziert wird. Im Gegenzug zum Zugang zum EU-Binnenmarkt zahlen diese Länder in den EU-Haushalt ein. Sollte das Vereinigte Königreich pro Kopf gleichhohe Beiträge wie die Schweiz zahlen, würden sich die Beiträge z. B. um etwa 60 Prozent reduzieren (House of Commons 2013: 23). Allerdings scheint es aus politischen Gründen wahrscheinlicher, dass das Vereinigte Königreich sich nicht nach dem Modell der Schweiz und Norwegens integrieren (und damit zu Zahlungen verpflichten) würde, da dadurch weite Teile des EU Gemeinschaftsrechts übernommen werden müssten (House of Commons, 2013a) und damit ein wesentliches Ziel des Brexit unterlaufen würde.

Für ein Szenario, in dem UK keine Beiträge mehr zahlt und die EU-Ausgaben (abzüglich jener für das Vereinigte Königreich) konstant bleiben, müssten die geschätzten zehn Milliarden Euro Nettobeiträge auf die verbleibenden Mitgliedstaaten nach einem neu zu verhandelnden Prinzip aufgeteilt werden. Wie bei der Verteilung der Kosten des Briten-Rabattes nehmen wir an, dass die Mehrkosten gemäß den Anteilen am EU BNE umgelagert werden; es jedoch keine Reduktionen für Deutschland,

Österreich, Schweden und die Niederlande gibt. Bei Anwendung dieser Regel ergäben sich absolute Zusatzkosten in Höhe von circa 2,5 Milliarden Euro für Deutschland und 1,9 Milliarden Euro für Frankreich (vgl. Spalte 4 von Tabelle 5). Setzt man die Mehrbeiträge ins Verhältnis zum BNE, so hätte jedes EU-Land eine Mehrbelastung von etwa 0,089 Prozent seines BNE (Stand: 2013) zu stemmen. Die letzte Spalte von Tabelle 5 zeigt den prozentualen Anstieg der Bruttobeiträge der einzelnen Mitgliedstaaten im Falle eines Brexit. Durchschnittlich steigen die Bruttobeiträge um circa acht Prozent.

5. Szenariorechnungen: Welche Kosten könnten für die Briten durch einen Brexit entstehen? Statische Effekte

5.1. Szenarien

Wie hoch sind nun die ökonomischen Kosten eines Brexit für die Briten – aber auch für Europa insgesamt? Die Bedingungen eines Brexit sind unklar. Handelspolitisch sind verschiedene Szenarien denkbar, die von einem Austritt des Vereinigten Königreichs bei weiterhin starker Handelsintegration in die EU-Staaten (ähnlich dem Status von Norwegen oder der Schweiz) bis hin zur handelspolitischen Eiszeit zwischen der EU und dem UK reichen.

Diese Studie nähert sich daher einer Quantifizierung der ökonomischen Kosten des Brexit vor allem mithilfe von Szenariorechnungen: Gedankenexperimente auf dem Computer, die die Effekte des Brexit unter verschiedenen Bedingungen durchspielen. Die Szenarien unterscheiden sich dabei hinsichtlich der getroffenen Annahmen über die Entwicklung der Handelskosten zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich. Im Folgenden erläutern wir kurz die Konfiguration der gewählten Szenarien.

(i) **„Sanfter Ausstieg“:** Das Vereinigte Königreich tritt aus der EU aus, erhält aber einen ähnlichen Status wie Norwegen oder die Schweiz; das heißt, die EU und das UK hätten weiterhin ein tiefes Handelsabkommen. Die Handelskostenerhöhung ergibt sich als Umkehr der in der Vergangenheit beobachteten Handelskostensenkungen bei EU-Beitritten.

(ii) **„Tiefer Schnitt“**: Das Vereinigte Königreich tritt aus der EU aus und es existiert kein Handelsabkommen zwischen EU und UK. Das bedeutet, dass nicht-tarifäre Handelsbarrieren in dem Umfang eingeführt/erhöht würden, in dem sie in bereits existierenden Handelsabkommen im Schnitt abgebaut wurden; und ggfs. Werden Zölle zwischen der EU und dem UK eingeführt. Die EU-Zölle gegenüber den USA (oder die EU-MFN-Zölle) liefern einen Anhaltspunkt.

(iii) **„Isolierung des UK“:** Das Vereinigte Königreich tritt aus der EU aus und verliert den präferenziellen Zugang zum EU-Binnenmarkt vollständig. Zusätzlich verliert es den von der EU ausgehandelten präferenziellen Marktzugang zu Ländern, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen unterhält.

Das dritte Szenario ist sicherlich das Szenario mit den drastischsten Einschnitten. Langfristig kann das Vereinigte Königreich sicherlich gegensteuern und eigene

Freihandelsabkommen verhandeln. Dies würde zum einen jedoch einige Jahre dauern, und zum anderen hat das UK sicherlich nicht dieselbe Verhandlungsmacht wie die EU. Trotzdem ist Szenario 3 wahrscheinlich unrealistisch: Laut geltendem WTO-Recht muss ein Land gegenüber seinen Handelspartnern MFN-Zölle verlangen, wenn keine Freihandelsabkommen mit diesen vorliegen; zudem gibt es eigentlich keinen Grund, warum das Vereinigte Königreich bei einem Brexit zu den vor dem EU-Beitritt existierenden nicht-tarifären Barrieren zurückkehren sollte. Der Acquis Communautaire ist ja in geltendes britisches Recht umgesetzt. Ein Ausklinken aus dem regulatorischen Koordinations- und Harmonisierungsprozess der EU – eine wesentliche Forderung von UKIP und anderen Eurokritikern – würde jedoch graduell zu einem Aufbau neuer nicht-tarifärer Handelsbarrieren führen. Damit ist die hinter Szenario 3 zu sehende Fristigkeit eine längere als die bei den anderen Szenarien.

Auch ist unklar, wie mit sich aktuell in der Verhandlung befindlichen PTAs (Preferential Trade Agreements) verfahren wird. Die EU war in den letzten Jahren handelspolitisch sehr aktiv. Sie hat schloss die Verhandlungen zu einer Reihe moderner Freihandelsabkommen ab, die bereits in Kraft getreten sind: mit Südkorea (in Kraft treten 2011), Peru (2013), Kolumbien (2013) sowie mit den zentralamerikanischen Staaten Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und Panama (2013). Weitere Freihandelsabkommen wurden ausgehandelt und müssen noch vom Europaparlament ratifiziert werden, zum Beispiel mit Singapur, Kanada, Moldawien und Georgien. Darüber hinaus befindet sich die EU in Verhandlungen mit den USA, Japan, Malaysia, Vietnam, Thailand, Indien und den Mercosur-Staaten. Von all diesen Freihandelsabkommen erwartet sich die EU positive Impulse für Handel, Wachstum und Beschäftigung in der EU.

Sollte das Vereinigte Königreich aus der EU austreten, wäre es vermutlich nicht Teil der neu abgeschlossenen Freihandelsabkommen. Somit entstünden nicht nur Kosten durch einen Wegfall des unbeschränkten Zutritts zum EU-Binnenmarkt, sondern auch durch entgangene Handelsgewinne aus künftigen EU-Freihandelsabkommen. In einem weiteren Szenario werden diese entgangenen künftigen Gewinne mit berücksichtigt.

5.2. Abschätzung der Effekte auf Handel, sektorale Wertschöpfung, Offenheit und Realeinkommen

Zur Abschätzung der Effekte der unterschiedlichen Brexit Szenarien auf Handel, sektorale Wertschöpfung und Realeinkommen verwenden wir das ifo Modell zur Analyse von Handelspolitik (Aichele et al. 2014). Dabei handelt es sich um ein statisches Modell des allgemeinen Gleichgewichts, in dem circa 130 Länder in 34

Güter- und Dienstleistungssektoren miteinander Handel treiben können und in dem die Handelsströme durch Zölle und nicht-tarifäre Barrieren gebremst werden. Das Modell verwendet die sogenannte New Quantitative Trade Theory; siehe Costinot und Rodriguez-Clare (2015) zur Beschreibung dieser Modelltypen. Die dadurch berechenbaren Effekte sind, dies ist hier wichtig zu betonen, statischer Natur. Die dynamischen Effekte des Handels – zum Beispiel auf die Innovationstätigkeiten von Unternehmen – bleiben außen vor. Damit weist das Modell untere Grenzen auf; zu einer Diskussion dynamischer Effekte später (S.49). Das bedeutet allerdings nicht, dass die statischen Effekte sofort nach einem Brexit zur Gänze eintreten könnten. Dies ist besonders in Hinblick auf nicht-tarifäre Barrieren relevant: Die wegfallende regulatorische Kooperation mit der EU würde ihre Effekte nur langsam entfalten. Im Einklang mit der empirischen Literatur (z. B. Jung 2012) dauert die Anpassung etwa zehn bis zwölf Jahre. Das heißt, die simulierten Effekte beziehen sich bei einem offiziellen Austritt im Jahr 2018 auf die Jahre 2028 bzw. 2030.

