

BREXIT - UND WAS NUN?

Am 23. Juni haben sich 51,9% der Briten für einen Austritt aus der EU entschieden, dem sogenannten BREXIT. Es ist ein Schritt ins Ungewisse, denn derzeit ist völlig offen, wie das künftige Verhältnis zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich aussehen wird.

Aus Sicht der Wirtschaft wäre es jedenfalls wichtig, eine Trennung rasch zu verhandeln und abzuwickeln, damit die Phase der Unsicherheit - nicht zuletzt mit Rücksicht auf die ohnehin großen Herausforderungen in der EU - möglichst kurz gehalten wird.

In einer Erklärung der Staats- und Regierungschefs der 27 Mitgliedstaaten, sowie der Präsidenten der Europäischen Kommission und des Europäischen Parlaments wurde das Vereinigte Königreich aufgefordert, den Austritt zu notifizieren, damit die Verhandlungen beginnen können. Gleichzeitig ist für das künftige britische Verhältnis zur EU und einem etwaigen Zugang zum Binnenmarkt Voraussetzung, dass alle Freiheiten (inklusive der Freizügigkeit der Arbeitnehmer) akzeptiert werden.

In der Folge eine kurze Analyse über die Austrittsmodalitäten und mögliche Alternativen zu einer britischen EU-Mitgliedschaft.

DER AUSTRITT

- Das britische Austritts-Referendum ist rechtlich unverbindlich.
- Der (neue) britische Regierungschef müsste gemäß Art. 50 des EU-V formell der EU den Austritt erklären (schriftliche Notifizierung).
- Danach folgen Verhandlungen zwischen EU und dem Vereinigten Königreich (VK) über ein Abkommen, das die Modalitäten des Austritts und die künftigen Beziehung zwischen dem VK und der EU regeln soll.
- Die EU-Mitgliedschaft endet zwei Jahren nach der Notifizierung automatisch. Diese Frist kann jedoch einstimmig vom Europäischen Rat verlängert werden.
- Während des Austrittsprozesses bleibt das VK ein vollwertiges EU-Mitglied mit allen Rechten und Pflichten, d.h. volle Befugnisse in EU-Institutionen, voller Zugang zum EU-Binnenmarkt, volle Anwendung der vier Freiheiten (Warenverkehrsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit, Personenfreizügigkeit, Kapitalverkehrsfreiheit), voller Zugang zu Forschungs- und Bildungsprogrammen, Diskriminierungsverbot etc.
- Das Austrittsabkommen wird vom Rat der EU (ohne Beteiligung von VK an der Abstimmung) nach Zustimmung des Europäischen Parlaments beschlossen.
- Rechtsbestand: Sobald der EU-Austritt in Kraft tritt, ist EU-Primärrecht (Verträge) und unmittelbar geltendes EU-Recht (Verordnungen) nicht mehr anwendbar. Jenes EU-Recht, das bereits in nationales Recht umgesetzt wurde (Richtlinien), bleibt solange gültig, bis es vom britischen Gesetzgeber aufgehoben oder verändert wird.

AUSTRITTSFOLGEN FÜR DAS VEREINTE KÖNIGREICH (OHNE NEUREGELUNG KÜNFTIGER BEZIEHUNGEN MIT DER EU)

Warenverkehr

- Ausstieg aus der EU-Zollunion.
- Der EU-Außenzolltarif und das EU-Außenhandelsregime treten für das VK außer Kraft (ebenso Anti-Dumpingzölle, Anti-Subventionsmaßnahmen etc.).
- VK scheidet aus allen EU-Handelsabkommen (insgesamt mehr als 50 Abkommen; z.B. Zollunion Türkei, EU-Freihandelsabkommen etc.) aus, Neuverhandlungen mit den Handelspartnerländern müssten aufgenommen werden.
- Damit besteht die Notwendigkeit der Einführung eines nationalen Zoll- und Außenwirtschaftsregimes durch VK.
- Verbunden sind damit Grenzkontrollen im Warenverkehr, Kontrolle der damit notwendigen Warenbegleitpapiere.
- Um zeitgerechte Lieferungen zu Kunden im VK zu garantieren könnten Auslieferungslagern notwendig werden, da die Dauer der Grenzabwicklung nicht abschätzbar ist.
- Das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung zwischen EU und VK tritt außer Kraft, damit keine automatische Anerkennung der Standards, Normen, Prüfzertifikate und Diplome.
- Entfall der Lizenzfreiheit für Agrarprodukte.

