



Ernest Gnan
Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012

Entwicklung und Strategie in der Krise



facultas.wuv



Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012

Die Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise hat neben anderen Wirkungen den größten Einbruch des Welthandels seit den 1930er-Jahren bewirkt. Auch im Jahr 5 der Wirtschaftskrise ist die Krise noch nicht überwunden und der Wachstumsausblick ist auch für Österreich verhalten. Der erste Teil des Buches bietet eine Analyse der Entwicklung der österreichischen Außenwirtschaft im Jahr 2011. Die Entwicklung sowohl des Welthandels als auch der österreichischen Waren-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme wird dargestellt. Wesentliche Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen werden ebenso behandelt wie Österreichs Wirtschaftsentwicklung und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit.

Für die erste Ausgabe von Schwerpunkt Außenwirtschaft wurde als Leitthema „Österreichs Außenhandel – Entwicklung und Strategie in der Krise“ gewählt. Das Thema wird einleitend in einen historischen Kontext gestellt, gefolgt von Überlegungen zu einer geeigneten Außenhandelsstrategie aus österreichischer und gesamteuropäischer Perspektive. Abschließend werden das neue EU-Verfahren bei übermäßigen Ungleichgewichten, welches makroökonomische Ungleichgewichte in den EU-Mitgliedstaaten – beispielsweise Leistungsbilanzungleichgewichte – frühzeitig aufzeigen und verhindern soll, beschrieben und seine Implikationen für Österreich erörtert.

ISBN 978-3-7089-0915-8



www.facultas.at

facultas.wuv



Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012

Entwicklung und Strategie in der Krise

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

© 2012 Facultas Verlags- und Buchhandels AG
facultas.wuv, Wien

Alle Rechte vorbehalten.

Satz: SOLTÉSZ. Die Medienagentur.

Druck: Facultas AG

Printed in Austria

ISBN 978-3-7089-0915-8

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Komplexes Umfeld und strategische Weichenstellungen für Österreichs Außenwirtschaft im Jahr 2012	9
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels	17
<i>Julia Wörz</i>	
<i>Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader</i>	
1 Globaler Konjunkturverlauf.....	17
2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen.....	21
3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit.....	24
4 Globale Handelsströme.....	26
5 Globale Dienstleistungsströme	35
6 Literatur	38
7 Tabellen	39
Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels	45
<i>Susanne Schrott, Claudia Stowasser</i>	
1 WTO und die Entwicklung des multilateralen Handelssystems	45
1.1 Grundsätzliches zur WTO	45
1.2 Die 8. WTO Ministerkonferenz und Ausblick	48
2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	50
2.1 Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea	52
2.2 Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine	53
2.3 Abkommen der EU mit lateinamerikanischen Staaten.....	54
2.4 Weitere EU-Abkommen.....	55
2.5 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU mit den USA	57
3 Literatur	58
Österreichs Wirtschaftsentwicklung	61
<i>Christian Ragacs, Klaus Vondra</i>	
1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung inklusive Ausblick.....	61
2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	66
3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft	70
4 Marktanteilsentwicklung in der EU	73
5 Literatur	76

Österreichs Warenaußenhandel	79
<i>Christoph Koller</i>	
1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2010 und 2011	79
2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	82
3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	83
4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	84
5 Literatur	85
Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen	87
<i>Christoph Koller</i>	
1 Entwicklung des Dienstleistungshandels	88
1.1 Rezente Entwicklung	88
1.2 Langfristige Entwicklung seit 2001	89
2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen	89
2.1 Langfristige Entwicklung von 2001 bis 2011	89
2.2 Reiseverkehr	90
2.3 Traditionelle Dienstleistungen.....	90
2.4 Knowledge Intensive Business Services.....	91
2.5 Versicherungs- und Finanzdienstleistungen	91
3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels	92
4 Literatur	95
Neues von Österreichs Direktinvestitionen	97
<i>René Dell'mour</i>	
1 Weltweite Rahmenbedingungen.....	97
2 Österreichische Entwicklungen.....	101
3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen	107
3.1 Regionale Struktur	107
3.2 Aktive Branchenstruktur	109
4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen	110
4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern.....	111
4.2 Passive Branchenstruktur	112
4.3 Die realwirtschaftliche Bedeutung ausländischer Multinationaler Unternehmen (MNU) in Österreich	113
5 Die Erträge der Direktinvestitionsunternehmen.....	114
6 Beschäftigung.....	117
7 Die Rolle von regionalen Konzernzentralen („Brückenköpfen“)	119
8 Literatur	122
9 Glossar	123
10 Anhang.....	124

Themenschwerpunkt**Österreichs Außenhandel – Entwicklung und Strategie in der Krise****Außenhandel und Krise**

Historischer Abriss mit Ableitungen für Österreich 135

Heinz Handler

1	Einleitung	135
2	Globale Entwicklungen	136
2.1	Globalisierungswellen des 19. und 20. Jahrhunderts	136
2.2	Intraindustrieller Handel und vertikale Spezialisierung	138
3	Paradigmenwechsel in der Handelspolitik	139
3.1	Freihandel vs. Protektionismus	140
3.2	Bilateraler, regionaler und multilateraler Handel	141
4	Wie reagiert der Außenhandel in Krisenzeiten?	142
5	Krisenerfahrungen einst und jetzt	143
5.1	Zwischenkriegszeit	143
5.2	Besonderheiten der Außenhandelsentwicklung in der Krise seit 2008	145
6	Ableitungen für den österreichischen Außenhandel	148
7	Zusammenfassung	150
8	Literatur	151

Entwicklung des Welthandels 155

Franziska Biermann und Michael Bräuninger

1	Die regionale Entwicklung	155
2	Zusammensetzung des Handels	158
3	Die zukünftige Entwicklung des Welthandels	159
3.1	Die Entwicklung der Einkommen	159
3.2	Determinanten der zukünftigen Entwicklung: Transportkosten	160
3.3	Ergebnis: Entwicklung und Zusammensetzung des Welthandels	161
4	Literatur	163

Does Economic Openness and Export Diversification

Mitigate Crisis Risk? 165

Rüdiger Ahrend

Österreichs Außenhandel – Entwicklung und Strategie in der Krise 167

Walter Koren, Ralf Kronberger

1	Rückblick auf die Auswirkungen der Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise auf den internationalen Handel und die Handelspolitik	168
1.1	Empirisch	168
1.2	Handelspolitisch	170
2	Empfehlungen aus der Wirtschaftstheorie	172

3 Außenhandelsstrategie..... 173
3.1 Die handelspolitische Dimension..... 173
3.2 Fördermaßnahmen auf nationaler Ebene..... 175
4 Literatur 178

Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum 181

Alfred Stiglbauer

1 Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum 182
1.1 Die Erfahrungen nach mehr als einem Jahrzehnt Europäische
Währungsunion 182
1.2 Was sind makroökonomische Ungleichgewichte? 183
2 Die Excessive Imbalance Procedure im Überblick..... 184
3 Die Indikatoren für makroökonomische Ungleichgewichte
im Überblick 186
3.1 Auswahl der Indikatoren und Auswahlgrundsätze 186
3.2 Die Indikatoren für externe Ungleichgewichte und
Wettbewerbsfähigkeit..... 187
3.3 Indikatoren für interne Ungleichgewichte..... 189
4 Die Ergebnisse des ersten Alert Mechanism Report..... 190
4.1 In welchen Ländern gibt es Hinweise auf makroökonomische
Ungleichgewichte? 190
4.2 Ausblick auf 2011 192
5 Literatur 192
6 Anhang..... 194

Verzeichnis der Tabellen 199
Verzeichnis der Abbildungen..... 201
Autorenverzeichnis 203

Editorial:

Komplexes Umfeld und strategische Weichenstellungen für Österreichs Außenwirtschaft im Jahr 2011

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

2011 und die ersten Monate des laufenden Jahres waren ein **wirtschaftliches Kalt-Warm-Bad**. Das erste Halbjahr 2011 war weltweit, im Euroraum und auch in Österreich von kräftigem Wachstum geprägt, viele sahen schon das nahe Ende der Krise. Diese Hoffnungen wurden ab dem Sommer 2011 durch den erneuten Ausbruch und die Ausweitung der Staatsschuldenkrise auf Spanien und Italien jäh unterbrochen. Auch kleinere, stabile Länder wie Österreich erlebten in dieser Phase erhöhte Risikoprämien, und auch Österreichs Ratings wurden teilweise herabgestuft bzw. auf negativen Ausblick gesetzt. Die österreichische Bundesregierung reagierte mit einem rasch auf die Beine gestellten, umfangreichen, mehrjährigen **Budgetkonsolidierungsprogramm**, das den österreichischen Staatshaushalt auf eine nachhaltige Basis stellen sollte.

Zwar konnte die **Krise der zweiten Jahreshälfte 2011** durch massive Ausweitung der **Gegenmaßnahmen** seitens des Eurosystems (u.a. Anleihenkaufprogramme, Dreijahrestender, Ausweitung der Sicherheitenliste) und der Regierungen (Budgetkonsolidierungen, Ausweitung der europäischen und internationalen Hilfsfonds, neue wirtschaftspolitische Steuerung der EU, Schuldenrestrukturierung für Griechenland) bis zum 1. Quartal 2012 vorübergehend eingedämmt werden, doch die wirtschaftliche Dynamik war gebrochen, und die meisten Prognosen sehen für 2012 eine schwache **Rezession im Euroraum** bzw. positives, aber im langfristigen Vergleich unterdurchschnittliches Wachstum in Österreich; dem wird nach allgemeinem Konsens 2013 eine zögerliche Erholung Richtung Trendwachstum folgen. Die Prognosen für Mittel-, Zentral- und Osteuropa wurden deutlich zurückgenommen, die Phase der überdurchschnittlichen Wachstumsperformance scheint zumindest kurzfristig vorbei, und auch für die asiatischen Schwellenländer werden etwas moderatere Wachstumsaussichten gesehen und Szenarien für abrupte Anpassungen durchgespielt. Die etwas robustere Konjunktur der USA hängt massiv von einer sehr expansiven Geldpolitik und einem hohen, mittelfristig nicht aufrecht erhaltbaren Budgetdefizit ab. Anspannungen an den europäischen Staatsanleihenmärkten und die Energiepreisentwicklung gelten weiterhin als Unsicherheitsfaktoren für die Entwicklung der Weltkonjunktur.

Österreichs Außenwirtschaft hat sich in diesem schwierigen Umfeld bislang **gut behauptet**: Der dramatische Exporteinbruch um die Jahreswende 2008/2009 konnte nominell bis zum ersten Quartal 2011 wieder wettgemacht werden. Im Gegensatz zu Deutschland liegt das Niveau der realen Exporte Österreichs aber immer noch unter dem Vorkrisenniveau. Österreich kann sich naturgemäß den abrupten Schwankungen des externen Umfelds und auch der aktuellen Konjunkturabschwächung bzw. Stagnation nicht entziehen.

Dementsprechend stagnierten die Güterexporte seit dem 2. Quartal 2011 im Wesentlichen, und auch die jüngsten LKW-fahrleistungsbasierten Vorlaufindikatoren der OeNB deuten auf eine Fortsetzung dieser Entwicklung.

Es gilt in solch einem Umfeld die richtigen strategische **Weichenstellungen** zu setzen, sowohl seitens der Wirtschaftspolitik als auch seitens der Exportwirtschaft selbst. Überschussländer wie Deutschland und Österreich waren in den letzten Jahren durch eine Reihe von „**Erfolgsfaktoren**“ gekennzeichnet, die auch weiterhin Gültigkeit besitzen dürften:

1. **Preisliche und kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit:** Der Euro hat trotz anhaltender Schuldenkrise bislang seinen Außenwert weitgehend behauptet. Dies impliziert, dass preisliche Wettbewerbsfähigkeit auf anderem Weg als durch den nominellen Wechselkurs, konkret durch eine Kombination aus maßvoller Lohnentwicklung und beständigen Produktivitätsverbesserungen jedes einzelnen Landes sichergestellt werden muss. Österreich hat hier eine lange Tradition, diese sollte fortgesetzt werden.
2. **Produktivitätsfortschritte und Produktqualität:** Eine wichtige Quelle von Produktivitätsfortschritten ist der technische Fortschritt, der wiederum durch Ausbildung sowie Forschung und Entwicklung getrieben wird. Diese Faktoren bestimmen gleichzeitig, inwieweit das Hochlohnland Österreich durch Produktqualität und -differenzierung dennoch Marktanteile sichern oder sogar erhöhen kann. Leistungsbilanzüberschüsse in der Eurozone werden zu einem guten Teil durch Vorsprung bei der Produktqualität erwirtschaftet.
3. **Strategische Branchen- und Marktstrategie:** Eine erfolgversprechende Exportstrategie konzentriert sich auf Branchen und Märkte, die – absolut oder zumindest relativ gesehen – wachsen und/oder auf denen Österreich über einen komparativen Vorteil verfügt. Gleichzeitig ist gerade in Zeiten starker wirtschaftlicher Schwankungen eine ausreichende branchenmäßige und regionale Diversifizierung von Vorteil. Hier können sich gerade für ein kleines Land wie Österreich Zielkonflikte ergeben, die sorgfältig abgewogen werden müssen.
4. **Glaubwürdige Wirtschaftspolitik zur Sicherung des internationalen Investorenvertrauens:** Die Wirtschaftspolitik muss durch die glaubwürdige Gewährleistung nachhaltiger öffentlicher Haushalte das Vertrauen internationaler Investoren in die Problemlösungskapazität des wirtschaftspolitischen „Modells Österreich“ erhalten. Das aktuelle Budgetkonsolidierungsprogramm bildet dafür einen wichtigen und großen Schritt, er sollte jedoch – gemäß den Vorgaben des EU-Fiscal Compact – durch eine verfassungsmäßig verankerte Schuldenbremse abgesichert und nach außen klar signalisiert werden. Dies sind wichtige Voraussetzungen dafür, dass Österreichs Finanzierungskosten weiterhin im internationalen Vergleich niedrig bleiben.
5. **Stabiles Bankensystem für nachhaltig sichere und günstige Finanzierung:** Die durch Basel III und ähnliche Regelwerke aufgestellten neuen strengeren Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung der Banken sind ein wichtiges Element für die glaubwürdige und nachhaltige Stabilität von Österreichs Banken.