Tabelle 6 liefert einen Überblick über die prognostizierten Effekte eines Brexit auf alle Länder der EU27. Das Vereinigte Königreich ist – neben Irland – das Land, das die größten Wohlfahrtsverluste hinnehmen müsste. In einem Szenario des sanften Ausstiegs würde das Land circa 0,6 Prozent seines Realeinkommens verlieren. In einem Szenario mit tiefem Schnitt, das heißt jegliche präferenzielle Behandlung des Handels zwischen EU und UK wird abgeschafft, liegen die erwarteten Wohlfahrtsverluste mit Werten zwischen –1,5 und –2,8 Prozent deutlich höher, wobei das Intervall unterschiedliche ökonometrische Spezifikationen bei der Messung nicht-tarifärer Handelsbarrieren widerspiegelt. Die Wiedereinführung von Zöllen gegenüber den EU-Staaten (in der Höhe der Zölle, die die EU gegenüber den USA unterhält) spielt eine untergeordnete Rolle für die Wohlfahrtseffekte. Die Effekte im Szenario mit und ohne Zolleinführung sind nahezu identisch.[18] Der Verlust sämtlicher Freihandelsabkommen inklusive des vollständigen Rückzugs aus der EU würde das Vereinigte Königreich etwa 1,6 bis 3 Prozent seines Realeinkommens kosten. Zwar ist der zusätzliche Effekt der vollständigen Isolierung des UK gering. Allerdings unterstreicht dies nur die Bedeutung des Handels mit der EU.

Die Kosten des Brexit bewegen sich also in statischen Modellen – je nach Szenario – für das Vereinigte Königreich zwischen 0,6 und 3 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens im Basisjahr.

[18] Auf die sektorale Wertschöpfung kann die Wiedereinführung von Zöllen gleichwohl Einfluss nehmen.

Tabelle 6 Kosten eines Brexit, verschiedene Szenarien

	Realeinkommensveränderung (in %) verschiedener Brexit-Szenarien				
	"Sanfter Ausstieg"		"Tiefer Schnitt"		"Isolierung UK"
	Nur NTMs	NTMs und Zölle	Nur NTMs	NTMs und Zölle	NTMs und EU-UK Zölle
UK	-0,63	-0,64	(-2,79;-1,53)	(-2,80;-1,54)	(-2,98;-1,62)
EU27 (ohne UK)	*-0,10*	*-0,10*	*(-0,36;-0,23)*	*(-0,36;-0,24)*	*(-0,36;-0,23)*
Irland	-0,82	-0,85	(-2,66;-1,91)	(-2,67;-1,93)	(-2,66;-1,92)
Luxemburg	-0,48	-0,49	(-0,80;-0,65)	(-0,81;-0,66)	(-0,80;-0,65)
Malta	-0,45	-0,46	(-1,33;-0,99)	(-1,33;-0,99)	(-1,34;-0,99)
Zypern	-0,38	-0,38	(-1,47;-0,78)	(-1,48;-0,78)	(-1,48;-0,79)
Belgien	-0,20	-0,23	(-0,95;-0,53)	(-0,96;-0,55)	(-0,96;-0,55)
Schweden	-0,13	-0,13	(-0,48;-0,29)	(-0,49;-0,29)	(-0,48;-0,29)
Tschechien	-0,12	-0,12	(-0,35;-0,27)	(-0,35;-0,27)	(-0,35;-0,27)
Dänemark	-0,11	-0,13	(-0,31;-0,24)	(-0,31;-0,25)	(-0,32;-0,25)
Estland	-0,10	-0,10	(-0,47;-0,25)	(-0,47;-0,25)	(-0,47;-0,25)
Finnland	-0,10	-0,10	(-0,40;-0,22)	(-0,40;-0,23)	(-0,40;-0,22)
Niederlande	-0,10	-0,12	(-0,34;-0,25)	(-0,35;-0,27)	(-0,35;-0,26)
Spanien	-0,08	-0,09	(-0,31;-0,19)	(-0,31;-0,19)	(-0,32;-0,19)
Deutschland	-0,08	-0,09	(-0,33;-0,21)	(-0,34;-0,21)	(-0,33;-0,21)
Slowakei	-0,08	-0,09	(-0,28;-0,18)	(-0,29;-0,18)	(-0,28;-0,18)
Ungarn	-0,08	-0,09	(-0,26;-0,19)	(-0,27;-0,20)	(-0,26;-0,20)
Litauen	-0,08	-0,09	(-0,27;-0,18)	(-0,28;-0,19)	(-0,28;-0,19)
Bulgarien	-0,07	-0,08	(-0,20;-0,15)	(-0,20;-0,15)	(-0,20;-0,16)
Portugal	-0,07	-0,08	(-0,26;-0,16)	(-0,26;-0,16)	(-0,26;-0,16)
Polen	-0,07	-0,07	(-0,24;-0,16)	(-0,24;-0,16)	(-0,24;-0,16)
Italien	-0,06	-0,07	(-0,22;-0,14)	(-0,23;-0,14)	(-0,23;-0,14)
Frankreich	-0,06	-0,07	(-0,27;-0,16)	(-0,27;-0,16)	(-0,27;-0,16)
Lettland	-0,06	-0,06	(-0,16;-0,13)	(-0,16;-0,13)	(-0,17;-0,13)
Slowenien	-0,06	-0,06	(-0,19;-0,13)	(-0,19;-0,13)	(-0,19;-0,13)
Österreich	-0,05	-0,05	(-0,18;-0,12)	(-0,18;-0,12)	(-0,18;-0,12)
Griechenland	-0,05	-0,05	(-0,21;-0,12)	(-0,21;-0,12)	(-0,21;-0,12)
Rumänien	-0,05	-0,05	(-0,16;-0,10)	(-0,16;-0,10)	(-0,16;-0,10)
Welt	-0,06	-0,06	(-0,23;-0,13)	(-0,23;-0,13)	(-0,25;-0,14)

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts. Die Ergebnisse in Klammern geben Intervalle an, die sich in unterschiedlichen ökonometrischen Spezifikationen bei der Messung der Absenkung der Kosten nicht-tarifärer Maßnahmen in der EU ergeben (Instrumentenvariablenschätzer versus Kleinstquadratmethode; letztere Methode liefert typischerweise dem Absolutwert nach größere Effekte).

Berücksichtigt man zukünftige handelspolitische Entwicklungen auf EU-Ebene, so würden die Effekte größer ausfallen. Treten alle weiter oben beschriebenen künftigen

Freihandelsabkommen der EU in Kraft, so könnte das Vereinigte Königreich bei einem Verbleib in der EU gemäß des ifo-Handelsmodells (Aichele et al. 2014) mit Realeinkommenszuwächsen von einem bis fünf Prozent rechnen, die bei einem Brexit in Frage gestellt wären. Falls das UK in dieser hypothetischen Welt mit künftigen EU-Freihandelsabkommen nicht Bestandteil der EU wäre, sind erneut mehrere Alternativen denkbar: (i) sanfter Ausstieg oder (ii) tiefer Schnitt. Im ersten Fall werden für das UK – ausgehend vom Basisjahr – Realeinkommensveränderungen von –0,6 bis –0,4 Prozent prognostiziert. Für einen tiefen Schnitt ergeben sich größere Wohlfahrtsverluste zwischen –1,5 und –2,5 Prozent.

Somit entgeht den Briten in der langen Frist ein Einkommenszuwachs zwischen 1,4 und 7,5 Prozent, wenn man neben den direkten negativen Handelseffekten eines EU-Austritts auch die entgangenen zukünftigen Handelsgewinne mit berücksichtigt.

Ein Brexit würde in einem gewissen Umfang zu einer Neuausrichtung des britischen Handels führen. Der Anteil britischer Exporte, die in die EU gehen, würde im Falle eines sanften Ausstiegs langfristig um vier bis sechs Prozentpunkte zurückgehen. Der Anteil der Importe, die das Vereinigte Königreich aus der EU bezieht, würde in ähnlichem Umfang fallen. Für eine drastischere Störung der Handelsbeziehungen sagt das ifo Handelsmodell ein Fallen des Exportanteils um 12 bis 16 Prozentpunkte und des Importanteils sogar um 14 bis 21 Prozentpunkte voraus.[19] Dies deutet starke handelsumlenkende Effekte an.

Insbesondere der Anteil britischer Exporte in die USA (für den ein Plus von einem bis fünf Prozentpunkten prognostiziert wird) und nach Ostasien (Japan, Südkorea; mit einem Plus von 0,3 bis 1,5 Prozentpunkten) würde von der Handelsumlenkung profitieren. Auch der Anteil der Exporte in die ASEAN- und EFTA-Länder würde zunehmen (zwischen 0,2 und 0,9 Prozentpunkte). Auf der Importseite würden insbesondere die Importe aus China, den USA, den ASEAN-Staaten und Südostasien, aber auch der Eurasischen Zollunion zunehmen.