Dienstleistungsverkehr

- Diskriminierungen ausländischer DL-Erbringer und Beschränkungen bei Dienstleistungserbringung würden nach dem Brexit im VK möglich werden.
- Dienstleistungserbringung ohne Niederlassung nicht mehr gewährleistet (Montage, Handwerker).
- Repräsentanzen und Wohnsitzerfordernisse sowie Bewilligungs- und Registrierungspflichten werden wieder eingeführt.
- Inländer- bzw. Staatsbürgerschaftsvorbehalt wären im VK wieder möglich.
- Sprachvorbehalte
- Im Flugverkehr müssten die Landrechte zwischen EU-Staaten und dem VK neu verhandelt werden.

Personenfreizügigkeit

- Verlust des Rechts seinen Arbeitsplatz bzw. Aufenthaltsort innerhalb der EU frei zu wählen.
- Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung könnten erforderlich werden.
- Betroffen wären etwa Arbeiter und Studenten im VK oder britische Pensionisten im Ausland.
- keine Anerkennung von Diplomen und anderen Berufsbefähigungsnachweisen.

EU-Wettbewerbsrecht

wäre außer Kraft: Absprachen, Monopole, Fusionen, staatliche Subventionen möglich bzw. keine Genehmigungen durch EU-Behörden mehr erforderlich (neue nationale Gesetzgebung notwendig).

Öffentliches Vergabewesen

keine Beteiligung mehr an EU-Ausschreibungen möglich (v.a. im Baubereich, Lieferungen, Dienstleistungsbereich, Sektoren wie Wasser oder Energie).

Forschungsprogramme/Bildungsprogramme

Horizon2002, Erasmus+, Jugend-, Sport- oder Kulturprogramme: VK ist daran nicht mehr beteiligt - d.h. keine Partnerschaften mit Partnern aus dem VK möglich.