Der vorliegende Band umfasst zwei Teile. Der **erste Teil** beschreibt aktuelle Entwicklungen, vor allem im Jahr 2011. Der **zweite Teil** ist dem **Schwerpunktthema „Österreichs Außenhandel – Entwicklung und Strategie in der Krise“** gewidmet.

Den ersten Teil eröffnet ein Beitrag von **Wörz** (OeNB) zur **aktuellen Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels**. Die Autorin führt die Verflachung des globalen Exportwachstums im Verlauf des Jahres 2011 auf die deutliche konjunkturelle Eintrübung zurück, sieht hingegen keine Zeichen für einen massiven neuerlichen Einbruch des globalen Handels wie im Jahr 2009. Die steigende Bedeutung Chinas als Weltwirtschafts- und Handelsmacht ist ungebrochen: Mit 10% Anteil am Welt-Güterexport führt China bereits die Weltliste an, importseitig liegt das Land mit 9% gleich hinter den USA. Auch im Dienstleistungshandel liegt China unter den Top 5 weltweit. Die kräftige Erholung beim globalen Handel mit Automobilen und Kapitalgütern schwächte sich ab Mitte 2011, ausgehend von den Industrieländern, wieder merklich ab. Der für die österreichische Wirtschaft wichtige Tourismussektor reagierte auf die Krise vergleichsweise moderat – sowohl der Einbruch als auch die Erholung fielen relativ gedämpft aus, bereits 2010 übertrafen die weltweiten Touristenankünfte den Höchststand von 2008, für 2012 wird das Überschreiten der Milliardengrenze erwartet.

Schrott und **Stowasser** (WKÖ) stellen die Veränderungen **des institutionellen Rahmens des Welthandels** mit Schwerpunkt auf WTO und bilateralen Handelsabkommen der Europäischen Union mit Drittstaaten im Jahr 2011 dar. Trotz der weltweit akzeptierten Vorteile eines multilateralen Handelssystems zur Regelung und Durchsetzung der im internationalen Handel mit Waren und Dienstleistungen geltenden Rahmenbedingungen mehrten sich insbesondere im Hinblick auf seit langem überfällige Resultate der laufenden WTO-Verhandlungsrunde Vorbehalte im Hinblick auf Glaubwürdigkeit, Effizienz, Aktualität und „performance“ der WTO. Auch die achte WTO-Ministerkonferenz, die vom 15.–17.12.2011 in Genf stattfand, konnte daran nichts ändern. Sowohl die WTO-Staaten selbst als auch die akademische Diskussion erforschen zunehmend alternative Verhandlungsmodelle, welche den Multilateralismus im besten Fall ergänzen sollen. Parallel dazu verhandelt die EU als Ergänzung zu den multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO eine neue Generation vertiefter und umfassender bilateraler und regionaler Handelsabkommen mit ihren wichtigsten Handelspartnern. Das erste Abkommen dieser Art, das Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea, wird seit 1. Juli 2011 vorläufig angewendet.

Ragacs und **Vondra** (OeNB) analysieren **Österreichs Wirtschaftsentwicklung und preisliche Wettbewerbsfähigkeit** und bieten einen Überblick über Österreichs Außenwirtschaft. Die kräftige reale Wachstumsrate Österreichs im Jahr 2011 von 3,0% verbirgt die sich im Jahresverlauf deutlich abschwächende unterjährige Dynamik im Zuge der Vertrauens- und Schuldenkrise. Im Vergleich zu den drei größten Volkswirtschaften des Euroraums entwickelte sich das österreichische Wirtschaftswachstum nach der Finanz- und Wirtschaftskrise gut. Das Vorkrisenniveau des realen BIP konnte 2011 – wie auch in Deutschland – wieder überschritten werden. Im internationalen Ver-

gleich ist die langfristige Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs ausgezeichnet. Zwischen 1999 und 2011 konnten innerhalb des Euroraums nur Deutschland, Österreich und Frankreich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Seit der Krise veränderten sich Österreichs Marktanteile und Wettbewerbsfähigkeit im historischen Vergleich nur wenig. Die in den Krisenjahren unterbrochenen langfristigen Trends – Exportanteilsgewinne in Deutschland und den CESEE-Ländern sowie bei „Bearbeiteten Waren“ und „Maschinen und Fahrzeugen“ bzw. Verluste gegenüber den restlichen Euroraumländern und bei „Chemischen Erzeugnissen“ und „Mineralischen Brennstoffen“ – haben sich in den vergangenen zwei Jahren wieder fortgesetzt.

Koller (WKÖ) zeigt die Entwicklungen des österreichischen **Warenaußenhandels** und Außenhandels mit Dienstleistungen vorwiegend der Jahre 2010 und 2011. Der österreichische Warenaußenhandel verzeichnete für das Gesamtjahr 2010 sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite ein kräftiges Wachstum. Nach dem krisenbedingten Einbruch des Außenhandels 2009 stiegen die Einfuhren im Jahr 2010 um 16,5% auf 113,7 Mrd. Euro und die Ausfuhren um 16,7% auf 109,4 Mrd. Euro. Im Jahr 2011 setzte sich die positive Entwicklung beim österreichischen Warenaußenhandel fort, jedoch gegen Jahresende mit einem verlangsamten Wachstum. Die vorläufigen Ergebnisse lagen bei den Wareneinfuhren bei 130,8 Mrd. Euro (+15,0%) und bei den Ausfuhren bei 122,2 Mrd. Euro (+11,7%). Die Handelsbilanz verschlechterte sich weiter und wies für den Zeitraum von Jänner bis Dezember 2011 ein Passivum von 8,6 Mrd. Euro auf.

Im Jahr 2011 konnten die Exporte bei den traditionellen **Dienstleistungen** mit 15,6 Mrd. Euro einen höheren Wert als der Reiseverkehr (14,3 Mrd. Euro) erzielen. Nach dem Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 erholte sich der Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2010 und konnte wieder Zuwächse verzeichnen. Im Jahr 2011 stiegen sowohl die Dienstleistungsexporte (+8,0%) als auch die Dienstleistungsimporte (+8,5%) weiter an. Der Saldo im Handel mit der Intra-EU und der Extra-EU weist bei den einzelnen Dienstleistungsarten markante Unterschiede auf. So fällt der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit anderen EU-Ländern im Gegensatz zu jenem mit Nicht-EU-Ländern stark positiv aus.

Dell'mour (OeNB) berichtet über neue Entwicklungen bei den **Direktinvestitionen**. Nach einem krisenbedingten Tiefpunkt im Jahr 2010 entwickelten sich sowohl die aktiven als auch die passiven österreichischen Direktinvestitionen in den ersten drei Quartalen 2011 überraschend positiv, was allerdings – wie oft – von einigen wenigen großen Transaktionen getrieben war. Bedingt durch die allgemeine Konjunkturabschwächung ist allerdings für die Quartale danach auch mit einer Dämpfung bei den Direktinvestitionen zu rechnen. In regionaler Betrachtung verläuft die Globalisierung im Falle von Österreichs Direktinvestitionen vor allem als Europäisierung, mit Schwerpunkt auf den Nachbarländern. Nach Branchen dominieren aktivseitig der Handel und der Finanzsektor, aber auch der produzierende Bereich (v.a. Energie und Bergbau) ist bedeutend, passivseitig hat sich die Verschiebung zum Dienstleistungssektor fortgesetzt. Ausländische multinationale Unternehmen sind für die heimische Wertschöpfung und Beschäftigung ein wichtiger Faktor, besonders im Handel,

bei der Herstellung von Waren, im Finanzwesen und bei sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen. In einer mittelfristigen wirtschaftspolitischen Perspektive hat Österreich, getrieben durch EU-Beitritt, WWU und Ostöffnung, bei den passiven Direktinvestitionen bereits EU-Niveau erreicht, hingegen ortet der Autor beim Engagement österreichischer Unternehmen im Ausland noch einen gewissen Aufholbedarf.

Handler (Wifo) identifiziert in seinem Beitrag „**Außenhandel und Krise: Historischer Abriss mit Ableitungen für Österreich**“ globale Tendenzen, die für die langfristigen Strömungen im Außenhandel ausschlaggebend sind, sowie die davon ableitbaren handelspolitischen Paradigmen. Der Autor findet, dass die Krise den Trend zur Globalisierung im Bereich des Außenhandels nicht dauerhaft unterbrochen hat, dass also ein Rückfall in den Protektionismus der 1930er Jahre – nicht zuletzt dank der WTO-Regeln – nicht erfolgt ist. Der Außenhandel habe die Krise nicht ausgelöst, aber wegen der dominierenden Rolle des intraindustriellen Handels die Übertragung von Schockwellen möglicherweise begünstigt. Die kriseninduzierten Banken- und Schuldenkrisen hinterlassen ihre Spuren in ergänzenden Regulierungen (neue Finanzmarktregeln, fiskalpolitische Restriktionen), die auch auf den Außenhandel wirken werden. Angesichts der eingeschränkten Möglichkeiten, als EU-Mitglied Handelspolitik auf der nationalen Ebene zu betreiben, sollte sich Österreich auf jene empirischen Untersuchungen stützen, die eine dominierende Kausalität von der unternehmerischen Produktivität zu den Exporten festgestellt haben. Will die Politik daher die Exporttätigkeit forcieren, sollte sie nicht nur die Exporttätigkeit selbst im Auge haben, sondern bei der Standortpolitik ansetzen, die die unternehmerische Produktivität unterstützt.

Biermann und Bräuninger (HWWI) analysieren die **Entwicklung des Welthandels in einer längerfristigen Perspektive**. Die Bedeutung nationaler Grenzen für wirtschaftliche Prozesse hat seit den 1980er Jahren kontinuierlich abgenommen. Im Zuge dieser Entwicklung ist auch der Welthandel deutlich angestiegen, zwischen 2000 und 2010 um durchschnittlich rund 4% jährlich. Überwiegend werden Industriegüter gehandelt, gefolgt von Brennstoffen und Bergbauerzeugnissen. Derzeit größter Exporteur ist Europa mit einem Anteil von 38% an den weltweiten Ausfuhren, vor Asien (32%), welches die höchsten Wachstumsraten aufweist, und Nordamerika (13%). Parallel zur prognostizierten Verlangsamung der weltweiten Wirtschaftsleistung wird der Welthandel 2012 zunächst langsamer wachsen, 2013 jedoch bereits wieder um mehr als 5% zunehmen. Da aufgrund der höheren BIP-Wachstumsraten das Gewicht der Schwellenländer am Handel weiter zunimmt und diese mehr und mehr als Nachfrager (hochwertiger) Waren am Markt auftreten, werden die Handelsströme mittelfristig deutlich steigen.

Ahrend (OECD) fasst Forschungsergebnisse der OECD zur Frage, inwieweit wirtschaftliche **Offenheit und geografische sowie branchenmäßige Exportdiversifikation Krisenrisiken mildern** können, zusammen. Seine eigenen empirischen Untersuchungen für die letzten vier Jahrzehnte finden nicht, dass durch höhere Außenhandels-offenheit die Häufigkeit von Banken-krisen verringert worden wäre. Im Falle globaler Schocks scheint Außenhandelsverflechtung Ansteckungseffekte zwischen verschiedenen Aktienmärkten

sogar verstärkt zu haben. Allerdings kann wirtschaftliche Offenheit die sozialen Verteilungsfolgen heimischer wirtschaftlicher Schocks vor allem für junge und ärmere Menschen (gemessen an der Jugendarbeitslosigkeit bzw. der relativen Einkommensentwicklung) mildern.

Koren und Kronberger (WKÖ) konstatieren, dass sich auch im Jahr 4 der Wirtschaftskrise das Wirtschaftswachstum noch nicht ausreichend stabilisiert hat. In der Erholungsphase im Jahr 2010 haben sich die Weltexporte hinsichtlich ihrer Wachstumsdynamik deutlich vom Wachstum der österreichischen Exporte entkoppelt. Belegt wird dies auch dadurch, dass die österreichischen Verluste gemessen an den Weltmarktexporten in den Jahren 2009 und 2010 über der kritischen 6%-Schwelle des Scoreboards – ein neues Messinstrument für die Bewertung möglicher makroökonomischer Ungleichgewichte in der EU – zu liegen kommen. Umso mehr ist es notwendig, dass Österreich als EU-Mitglied auch im Rahmen einer vergemeinschafteten Außenhandelspolitik eine aktive Position einnimmt. Die **handelspolitische Positionierung** im außenwirtschaftlichen Leitbild des BMWFJ ist nach wie vor zu verfolgen. Die Maßnahmen zur Exportförderung durch die Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich und im Rahmen der *go-international*-Initiative sind ein wichtiger Beitrag, die Exportaktivitäten österreichischer Unternehmen zu unterstützen. Eine ausreichende und mittelfristig abgesicherte Dotierung dieser Maßnahmen ist sicherzustellen. Die Wirtschaftstheorie und -empirie unterstützen das Ziel der Marktöffnung. Sie bringen eindeutige Aussagen hinsichtlich der Vorteile daraus, unabhängig von der konjunkturellen Situation. Ebenso bestätigt die wirtschaftswissenschaftliche Literatur, dass das Bereitstellen eines Netzwerkes für Unternehmen ein Erfolgsfaktor ist, um in Exportmärkten zu bestehen.

Stiglbauer (OeNB) bietet in seinem Beitrag „**Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum**“ eine Darstellung der in Antwort auf die Krise neu geschaffenen EU-Verfahren zur frühzeitigen Identifizierung und Rückführung makroökonomischer Ungleichgewichte (Excessive Imbalances Procedure – EIP). Analog zum Stabilitäts- und Wachstumspakt sind für Länder, die diese Ungleichgewichte nicht reduzieren, Sanktionen vorgesehen. Zentral für das Verfahren ist eine Sammlung von insgesamt zehn makroökonomischen Indikatoren (fünf davon für „externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit“ sowie fünf weitere für „interne Ungleichgewichte“, die auch „Scoreboard“ genannt werden). Diese Indikatoren werden jährlich von der EU-Kommission im „Alert Mechanism Report“ veröffentlicht. Erstmals erfolgte diese Veröffentlichung im Februar 2012. Dieser aktuelle Bericht identifiziert insgesamt zwölf Länder, die möglicherweise „übermäßige makroökonomische Ungleichgewichte“ aufweisen. Österreich zählt nicht dazu. Allerdings lagen die Schulden des privaten und des öffentlichen Sektors in Österreich über den in der EIP festgelegten kritischen Werten.