Die britischen Handelsströme werden nicht nur von EU-Ländern weggelenkt. Insgesamt fällt auch die britische Offenheit.[20] In der Ausgangssituation weist das Vereinigte Königreich ein Verhältnis von Export plus Import am BIP von 52,8 Prozent auf. Im Falle eines Brexit würde die Handelsoffenheit zwischen drei und 13 Prozentpunkten

[19] Dies bedeutet, dass im Extremfall die relative Bedeutung Europas im Außenhandel des Vereinigten Königreichs auf circa jenen Anteil zurückgeht, den Abbildung 7 für die Zeit um 1973, also vor dem EU Beitritt des UK, ausweist.

[20] Offenheit wird hier definiert als der Anteil der Exporte plus Importe am Bruttoinlandsprodukt eines Landes.

sinken, je nach Tiefe der Störung der Handelsbeziehungen. Ein Brexit würde das Vereinigte Königreich international deutlich abschotten.

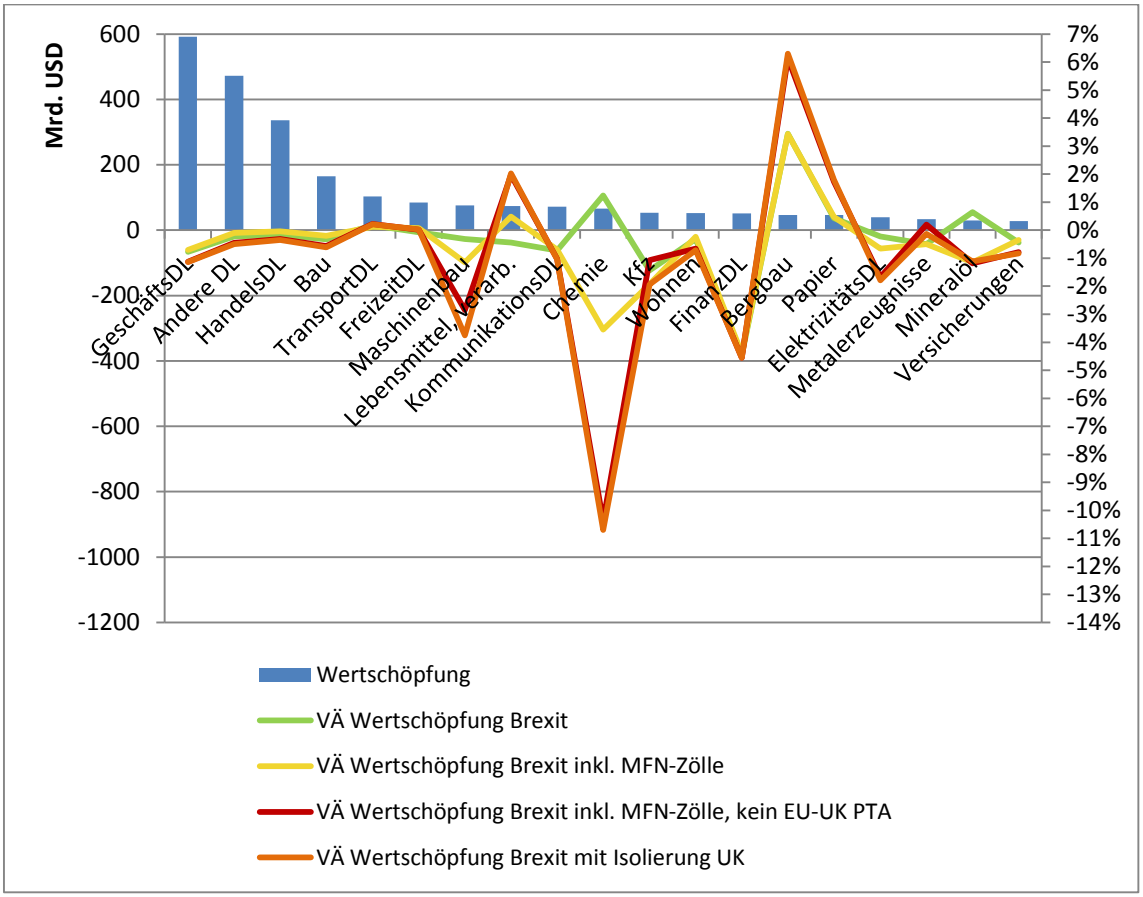
Abbildung 18 zeigt eine Prognose über die Entwicklung der sektoralen Wertschöpfung mit Brexit. Für alle britischen Sektoren, die mehr als ein Prozent zur britischen Wertschöpfung beitragen, ist die Wertschöpfung im Basisjahr abgetragen (linke Skala). Von besonderer wirtschaftlicher Bedeutung sind die Geschäftsdienstleistungen, andere Dienstleistungen und Handelsdienstleistungen. Für verschiedene Brexit-Szenarien zeigt die Abbildung ebenfalls die erwarteten Veränderungen in der sektoralen Wertschöpfung (abgetragen an der rechten Skala). Zunächst ist die Heterogenität der sektoralen Effekte augenscheinlich.

Insbesondere die Sektoren Chemie und Maschinenbau sowie die Kfz-Branche müssen durch einen Brexit mit Einbußen in der sektoralen Wertschöpfung rechnen. Diese drei Sektoren sind stark in die europäische Wertschöpfungskette eingebunden und dürften daher die Brexit-Auswirkungen deutlich spüren. Zudem sind in den Sektoren Kfz und Maschinenbau die EU-Außenzölle nicht vernachlässigbar. Insbesondere im Maschinenbau und der Chemiebranche würde eine tiefe Disruption zu merklichen Einschnitten führen.

Im Dienstleistungsbereich wären insbesondere die Finanzdienstleistungen negativ betroffen. Hier wird ein Rückgang der Wertschöpfung von knapp fünf Prozent erwartet.

Festzuhalten ist auch, dass ein Brexit innerhalb des Vereinigten Königreiches regional sehr unterschiedliche Effekte entfalten würde. Nordirland, das naturgemäß einen überdurchschnittlich hohen Handel mit dem EU-Land Irland unterhält, wäre auch überdurchschnittlich stark negativ betroffen. Ähnliches ist auch für Schottland, wenngleich in geringerem Ausmaß, zu erwarten. Ein Brexit könnte daher die Spannungen zwischen den einzelnen Teilen des Vereinigten Königreichs (z. B. hinsichtlich einer Unabhängigkeit Schottlands) weiter anheizen. Auch die Effekte auf die stark mit den anderen europäischen Finanzplätzen (Frankfurt, Paris, Luxemburg) verbundene City of London würden überdurchschnittlich stark in negativem Sinn ausfallen.

Abbildung 18 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung im UK



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

5.3. Statische Nettoeffekte: Kosten-Nutzen-Analyse des EU-Austritts

Würde der britische Nettobeitrag zur EU zur Gänze entfallen, käme es nach Schätzungen von HM Treasury 2013 zu einem Finanzierungsgewinn von maximal 0,53 Prozent des BNE für das Vereinigte Königreich. Dieser maximalen Einsparung sind die statischen Kosten eines Umbaus der Außenhandelsbeziehungen entgegenzuhalten. Diese betragen nach unseren Berechnungen zwischen 0,63 und 3,0 Prozent des Realeinkommens, je nachdem, welches Szenario realisiert wird. In jedem Fall sind die Kosten also höher als die fiskalischen Gewinne. Dazu kommt, dass in den Handelseffekten die Kosten einer Störung der Arbeitnehmer- und Kapitalfreizügigkeit nicht berücksichtigt sind und auch die dynamischen Effekte (auf Innovations- und Investitionstätigkeit) zunächst unberücksichtigt bleiben; dazu weiter unten.

Schließlich ist in jedem Fall im Zuge der Neuordnung der Außenbeziehungen des Vereinigten Königreiches mit hoher temporärer Unsicherheit zu rechnen; diese führt zu weiteren Belastungen, zum Beispiel durch eine Reduktion der ausländischen Direktinvestitionen im UK.