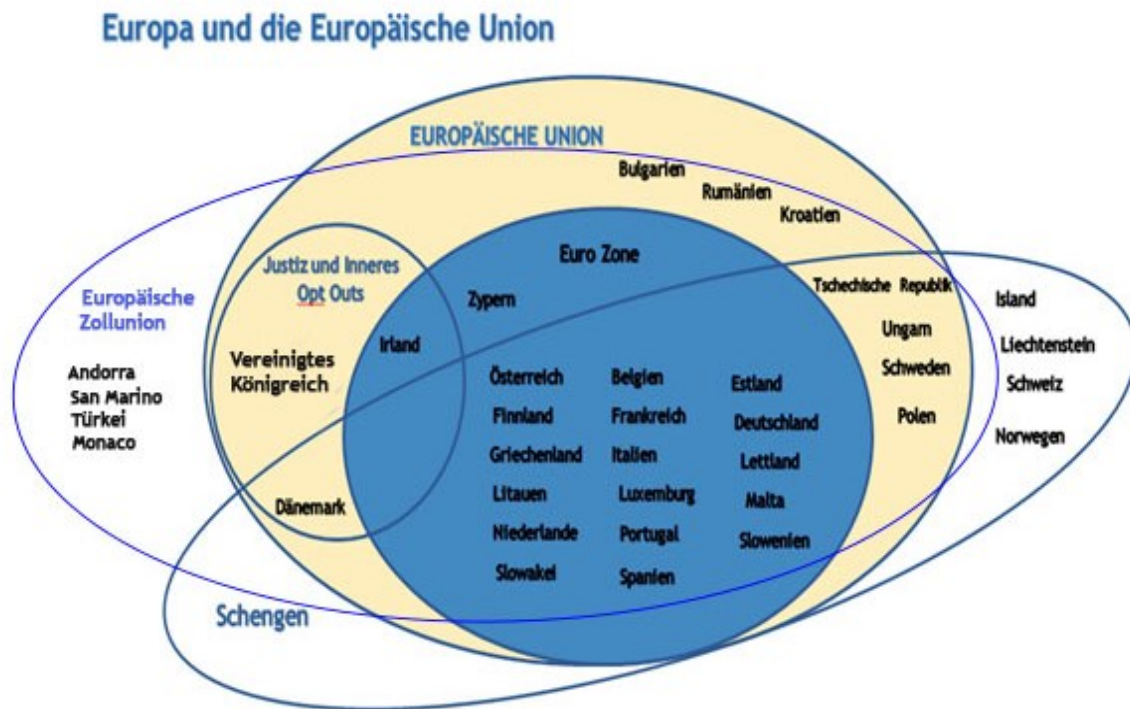
EU-Förderungen

Ausfall sämtlicher EU-Förderungen für das VK (Regionalfonds, Sozialfonds).

Grafik: Verschiedene Wege der europäischen Integration

Island, Liechtenstein und Norwegen bilden zusammen mit den EU-28 Mitgliedstaaten den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR).

Island, Liechtenstein, die Schweiz und Norwegen gehören der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) an.



ALTERNATIVE MODELLE ZUR BRITISCHEN EU-MITGLIEDSCHAFT

Modell „Norwegen“ / EFTA Mitgliedschaft und Teilnahme am Europäischen Wirtschaftsraum (EWR)

Der **Europäische Wirtschaftsraum (EWR)** ist eine vertiefte Freihandelszone zwischen der Europäischen Union und der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Das Abkommen, das die Mitgliedstaaten der EFTA (mit der Ausnahme der Schweiz, die den EWR in einer Volksabstimmung ablehnte) und die Mitgliedstaaten der EU 1992 geschlossen haben, dehnt den Europäischen Binnenmarkt auf Island, Liechtenstein und Norwegen aus, sodass er derzeit insgesamt 31 Länder (28 EU und 3 EFTA-Staaten) fasst. EWR-weit gelten insbesondere die vier Freiheiten des Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs, mit Sonderregelungen für Agrarwaren. Drittlandswaren bleiben über Ursprungsregelungen ausgeschlossen.

- VK hätte beträchtlichen, aber nicht vollständigen Zugang zum Binnenmarkt (ausgenommen sind die Sektoren Landwirtschaft und Fischerei), es wäre nicht Teil der

EU-Zollunion und es scheidet aus allen EU-Handelsabkommen aus, Neuverhandlungen mit den Handelspartnerländern müssten aufgenommen werden.

- Warenverkehrsgrenzkontrollen würden durchgeführt und Begleitpapiere mitgenommen werden.
- Im EWR selbst ist die Personenfreizügigkeit (Arbeitnehmerfreizügigkeit) inklusive Niederlassungsfreiheit vollständig verwirklicht.
- Norwegen, Island, Liechtenstein und die Schweiz sind auch Schengen-Mitglieder (das VK hingegen ist auch heute schon kein Schengen-Vertragsstaat!)
- Die EWR-Staaten leisten wesentliche Beitragszahlungen an die EU: einerseits Kohäsionsbeiträge an die 15 ärmsten MS (Norwegen allein rund 388 Mio. Euro/pro Jahr), sowie andererseits Beiträge, um an EU-Programme (Forschungsprogramm Horizon2020, Erasmus+, Galileo, Interreg, usw.) sowie in den Bereichen Justiz und Inneres und Schengen (VK müsste nach Schätzungen einen Beitrag zum EU-Budget von ca. 80% seines derzeitigen Beitrags leisten - wenn man Norwegen als Referenz heranzieht).
- Die EWR-Staaten sind vertraglich zur Umsetzung von EU-Rechtsakten verpflichtet, die auch Teil des EWR Rechtsbestandes sind, (94% des norwegischen Rechtsbestandes ist *acquis communautaire*). Die EUGH-Auslegung ist für Norwegen rechtlich bindend, ebenso wie Entscheidungen der EFTA-Überwachungsbehörde / des EFTA-Gerichtshofs.
- Allerdings haben die EWR-Staaten keine Beteiligung am EU-Gesetzgebungsprozess und keine Stimme im Rat oder im Europäischen Parlament für Norwegen (man spricht in diesem Zusammenhang von einem „autonomen Nachvollzug“).
- Für die Aufnahme in die EFTA (Zustimmungsnotwendigkeit durch Schweiz, Norwegen, Island und Liechtenstein) sowie dann in den EWR ist die Zustimmung auch der EU-27 notwendig.