* * *

„Schwerpunkt Außenwirtschaft“ erscheint heuer erstmalig. Es wurde in enger Zusammenarbeit zwischen der Oesterreichischen Nationalbank und der

Wirtschaftskammer Österreich herausgegeben und soll jährlich erscheinen. Beide Institutionen haben vielfältige Anknüpfungspunkte zu diesem Themenbereich, von der Erstellung der Zahlungsbilanzstatistik und makroökonomischer Prognosen im Fall der OeNB über die enge Zusammenarbeit mit und die Betreuung von Exportunternehmen im Fall der WKÖ bis hin zum gemeinsamen gesamtwirtschaftlichen Interesse beider Institutionen. Wir danken den Autorinnen und Autoren für ihre Beiträge zu diesem Band und hoffen, dass der Band neben seiner Funktion als Dokumentations- und Nachschlagewerk auch den einen oder anderen Denkanstoß und wirtschafts- oder unternehmenspolitischen Impuls bietet.

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader

Die Weltwirtschaft wies ebenso wie der Welthandel nach dem tiefen krisenbedingten Einbruch eine robuste Erholung im Jahr 2010 auf, die jedoch in der Mitte des Jahres 2011 durch den Einfluss der europäischen Schuldenkrise wieder deutlich abgebremst wurde. Während 2010 die globale Wirtschaftsleistung real um 5,2% im Jahresabstand anstieg, nahm das Volumen der globalen Warenexporte bereits wieder um 14,5% zu, wobei die Dynamik jeweils in den Schwellen- und Entwicklungsländern bedeutend höher war als in den Industrieländern. Die jüngste Wachstumsverlangsamung des globalen BIP auf 3,9% Jahreswachstum 2011 (lt. IWF WEO Prognose vom April 2012) ging – wie schon in der Weltwirtschaftskrise 2009 – wesentlich von den am meisten entwickelten Ländern aus, diesmal insbesondere von Europa, mit deutlichen Auswirkungen auf die Wachstumsaussichten der Schwellen- und Entwicklungsländer, insbesondere der Aufholländer in Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Die Verflachung des Exportwachstums gegen Ende 2011 dürfte eine normale Reaktion auf die jüngste Konjunkturschwäche in den wichtigsten Industrieländern darstellen und kann nicht mit einem neuerlichen spektakulären Einbruch des Welthandels in Verbindung gebracht werden. In regionaler Hinsicht ist die steigende Bedeutung Chinas sowohl export- als auch importseitig ungebrochen. Im Güterhandel stellt China mit einem Anteil von über 10% bereits den weltweit größten Exporteur dar, mit 9% liegt es importseitig auf dem zweiten Platz hinter den USA. Ein ähnlicher Trend ist auch im Dienstleistungshandel zu beobachten, wo China jeweils unter den Top-5 Handelsnationen weltweit rangiert. In sektoraler Hinsicht wiesen die von der Krise im Jahr 2009 am stärksten betroffenen Gütergruppen – Automobile und Kapitalgüter – 2010 eine besonders rasche Erholung auf, wobei die Nachfrage vor allem aus den Schwellen- und Entwicklungsländern kam und weniger aus den Industrieländern. In Letzteren schwächte sich aufgrund der konjunkturellen Eintrübung die Nachfrage nach Kapitalgütern ab Mitte 2011 bereits wieder merkbar ab, mit entsprechenden Auswirkungen auf die weltweite Handelsentwicklung.

1 Globaler Konjunkturverlauf

Während sich die Weltwirtschaft im Jahr 2010 von der tiefgreifenden Krise einigermaßen rasch erholte, wich dieser Aufwärtstrend im Jahr 2011 einer neuerlichen konjunkturellen Verlangsamung. Der globale Wachstumseinbruch um 0,6% im Jahr 2009 (siehe Tabelle 1) wurde im Wesentlichen durch

einen BIP-Rückgang in den Industrieländern von 3,6% verursacht, während Schwellen- und Entwicklungsländer im selben Jahr ein mäßiges Wachstum von 2,8% aufwiesen. Damit war auch der Wachstumseinbruch in den Industrieländern im Jahr 2009 mit 6 Prozentpunkten gegenüber dem Vorkrisenniveau ausgeprägter als in den Schwellen- und Entwicklungsländern, wo dieser Wachstumsrückgang rund 5 Prozentpunkte betrug. Das Jahr 2010 brachte weltweit eine wirtschaftliche Erholung mit sich, die Weltwirtschaft wuchs um 5,3%, wobei die Wachstumsdynamik in den Schwellen- und Entwicklungsländern mit 7,5% jene der Industrieländer (3,2%) wiederum bei Weitem übertraf. Die beachtlichen Konjunkturstützungspakete in den meisten Industrieländern bewirkten eine Erholung der privaten Konsum- und Investitionsnachfrage, gleichzeitig stabilisierten sich die Finanzierungsbedingungen trotz hoher Vulnerabilitäten im Finanzsektor. In den Schwellenländern führte die robuste Inlandsnachfrage häufig zu Überhitzungstendenzen, steigende Nahrungsmittel- und Energiepreise verstärkten diesen Trend und trugen in einigen Fällen über eine erhöhte Ungleichverteilung der Einkommen zu sozialen und ökonomischen Spannungen bei.

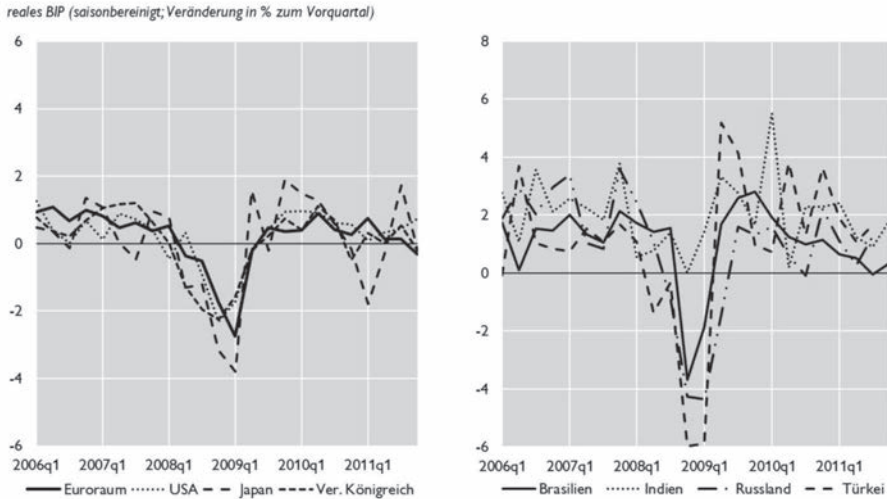
Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2009–2011 und Ausblick 2012–2013

	2009	2010	2011	2012	2013
	Veränderung zum Vorjahr in %			Prognosen	
Welt	-0,6	5,3	3,9	3,5	4,1
Industrieländer	-3,6	3,2	1,6	1,4	2,0
USA	-3,5	3,0	1,7	2,1	2,4
Vereinigtes Königreich	-4,4	2,1	0,7	0,8	2,0
Euroraum	-4,3	1,9	1,4	-0,3	0,9
Japan	-5,5	4,4	-0,7	2,0	1,7
Schwellen- und Entwicklungsländer	2,8	7,5	6,2	5,7	6,0
Zentral-, Ost- und Südosteuropa	-3,6	4,5	5,3	1,9	2,9
GUS	-6,4	4,8	4,9	4,2	4,1
Russland	-7,8	4,3	4,3	4,0	3,9
Asien	7,1	9,7	7,8	7,3	7,9
China	9,2	10,4	9,2	8,2	8,8
Indien	6,6	10,6	7,2	6,9	7,3
Lateinamerika und Karibik	-1,6	6,2	4,5	3,7	4,1
Naher Osten und Nordafrika	2,7	4,9	3,5	4,2	3,0
Sub-Sahara-Afrika	2,8	5,3	5,1	5,4	5,3

Quelle: IWF WEO Prognose, April 2012.

Das Jahr 2011 brachte in der Folge mit weniger als 4% BIP-Wachstum weltweit eine neuerliche Wachstumsdelle mit sich, wobei sich sowohl strukturelle Faktoren als auch einmalige Schocks negativ auswirkten. Zu nennen sind hier das verheerende Erdbeben und die Tsunami-Katastrophe in Japan sowie die politischen Umwälzungen im Nahen Osten zu Beginn des Jahres. Die Auswirkungen der Naturkatastrophen in Japan waren für die japanische Wirtschaft deutlich spürbar (Abbildung 1) und führten im Gesamtjahr 2011 zu einer Schrumpfung der Volkswirtschaft um 0,9%. Die globalen Auswirkungen blieben jedoch gering und die Weltwirtschaft erholte sich äußerst rasch von der temporären Unterbrechung der internationalen Zulieferketten (IWF 2012). Die Wachstumsverlangsamung 2011 war erneut in den Industriestaaten besonders deutlich ausgeprägt, das Wachstum fiel hier auf 1,6%. In Europa traten strukturell bedingte Probleme zunehmend in den Vordergrund und führten unter anderem zu einer Verschärfung der Staatsschuldenprobleme und einer zunehmend angespannten Lage auf den Finanzmärkten mit entsprechend negativen Auswirkungen auf den Bankensektor. In beiden Fällen reagierte die Wirtschaftspolitik umfassend, die zusätzlichen Sondermaßnahmen der EZB Ende 2011 und Anfang 2012 (u.a. die zweimalige Bereitstellung von 3-jährigen Refinanzierungsgeschäften) verbesserten den Zugang des Bankensektors zu Liquidität und stärkten die Funktionsfähigkeit des Geldmarktes im Euroraum. In den USA konnte der private Sektor den Ausfall der öffentlichen Nachfrage zu Beginn des Jahres 2011 nicht ausreichend schnell kompensieren, im Verlauf des Jahres fiel jedoch die Sparquote, und der private Konsum belebte sich bei einem gleichzeitigen robusten Wachstum der Investitionen. Das hohe BIP-Wachstum der Schwellen- und Entwicklungsländer von 6,2% im Jahr 2011 verdeckt stark divergierende Entwicklungen innerhalb dieser Gruppe. Die hohen Energiepreise (Abbildung 2) beflügelten das Wachstum in den GUS-Ländern, auch Zentral-, Ost- und Südosteuropa wies ein stärkeres Wachstum auf als noch vor kurzem angenommen. Beide Regionen wurden von der Krise 2009 besonders stark erfasst und wiesen unter den Schwellen- und Entwicklungsländern mit Abstand den höchsten Wirtschaftseinbruch im Jahr 2009 auf. Hohe Rohstoffpreise trieben auch das Wachstum in Lateinamerika, während die wirtschaftliche Aktivität in Asien durch die Unterbrechung der globalen Zulieferketten und den Lagerabbau aufgrund der unsicheren Nachfrage aus den Industrieländern gedämpft wurde. Sub-Sahara-Afrika wies eine robuste Entwicklung auf, die politischen Umwälzungen in Nordafrika und dem Nahen Osten schränkten trotz hoher Ölpreise die wirtschaftlichen Aktivitäten in der Region stark ein.

Abbildung 1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern

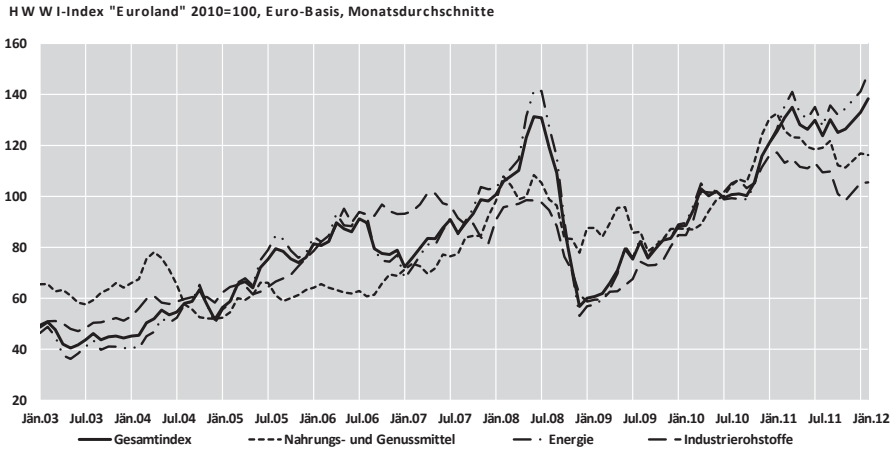


Quelle: OECD.

Die rückläufige Wachstumsdynamik auf globaler Ebene, sinkende Welthandels- und Kapitalströme sowie Ansteckungsgefahren aufgrund der Intensivierung der Staatsschuldenkrise in Europa verschlechtern zunehmend auch die Konjunkturaussichten für die Schwellen- und Entwicklungsländer. Der IWF geht in seinem jüngsten Prognose-Update vom April 2012 von einem Wachstum der Weltwirtschaft von 3,5% im Jahr 2012 aus, wobei vor allem die stark eingetrübten Aussichten für Europa das Wachstum der Industrieländer auf magere 1,4% drücken werden. Der Euroraum dürfte 2012 in eine leichte Rezession fallen, das Wachstum in den USA dürfte in etwa gleich bleiben. Die leichte Abschwächung im Wachstum der Schwellen- und Entwicklungsländer spiegelt eine Wachstumsverlangsamung in China und Indien wider, besonders deutlich dürfte sich das Wachstum in Zentral-, Ost und Südosteuropa aufgrund der Abhängigkeiten vom Euroraum einbremsen.

Trotz dieser eingetrübten Aussichten ist in jüngster Zeit ein erneuter Anstieg der Rohstoffpreise (insbesondere bei Energie) zu verzeichnen (Abbildung 2). Längerfristig betrachtet folgte dem nachfrageinduzierten Preisverfall ein ausgeprägter Preisanstieg im Jahr 2010, welcher 2011 in eine Seitwärtsbewegung überging. Trotz beachtlicher Volatilität ist also ein Trend zu höheren Rohstoffpreisen ersichtlich, der nach wie vor stark durch die steigende Importnachfrage aus rasch wachsenden Schwellenländern wie China und Indien getrieben wird. In den vergangenen zehn Jahren wuchsen beispielsweise die Preise für Metalle und Energie stärker als jede andere Warengruppe innerhalb der Rohstoffe.

Abbildung 2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise



Quelle: HWWI.