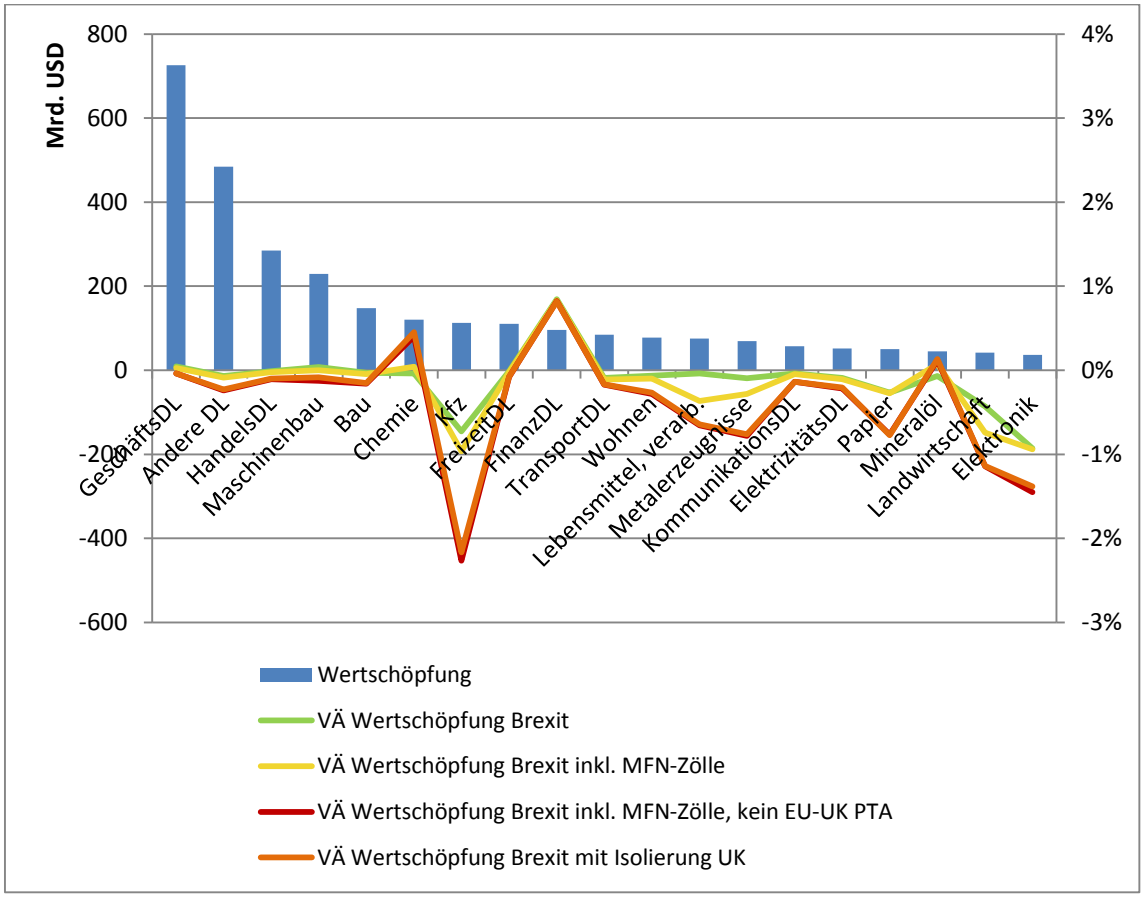
Die statische Analyse macht also klar: Ein Brexit wäre netto für das Vereinigte Königreich mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Verlust, der jährlich bei mindestens 0,1 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens läge.

6. Welche Kosten kämen auf Deutschland und die EU zu? Statische Analyse

Ein Brexit würde voraussichtlich negative ökonomische Effekte für das Vereinigte Königreich nach sich ziehen. Auch die EU-Länder könnten negativ betroffen sein. Wie bereits diskutiert, müsste im Zuge eines Brexit der Nettobeitrag des Vereinigten Königreichs zum EU-Haushalt kompensiert werden. Darüber hinaus würden auch die Firmen in den EU-Ländern unter einem schlechteren Zugang zum britischen Markt leiden. So ist das UK mit 15 Prozent des BIP und 13 Prozent der Bevölkerung der EU (Stand 2013) ein wichtiger Absatzmarkt für Unternehmen aus Deutschland und anderen EU-Staaten.

Für Deutschland würde der Brexit eine Reorientierung hin zum kontinentalen Europa bedeuten. Der Anteil deutscher Exporte ins UK würde um etwa ein bis vier Prozentpunkte, jener der Importe aus dem UK um zwischen 0,7 und 2,7 Prozentpunkte fallen. Neben der erhöhten Handelsquote mit den anderen EU-Staaten nähme in geringerem Umfang auch die Handelsquote mit den EFTA-Staaten, der Eurasischen Zollunion, den USA, China und Ostasien zu. Insgesamt wird jedoch ein Rückgang der Handelsoffenheit Deutschlands prognostiziert; von 80,6 Prozent im Basisjahr um zwischen 0,5 und 1,8 Prozentpunkte.

Abbildung 19 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung in Deutschland

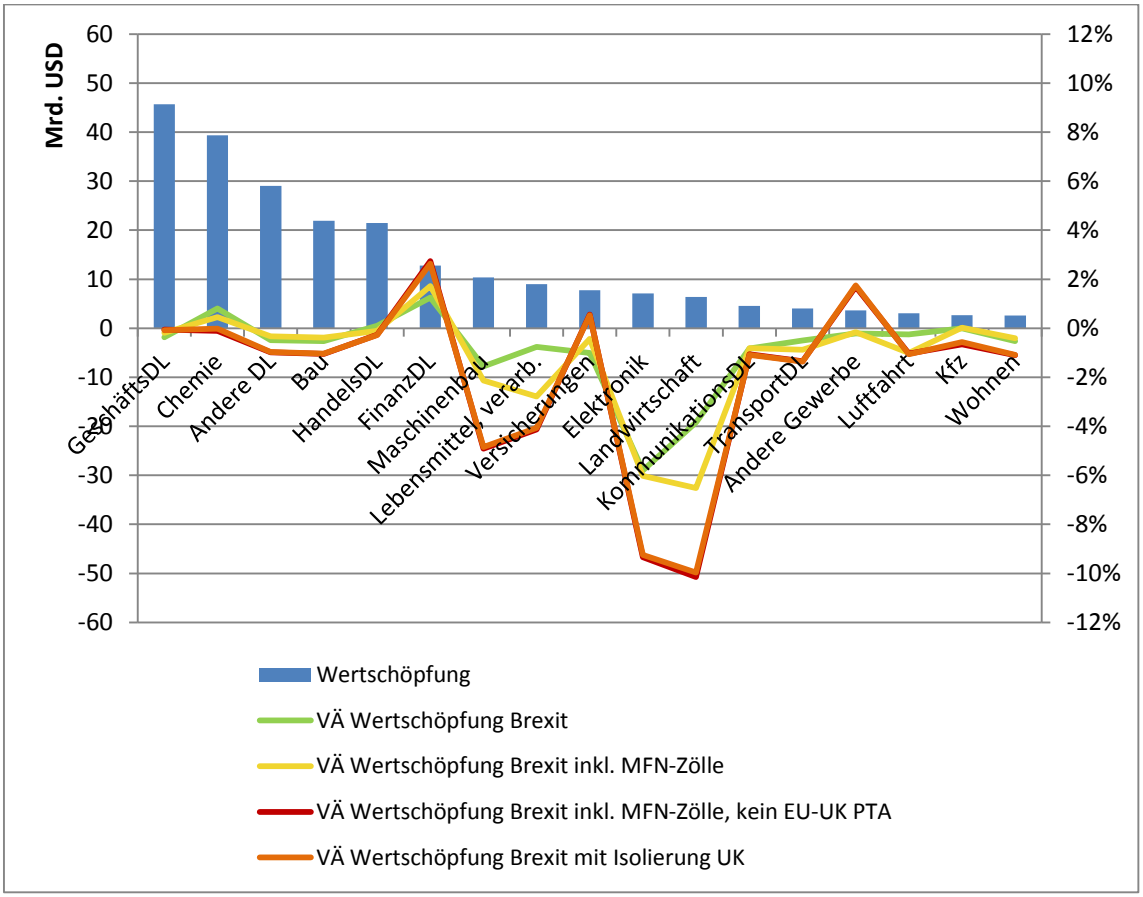


Quelle: Berechnungen des ifo Instituts. VÄ: Veränderung.

In Deutschland würde vor allem die Kfz-Branche unter dem Brexit leiden. Da im Bereich Kfz starke Zulieferstrukturen mit dem UK bestehen, wäre ein Aufbau von Handelshemmnissen hier deutlich spürbar. Die Prognosen liefern einen Rückgang der sektoralen Wertschöpfung von bis zu zwei Prozent. Neben der Kfz-Branche müssten auch die Elektronik-Branche, die Metallerzeugung und die Lebensmittelbranche mit negativen Einschnitten rechnen. Die Chemiebranche und der Finanzdienstleistungssektor würden hingegen von einer Abkapselung des Vereinigten Königreichs profitieren. In diesen beiden Sektoren könnte die Wertschöpfung um ein halbes bzw. ein Prozent zulegen, denn hier hat Deutschland gegenüber dem UK einen komparativen Nachteil, der durch den Brexit abgeschwächt werden würde.