Modell „Schweiz“ / sektorielle, bilaterale Abkommen mit EU

Nachdem die Schweizer Stimmbürger am 6. Dezember 1992 einen Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum knapp abgelehnt hatten, drängte die Schweiz auf den Abschluss von sektoriellen Abkommen („Bilaterale Verträge I“) mit den Europäischen Gemeinschaften, um die bestehende Zusammenarbeit auszubauen und die drohende wirtschaftliche Isolation der Schweiz zu verhindern. Die Ende 1994 aufgenommenen Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und der Schweiz führten im Juni 1999 zum Erfolg, indem sieben sektorielle Abkommen zu Freizügigkeit, technischen Handelshemmnissen, Öffentlichen Aufträgen, Landwirtschaft, Landverkehr, Luftverkehr und Forschung - abgeschlossen werden konnten.

Die Verträge sind zwar rechtlich voneinander unabhängig, sie sind jedoch durch *Verknüpfungs- oder «Guillotine»-Klauseln* miteinander verknüpft; im Falle einer Kündigung oder einer Nichtverlängerung würde nicht nur der betreffende Vertrag, sondern alle sieben Abkommen hinfällig (dies könnte z.B. passieren, wenn keine Lösung nach dem Referendum zur „Massenzuwanderung“ gefunden wird - die Schweiz gewährt aus diesem Grund für kroatische Staatsbürger keine Personenfreizügigkeit! Die Frist läuft im Februar 2017 aus).

Diese Regelung sollte ein „Rosinenpicken“ durch die Schweiz verhindern und erklärt, weshalb die Abkommen nicht einzeln, sondern als Gesamtpaket zur Volksabstimmung gelangten. Die Verträge wurden per 1. Juni 2002 in Kraft gesetzt.

Als *Bilaterale Verhandlungen II* werden die Verhandlungen bezeichnet, die die Schweiz, über den Stand der *Bilateralen Verträge I* hinaus, an die Staaten der EU annähern sollten. Aufgrund von jeweils einseitigen Interessen der EU (Zinsbesteuerung und Betrugsbekämpfung) und der Schweiz (Beitritt zum Schengener Abkommen und Lösung der aus den *Bilateralen Verträgen I* übrig gebliebenen offenen Fragen) einigte man sich auf weitere Verträge, die unter anderem beinhalten: Beitritt der Schweiz zu den Abkommen von Dublin und Schengen bezüglich Sicherheit und Asyl; Ausweitung der Zusammenarbeit zur Aufklärung von Betrugsfällen; Abschluss der Verhandlungen über Landwirtschaftsprodukte, Umwelt, Medien, Bildung, Altersversorgung, Statistik und Dienstleistungen.

Die bilateralen Verträge sind ein kompliziertes Vertragswerk von in Summe rund 20 Haupt- und 100 Nebenabkommen, die Verhandlungsdauer für die „Bilateralen I“ dauerten von Beginn der Verhandlungen bis zur Inkraftsetzung von 1994 bis 2002.