2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen

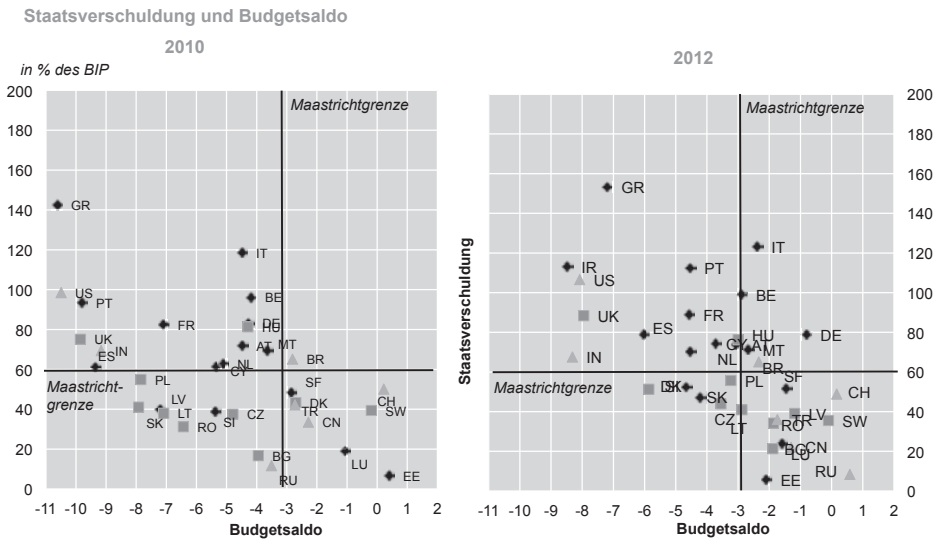
Euroraum

Nachdem sich die Wachstumsdynamik des Euroraumes bereits im zweiten und dritten Quartal abgeschwächt hatte, schrumpfte die Wirtschaftsleistung im vierten Quartal 2011 um 0,3% gegenüber dem Vorquartal. Es war der erste Rückgang seit 2008. Hauptursache war der Einbruch der Binnennachfrage, ein noch stärkerer Einbruch der Wirtschaftsleistung konnte durch den positiven Beitrag des Außenhandels verhindert werden. Wie für Zeiten einer einbrechenden Binnennachfrage typisch, sanken die Importe schneller als die Exporte, was in Summe zu positiven Wachstumsbeiträgen führte. Auf Länderebene war der BIP-Anstieg um 0,2% im 4. Quartal 2011 in Frankreich unerwartet hoch. Dagegen verlief die Entwicklung in den Niederlanden mit einem Einbruch der Wirtschaftsleistung um 0,7% im Vergleich zum Vorquartal deutlich schlechter als prognostiziert. Deutschland schrumpfte um 0,2%. Die Arbeitslosenquote im Euroraum verschlechtert sich – bei anhaltender Heterogenität – seit April 2011 zunehmend und lag im Februar 2012 bei 10,8%, was sich voraussichtlich weiterhin dämpfend auf die Konsumnachfrage auswirken wird. Die Inflationsrate liegt seit Dezember 2011 bei 2,7%.

Der ursprünglich erwartete Rückgang der Inflation ist vorerst aufgrund der Entwicklung der Energiepreise infolge der unerwartet hohen Ölpreise gebremst worden. Nachdem um den Jahreswechsel positive Vorlaufsignale vor allem aus Deutschland kamen, haben sich zuletzt die Anzeichen – vor allem der Vertrau-

ensindikatoren, wie Auftragseingänge und Einzelhandelsumsätze – tendenziell verbessert.¹ Die IWF-Prognose rechnet genauso wie die Europäische Kommission Ende Februar mit einer Kontraktion um 0,3%. Ein großes Risiko stellt die Situation der Staatsschulden in einigen Ländern des Euroraum dar (Abbildung 3). Der erfolgreiche Anleihehetausch in Griechenland Anfang März 2012 (mit einer Teilnahme von 83,5% der Anleger) sorgte für eine leichte Entspannung auf den Anleihemärkten. Damit ist ein wichtiger Schritt getan, um die griechische Schuldenquote bis 2020 auf 120,5% des BIP zu senken. Dennoch bleiben strukturelle Probleme in vielen Ländern einschließlich Griechenland bestehen. Die Abschwächung der Wirtschaftsleistung wirkt sich darüber hinaus negativ auf die geplanten Konsolidierungspfade aus. Voraussichtlich werden die meisten Euroraumländer (in Abbildung 3 mit Rauten dargestellt) im laufenden Jahr wiederholt die Maastrichtkriterien nicht erfüllen.

Abbildung 3: Öffentliche Finanzen ausgewählter Länder



Quelle: IWF.

Anmerkung: Irland ist mit einem Budgetdefizit von 32% im Jahr 2010 auf der linken Grafik nicht dargestellt.

EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa

In den zentral-, ost- und südosteuropäischen Mitgliedstaaten der EU² verschlechterte sich die konjunkturelle Lage bis zum Jahreswechsel spürbar, seither ist im Wesentlichen eine Seitwärtsbewegung zu beobachten. Da-

¹ Die Kapazitätsauslastung sank jedoch weiterhin und entfernte sich damit immer weiter von ihrem langfristigen Durchschnittswert.
² Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn.

bei haben die Hinweise auf einen konjunkturellen Wendepunkt im ersten Quartal 2012 zuletzt zugenommen, wenngleich eine mögliche Belebung im weiteren Jahresverlauf aller Voraussicht nach nur verhalten ausfallen wird. Ausschlaggebend für die jüngste Konjunkturabkühlung dürfte einerseits die schwächere Nachfrage aus dem Euroraum und dementsprechend niedrigere Wachstumsbeiträge der Außennachfrage gewesen sein. Die Spannungen im Kontext der Schuldenkrise im Euroraum, die sich im zweiten Halbjahr 2011 intensivierten, blieben ebenfalls nicht ohne Auswirkungen auf die zentral-, ost- und südosteuropäischen EU-Mitgliedstaaten (gestiegene Prämien für Kreditausfallversicherungen, erhöhte Renditeabstände von Eurobonds, deutliches Nachlassen der Aktien- und Wechselkurse). Zusätzlich wurden vermehrt Befürchtungen laut, dass die am EU-Gipfel am 26. Oktober 2011 beschlossene Bankenrekapitalisierung zu einer verringerten oder sogar rückläufigen Kreditvergabe westeuropäischer bzw. in westeuropäischem Eigentum befindlicher Banken in CESEE führen könnte. Jüngste Daten zur Kreditentwicklung zeigen an, dass das Kreditwachstum in vielen Ländern nach einer gewissen Erholung um die Jahresmitte 2011 herum zuletzt tatsächlich wieder etwas schwächer ausgefallen ist.³ Erste vorhandene Daten zur Entwicklung der BIP-Komponenten deuten darauf hin, dass sich das Wachstum des privaten Konsums in vielen Ländern abgeschwächt hat. Einzig die Slowakei und Polen konnten weiterhin eine kräftige wirtschaftliche Dynamik aufrechterhalten, ohne die das regionale Wachstum noch deutlich schwächer ausgefallen wäre. Laut der aktuellen Prognose der Europäischen Kommission von Ende Februar wird die Region sowohl heuer als auch im nächsten Jahr um etwa 1,5 bis 2 Prozentpunkte stärker wachsen als der Euroraum. Die Inflationsraten in den zentral-, ost- und südosteuropäischen EU-Mitgliedstaaten bewegten sich in den letzten Monaten im Durchschnitt konstant zwischen 3,5% und 4%. Ein gewisser disinflationärer Effekt von Lebensmittelpreisen, welcher regional durch die guten Ernten im Jahr 2011 verstärkt wurde, hielt sich mit einem stärkeren Preisauftrieb bei Dienstleistungen in etwa die Waage.

USA

In den USA beschleunigte sich die Wachstumsdynamik zuletzt wieder. Nachdem die Erholung der US-Wirtschaft zuvor eher schleppend verlief, war das vierte Quartal mit 3,0% Wachstum (annualisiert) das erfolgreichste im Jahr 2011. Allerdings war hier der Beitrag der Nettoexporte knapp negativ. Das Leistungsbilanzdefizit verringerte sich jedoch im vierten Quartal weiter auf -2,8% des BIP. Aufgrund des verbesserten wirtschaftlichen Umfelds setzte der Arbeitsmarkt seine seit Mitte 2011 laufende Erholung fort. Die Arbeitslosenrate ist seit August auf zuletzt 8,3% im Februar gefallen. Sie liegt damit bereits um 1,8 Prozentpunkte unter ihrem zwischenzeitlichen Rekordwert vom Ok-

³ In welchem Umfang diese Entwicklung aber Angebots- oder Nachfragefaktoren zuzuschreiben ist, lässt sich nur schwer abschätzen. Grundsätzlich ist das Kreditwachstum in der CESEE-Region seit dem Übergreifen der Krise auf die europäischen Schwellenländer im Herbst 2008 verhalten ausgefallen.

tober 2009. Die Inflation setzte den Abwärtstrend auch zu Jahresbeginn fort und betrug im Jänner 2,9% im Jahresvergleich. Vorlaufindikatoren deuten mehrheitlich auf eine leichte konjunkturelle Erholung hin.

Japan

Nachdem die japanische Wirtschaft im 3. Quartal mit 1,7% im Vergleich zum Vorquartal unerwartet stark gewachsen war, sank das BIP im 4. Quartal um $-0,2\%$. Der Hauptgrund war in sinkenden Nettoexporten zu finden. Der schwache Nettobeitrag des Außenhandels führte dazu, dass das BIP im Jahr 2011 insgesamt um $-0,7\%$ schrumpfte. Hauptgründe für den Rückgang der Exporte sind die Überschwemmungen in Thailand, das schwache internationale Umfeld und der starke Yen. Die Arbeitslosenrate stieg im Jänner auf 4,6%, ein klarer Trend ist zur Zeit nicht ersichtlich. Die Konsumentenpreise stiegen im Jänner um 0,1%. Die Kerninflationsrate wies mit $-0,9\%$ weiterhin einen spürbaren Rückgang auf. Allerdings ist hinsichtlich der Entwicklung des Wechselkurses und des Ölpreises vorerst noch nicht damit zu rechnen, dass die deflationäre Tendenz auch auf die gesamte Preisentwicklung durchschlägt.

China

Das BIP-Wachstum ging im 4. Quartal auf 8,9% (im Jahresvergleich) zurück, für das Jahr 2011 ist China damit um 9,2% gewachsen. Die Prognosen für 2012 und 2013 sind aufgrund der Abschwächung des internationalen Umfelds nicht mehr so optimistisch. Der Leistungsbilanzüberschuss Chinas sank 2011 deutlich (2,9% des BIP 2011 nach 5,2% 2010). Die People's Bank of China reagierte im Februar mit einer Lockerung der Geldpolitik auf die sinkenden Wachstumsraten, nachdem die geldpolitische Lockerung bereits Anfang Dezember eingeleitet wurde. Der Rückgang der Leistungsbilanz sowie der Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen deuten auf einen Kapitalabfluss aus China hin. Im vierten Quartal 2011 sanken auch die Währungsreserven erstmals seit 1998. Nach einem starken Rückgang der Inflationsrate in den letzten Monaten des Jahres 2011 stieg der VPI im Jänner wieder an und erreichte 4,5% im Jahresvergleich. Der temporäre Anstieg ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die Neujahrsfeierlichkeiten dieses Jahr in den Jänner fielen, was vor allem die Preise für Nahrungsmittel in die Höhe trieb.

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird häufig mittels des real effektiven Wechselkurses (REER – real effective exchange rate) beurteilt. Den sogenannten effektiven oder multilateralen Wechselkurs erhält man durch Berechnung eines durchschnittlichen Wechselkurses zwischen einer Währung und einem Währungskorb, welcher die Währungen der wichtigsten Handelspartner gewichtet mit dem jeweiligen Anteil im bilateralen Handel erfasst. Der real-effektive Wechselkurs stellt dann eine handelsgewichtete Zusammenfassung aller bilateralen Wechselkurse unter Berücksichtigung der

Inflationsdifferenziale zu den wichtigsten Handelspartnern dar. Alternativ können Preisniveauunterschiede auch über die Berücksichtigung von relativen Lohnstückkosten erfasst werden, diese Zeitreihen stehen jedoch nicht für alle Länder zur Verfügung. Abbildung 4 stellt die Entwicklung der real effektiven Wechselkurse für ausgewählte Industrie- und Schwellenländer seit 2005 dar. Ein Anstieg entspricht einer realen Aufwertung und damit einer Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit.

Breuss (2009) beobachtet seit 2002 im Zuge der Aufwertung des Euro eine Verschlechterung der relativen Wettbewerbsposition (gemessen an den relativen Lohnstückkosten) des Euroraums mit Ausnahme Deutschlands, während Japan und die USA seit 1999 stark real abgewertet haben. Beide Trends lassen sich seit der Krise 2009 nicht mehr beobachten. Zwischen Ende 2009 und Mitte 2010 zeigt sich eine deutliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums, die zwar Anfang 2011 aufgrund der nominellen Aufwertung wieder teilweise erodiert wurde, jedoch liegt der reale Außenwert des Euro seither relativ stabil auf einem deutlich niedrigeren Niveau als vor der Krise 2009. Im direkten Vorfeld der Krise konnte eine deutliche Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der USA und Japans beobachtet werden, seit Anfang 2009 drehte sich die Entwicklung für die USA jedoch wieder in Richtung des langjährigen Trends. Mit Ende 2011 wiesen die USA eine sehr vorteilhafte Position auf. Japan zeigte hingegen aufgrund des starken Yen in jüngster Zeit erneut deutliche Wettbewerbsverluste.

Insgesamt verursachte das Krisenjahr 2009 eine einschneidende, jedoch nur temporäre Korrektur der bis dahin stark auseinanderdriftenden Wettbewerbspositionen. Mit Beginn des Jahres 2009 setzen sich die langfristigen Entwicklungen eines Auseinanderdriftens der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen Schwellen- und Industrieländern (mit Ausnahme des Euroraums) auf dem Vorkrisenniveau ungebrochen fort. Seit dem zweiten Halbjahr 2011 jedoch scheint es im Zuge der jüngsten konjunkturellen Verschlechterung zu einer neuerlichen Korrektur zu kommen.