Irland gehört zu den größten potenziellen Verlieren eines Brexit. Vor allem in der Landwirtschaft, aber auch in der Elektronikindustrie würde die sektorale Wertschöpfung empfindlich schrumpfen. Die Lebensmittelbranche und der Maschinenbau wären ebenfalls negativ betroffen. Auch in Irland könnten der Finanzdienstleistungssektor, und in geringerem Umfang auch die Chemiebranche zu den Gewinnern eines Brexit zählen.

Abbildung 20 Einfluss eines Brexit auf sektorale Wertschöpfung in Irland



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts. VÄ = Veränderung.

Wie hoch sind nun die Kosten eines Brexit für Deutschland und die EU? In allen in dieser Studie simulierten Szenarien werden negative Wohlfahrtseffekte für die Welt vorhergesagt. Diese bewegen sich im Bereich eines Verlusts von 0,06 bis 0,25 Prozent des Weltrealeinkommens. Auch alle EU-Länder verlieren durch Brexit. Im Durchschnitt fällt das EU-Realeinkommen um 0,1 bis 0,4 Prozent, je nach Tiefe der handelspolitischen Einschnitte. Allerdings werden für einzelne EU-Länder weitaus drastischere Effekte erwartet. So liegen für Irland die prognostizierten Wohlfahrtsverluste sogar über den Verlusten für das UK – im Fall eines sanften Ausstiegs bei etwa –0,8 Prozent Realeinkommensverlust, bei einem tiefen Schnitt zwischen 1,9 und 2,7 Prozent. Deutschland liegt mit Wohlfahrtsverlusten von zwischen 0,1 und 0,3 Prozent leicht über EU-Durchschnitt.

Berücksichtigt man zudem die künftig zu erwartenden EU Freihandelsabkommen, so werden im EU-Schnitt zwischen 0,7 und 4,7 Prozent Realeinkommensgewinn durch die schon ausgehandelten bzw. sich noch in der Verhandlungsphase befindlichen Abkommen erwartet. Ist das UK nicht Teil der EU, so fällt dieser erwartete durchschnittliche Gewinn um etwa 0,2 Prozentpunkte geringer aus. Dies ist vornehmlich auf die negativen Effekte eines UK-Austritts auf die anderen EU-Länder zurückzuführen. In Deutschland werden Realeinkommenszuwächse zwischen 0,9 und 5,5 Prozent durch die zukünftigen Abkommen erwartet, die bei einem UK-Austritt aus der EU um etwa 0,15 Prozentpunkte kleiner ausfallen würden.

Insgesamt werden also für alle Länder negative Effekte durch den Aufbau von Handelshemmnissen im Zuge eines Brexit erwartet. Rechnet man hierzu die zusätzlichen Beiträge zum EU-Haushalt in Höhe von rund 0,089 Prozent des BNE, so könnte ein Brexit nicht nur für das UK, sondern auch für die restlichen EU-Länder kostspielig werden.

Im nächsten Abschnitt wird argumentiert, dass diese Verluste deutlich ansteigen, wenn man dynamische Effekte der reduzierten Handelsoffenheit berücksichtigt.

7. Dynamische Effekte

7.1. Dynamische Effekte der Handels(des)integration für das Vereinigte Königreich und Deutschland

Die oben gezeigten Berechnungen mithilfe des ifo Handelsmodells sind statischer Natur. Sie zeigen, welche Effekte der Brexit auf die statische Effizienz der betrachteten Länder haben würde. Sie berücksichtigen aber nicht, dass internationaler Wettbewerb, der Zugang zu ausländischen Märkten oder internationale Kapitalmobilität auch die Anreize für Investitions- und Innovationstätigkeiten von Unternehmen verstärken könnten.[21]

Es existiert eine große empirische Literatur, die sich mit diesen Effekten befasst. Sie findet typischerweise, dass Globalisierung die Investitions- und Innovationsanreize von Unternehmen verstärkt, und damit neben statischen Niveaueffekten auch Wachstumsrateneffekte haben kann.[22] Ein weiterer Literaturstrang fragt mithilfe von Regressionsanalysen, welche Effekte Handelsoffenheit auf das langfristige Pro-Kopf-Einkommen hat. Dabei wird nicht, wie im ifo Modell, eine spezifische Modellstruktur unterstellt, sondern es wird ein rein empirisches Ad-hoc-Modell spezifiziert und der Versuch unternommen, die Effekte von Offenheit kausal zu identifizieren. Dabei muss berücksichtigt werden, dass Offenheit einerseits zusätzliches Einkommen schaffen kann, dass sie jedoch selbst von Wachstum getrieben sein könnte.

Die Feststellung der Höhe des kausalen Effekts – im Unterschied zu einer reinen Korrelation – ist schwierig. Was man dazu braucht, sind Unterschiede in der Offenheit von Ländern, die nicht von ökonomischen Faktoren getrieben werden, sondern von geographischen Gegebenheiten, echten exogenen Schocks (z. B. Naturkatastrophen) oder historischen Ereignissen (z. B. der Öffnung des Suezkanals).[23]

Um zu einer Abschätzung dynamischer Effekte zu gelangen, kann man auf die Ergebnisse der genannten empirischen Ad-hoc-Modelle zurückgreifen und fragen, welche Effekte aus einer Reduktion der Offenheit auf die Pro-Kopf-Einkommen zusätzlich zu den schon diskutierten statischen Effekten zu erwarten sind.

---

[21] Dies ist symptomatisch für die aktuellen quantitativen Handelsmodelle; für einen Überblick siehe Costinot und Rodriguez-Clare (2015). Die Schwierigkeit bei der Berücksichtigung dynamischer Effekte besteht zum einen in der Dimensionalität eines solchen dynamischen Weltmodells, zum anderen gibt es noch keine wirkliche Einigkeit im wissenschaftlichen Diskurs, welche Modelle die geeignetsten sind.

[22] Ein Beispiel hierfür ist die Arbeit von Bustos (2011).

[23] Ein Überblick findet sich in Felbermayr und Gröschl (2013).

Tabelle 7 zeigt, welche Effekte auf das langfristige Einkommen des Vereinigten Königreichs insgesamt (statische plus dynamische Effekte) zu erwarten sind, wenn man die Ergebnisse unterschiedlicher empirischer Studien zu Grunde legt. Die erste – und weiterhin prominenteste Arbeit – ist jene von Frankel und Romer (1999). Diese Autoren finden, dass eine Erhöhung des Anteiles der Offenheit um einen Prozentpunkt zu einer Zunahme des Pro-Kopf-Einkommens von 1,96 Prozent führt. Gemäß den Ergebnissen unserer statischen Analyse würde ein Brexit – je nach Ausgestaltung – die Offenheit Großbritanniens um bestenfalls drei und schlimmstenfalls um 13 Prozentpunkte reduzieren. Damit ergeben sich Verluste beim Pro-Kopf-Einkommen zwischen circa sechs und 26 Prozent; diese liegen weit höher als die Vorhersagen des statischen Modells bei gleicher Verringerung des wirtschaftlichen Integrationsgrades mit der EU.

Die neuere Literatur findet typischerweise aber kleinere Effekte, weil sie durch Verwendung so genannter Panelmethoden in der Lage ist, nicht beobachtbare zeitinvariante Effekte auf Einkommen und Handel herauszurechnen. Unterstellt man die Ergebnisse aus Feyrer (2009) oder Felbermayr und Gröschl (2013), so erhält man nach derselben Logik für den Brexit Einkommensverluste für das Vereinigte Königreich, die zwischen zwei und 14 Prozent liegen.

Tabelle 7 Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens im UK durch geringere Handelsoffenheit, statische + dynamische Effekte, lange Frist

Veränderung der Offenheit:		Obere Grenze: –3% Punkte	Untere Grenze: –13 %-Punkte
Frankel und Romer (1999)	*Tabelle 3, Spalte (2)*	*–5,9 %*	*–25,6 %*
Feyrer (2009)	Tabelle 4, Spalte (2)	–2,0 %	–8,6 %
Felbermayr und Gröschl (2013)	Tabelle 5, Spalte A5	–3,3 %	–14,1 %

Quelle: Instrumentenvariablenschätzer aus den angegebenen Arbeiten; wenn verfügbar unter Verwendung einer Stichprobe „reicher“ Volkswirtschaften. Die Schätzergebnisse von Feyrer (2009) erfordern eine Transformation des ausgewiesenen Effektes der Form (b/(1-b). Eigene Berechnungen (z. B. linke oberste Ergebniszelle: b=1,97 (Tabelle 3, Spalte (2) aus Frankel und Romer (1999)); b*(–3 %) = 5,9 %).