- Sie gewähren keinen vollständigen, sondern nur einen partiellen Zugang zum Binnenmarkt, der darüber hinaus noch an Bedingungen geknüpft ist.
- Im Warenhandel besteht lediglich ein Freihandelsabkommen, wodurch sowohl Grenzkontrollen im Warenverkehr als auch Ursprungsregeln zur Anwendung kommen.
- An EU-Handelsabkommen ist die Schweiz nicht beteiligt, sie verfügt über eine eigenständige Handelspolitik inklusive eigener Außenzolltarif.
- In anderen Bereichen besteht ein sektoraler Zugang zum Binnenmarkt.
- Im Dienstleistungssektor besteht größtenteils Dienstleistungsfreiheit z.B. wechselseitiger Zugang zum öffentlichen Auftragswesen, Versicherungen, gewerbliche Dienstleistungen.
- Keine Dienstleistungsfreiheit gibt es bei freien Berufen (Buchhalter, Wirtschaftsprüfer, Anwälte) sowie Finanzdienstleistungen (keine Beteiligung am EU-Passporting-System für Finanzdienstleistungen);
- Die Arbeitnehmerfreizügigkeit ist Teil des I. bilateralen Vertragskonvoluts (steht aber derzeit unter der Gefahr der „Guillotine-Klausel“, weil die Schweiz nach dem Referendum gegen Massenzuwanderung die Freizügigkeit nicht gegenüber Kroatien anwenden möchte).
- Teilnahme an Forschungs-, Jugend- oder Bildungsprogrammen ist durch bilaterale Abkommen gewährt - gegen Bezahlung einer Teilnahmegebühr durch die Schweiz (auch hier ist die volle Assoziierung z.B. zum Forschungsprogramm Horizon 2020 nur in Verbindung mit der vollen Umsetzung der Freizügigkeit für Kroatien sicher gestellt).
- Gegenseitiger Zugang der Fluggesellschaften zu Luftverkehrsmärkten (Landrechte etc.)
- Teilnahme am Satellitennavigationssystem (Galileo)
- Schweiz muss das von den bilateralen Abkommen abgedeckte EU-Recht in nationales Recht umsetzen. Tut dies die Schweiz nicht, so kann es vom freien Zugang zum EU-Binnenmarkt im jeweiligen Bereich ausgeschlossen werden. Wird z.B. die Freizügigkeit gänzlich beschränkt, so kann die EU die bilateralen Abkommen aufkündigen.
- Die Schweiz unterliegt teilweise EUGH Rechtsprechung.

- Die Schweiz leistete finanzielle Beiträge in verschiedener Form an die EU: z.B. einen Erweiterungsbeitrag an die 10 neuen MS in der Höhe von 1 Mrd. sfr (im Zeitraum 2004 bis 2012/2014) bzw. derzeit an Kroatien (45 Mio. sfr von 2014-2017), Beiträge zu EU-Programmen (Horizon2020, Satellitennavigation, Creative Europe), aber auch im Bereich Luft- und Landverkehr, Schengen/Dublin, Umwelt, Statistik oder fakultative Beiträge zu Verkehrsinfrastruktur in der EU (VK müsste nach Schätzungen einen Beitrag zum EU-Budget von ca. 40% seines derzeitigen Beitrags leisten - wenn man die Schweiz als Referenz heranzieht).
- Bei diesem bilateralen Modell wäre die Zustimmung aller restlichen EU-27 erforderlich
- Die EU sieht das „Schweizer Modell“ mittlerweile sehr kritisch, da es ein schwer zu administrierbares Regelungsgeflecht darstellt.

Modell Türkei: Zollunion und Freihandelsabkommen mit der EU

Das Abkommen zwischen der EWG und der Türkei aus dem Jahre 1963, auch genannt **Ankara-Abkommen**, ist ein Assoziierungsabkommen und wurde in nachfolgenden Jahren durch Protokolle und Beschlüsse ergänzt. Mit Beschluss 1/95 des Assoziationsrates EG-Türkei vom Dezember 1995 wurde auf der Grundlage des Assoziationsabkommens mit der Türkei eine Zollunion begründet¹ und mit Beschluss Nr. 1/98 des Assoziationsrats EG-Türkei vom 25. Februar 1998 die gegenseitigen Präferenzregelungen für den Agrarhandel zwischen der Türkei und der Gemeinschaft schrittweise verbessert.

Die Türkei wurde im Jahre 1996 Teil der Europäischen Zollunion. Fast alle Waren (außer Kohle, Stahl und Agrarprodukte), die in der EU oder in der Türkei in den freien Verkehr überführt wurden (gleich welchen Ursprungs), können mit einer Warenverkehrsbescheinigung A.TR zollfrei in die EU/Türkei importiert werden. Für landwirtschaftliche Erzeugnisse und den Bereich Kohle und Stahl gibt es eigene Präferenzabkommen.