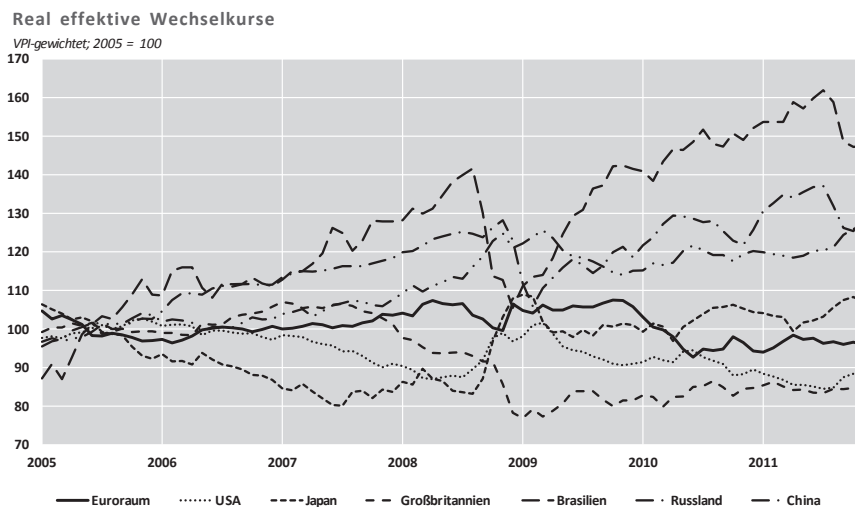
Die deutliche Verschlechterung dieses Indikators für einige wichtige Schwellenländer (wie zum Beispiel Brasilien und Russland) scheint im Widerspruch zu deren weitaus dynamischerer allgemeiner wirtschaftlicher Entwicklung zu stehen. Jedoch greift eine solche, rein auf die preisliche Entwicklung konzentrierte Interpretation gerade bei Ländern, welche deutliche Unterschiede im Entwicklungsstand aufweisen, viel zu kurz. Über den Balassa-Samuelson-Effekt lässt sich eine positive Korrelation zwischen der Entwicklung des realen Wechselkurses (im Sinne einer Aufwertung) und dem Wachstum des BIP pro Kopf ableiten (siehe dazu Breuss, 2006 und Breuss, 2009).⁴ Somit kann der Verlust der preislichen Wettbewerbsfähigkeit in diesen Fällen als geringes

⁴ Gemäß dem Balassa-Samuelson-Effekt erklären Produktivitätsunterschiede die relativen Preise von handelbaren zu nicht-handelbaren Gütern, wobei die Kaufkraftparitätentheorie für handelbare Güter gilt. Dies erklärt, warum Währungen von Entwicklungsländern tendenziell unterbewertet sind und Aufholländer tendenziell höhere Inflationsraten aufweisen als Industrieländer. Daraus ergibt sich eine gleichzeitige Schließung sowohl der preislichen als auch der Einkommenslücke, was die positive Korrelation erklärt.

Problem angesehen werden, was auch im Einklang mit der Verbesserung der Handelsbilanz in den meisten Fällen steht. China wirkte hingegen diesem Trend der preislichen Wettbewerbsverschlechterung, der im Vorfeld der Krise 2009 besonders ausgeprägt war, intensiv entgegen. Der leichten Verbesserung im Laufe des Jahres 2009 folgte eine Seitwärtsbewegung, wobei in jüngster Zeit reale Aufwertungstendenzen wieder deutlicher sichtbar werden.

Ebenfalls zu beachten ist, dass preisliche Veränderungen oft auch mit einer Veränderung in der Qualität der gelieferten Produkte einhergehen. So konnte zum Beispiel für die zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder wiederholt gezeigt werden, dass eine Verschlechterung der rein preislichen Wettbewerbsfähigkeit, welche für diese Aufholländer gemäß dem Balassa-Samuelson-Effekt zu erwarten ist, oft mit weitaus bedeutenderen Aufholprozessen in Bezug auf die Qualität bzw. das Labelling der exportierten Güter einhergeht (Dulleck et al. 2005, Benkovskis und Rimgailaite 2011, Benkovskis und Wörz, mimeo).

Abbildung 4: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2005–2012

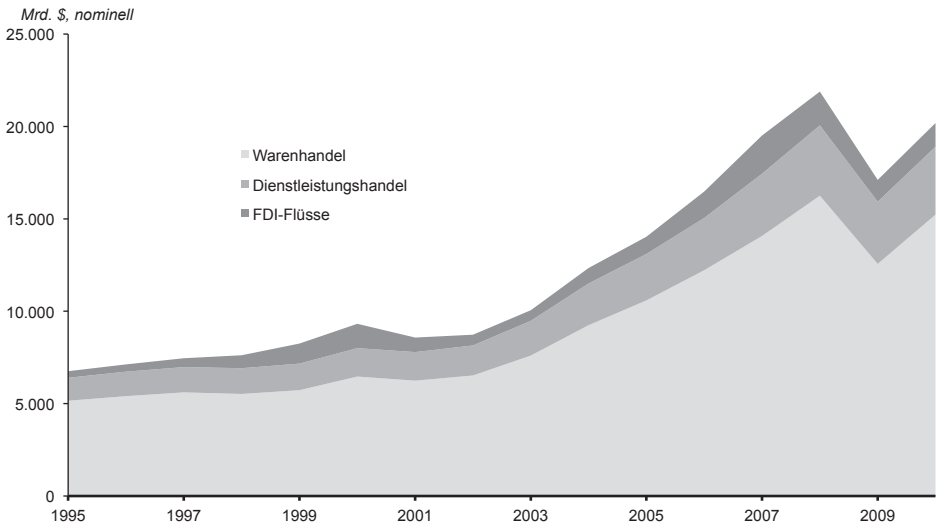


Quelle: IWF.

4 Globale Handelsströme

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise löste den tiefsten Einbruch des Welt-handelsvolumens seit Beginn der Aufzeichnungen aus. Anfang 2009 waren die Zuwächse der davor liegenden drei Jahre zur Gänze erodiert, sowohl jene der Güterhandelsströme als auch was das Gesamtvolumen der Güter-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme anbelangt (Abbildung 5). Seither wurden in allen drei Bereichen wieder kräftige und kontinuierliche Zuwächse verzeichnet.⁵

⁵ Einen Überblick über die globalen Direktinvestitionsströme enthält der Beitrag von Dell'mour, in diesem Kapitel werden lediglich die Waren- und Dienstleistungsströme beschrieben.

Abbildung 5: Internationaler Handel und Direktinvestitionen 1995–2010

Quelle: UNCTAD.

In Reaktion auf den tiefen Einbruch im Jahr 2009 wies der weltweite Güterhandel 2010 den größten je gemessenen Zuwachs im Jahresabstand auf. In realen Werten (also gemessen am Volumen des Güterhandels oder bereinigt um Preis- und Wechselkurseffekte) stand einem globalen Einbruch von 12% im Jahr 2009 ein Zuwachs von 14,5% 2010 gegenüber, womit das Vorkrisenniveau bereits innerhalb eines Jahres wieder erreicht wurde. Entsprechend der unterschiedlichen Konjunkturdynamik wiesen auch hier die Schwellen- und Entwicklungsländer mit knapp 17% eine höhere Zuwachsrate auf als die Industrieländer mit 13% (WTO 2011). Laut WTO hätte die Erholung noch stärker ausfallen können, wurde jedoch durch das Auslaufen der Konjunkturstützungsmaßnahmen (und die Konsolidierungspakete in Europa), durch die Stabilisierung der Ölpreise auf einem im historischen Vergleich hohen Niveau sowie durch ein gleichbleibend hohes Niveau der Arbeitslosigkeit in vielen Ländern gebremst. Wie Abbildung 6 zeigt, flachte sich das Wachstum der Warenexporte bereits im Jahr 2011 – gemäß der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung – wieder etwas ab. Daher wird der schwere Einschnitt im Krisenjahr 2009 noch länger spürbar bleiben.

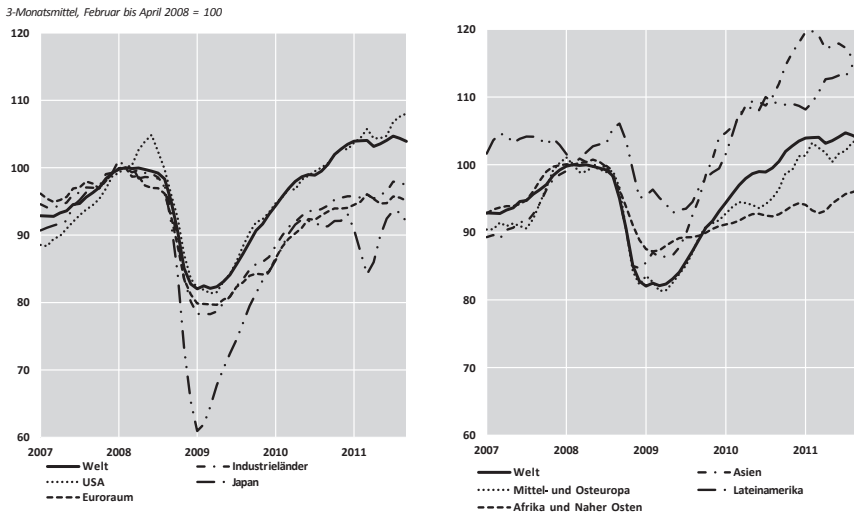
Interessanterweise dürften dieselben Faktoren, welche 2009 zum kollapsartigen und über den Rückgang der globalen Produktion weit hinausgehenden Einbruch des Welthandels führten, auch in der Erholungsphase 2010 zum Tragen gekommen sein: die steigende Bedeutung global vernetzter Zulieferketten und die sektorale Struktur des Handels (Francois und Wörz, 2009 und 2011; WTO, 2011). In der Krise war der Nachfrageausfall bei dauerhaften Konsumgütern und Maschinen- und Transportmitteln am stärksten ausgeprägt. Dieselben Gütergruppen, welche traditionell einen großen Anteil am Welthandelsvolumen haben, wurden 2010 jedoch wieder besonders stark nachgefragt. Weiters

führt die Aufspaltung lokaler Produktionsprozesse in einzelne, weltweit verteilte Produktionsschritte („global value chains“) dazu, dass Güter in verschiedenen Phasen des Produktionsprozesses mehrmals internationale Grenzen überqueren und daher mehrmals in die Handelsstatistik einfließen. Während bei der Erfassung des inländischen Volkseinkommens das Wertschöpfungsprinzip zugrunde liegt, werden internationale Handelsströme nach wie vor gemäß dem Bruttoprinzip erfasst. Eine diesen modernen Produktionstechniken angemessene statistische Erfassung des Welthandels auf Wertschöpfungsbasis ist das Ziel einer gemeinsamen Initiative von WTO und OECD, welche derzeit lanciert wird (WTO-Presseaussendung vom 15. März 2012).

Regionale Entwicklungen im Welthandel

Abbildung 6 gibt Aufschluss über die regionale Struktur des realen Wachstums der Warenexporte. In regionaler Hinsicht erholten sich die Warenexporte am raschesten in Asien, Latein- und Nordamerika, wobei in Asien der Einbruch des Jahres 2009 auch deutlich schwächer ausgeprägt war. 2010 wurde die Erholung sehr stark von China und Japan getragen, deren Warenausfuhren in den Rest der Welt jeweils um ca. 28% 2010 zunahmen. Zu beachten ist dabei, dass der Einbruch in China im Jahr 2009 mit 11% weniger als halb so stark war wie in Japan mit 25%. Während sich die robuste Erholung in China auch 2011 fortsetzte, verursachte die Katastrophe in Japan Anfang 2011 bereits einen neuerlichen deutlichen Einbruch. Jene Regionen, deren Außenhandelsstruktur sehr stark durch natürliche Rohstoffe gekennzeichnet ist – wie zum Beispiel Afrika und der Nahe Osten, Lateinamerika und die GUS-Länder (welche in Abbildung 6 im Aggregat Mittel- und Osteuropa enthalten sind) –, wiesen aufgrund des starken Anstiegs der Rohstoffpreise 2010 geringe reale Zuwachsraten auf, trotz starker nomineller Exportzuwächse (gemessen in USD). So zum Beispiel stand dem realen Anstieg der Warenexporte aus Afrika von 6% ein nomineller Zuwachs von 28% gegenüber (Zahlen der WTO). Ganz allgemein ergibt sich daher, dass die nominellen Handelsströme für Exporteure von Rohstoffen und Energie 2010 einer starken Deflationierung unterworfen waren. Im Gegensatz dazu veränderten sich die Preise für Sachgüter im Jahr 2010 relativ wenig, weswegen in den Industrieländern das reale und nominelle Exportwachstum sehr ähnlich verlief.

Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte



Quelle: CPB world trade monitor.

Aufgrund der Preisentwicklungen und der Abwertung des USD übertraf das nominelle Exportwachstum im Jahr 2010 die realen Zuwächse bei weitem. Wie Tabelle 2 zeigt, expandierte der Wert der globalen Warenexporte um 22% von 12,5 Billionen USD auf rund 15 Billionen USD. Die Exporte der Industrieländer stiegen um 16% auf 8,2 Billionen USD, damit fiel deren Anteil an den Weltexporten auf 55%, den niedrigsten je verzeichneten Wert. Diese Entwicklung kann nicht auf die unterschiedlichen Preisentwicklungen zwischen Rohstoffen und Sachgütern zurückgeführt werden. Im Jahr 2008 lag der Anteil der Industrieländer an den Weltexporten bei höheren Rohstoffpreisen noch bei 58% (WTO, 2011). Tabelle 4 im Tabellenanhang weist China erneut als den größten Exporteur weltweit aus – mit einem Anteil von 10,6% der Weltexporte im Jahr 2010 – gefolgt von den USA (8,6% Anteil) und Deutschland (8%). Somit wurde der langjährige (Exportweltmeister) Deutschland ein Jahr, nachdem er diese Position an China abgegeben hatte, nun von den USA auf den dritten Platz verwiesen. Interessanterweise stellt China mit 9% der Weltimporte bereits den zweitgrößten Warenimporteure weltweit dar (Tabelle 6 im Tabellenanhang), nach den USA (12,8%), jedoch deutlich vor Deutschland (6,8%).