Diese Ergebnisse liegen deutlich über den statischen Verlusten. Ganz ähnliche Analysen mit vergleichbaren Ergebnissen finden sich übrigens in Ottaviano et al. (2014); auch diese liegen erheblich über den statischen Ergebnissen. Dennoch sei an dieser Stelle

davor gewarnt, die Ergebnisse allzu ernst zu nehmen, denn sie wenden immer den durchschnittlichen (über viele Länder ermittelten) Effekt der Offenheit auf den spezifischen Fall des Brexit an. Was Tabelle 7 aber sehr deutlich macht:

(1) die in den Standardhandelsmodellen nicht berücksichtigten dynamischen Effekte stellen die statischen Effekte in den Schatten – daher sind die Ergebnisse aus Kapitel 5.1 Untergrenzen für langfristige Effekte.

(2) Die Höhe der Bandbreite der Ergebnisse suggeriert, dass die Unsicherheit nach einem negativ ausfallenden Referendum zum Brexit wirklich erheblich ist.

Auch für die anderen EU-Staaten würden die Wohlfahrtsverluste in einer dynamischen Betrachtung deutlich höher ausfallen als in der oben versuchten statischen Analyse. Diese ergab zum Beispiel eine Reduktion der deutschen Offenheit von zwischen 0,5 und 1,8 Prozentpunkten. Verwendet man diese Ergebnisse in den oben beschriebenen ökonometrischen Schätzgleichungen, so ergeben sich die in Tabelle 8 aufgeführten Verluste. Vernachlässigt man die vermutlich auf Frankel und Romer (1999) aufbauenden und vermutlich zu drastisch ausfallenden Ergebnisse, so kommt man für Deutschland auf dynamische Verluste von zwischen 0,3 und 2,0 Prozent. Für Länder wie Irland wären die Verluste noch deutlich stärker. Jedenfalls wird auch mit dieser Übung klar: Die statischen Verluste könnten die dynamischen Verluste deutlich unterschätzen. Ein Brexit wäre für Deutschland und die anderen EU-Mitgliedstaaten mit erheblichen Nachteilen verbunden.

Tabelle 8 Veränderung des deutschen Pro-Kopf-Einkommens durch geringere Handelsoffenheit, statische und dynamische Effekte, lange Frist

Veränderung der Offenheit:		Obere Grenze: –0.5 % Punkte	Untere Grenze: –1,8 %-Punkte
Frankel und Romer (1999)	*Tabelle 3, Spalte (2)*	*–1.0 %*	*–3.5 %*
Feyrer (2009)	Tabelle 4, Spalte (2)	–0.3 %	–1.2 %
Felbermayr und Gröschl (2013)	Tabelle 5, Spalte A5	–0.5 %	–2.0 %

Quelle: Instrumentenvariablenschätzer aus den angegebenen Arbeiten; wenn verfügbar unter Verwendung einer Stichprobe „reicher“ Volkswirtschaften. Die Schätzergebnisse von Feyrer (2009) erfordern eine Transformation des ausgewiesenen Effektes der Form (b/(1-b). Eigene Berechnungen analog zu Tabelle 7.

7.2. Effekte durch Einschränkung der Personenfreizügigkeit

Während es eine gut entwickelte Methodik zur Ermittlung der statischen Effekte von Handelspolitik gibt, fehlt in der Literatur ein anerkanntes quantitatives Modell zur Ermittlung der Effekte von Migrationspolitik auf das Pro-Kopf-Einkommen der Empfängerländer. Zwar gibt es eine lange und reichhaltige theoretische Diskussion zu den statischen Wohlfahrtseffekten,[24] aber diese leuchtet vor allem die potenziellen Wirkungskanäle aus; ohne bisher wirklich anerkannte quantitative Abschätzungen möglich zu machen.

Immigration kann für die heimische Bevölkerung vorteilhaft sein, weil der Beitrag der Immigranten zum Wert der Produktion typischerweise höher ist als ihre Entlohnung (sie erzeugen neben ihren eigenen Einkommen z. B. auch Einkommen bei heimischen Kapital- und Hausbesitzern). Außerdem kann Immigration Angebotslücken auf dem Arbeitsmarkt füllen und ein besser funktionierender Arbeitsmarkt kann höhere Löhne und Beschäftigung für die einheimischen Arbeitnehmer bedeuten. Dazu kommen dynamische Effekte: Eine wachsende und strukturell jüngere Bevölkerung erhöht die Anreize zu Prozess- und Produktinnovationen, und eine diversere Arbeitnehmerschaft könnte innovative Systeme effizienter machen. Andererseits kann fehlende Lohnflexibilität dazu führen, dass Immigration zu Arbeitslosigkeit führt. Großzügige und progressive Sozialsysteme können darüber hinaus besonders einkommensschwache Einwanderer anziehen, die dann auch hohe Kosten für die Sozialsysteme verursachen.

Die empirische Evidenz zu der Frage, ob Einwanderer Nettoempfänger oder Nettoeinzahler in die Kassen staatlicher Umverteilungssysteme sind, ist nicht eindeutig. Dustmann und Frattini (2013) finden für das Vereinigte Königreich, dass Immigranten einen positiven fiskalischen Beitrag leisten, ganz im Gegensatz zu den häufig angestellten gegenteiligen Vermutungen. Allerdings gibt es erhebliche Unsicherheiten darüber, wie öffentliche Güter berücksichtigt werden sollen (diese werden mit progressiver Besteuerung finanziert, nutzen jedoch allen Einwohnern eines Landes gleichermaßen). Aber auch Battisti et al. (2014), die etwas pessimistischere Annahmen treffen und die anderen oben genannten Effekte der Einwanderung bei Existenz von Arbeitslosigkeit berücksichtigen, finden nicht, dass die jüngsten Immigrationswellen für

[24] Siehe Battisti et al. (2014) für eine Diskussion der existierenden Literatur und neue Ergebnisse, die neben allokativen Effekten auch die Existenz von Arbeitslosigkeit und fiskalische Umverteilungssysteme berücksichtigen.

das Vereinigte Königreich schädlich gewesen wären; jedenfalls sind die Effekte für die Einheimischen sehr gering.

Um auch hier zu einer quantitativen Abschätzung möglicher Effekte auf das Pro-Kopf-Einkommen zu gelangen, kann man ähnlich vorgehen wie bei der Berechnung der dynamischen Handelseffekte. Felbermayr et al. (2010) verwenden ökonometrische Methoden, um den Effekt einer Veränderung des Bestands von Immigranten auf das Pro-Kopf-Einkommen des Gastlandes zu schätzen. Auch in dieser Arbeit besteht die Herausforderung darin, die kausale Richtung sicher zu stellen: Einwanderung mag einen Effekt auf Pro-Kopf-Einkommen im Gastland haben; sie ist aber selbst in hohem Ausmaß getrieben durch die Einkommen im Gastland. Die verwendeten Instrumentenvariablenschätzer zeigen wieder ein hohes Maß an Unsicherheit; sie weisen jedoch sehr konsistent auf positive Pro-Kopf-Einkommenseffekte der Immigration hin.

Tabelle 9 verwendet diese Ergebnisse, um abzuschätzen, welchen Effekt ein Rückgang des Bestands der Immigranten aus der EU im Vereinigten Königreich auf das dortige Pro-Kopf-Einkommen haben könnte.

Tabelle 9 Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens im UK durch Einschränkung der Personenfreizügigkeit, statische und dynamische Effekte, lange Frist

Reduktion der Immigranten aus EU um:	10 %	33 %	50 %
Untergrenze (b=0,100)	–0,5 %	–1,7 %	–2,7 %
Obergrenze (b=0,226)	–1,1 %	–3,9 %	–6,2 %

Quelle: Instrumentenvariablenschätzer (b) aus Felbermayr et al. (2010), Tabelle 1, Spalten (7) und (9). Eigene Berechnungen.

Je nach ökonometrischem Modell würde eine Reduktion der Einwanderung aus der EU um zehn Prozent das britische Pro-Kopf-Einkommen um zwischen 0,5 und 1,1 Prozent niedriger ausfallen lassen.[25] Verlässt ein höherer Anteil der europäischen Einwanderer das Vereinigte Königreich, so könnten die Verluste deutlich wachsen: Eine Reduktion

[25] Der Bestand der Immigranten beträgt (2011/2012) insgesamt etwa 4,8 Millionen Personen; davon sind etwa 2,3 Millionen aus der EU. Ein Rückgang des Bestands der EU Migranten von 10% würde somit 230.000 Personen bedeuten. Das sind knapp 5% des Gesamtbestandes.

des Bestandes von 50 Prozent würde das UK Pro-Kopf-Einkommen langfristig um einen Wert zwischen 2,7 und 6,2 Prozent reduzieren.

Die präsentierten Effekte sind als die Summe statischer und dynamischer Effekte auf das Niveau des Pro-Kopf-Einkommens zu verstehen. Wie schon weiter oben, zeigt die Bandbreite der Ergebnisse das Ausmaß des Risikos an, das mit einem Brexit verbunden wäre. Und obwohl die präsentierten Schätzungen mit Vorsicht zu genießen sind, weisen sie doch alle auf wahrnehmbare negative Effekte für das Vereinigte Königreich hin.