Die EU hat darüber hinaus auch eine Zollunion mit Andorra, Monaco und San Marino.

- Dieses Modell ist eine Zollunion mit Grenzkontrollen für gewerblich-industrielle Güter sowie gewisse verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse.
- Unverarbeitete landwirtschaftliche Produkte und Stahlerzeugnisse (Freihandelsabkommen), Dienstleistungen, öffentliche Aufträge, usw. sind nicht von der Zollunion erfasst.
- Die Türkei muss eigenen Außenzolltarif mit EU-Außenzolltarif abgleichen und hat keine freie Hand bei der Festlegung.
- Die Türkei muss ihre Handelspolitik auf die der EU abzustimmen und Handelspartnern der EU den Zugang zum heimischen Markt und gleiche Bedingungen wie die EU gewähren (Angleichung der Zollpräferenzregelung). ABER kein gegenseitiger Zugang, d.h. die EU-Handelspartner müssen ihren Markt nicht für türkische Exporte öffnen und die Türkei braucht ein eigenes bilaterales Handelsabkommen um Zugang zum Drittstaatsmarkt zu bekommen.
- Die Türkei muss EU-Recht in diesen Bereichen in nationales Recht umsetzen (Wettbewerbsrecht, Umweltbestimmungen, Produktbestimmungen, staatliche Beihilfen)
- Die Türkei leistet keine Finanzbeiträge an die EU.

- Die Türkei nimmt an gewissen EU-Programmen teil (Horizon2020, Erasmus+ etc.) und bezahlt dafür auch Beiträge.

Modell EU-(Frei-)Handelsabkommen (z.B. Südkorea, ASEAN, Kanada)

Bei Freihandelsabkommen werden in der Regel lediglich Bestimmungen über die Zollfreiheit/-ermäßigung im Warenverkehr getroffen. Bei neueren Abkommen („deep and comprehensive free trade agreements“ - DCFTA) gibt es darüber hinaus auch zusätzliche Regelungen z.B. für den Dienstleistungsbereich oder für die Streitschlichtung. Diese Abkommen sind dann jedoch als „gemischte Abkommen“ zu klassifizieren und neben der EU auch von den EU-Mitgliedstaaten zu ratifizieren.

- Diese Freihandelsabkommen gewähren einen gegenseitigen freien bzw. begünstigten Marktzugang für gewerblich-industrielle Waren, Agrarerzeugnisse sowie verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse.
- Damit sind allerdings auch Grenzkontrollen sowie Warenbegleitpapiere wie z.B. Ursprungszeugnisse notwendig.
- Importe in die EU müssen den EU Regeln entsprechen (z.B. CE-Kennzeichnung).
- Die Landwirtschaft ist grundsätzlich erfasst, in vielen Bereichen gibt es keine tarifären Handelshemmnisse, aber sensible Bereiche sind nach wie vor geschützt (Fischerei).
- Die Abkommen umfassen einen gegenseitigen begünstigten Marktzugang für Dienstleistungen, öffentliche Auftragsvergabe und Investitionen.
- Es besteht ein Zusammenarbeit der Behörden zur Reduktion oder Beseitigung von ungerechtfertigten nicht-tarifären Handelshemmnissen (technische Vorschriften, Normen, Konformitätsbewertungsverfahren, Doppel-Lizenzierungen...).
- Möglichst weitgehende gemeinsame Positionen der Handelspartner werden in unterschiedlichen Politikbereichen angestrebt: z.B. beim Zollrecht/Zollverfahren, zugunsten von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Schutz geistiger Eigentumsrechte, Investitionsschutz, Zugang zu Rohstoffen, Energie, Wettbewerb.
- Bei Verletzung des Abkommens durch einen Vertragspartner entscheidet ein Schiedsgericht, nicht EuGH.
- Durch die Komplexität sind mehrjährige Verhandlungen und Ratifikationen in den Mitgliedstaaten zu erwarten.