Tabelle 2: Entwicklung des nominellen Warenhandels nach Regionen

	Exporte					Importe				
	2010	2010	2005 -10	2009	2010	2010		2005 -10	2009	2010
	<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>		<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>			
Welt	14.855		8	-23	22	15.050		7	-23	21
NAFTA	1.964	13,2	6	-21	23	2.681	17,8	3	-25	23
USA	1.278	8,6	7	-18	21	1.968	13,1	3	-26	23
Lateinamerika*)	575	3,9	10	-24	25	576	3,8	14	-26	30
Brasilien	202	1,4	11	-23	32	191	1,3	20	-27	43
Europa	5.626	37,9	5	-22	12	5.841	38,8	5	-25	13
EU-27	5.147	34,6	5	-22	12	5.337	35,5	5	-25	12
Deutschland	1.269	8,5	5	-23	13	1.067	7,1	7	-22	15
Frankreich	521	3,5	2	-21	7	606	4,0	4	-22	8
Niederlande	572	3,9	7	-22	15	517	3,4	7	-24	17
Großbritannien	405	2,7	1	-23	15	558	3,7	2	-24	15
GUS	588	4,0	11	-36	30	414	2,8	14	-33	24
Russland**)	400	2,7	10	-36	32	248	1,6	15	-34	30
Afrika	500	3,4	10	-30	28	463	3,1	13	-15	14
Naher Osten	916	6,2	11	-31	30	572	3,8	11	-15	13
Asien	4.685	31,5	11	-18	31	4.503	29,9	11	-20	32
China	1.578	10,6	16	-16	31	1.395	9,3	16	-11	39
Japan	770	5,2	5	-26	33	693	4,6	6	-28	25
Indien	216	1,5	17	-15	31	323	2,1	18	-20	25
Memorandum: EU-27 Extra-Handel	1.787	12,0	6	-21	17	1.977	13,1	6	-27	18

Anmerkungen: *) inkl. Karibik; **) Importe f.o.b.

Quelle: WTO 2011.

Obwohl im Jahr 2010 die Handelsbilanzen in den meisten Ländern wieder etwas größer wurden, verblieben die Außenhandelsungleichgewichte dennoch auf einem niedrigeren Niveau als vor der Krise. Wie Tabelle 6 im Tabellenanhang zeigt, dehnte sich das Handelsbilanzdefizit der USA nach der deutlichen Reduktion im Jahr 2009 wieder auf 690 Milliarden USD (oder -4,8% des BIP) aus, blieb damit jedoch unter dem Wert des Jahres 2008 von rund 880 Milliarden USD (-6,1% des BIP). Das Handelsbilanzdefizit der EU-27 lag im Jahr 2010 mit 190 Milliarden USD (-1,1% des BIP) um ganze 26% über dem Vorjahreswert, jedoch immer noch 49% unter dem Wert im Jahr 2008. Hingegen fiel der Handelsbilanzüberschuss Chinas kontinuierlich auf zuletzt 186 Milliarden USD (3,2% des BIP) und lag damit um beinahe 40% unter dem Wert des Jahres 2008. Mit einer Vervierfachung des Handelsbilanzüberschusses auf 77 Milliarden USD 2010 (1,4% des BIP) stellt Japan eine Ausnahme zu diesem Trend dar.

Kein neuerlicher Einbruch des Welthandels 2011

Die schwache Dynamik des Welthandels ab dem zweiten Quartal 2011 gab erneut Anlass zur Besorgnis über einen möglicherweise bevorstehenden dramatischen Einbruch des Welthandels. Im April und Juni 2011 schrumpften die Weltexporte gegenüber dem Vormonat laut Schätzungen des CPB Trademonitor wieder merklich, insgesamt lag das Welthandelsvolumen im zweiten Quartal 2011 unter dem Wert des Vorquartals. Das dritte Quartal brachte zwar wieder eine reale Expansion des Welthandels mit sich, jedoch verliefen die Monate Oktober und November 2011 nach vorläufigen Schätzungen erneut rückläufig. Die noch frische Erinnerung an die deutlich negativen Wachstumsraten im Welthandel Ende 2008 und Anfang 2009 – welche den Rückgang der globalen Industrieproduktion bei Weitem übertrafen, wie in Abbildung 7 unten dargestellt – führten sehr rasch zu einer Diskussion, ob die damals zugrundeliegenden Faktoren auch diesmal hinter der Wachstumsschwäche im Außenhandel stünden und daher ein neuerlicher, dramatischer Einbruch zu erwarten wäre. Zu Beginn der Krise 2009 führten Kompositionseffekte, die Bedeutung globaler Zulieferketten und Engpässe in der Handelsfinanzierung zu einer überaus heftigen Reaktion im Außenhandel, welche die Übertragung der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise auf viele Aufholländer, insbesondere in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, beschleunigte und damit die globale Krise deutlich verstärkte. Berechnungen der EZB zufolge (EZB 2012) dürfte jedoch die jüngste Wachstumsschwäche im Welthandel zum überwiegenden Teil durch die Abflachung der Importnachfrage und die internationalen Preisentwicklungen erklärt werden. Mit Hilfe eines Residualverfahrens schätzte die EZB auf Basis von Quartalsdaten der OECD ein Modell, welches die Entwicklung der tatsächlichen Handelsströme in Verhältnis zu einem von der Theorie erwarteten Importwachstum setzt. Dabei wird das theoretisch erwartete Importwachstum aus dem Anstieg (oder Rückgang) der inländischen Absorption (Nachfrage) und dem Verhältnis des Preises für inländische Produkte zu den Importpreisen berechnet. Ein geringes Residuum zwischen beobachtetem und theoretisch erwartetem Importwachstum lässt auf eine weitgehend normale, durch die Nachfragebedingungen ausreichend erklärte Entwicklung schließen.

Abbildung 7: Warenhandel und Industrieproduktion weltweit
(Veränderung gg Vorquartal in %)

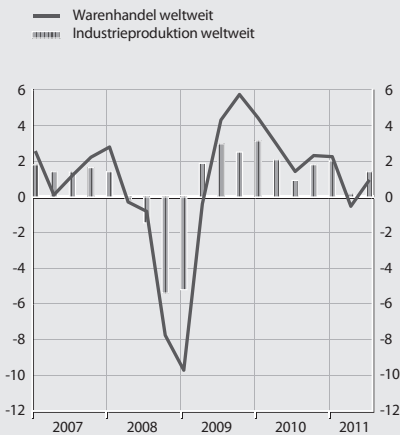
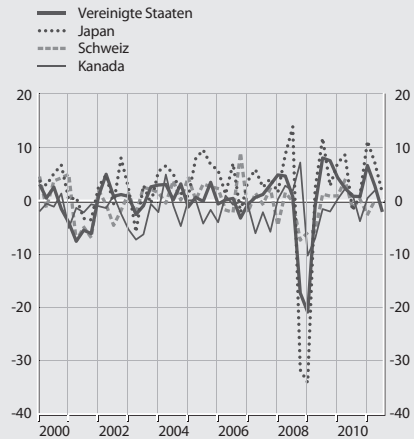


Abbildung 8: Import-„Residuum“ in ausgewählten wichtigen OECD-Ländern außerhalb des Euro-Währungsgebiets
(in Prozentpunkten)



Quelle: EZB Monatsbericht Januar 2012, S. 16, Europäische Zentralbank 2012.

Die Berechnungen der EZB in Abbildung 8 oben zeigen sehr deutlich die stark abweichende Handelsentwicklung um den Jahreswechsel 2008/09, vor allem für die USA und Japan. Damals lag das tatsächliche Handelswachstum deutlich unter dem erwarteten Wert. Im Jahr 2011 kann in keinem der vorliegenden Quartale (die Daten für die Berechnungen gingen bis zum dritten Quartal 2011) eine nennenswerte Abweichung festgestellt werden. Somit ist das Importwachstum zufriedenstellend erklärt und es gibt keine Hinweise auf krisenhafte Sonderfaktoren. Die aktuelle gedämpfte Entwicklung des Welthandels ist also im Einklang mit der allgemeinen Konjunkturlage, insbesondere in den am meisten entwickelten Industrieländern.

Sektorale Entwicklungen im Welthandel

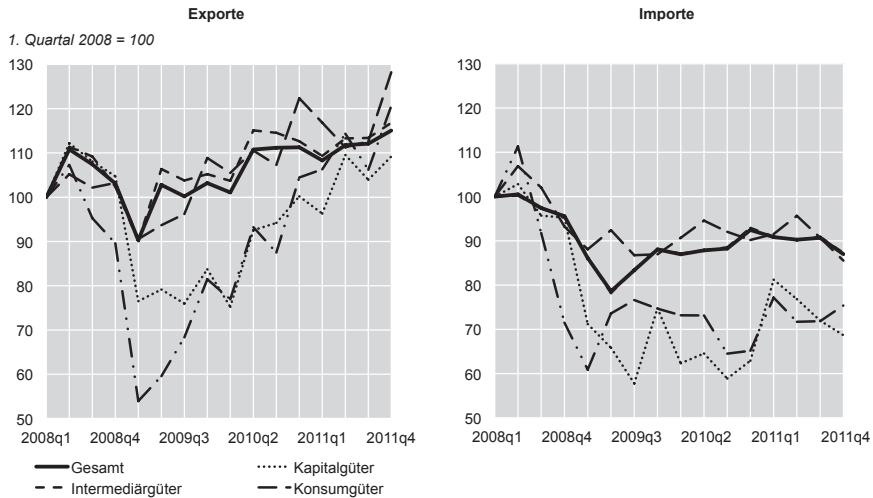
So wie Automobile und Kapitalgüter maßgeblich für den Einbruch des Welthandels verantwortlich waren, so trugen sie auch sichtbar zur Erholung des Warenhandels in den darauf folgenden zwei Jahren bei. Ende 2010 lagen die globalen Automobilexporte, ebenso wie die Exporte von Eisen- und Stahlwaren, noch deutlich unter ihrem Vorkrisenniveau, in allen anderen Bereichen (Textilien und Bekleidung, verarbeitete Waren, Maschinen, Büro- und Telekommunikationswaren) wurde das Vorkrisenniveau bereits wieder erreicht, bzw. im Büro- und Telekommunikationsbereich sogar bei Weitem übertroffen. Die Schwellen- und Entwicklungsländer weisen gerade bei dieser Kategorie einen deutlich höheren Anteil innerhalb ihrer Exportstruktur auf, was auch deren dynamischeren Aufschwung im Warenhandel erklärt (WTO, 2011). Aufgrund der starken Preiseffekte in diesem Bereich – Informations- und

Kommunikationsgüter erfuhren in den vergangenen 15 Jahren einen starken Preisverfall – stellt sich diese Entwicklung real betrachtet (also volumenmäßig) noch ausgeprägter dar (Francois und Wörz, 2009). Hingegen nehmen Automobilexporte einen vergleichsweise höheren Stellenwert im Exportmix der Industrieländer ein. Entsprechend dem abnehmenden Anteil der Industrieländer im Welthandel sinkt langfristig gesehen auch die Bedeutung dieser Kategorie im Welthandel, ein Trend, der durch die Krise 2009 stark verstärkt wurde.

Abbildung 9 zeigt die sektorale Handelsstruktur der EU-27.⁶ Im ersten Quartal 2011 erreichten die Automobilexporte der EU-27 gerade wieder ihr Vorkrisenniveau, volumenmäßig setzte sich die Erholung im Jahr 2011 ungebrochen fort. Interessanterweise blieb die Entwicklung der EU-Automobilimporte seit Ende 2009 hinter der Exportentwicklung zurück, was auf eine stärkere globale Diversifizierung der Exporte schließen lässt. Schätzungen der WTO (WTO, 2011) bestätigen diese stärkere extra-regionale Ausrichtung der europäischen Automobilindustrie, die einerseits auf die schwächelnde Inlandsnachfrage und andererseits auf die dynamische Nachfrage aus China (vor allem für deutsche Fahrzeuge) zurückzuführen ist. Aufgrund ihrer Bedeutung im Produktionsprozess und der daraus resultierenden Sensitivität gegenüber konjunkturellen Schwankungen weist die Kategorie der Kapitalgüter eine ähnliche Entwicklung wie die allgemeine Wirtschaftsentwicklung auf. Dem einschneidenden Rückgang im Jahr 2009 folgte eine ausgeprägte Erholung. Ab der Jahresmitte 2011 reflektiert der neuerliche Rückgang in der Exportdynamik in dieser Kategorie jedoch erneut die nachlassende Wachstumsdynamik innerhalb Europas.

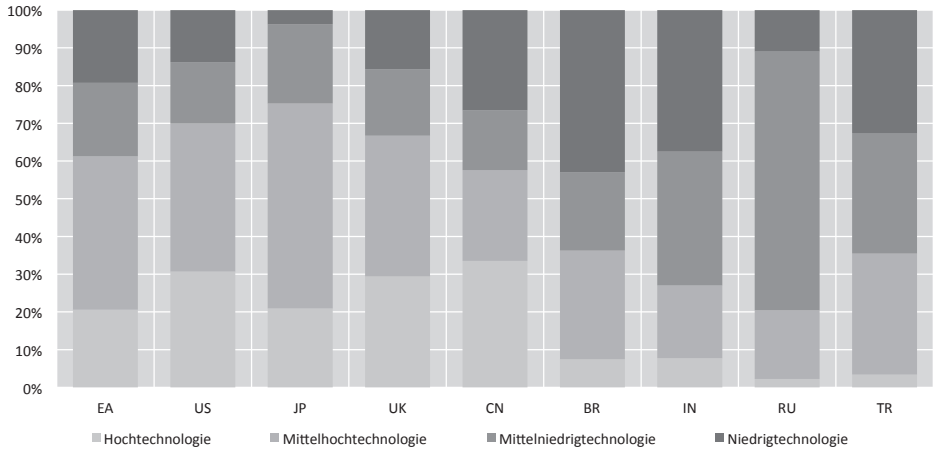
Die deutlich flachere Entwicklung bei den Importen der EU-27 unterstreicht diese neuerliche Wachstumsschwäche und gibt insofern zur Besorgnis Anlass, als sowohl die europäische Nachfrage nach Kapital- als auch nach Konsumgütern davon betroffen ist. Dies deutet auf eine weiterhin schwache Entwicklung der europäischen Inlandsnachfrage in allen Bereichen (Konsum und Investitionen) hin. Seit der Krise zu Beginn des Jahres 2009 kamen die europäischen Importe im Gegensatz zu den Exporten nicht wirklich wieder in Schwung, es gibt keine Hinweise darauf, dass das Vorkrisenniveau in absehbarer Zeit wieder erreicht werden könnte. Dies schlägt sich auf der positiven Seite in der oben erwähnten verbesserten Handelsbilanz nieder.