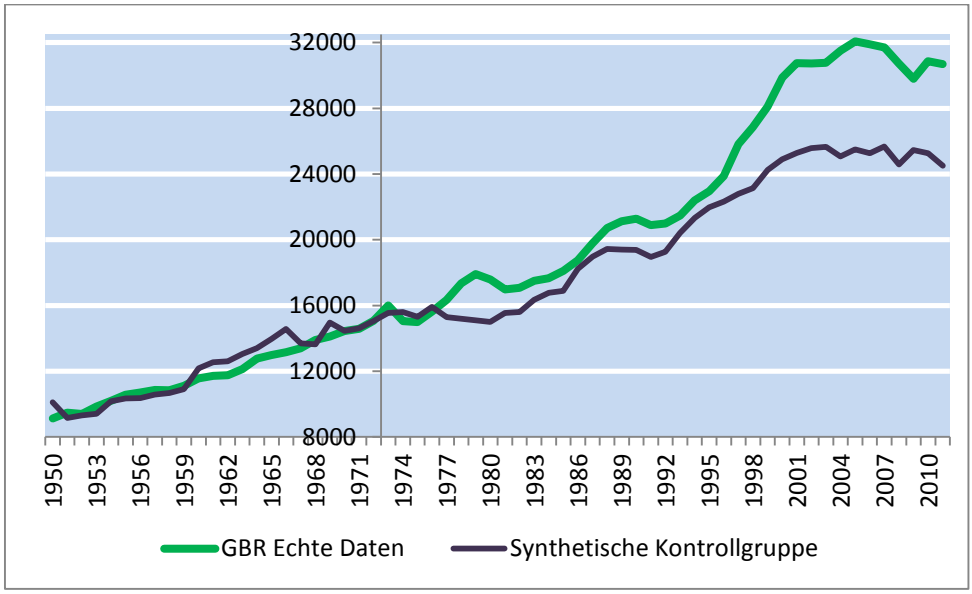
Kaum quantifizierbar sind jene Effekte, die ein Brexit auf britische Immigranten in Spanien oder Portugal haben würde. Diese würden nach einem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU ihren automatischen Zugang zu den Sozialsystemen (nach dem Wohnlandprinzip der EU) der europäischen Gastländer verlieren. Sie müssten dann eventuell durch Transferzahlungen aus UK versorgt werden, was zusätzliche Kosten entstehen lassen würde.

7.3. Abschätzung des maximalen Schadens durch einen Brexit

Abschließend bietet sich im gegebenen Zusammenhang noch ein alternatives Gedankenexperiment an. Angenommen, es existieren Länder, die sich ganz ähnlich wie das Vereinigte Königreich vor seinem Beitritt im Jahr 1973 entwickelt haben. Dann lässt sich aus der Entwicklung dieser Vergleichsländer mit UK nach dem Beitritt abschätzen, wie hoch die Vorteile der EU-Mitgliedschaft gewesen sein könnten. Dieser Ansatz wird von Campos et al. (2014) verfolgt, die finden, dass von 1945 bis 1972, die Entwicklung wichtiger ökonomischer Zeitreihen des Vereinigten Königreichs einem gewichteten Durchschnitt der entsprechenden Zeitreihen Neuseelands und Argentiniens am besten entsprochen habe.[26]

[26] Zur Identifizierung der geeigneten synthetischen Kontroll (=Vergleichs)gruppe, existieren statistische Verfahren, die den Abstand der Zeitreihen der Kontrollgruppe mit dem interessierenden Land minimieren. Die in Campos et al. (2014) verwendeten Zeitreihen sind Investitionsquote, Bevölkerungswachstum, Wertschöpfungsanteile der Landwirtschaft und Industrie und andere.

Abbildung 21 Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens im UK und in einer synthetischen Kontrollgruppe vor und nach dem EU-Beitritt des UK



Quelle: Synthetische Kontrollgruppe umfasst Neuseeland und Argentinien; Gewichte aus Campos et al. (2014). Daten aus Penn World Tables 8.0.

Abbildung 21 legt nahe, dass der Beitritt des Vereinigten Königreichs zur EU im Jahr 1973 einen Strukturbruch darstellt, denn danach entwickeln sich die realen Pro-Kopf-Einkommen (gemessen in Dollar) zwischen der Kontrollgruppe und dem UK deutlich auseinander. Der Abstand wird vor allem nach dem Abschluss des Binnenmarktprogramms der EU groß.

Im Durchschnitt der letzten fünf betrachteten Jahr lag dieser – möglicherweise auf die EU-Mitgliedschaft zurückzuführende – Vorteil bei etwas mehr als 20 Prozent. Das ist eine erhebliche Dividende, die neben statischen und dynamischen Handelseffekten auch die positiven Effekte der Arbeitnehmerfreizügigkeit und alle anderen bisher nicht betrachteten Effekte reflektiert (vor allem auch jene der Kapitalverkehrsfreizügigkeit). Sie spiegelt auch die Vorteile wider, die durch gemeinsame Handelspolitik mit Drittstaaten entstehen. Die Zahl gibt die Größenordnung der Verluste an, die maximal durch den Brexit für das Vereinigte Königreich entstehen könnten.

7.4. Vergleich mit anderen Studien

Eine Reihe von Studien diskutiert die politischen und rechtlichen Aspekte eines Brexit (vgl. z. B. House of Commons 2013). Eine Quantifizierung der Brexit-Folgen wird lediglich in zwei Studien vorgenommen. Eine Studie des Centre for Economic Performance (CEP) der LSE London (Ottaviano et al. 2014) verwendet ebenfalls ein quantitatives Handelsmodell und findet Effekte in einer ähnlichen Größenordnung wie die vorliegende Studie. Die prognostizierten britischen Einkommenseinbußen bewegen sich im Rahmen von 1.1 Prozent im optimistischsten Szenario bis hin zu knappen zehn Prozent Verlusten im pessimistischsten Szenario.

Im Unterschied zur vorliegenden Studie verwenden Ottaviano et al. (2014) Annahmen über Handelskostensenkungen, die auf Experteneinschätzungen basieren und weisen lediglich Effekte für das Vereinigte Königreich aus. Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass in allen Szenarien angenommen wird, dass sich die zukünftigen Handelskosten innerhalb der EU durch die weitere Absenkung von nicht-tarifären Handelshemmnissen weiter reduzieren werden. Hierfür werden Handelskostensenkungen zwischen fünf und zehn Prozent unterstellt, die UK im Falle eines EU-Austritts nicht realisieren könnte.

Die handelspolitische Zukunft gegenüber anderen Ländern wird nicht modelliert. Im „optimistischen“ Szenario nimmt die Studie an, dass das Vereinigte Königreich einen ähnlichen Status wie die EFTA-Länder erhält. Dies würde zu Realeinkommenseinbußen von 0,4 Prozent führen und zu weiteren 1,26 Prozent Verlusten durch entgangene NTM-Absenkungen innerhalb der EU in Zukunft. Den Verlusten von insgesamt 1,66 Prozent sind der Wegfall des Nettobeitrags zur EU (+0,53 % höheres Einkommen[27]) gegenzurechnen. Im „pessimistischen“ CEP Szenario verliert das UK circa 3,1 Prozent Realeinkommen.[28]

Die Autoren sehen ihre quantitativen Ergebnisse als Untergrenze an, da Effekte durch Migration und andere dynamische Effekte wie zum Beispiel Produktivitätssteigerungen durch Handel oder Verfügbarkeit einer größeren Produktpalette nicht berücksichtigt werden. Mithilfe empirischer Schätzungen werden die dynamischen Effekte abgeschätzt. Die Verluste im „optimistischen“ Szenario verdoppeln sich auf etwa zwei

[27] Ottaviano et al. (2014) verwenden zur Berechnung Schätzungen von HM Treasury (2013).

[28] Dieser Effekt auf das britische Realeinkommen setzt sich wie folgt zusammen: 0,14 % + 0,93 % Realeinkommensverlust durch Erhöhung von Zöllen und NTMs, 2,55 % Verlust durch entgangene NTM-Absenkungen innerhalb der EU in Zukunft, abzüglich Wegfall des Nettobeitrags zur EU von 0,53 % des BNE.

Prozent Einkommensverluste, im „pessimistischen“ Szenario liegen die Verluste gar bei –6,3 bis –9,5 Prozent.

Eine Studie von Open Europe (Persson et al. 2015) kommt zu einer etwas positiveren Bewertung eines Brexit. Die Prognosen für das britische BIP im Jahr 2030 liegen im Falle eines Brexit zwischen einer Reduktion um 2,2 und einer Steigerung um 1,6 Prozent. Im „Best-case-Szenario“ (–1,6 %), das zu beträchtlichen Gewinnen für das Vereinigte Königreich führt, wird allerdings angenommen, dass sich das UK sich nach dem EU-Austritt unilateral handelspolitisch gegenüber allen anderen Ländern öffnet, heimisch eine Politik der Deregulierung durchsetzt und darüber hinaus ein Freihandelsabkommen mit der EU verhandeln kann.