Modell Welthandelsorganisationsmitglied „WTO“: Minimalvariante

Alle WTO-Mitglieder haben sich zur Einhaltung einiger Grundregeln bei der Ausgestaltung ihrer Außenhandelsbeziehungen verpflichtet. Oberste Priorität haben aus wirtschaftlicher Sicht der Abbau von Zöllen und Handelshemmnissen. Jedoch spielen auch sozio-ökonomische Ziele eine Rolle. Diskriminierung in jeglicher Hinsicht soll weitestgehend beseitigt und der allgemeine Lebensstandard gehoben werden. Zur Umsetzung dieser Ziele werden insbesondere die drei Prinzipien der Nichtdiskriminierung, des Abbaus von Zöllen und Handelsbarrieren und der Reziprozität als Verhandlungsgrundlage vorausgesetzt.

Das Prinzip der Nichtdiskriminierung ist in den verschiedenen Abkommen der WTO geregelt und lässt sich seinerseits in zwei Grundsätze unterteilen. Zum einen gibt es das Prinzip der Meistbegünstigung (*Most favoured Nation Principle*, Artikel 1 GATT). Sämtliche Vorteile und Begünstigungen, die ein Mitgliedstaat einem anderen gegenüber einräumt, sollen unverzüglich auch allen anderen WTO-Nationen eingeräumt werden. Einzige Ausnahme gilt beim Zusammenschluss einzelner WTO-Länder zu einer Freihandelszone oder einer Zollunion, wie es beispielsweise beim Zusammenschluss der europäischen Länder zur EU der Fall war. Zum anderen gilt das Prinzip der Inländergleichbehandlung (*National Treatment Obligation*, Artikel 3 GATT). Ausländische Produkte dürfen gegenüber inländischen Produkten nicht benachteiligt werden. Für Dienstleistungen gilt das Prinzip der Inländerbehandlung nur, sofern die Staaten den Markt für einen Dienstleistungssektor geöffnet haben.

- Es besteht die Notwendigkeit der Einführung eines nationalen Zoll- und Außenwirtschaftsregimes durch VK (Einführung von Zöllen, Warenbegleitpapiere, Grenzkontrollen).
- WTO-Mitglieder haben daher keinen Binnenmarktzugang.
- Es besteht keine Personenfreizügigkeit mit der EU.
- EU-Außenzolltarif und -Außenhandelsregime tritt außer Kraft (Anti-Dumpingzölle, Anti-Subventionsmaßnahmen).
- Die Meistbegünstigungsklausel tritt in Kraft.
- Es besteht keine Rechtsangleichung an EU-Recht.
- Es werden keine Beiträge zum EU-Haushalt geleistet.

Übersichtstabelle:

	Modell Norwegen	Modell Schweiz	Modell Türkei	Modell Handelsabkommen	WTO
Warenverkehr					
Zölle	Zollfreiheit (außer Landwirtschaft und Fischerei)	Zollfreiheit nur für Ursprungswaren im industriell gewerblichen Bereich, nicht im Agrarwaren und landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte (allerdings tw. bilaterale Verträge)	Zollfreiheit nur im industriell gewerblichen Bereich sowie landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte, Zollvorteile für Waren gemäß Freihandelsabkommen	Abschaffung/ Reduktion von Zöllen bei Waren, die vom Abkommen umfasst sind	Abschaffung/ Reduktion von Zöllen gemäß Meistbegünstigungsklauseln
CE-Kennzeichnung	JA	Nicht verpflichtend bzw. nur bei bilateralem Abkomme	TEILWEISE	je nach Verhandlungsergebnis	NEIN
UID Nummer	NEIN	NEIN	NEIN	NEIN	NEIN
Grenzkontrollen	JA	JA	JA	JA	JA
Umsatzsteuer Binnenmarktprinzip	NEIN	NEIN	NEIN	NEIN	NEIN
Gegenseitige Anerkennung technischer Normen, Standards, Zertifikate	JA	JA	NEIN	TEILWEISE	NEIN
Begleitpapiere im Warenverkehr	JA	JA	JA	JA	JA
EU-Dienstleistungsfreiheit (Finanzdienstleistungen)	JA	TEILWEISE	NEIN	TEILWEISE	NEIN
EU-Niederlassungsfreiheit	JA	JA	TEILWEISE	NEIN	NEIN
EU-Arbeitnehmerfreizügigkeit	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
Schengen/Reisefreiheit	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
Kapitalverkehrsfreiheit	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
EU-Wettbewerbsrecht	JA	JA			
Öffentliches Vergabewesen	JA	JA	NEIN	TEILWEISE	NEIN
Forschungsprogramme	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
Bildungsprogramme	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
Luftverkehr	JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
Beiträge an EU	JA, Kohäsionsbeiträge, Beiträge an EU-Programme (Horizon2020, Erasmus+, Galileo, Interreg usw.) sowie in Bereichen Justiz / Inneres bzw. Schengen.	JA (Kohäsionsbeiträge, Beiträge zu EU-Programmen (Horizon2020, Satellitennavigation, Creative Europe), im Bereich Luft-, Landverkehr, Schengen/Dublin, Umwelt, Statistik oder fakultative Beiträge zu Verkehrsinfrastruktur in der EU	NEIN	NEIN	NEIN
Übernahme Rechtsbestand	EU-Weitgehende Übernahme	Übernahme in ausgewählten Bereichen	Nur tw. im Warenverkehr	NEIN	NEIN