⁶ Derzeit liegen noch keine Daten über die sektorale Aufgliederung der weltweiten Handelsentwicklung im Jahr 2011 vor. Für die EU-27 liefert die EU COMEXT Datenbank monatliche Daten, welche eine Analyse der Exportstruktur im Jahr 2011 erlauben.

Abbildung 9: Reale Entwicklung der EU-27 Ex- und Importe nach Verwendungszweck

Quelle: Eurostat.

Die langfristige Betrachtung struktureller Veränderungen zeigt, dass vor allem die Schwellen- und Entwicklungsländer ihre steigende Bedeutung im globalen Warenhandel einem deutlichen Strukturwandel in Richtung technologieintensiverer Produkte verdanken (Francois und Wörz, 2011). Abbildung 10 unterstreicht diese Entwicklung auf Basis von OECD-Daten für das Jahr 2011. Der Anteil von Hochtechnologieprodukten in den chinesischen Exporten übersteigt bereits deren Anteil in den am meisten entwickelten Industriestaaten. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch für weitere erfolgreiche asiatische Exporteure, deren Spezialisierung auf die Elektronikindustrie für die Exportentwicklung große Vorteile gebracht hat: Durch das geringe Gewicht dieser Güter ergeben sich niedrige Transportkosten, andererseits ergibt sich ein hoher Mehrwert aufgrund der Technologieintensität. Es ist jedoch zu beachten, dass in der Regel arbeitsintensive Produktionsschritte in der global vernetzten Herstellung solcher Güter in asiatische und andere Schwellenländer ausgelagert werden, was den im Land verbleibenden Mehrwert wieder einschränkt (siehe Stöllinger 2010). Einige andere wichtige Schwellenländer – wie zum Beispiel Brasilien oder die Türkei – weisen einen deutlichen Anstieg im Mittelhochtechnologiebereich auf, lediglich in Russland sind die Anzeichen einer Intensivierung des Technologiegehalts der Exporte nach wie vor äußerst gering.

Abbildung 10: Technologiegehalt der Exporte ausgewählter Länder**Länder und Regionen im Jahr 2011**

Quelle: OECD.

5 Globale Dienstleistungsströme

Im Gegensatz zur starken Erholung der Warenexporte um nominell 22%, stieg der Wert der globalen Dienstleistungsexporte im Jahr 2010 um 8%. Damit lag der jährliche Zuwachs genau beim durchschnittlichen Trendzuwachs der Jahre 2005–2008. Diese vergleichsweise geringere Erholung ist unter anderem auch im wesentlich schwächeren Rückgang im Krisenjahr 2009 von nur 12% (verglichen mit ebenfalls 22% im Güterhandel) begründet. Mit 3,7 Billionen USD liegt der Anteil des Dienstleistungshandels nach wie vor konstant bei 20% des Welthandels. Tabelle 3 stellt die Entwicklungen in einzelnen Weltregionen dar. Die globale Wachstumsrate wurde stark durch die schleppende Entwicklung in Europa geprägt. Mit 1,7 Billionen USD exportseitig und 1,5 Billionen USD importseitig dominiert Europa mit Abstand den globalen Dienstleistungshandel. Die Zuwächse blieben allerdings im Jahr 2010 mit lediglich 2% exportseitig und 1% importseitig weit unter dem globalen Durchschnitt zurück. Ein wesentliches Merkmal hierbei war der Rückgang im Reiseverkehr, die europäischen Exporte in dieser wichtigen Kategorie gingen 2010 um 3% zurück, die Importe fielen um 2%. Die NAFTA wies mit einem Zuwachs von 9% 2010 im Jahresabstand eine dem globalen Trend entsprechende Entwicklung auf, die Dienstleistungsexporte aus Lateinamerika wuchsen im selben Zeitraum mit 11% ebenfalls durchschnittlich stark an. Importseitig schlug sich die Stärke des brasilianischen Real in einem Zuwachs der Importe in der Region um fast 23% nieder, vor allem Transportleistungen und Reiseverkehr wurden aus Brasilien stark nachgefragt. Während sowohl die GUS-Länder – in Russland exportseitig getragen durch eine Zunahme der

Transportleistungen – als auch Afrika – die Fußballweltmeisterschaft in Südafrika ließ die südafrikanischen Reiseverkehrsexporte alleine um 24% ansteigen – und der Mittlere Osten durchschnittliche Zuwachsraten aufwies, nahm der Dienstleistungshandel in Asien überdurchschnittlich stark zu. Hier wuchsen die Ex- und Importe um 21% bzw. 20%, wobei die Expansion bei den Transportleistungen am höchsten war. Jedoch wiesen auch die anderen beiden Hauptkategorien des Dienstleistungshandels (Reiseverkehr und sonstige kommerzielle Dienstleistungen) überdurchschnittlich hohe Zuwachsraten auf (WTO 2011).

Die USA alleine exportierten 2010 14% der weltweiten Dienstleistungen und waren damit der größte Exporteur von Dienstleistungen insgesamt, vor Großbritannien, Deutschland, China und Frankreich (siehe Tabelle 7 im Tabellenanhang). China stieg somit auch in dieser Aufstellung weiter auf und stellte bereits den viertgrößten Exporteur von Dienstleistungen dar, importseitig rückte China nach den USA und Deutschland sogar auf den dritten Platz vor (Tabelle 8 im Tabellenanhang).

Tabelle 3: Entwicklung des globalen Dienstleistungshandels nach Regionen

	Exporte					Importe				
	2010	2010	2005 -10	2009	2010	2010		2005 -10	2009	2010
	<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>			<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>		
Welt	3.665		13	-12	8	3.505		14	-11	9
NAFTA	599	16,3	9	-8	9	471	13,4	9	-9	9
USA	515	14,1	10	-7	8	358	10,2	9	-8	7
Lateinamerika*)	111	3,0	15	-8	11	135	3,9	21	-9	23
Brasilien	30	0,8	27	-9	15	60	1,7	28	-1	35
Europa	1.724	47,0	12	-14	2	1.504	42,9	12	-13	1
EU-27	1.553	42,4	11	-15	2	1.394	39,8	12	-13	1
Deutschland	230	6,3	15	-12	2	256	7,3	11	-12	1
Frankreich	140	3,8	12	-14	-1	126	3,6	9	-10	0
Niederlande	111	3,0	13	-9	0	109	3,1	14	-3	1
Großbritannien	227	6,2	0	-19	0	156	4,5	-1	-19	-1
GUS	78	2,1	27	-17	10	105	3,0	26	-19	14
Russland**)	44	1,2	30	-19	6	70	2,0	30	-20	18
Afrika	86	2,3	14	-9	11	141	4,0	30	-12	12
Naher Osten	103	2,8	...	-3	9	185	5,3	...	-8	9
Asien	963	26,3	16	-11	21	961	27,4	16	-10	20
China	170	4,6	20	-12	32	192	5,5	22	0	22
Japan	138	3,8	15	-14	9	155	4,4	13	-12	6
Indien	110	3,0	20	-13	...	117	3,3	25	-9	...
Memorandum: EU-27 Extra-Handel	684	18,7	12	-14	5	598	17,1	16	-13	6

Anmerkungen: *) inkl. Karibik; **) vorläufige Schätzung.

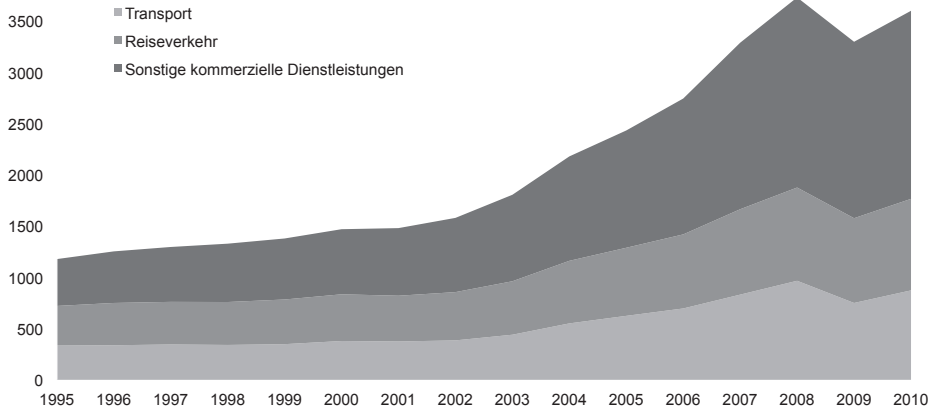
Quelle: WTO 2011.

In sektoraler Hinsicht stellen die sonstigen kommerziellen Dienstleistungen mit rund 2 Billionen USD unverändert die wichtigste Hauptkategorie innerhalb der Dienstleistungen weltweit dar (Abbildung 11, Mittelwert der globalen Ex- und Importe). Über die Jahre stieg deren Anteil von 43% im Jahr 2000 auf zuletzt 51%. Die sonstigen kommerziellen Dienstleistungen waren mit ihrer vergleichsweise robusten Entwicklung seit Beginn der Krise auch der Hauptgrund für den geringeren Einbruch des Dienstleistungshandels im Jahr 2009 und die ebenfalls schwächere Erholung 2010. Während die Transportleistungen aufgrund ihrer starken Koppelung an den Güterhandel 2009 um rund 23% einbrachen, fiel der Rückgang bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen mit 8% deutlich schwächer aus. 2010 brachte erwartungsgemäß eine ausgeprägte Erholung der Transportleistungen um beinahe 15%, während sich der Anstieg der sonstigen kommerziellen Dienstleistungsströme auf 7% belief. Vor allem innerhalb Asiens belebte sich der Handel mit Transportleistungen wieder deutlich. Der Reiseverkehr, dessen Bedeutung im langjährigen Vergleich kontinuierlich im Sinken begriffen ist (von 31% des globalen Dienstleistungshandels 2000 auf unter 25% 2010), wies mit -9% im Krisenjahr 2009 einen erstaunlich niedrigen Rückgang auf. Dementsprechend fiel auch der Aufschwung mit 8,4% 2010 unterdurchschnittlich aus. Man würde erwarten, dass der Reiseverkehr stark an die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung gekoppelt ist. Die relative Stabilität des Reiseverkehrs in der Krise 2009 überraschte daher. Die UNWTO (Welttourismusorganisation) führte diese Krisenresistenz auf den ungebrochenen langjährigen Trend zur Diversifizierung im Tourismus zurück. Entsprechend der globalen Konjunkturentwicklung waren die Zuwächse an Touristenankünften vor allem in den Schwellen- und Entwicklungsländern mit einem Plus von 8% 2010 gegenüber dem Vorjahr überdurchschnittlich hoch, global gesehen stiegen die Ankünfte um 6%. Dieser Zuwachs wog den Einbruch 2009 mehr als auf, die Zahl der weltweiten Touristenankünfte übertraf 2010 bereits wieder den Höchststand des Jahres 2008 um 23 Millionen. Dieser Trend setzte sich auch 2011 fort, mit einem weiteren Wachstum um 4,4% im Jahr 2011 stieg die Zahl der Touristenankünfte 2011 auf 980 Millionen weltweit an, für 2012 wird das Überschreiten der Milliardengrenze erwartet (UNWTO 2012).

Abbildung 11: Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren**Globale Dienstleistungshandelsströme**

Mrd. \$

4000



Quelle: WTO.

6 Literatur

- Benkovskis, K., Rimgailaite, R., (2012), The Quality and Variety of Exports from the New EU Member States: Evidence from Very Disaggregated Data. *Economics of Transition*, Vol. 19(4), S. 723–747, 2011.
- Benkovskis, K., Wörz, J., Evaluation of Non-Price Competitiveness of Exports from the New EU Member States on the EU Market, Oesterreichische Nationalbank und Bank of Latvia mimeo.
- Breuss, F., (2009), Verstärkt die „Große Rezession“ das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der EU? FIW Policy Brief N°1, September 2009.
- Breuss, F., (2006), Monetäre Außenwirtschaft und Europäische Integration. Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag, 2006.
- Dulleck, U., Foster, N., Stehrer, R., Wörz, J., (2005), Dimensions of Quality Upgrading in CEECs. *Economics of Transition*, Vol. 13 (1), S. 51–76, 2005.
- EZB (2012), Die jüngste Schwäche des Welthandels. Kasten 1 in: EZB Monatsbericht Januar 2012, S. 15–17, Europäische Zentralbank, 2012.
- FIW (2010), Österreichs Außenwirtschaft 2010. FIW Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“, Wien 2010.
- Francois, J., Wörz, J., (2011), Shifts in International Trade and Value Added From 1995 to 2007: Insights Into the Drivers of Growth. Focus on European Economic Integration Q3/11, Oesterreichische Nationalbank, S. 28–47, 2011.
- Francois, J., Wörz, J., (2009), Follow the Bouncing Ball – Trade and the Great Recession Redux, in R. Baldwin (Hrsg.): *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, VoxEU E-Book, November 2009; <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297>.

IWF (2012), World Economic Outlook Update, April 2012.

Stöllinger, R., (2010), Entwicklung des Welthandels. in: FIW (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft 2010. FIW Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“, S. 54–74, 2010.

UNWTO (2011), UNWTO Tourism Highlights, 2011 Edition, 2011. http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights11enhr_3.pdf.

UNWTO (2012), UNWTO World Tourism Barometer, Vol. 10, März 2012. http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_barom12_02_march_excerpt.pdf.

WTO (2012), WTO and OECD to develop statistics on trade in value added, 15. März 2012; http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/miwi_15mar12_e.htm.

WTO (2011), World Trade Report 2011 – The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-Existence to Coherence. World Trade Organization, Genf, 2011.