Das „Worst-case-Szenario“ (– 2,2 %) hingegen unterstellt, dass das UK weder ein Freihandelsabkommen mit der EU abschließen, noch Freihandelsabkommen mit anderen Ländern nachverhandeln kann. Der Bericht schätzt beide Szenarien als politisch unrealistisch ein und beziffert Einkommenseffekte von -0,8 bis +0,6 Prozent als politisch realistisch. Positive Effekte auf die britische Wohlfahrt werden allerdings nur vorhergesagt, wenn das Vereinigte Königreich ein Freihandelsabkommen mit der EU verhandelt und gleichzeitig eine erfolgreiche Politik der Deregulierung und Handelsöffnung gegenüber allen anderen Ländern fährt. Dabei wird nicht berücksichtigt, dass diese positiven Effekte auch im Rahmen einer EU-Mitgliedschaft zu holen sind, zum Beispiel, falls die EU mit den USA ein Handelsabkommen abschließt.

8. Schlussbemerkungen und Lösungsoptionen

Schon in seinem Wahlprogramm 1997 hat Tony Blair drei Optionen für das Vereinigte Königreich aufgezeigt: (1) ein Ausscheiden aus der EU, (2) ein Weitermachen wie bisher – „*from the sidelines*“ und (3) die Übernahme einer aktiven und reformistischen Führungsrolle in Europa. Blair hatte die Option (3) verfolgt; das langfristige Ergebnis seiner Bemühungen ist allerdings eher unter (2) zu verorten. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass am Ende des nun laufenden Prozesses wiederum eine Lösung steht, die (2) ähnelt, auch wenn gegenwärtig viele Anzeichen für einen Brexit existieren.

Die Ergebnisse dieser Studie legen diesen Schluss nahe, weil einerseits die wirtschaftlichen Kosten des Brexit für das Vereinigte Königreich potenziell erheblich wären und die Neuordnung der gesamten außenwirtschaftlichen Beziehungen des Landes – nicht nur mit den EU Mitgliedern, sondern auch mit Drittstaaten, mit denen die EU Handelsabkommen geschlossen hat – hohe und schwer vorhersehbare Risiken birgt. Andererseits würden **auch andere EU-Mitglieder, allen voran Irland, aber auch Deutschland, unter einem Brexit leiden.**

Es müssen also Lösungen des Konflikts existieren, die für alle Beteiligten besser sind als ein Brexit, in dem alle Brücken abgebrochen werden. Ein Kompromiss, oder zumindest ein „Sanfter Ausstieg“, wie weiter oben definiert, würde möglicherweise schmerzhaft für alle, bliebe aber immer noch besser als eine Abdriften des Vereinigten Königreichs in die wirtschaftspolitische Isolation.

Wo könnte Europa dem Vereinigten Königreich entgegen kommen? Hierfür gibt es viele Möglichkeiten, die unter Umständen sogar neue Optionen für die EU öffnen könnten. Zum Beispiel gibt es auch in anderen EU-Mitgliedstaaten Bedenken gegenüber dem derzeitig praktizierten Wohnlandprinzip, das bei der Personenfreizügigkeit angewandt wird und das – nach relativ kurzen Übergangszeiten allen Einwandern, auch den unbeschäftigten, die Integration in die Sozialsysteme des Gastlandes möglich macht.

Das besonders umstrittene Immigrationsthema könnte man dadurch lösen, **dass man prinzipiell für nicht arbeitstätige Einwanderer das Ursprungslandprinzip verankert**: dann würde die wandernde Person im Sozialsystem des Heimatstaates verbleiben. Migration, die nur durch Ausnützung von Unterschieden in der Großzügigkeit der Systeme motiviert ist, und die nicht wohlfahrtsfördernd ist, würde mithin nicht mehr stattfinden.[29] Das wäre auch im Interesse Deutschlands oder Frankreichs.

[29] Siehe dazu z. B. Sinn (2004).

Ebenso gibt es die Möglichkeit, den Briten durch eine Begrenzung (nach oben) ihres Nettobeitrags zum EU-Budget entgegenzukommen. Der Nettobeitrag ist in den letzten Jahren vor allem wegen der Wachstumsschwäche der Eurozone deutlich gestiegen und stellt neben der Einwanderungsdebatte ein zweites wichtiges Streitthema dar. Vorstellbar wäre zum Beispiel eine **Begrenzung des Nettobeitrags bei 0,30 Prozent des BIP**, was dem Durchschnitt der letzten Jahre entspräche. Die Kosten eines solchen Entgegenkommens müssten von den anderen Mitgliedstaaten getragen werden; sie wären aber nur ein Bruchteil jener fiskalischen Kosten, die ihnen allein durch den vollen Entfall des britischen Nettobeitrags im Falle eines Brexit entstehen würden.

Schließlich ist für ein Verbleiben des Vereinigten Königreichs in der EU ein rascher Abschluss eines **Freihandelsabkommen mit den USA** mit Sicherheit hilfreich: die Briten unterhalten seit jeher ein „special relationship“ mit Amerika, und die ausschließliche Wahl, entweder mit Kontinentaleuropa oder mit den USA eine tiefe ökonomische Integration anzustreben, würde endlich entfallen.

Literatur

Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland. „Going deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP“. CESifo Working Paper 5150 2014.

Battisti, M., G. Felbermayr, G. Peri und P. Poutvaara. "Immigration, Search, and Redistribution: A Quantitative Assessment of Native Welfare". NBER Working Paper 20131 2014.

Booth, S., C. Howarth, M. Persson, M. R. Ruparel und P. Swidlicki. “What if...? The Consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU”. Open Europe Report 03 2015.

Bustos, P. “Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian Firms“, American Economic Review, 101 (1) 2011. 304–340.

Campos, N. F., und F. Coricelli, F. “Why did Britain join the EU? A new insight from economic history”. *VoxEU* 3.2.2015.

Campos, N. F., F. Coricelli und L. Moretti. “Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method”. IZA Discussion Paper 8162 2014.

Costinot, A., und A. Rodriguez-Clare. “Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization”. Hrsg. Gopinath G., E. Helpman und K. Rogoff. *Handbook of International Economics*. (4) 4 2014.

Dustmann, C., und T. Frattini. “The Fiscal Effects of Immigration to the UK”. CREM Discussion Paper 22/13 2013.

Felbermayr, G., S. Hiller und D. Sala. “Does Immigration boost Per Capita Income?” *Economics Letters* 107 2010. 177–179.

Felbermayr, G., und J. Gröschl. “Natural Disasters and the Effect of Trade on Income: A New Panel IV Approach”. *European Economic Review* 58 2013. 18–30.

Feyrer, J. “Trade and Income – Exploiting Time Series in Geography”. NBER Working Paper 14910 2009.

Frankel, J., und D. Romer. “Does Trade Cause Growth”. *American Economic Review* 98 (3) 1999. 379–399.

Gowland, D., und I. Turner I. *Reluctant Europeans: Britain and European Integration 1945–1998*. Routledge 1999.

HM Treasury. *European Union Finances 2013*. Statement on the 2013 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement. London 2013.

HM Treasury. *European Union Finances 2014*. Statement on the 2014 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement. London 2014.

House of Commons. "Leaving the EU". House of Commons Library Research Paper 13/42. London 2013.

House of Commons. *The future of the European Union: UK Government policy*. House of Commons Foreign Affairs Committee First Report I. London 2013.

Jung, B. "Gradualism and Dynamic Trade Adjustment: Revisiting the Pro-trade Effect of Free Trade Agreements". *Economics Letters* 115 2012. 63–66.

Ottaviano, G. I. P., J. P. Pessoa, T. Sampson und J. van Reenen. "Brexit or Fixit? The Trade and Welfare Effects of Leaving the European Union". LSE Center for Economic Performance. Working Paper CEPPA 016 2014.

Ottaviano, G. I. P., J. P. Pessoa, T. Sampson und J. Reenen. "The Costs and Benefits of Leaving the EU". CFS Working Paper 472 2014.

Sapir, A. "European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration". *Journal of Economic Literature* 49 (4) 2011. 1200–1229.

Perisic, B. "Britain and Europe: A History of Difficult Relations". Institute for Cultural Diplomacy. Berlin 2010.

Sinn, H.-W. "Social Union, Migration and the Constitution: Integration at Risk". CESifo Forum 5 (3) 2014. 4–11.

Impressum

© 2015 Bertelsmann Stiftung

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich
Dr. Ulrich Schoof

Lektorat
Sibylle Reiter

Umschlaggestaltung
Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis
shutterstock.com

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

GED-Team
Programm Nachhaltig Wirtschaften
Telefon +49 5241 81-81353
ged@bertelsmann-stiftung.de
www.ged-project.de

www.bertelsmann-stiftung.de