Wirtschaftliche Folgen für ÖSTERREICH

- Unmittelbare Auswirkungen von Brexit auf Österreich wären volkswirtschaftlich spürbar, aber nicht dramatisch. Die konjunkturelle Abkühlung und die Abwertung des Pfund verkleinern aber zusätzliches Potential für Exporte österreichischer Produkte und Dienstleistungen. Schätzungen gehen von einem geringeren BIP in Österreich zwischen 0,1 bis 0,5% aus.
- Spürbar: indirekte Effekte durch Verunsicherung und dadurch Dämpfung der Gesamtkonjunktur sowie über enger mit dem VK verflochtene Handelspartner (z.B. deutsche Automobilindustrie und österreichische Zulieferer)
- Große wirtschaftliche Einbußen hätten nur einzelne Unternehmen zu verzeichnen, die stark auf Großbritannien spezialisiert sind.
- Die meisten österreichischen Lieferanten sind mit ihren hochspezialisierten Nischenprodukten nur schwer durch neue Lieferanten ersetzbar.
- Beobachtet man die ersten Signale von Aktienmärkten, dürften Zulieferungen für den Wohnbausektor am meisten betroffen sein.
- Das Vereinigte Königreich ist für Österreich achtwichtigster Handelspartner: Österreich exportierte 2015 Waren im Wert von rund 4,2 Mrd. €, gut die Hälfte davon Maschinen und Fahrzeuge. Und importierte Waren im Wert von 2,5 Mrd. €. Der Handelsbilanzüberschuss beträgt 1,7 Mrd. Euro (dritthöchster Überschuss weltweit für Österreich nach USA, Frankreich). Die österreichischen Dienstleistungsexporte stiegen 2015 um 8,6 % auf knapp 2 Mrd. Euro.
- Tourismus: 2015 urlaubten 876.000 Briten mit über 3,5 Mio. Übernachtungen (3,3 % aller ausländischen Gäste) in Österreich. Sie gaben 639 Millionen Euro aus, d.h. 3,9 Prozent der gesamten Reiseverkehrseinnahmen. Ein schwaches Pfund hätte auch entsprechende Auswirkungen auf den Tourismus. In den Tagen nach dem Referendum stürzte das Pfund um weitere 10% und erreichte den Tiefstand von 1985.
- 111 Auslandstöchter österreichischer Unternehmen beschäftigen 32.600 Mitarbeiter im Vereinigten Königreich. Nach ersten Einschätzungen denkt derzeit niemand daran, sich aus dem britischen Markt zurückzuziehen. Allerdings könnte manchem Unternehmen die Volatilität des Wechselkurses zu schaffen machen, die sich wiederum negativ auf künftige Investitionsentscheidungen auswirken, da sie zu Verunsicherungen führen und Planungsprozesse schwierig machen.
- Käme es zu Einschränkungen bei der Entsendung von Fachkräften nach Großbritannien, könnten langfristig auch die Anbieter von Montage und Baudienstleistungen, die gut im Geschäft sind, vor Problemen stehen.