7 Tabellen

Tabelle 4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	762.648	1.580.400	7,3	10,6	-22,9	20,7	26,9
USA	904.431	1.277.630	8,7	8,6	-15,8	31,3	8,8
Deutschland	977.104	1.196.340	9,4	8,0	-18,7	20,9	36,4
Japan	595.138	771.720	5,7	5,2	-22,7	6,7	14,1
Niederlande	406.032	568.707	3,9	3,8	-25,7	32,7	72,8
Frankreich	463.031	512.467	4,5	3,4	-22,0	14,1	20,0
Korea	285.484	471.071	2,8	3,2	-21,5	5,8	46,4
Italien	373.020	440.422	3,6	3,0	-12,5	26,2	21,4
Belgien	334.281	399.455	3,2	2,7	-24,6	8,2	85,4
Hongkong	289.628	390.348	2,8	2,6	-21,9	7,9	173,9
Kanada	360.662	387.139	3,5	2,6	-12,2	22,5	24,5
Russland	239.298	373.692	2,3	2,5	-30,7	22,4	25,3
Grossbritannien	370.301	373.519	3,6	2,5	-38,0	31,1	16,6
Singapur	229.708	353.644	2,2	2,4	-23,4	5,7	158,8
Mexiko	214.233	298.473	2,1	2,0	-20,2	30,5	28,9
Spanien	192.142	250.006	1,9	1,7	-21,1	29,9	17,7
Saudi Arabien	154.819	231.882	1,5	1,6	-19,5	10,5	51,7
Indien	98.212	222.926	0,9	1,5	-43,4	34,5	13,7
Australien	105.222	211.814	1,0	1,4	-7,0	35,0	17,1
Brasilien	118.480	201.930	1,1	1,4	-17,2	37,8	9,7
Malaysien	140.980	198.945	1,4	1,3	-23,9	34,1	83,6
Thailand	110.160	195.360	1,1	1,3	-21,1	26,4	61,3
Schweiz	130.890	195.323	1,3	1,3	-12,3	28,5	37,0

Vereinigte Arabische Emirate	96.337	174.840	0,9	1,2	-13,8	13,3	57,9
Indonesien	85.660	157.791	0,8	1,1	-37,8	44,4	22,3
Polen	89.287	154.770	0,9	1,0	-15,0	35,4	33,0
Schweden	130.915	150.317	1,3	1,0	-20,2	13,1	32,8
Österreich	125.014	148.636	1,2	1,0	-28,9	14,9	39,4
Tschechien	78.140	132.302	0,8	0,9	-24,6	8,4	68,9
Norwegen	103.785	131.400	1,0	0,9	-23,1	16,9	31,8
Türkei	73.592	113.966	0,7	0,8	-33,1	14,3	15,5

Quelle: IWF; DOT, WEO (Herbst 2011).

Tabelle 5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Importquote</i>
China	660.224	1.393.920	6,1	9,1	-23,1	20,8	23,7
USA	1.732.540	1.968.140	16,1	12,8	-11,3	38,8	13,5
Deutschland	776.941	1.042.550	7,2	6,8	-26,0	22,7	31,7
Japan	515.223	694.028	4,8	4,5	-21,9	12,6	12,7
Niederlande	363.230	512.556	3,4	3,3	-27,6	25,7	65,7
Frankreich	503.950	597.885	4,7	3,9	-23,7	15,6	23,3
Korea, Republic of	261.238	425.265	2,4	2,8	-21,9	6,6	41,9
Italien	384.688	457.828	3,6	3,0	-25,8	31,6	22,3
Belgien	319.103	390.591	3,0	2,5	-25,4	10,4	83,5
Hongkong	300.017	433.516	2,8	2,8	-24,4	10,5	193,1
Kanada	346.014	430.295	3,2	2,8	-10,6	24,7	27,3
Russland	97.405	217.421	0,9	1,4	-21,4	21,9	14,7
Grossbritannien	482.622	539.191	4,5	3,5	-39,8	35,2	24,0
Singapur	200.197	310.885	1,9	2,0	-23,9	11,6	139,6
Mexiko	244.001	331.630	2,3	2,2	-23,1	26,4	32,1
Spanien	289.130	323.672	2,7	2,1	-24,0	28,6	23,0
Saudi Arabien	59.510	103.721	0,6	0,7	-30,6	10,3	23,1
Indien	139.888	350.783	1,3	2,3	-19,4	12,8	21,5
Australien	130.974	214.164	1,2	1,4	-8,5	36,1	17,3
Brasilien	80.929	199.754	0,8	1,3	-16,4	21,3	9,6
Malaysien	113.619	164.857	1,1	1,1	-27,2	44,1	69,3
Thailand	118.143	184.630	1,1	1,2	-21,1	33,1	57,9
Schweiz	126.522	176.163	1,2	1,1	-24,5	36,9	33,4
Vereinigte Arabische Emirate	101.307	171.548	0,9	1,1	-15,0	13,3	56,8
Indonesien	57.714	135.691	0,5	0,9	-24,7	13,0	19,2
Polen	101.416	170.672	0,9	1,1	-25,0	39,9	36,4
Schweden	111.594	146.791	1,0	1,0	-28,5	13,9	32,0
Österreich	127.151	157.439	1,2	1,0	-29,0	22,2	41,7
Tschechien	76.507	125.906	0,7	0,8	-22,4	10,0	65,6
Norwegen	55.481	77.270	0,5	0,5	-26,0	19,6	18,7
Türkei	116.579	185.545	1,1	1,2	-23,5	11,9	25,2

Quelle: IWF; DOT, WEO (Herbst 2011).

Tabelle 6: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in Mio USD</i>		<i>Offenheit</i>
China	102.424	186.480	6,1	9,1	146.900	-89.800	50,6
USA	-828.109	-690.510	16,1	12,8	-97.910	-13.030	22,3
Deutschland	200.163	153.790	7,2	6,8	319.300	-143.980	68,1
Japan	79.915	77.692	4,8	4,5	-68.666	-40.994	26,9
Niederlande	42.802	56.151	3,4	3,3	9.245	48.041	138,5
Frankreich	-40.919	-85.418	4,7	3,9	-2.137	1.206	43,3
Korea, Republic of	24.246	45.806	2,4	2,8	24.360	-8.969	88,4
Italien	-11.668	-17.406	3,6	3,0	58.595	-4.277	43,7
Belgien	15.178	8.864	3,0	2,5	8.470	-9.481	168,9
Hongkong	-10.389	-43.168	2,8	2,8	10.411	-8.042	367,0
Kanada	14.648	-43.156	3,2	2,8	-2.964	-14.244	51,8
Russland	141.893	156.271	0,9	1,4	-44.162	-6.338	39,9
Grossbritannien	-112.321	-165.672	4,5	3,5	-68.567	32.037	40,6
Singapur	29.511	42.759	1,9	2,0	44.016	-35.890	298,4
Mexiko	-29.768	-33.157	2,3	2,2	5.349	17.775	60,9
Spanien	-96.988	-73.666	2,7	2,1	20.081	-5.117	40,7
Saudi Arabien	95.309	128.161	0,6	0,7	74.405	-6.345	74,9
Indien	-41.676	-127.857	1,3	2,3	-110.020	47.757	35,2
Australien	-25.752	-2.350	1,2	1,4	11.288	-35.378	34,4
Brasilien	37.551	2.176	0,8	1,3	2.613	20.455	19,2
Malaysien	27.361	34.088	1,1	1,1	4.449	-9.778	152,9
Thailand	-7.983	10.730	1,1	1,2	-9.068	578	119,2
Schweiz	4.368	19.160	1,2	1,1	22.408	-6.387	70,4
Vereinigte Arabische Emirate	-4.970	3.292	0,9	1,1	-164	2.261	114,7
Indonesien	27.946	22.100	0,5	0,9	-23.845	33.921	41,5
Polen	-12.129	-15.902	0,9	1,1	11.794	2.558	69,3
Schweden	19.321	3.526	1,0	1,0	25.099	-2.816	64,8
Österreich	-2.137	-8.803	1,2	1,0	-4.140	-7.252	81,1
Tschechien	1.634	6.396	0,7	0,8	-3.271	-2.768	134,5
Norwegen	48.304	54.130	0,5	0,5	2.916	-1.521	50,5
Türkei	-42.987	-71.579	1,1	1,2	-35.563	8.183	40,7

Quelle: IWF; DOT, WEO (Herbst 2011).

Tabelle 7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>	
USA	371.930	544.360	14,9	14,8	-11,2	8,7
Grossbritannien	207.670	256.710	8,3	7,0	-5,7	8,6
Deutschland	163.870	237.810	6,6	6,5	-16,8	7,2
China	74.404	171.203	3,0	4,7	-8,7	2,2
Frankreich	122.220	144.970	4,9	3,9	-11,9	32,2
Japan	110.210	141.460	4,4	3,8	-13,0	0,2
Indien	52.527	123.762	2,1	3,4	-13,7	10,2
Spanien	94.663	123.627	3,8	3,4	-13,2	33,0
Singapur	55.675	112.308	2,2	3,1	-14,4	0,4
Hongkong	63.709	106.432	2,6	2,9	-5,7	19,8
Italien	89.216	98.575	3,6	2,7	-6,4	23,2
Irland	59.920	97.833	2,4	2,7	-18,4	3,9
Niederlande	80.086	95.812	3,2	2,6	-6,2	4,5
Belgien	56.144	87.153	2,3	2,4	-11,6	2,7
Schweiz	49.821	83.632	2,0	2,3	-4,6	3,2
Korea	49.726	82.706	2,0	2,2	-1,3	9,6
Kanada	55.829	69.166	2,2	1,9	-18,8	12,4
Luxemburg	40.417	66.767	1,6	1,8	-12,1	15,1
Schweden	38.352	65.254	1,5	1,8	-14,7	14,2
Dänemark	43.372	60.405	1,7	1,6	-13,2	8,2
Österreich	42.589	54.706	1,7	1,5	-24,0	9,3
Australien	31.047	48.490	1,2	1,3	-14,4	0,3
Russland	24.970	45.120	1,0	1,2	-8,1	16,6
Norwegen	29.928	39.734	1,2	1,1	-18,7	8,5
Griechenland	33.914	37.465	1,4	1,0	-14,6	2,5
Türkei	26.770	34.730	1,1	0,9	-25,1	-0,9
Thailand	19.892	34.298	0,8	0,9	-4,5	3,2
Malaysien	19.576	32.760	0,8	0,9	-8,9	13,9
Polen	16.258	32.718	0,7	0,9	-5,1	13,9
Brasilien	16.048	31.821	0,6	0,9	-18,5	12,9

Quelle: IWF; IFS.

Tabelle 8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>	
USA	302.750	402.030	12,8	11,7	-11,0	8,5
Grossbritannien	162.830	168.490	6,9	4,9	-5,6	5,8
Deutschland	210.990	263.440	8,9	7,7	-18,6	1,5
China	83.796	193.321	3,5	5,6	-11,8	2,5
Frankreich	106.960	132.210	4,5	3,8	0,0	21,6
Japan	134.260	157.570	5,7	4,6	-8,1	1,4
Indien	47.287	116.842	2,0	3,4	-12,3	6,0
Spanien	67.129	87.127	2,8	2,5	-8,3	44,2
Singapur	55.233	96.463	2,3	2,8	-17,2	-0,3
Hongkong	33.979	50.869	1,4	1,5	-9,2	21,3
Italien	90.081	110.758	3,8	3,2	-6,6	15,8
Irland	71.437	107.270	3,0	3,1	-17,4	4,1
Niederlande	73.307	85.120	3,1	2,5	-5,5	2,4
Belgien	51.172	78.609	2,2	2,3	-7,8	-0,4
Schweiz	25.753	39.612	1,1	1,2	-8,4	3,1
Korea	59.660	93.907	2,5	2,7	7,8	3,9
Kanada	65.749	91.255	2,8	2,7	-16,8	17,1
Luxemburg	24.196	36.678	1,0	1,1	-10,7	15,1
Schweden	31.785	47.316	1,3	1,4	-14,5	9,8
Dänemark	37.002	51.895	1,6	1,5	-14,6	6,0
Österreich	30.730	37.041	1,3	1,1	-18,9	2,2
Australien	30.505	51.470	1,3	1,5	-13,6	-0,1
Russland	38.745	74.332	1,6	2,2	-12,9	22,2
Norwegen	29.182	42.842	1,2	1,2	-18,6	21,0
Griechenland	14.742	20.187	0,6	0,6	-18,1	15,9
Türkei	11.505	19.695	0,5	0,6	-19,7	0,9
Thailand	26.762	44.847	1,1	1,3	-5,7	16,5
Malaysien	21.956	32.216	0,9	0,9	-20,6	22,9
Polen	15.520	29.620	0,7	0,9	-9,2	17,3
Brasilien	24.356	62.628	1,0	1,8	-20,8	22,4

Quelle: IWF; IFS.

Tabelle 9: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2005	2010	2005	2010	2009	2010
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in Mio USD</i>	
USA	69.180	142.330	12,8	11,7	-36.688	26.101
Grossbritannien	44.840	88.220	6,9	4,9	-7.530	21.060
Deutschland	-47.120	-25.630	8,9	7,7	-10.520	14.590
China	-9.391	-22.118	3,5	5,6	12.310	-1.100
Frankreich	15.260	12.760	4,5	3,8	-17.586	7.280
Japan	-24.050	-16.110	5,7	4,6	-10.150	-1.550
Indien	5.241	6.920	2,0	3,4	400	4.270
Spanien	27.534	36.500	2,8	2,5	-6.795	-5.067
Singapur	441	15.845	2,3	2,8	-2.523	805
Hongkong	29.730	55.563	1,4	1,5	2.352	1.603
Italien	-865	-12.183	3,8	3,2	-2.758	13.091
Irland	-11.516	-9.437	3,0	3,1	1.086	-705
Niederlande	6.779	10.692	3,1	2,5	-87	1.653
Belgien	4.972	8.544	2,2	2,3	-5.035	2.827
Schweiz	24.068	44.020	1,1	1,2	2.979	404
Korea	-9.935	-11.201	2,5	2,7	-3.759	5.851
Kanada	-9.920	-22.089	2,8	2,7	-898	-4.564
Luxemburg	16.220	30.089	1,0	1,1	1.253	-2.910
Schweden	6.567	17.937	1,3	1,4	-4.365	5.010
Dänemark	6.369	8.511	1,6	1,5	-1.547	2.271
Österreich	11.859	17.665	1,3	1,1	-5.704	4.020
Australien	542	-2.980	1,3	1,5	-3.372	204
Russland	-13.775	-29.211	1,6	2,2	2.567	-2.448
Norwegen	747	-3.108	1,2	1,2	4.454	-9.376
Griechenland	19.172	17.278	0,6	0,6	1.560	-4.901
Türkei	15.265	15.035	0,5	0,6	-7.788	-504
Thailand	-6.870	-10.549	1,1	1,3	-562	-1.714
Malaysien	-2.380	544	0,9	0,9	6.508	-4.167
Polen	738	3.098	0,7	0,9	1.246	-754
Brasilien	-8.309	-30.807	1,0	1,8	-211	-1.697

Quelle: IWF; IFS.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

Susanne Schrott, Claudia Stowasser

Die Vorteile eines weltweit akzeptierten multilateralen Handelssystems, verkörpert durch die Welthandelsorganisation (WTO), zur Regelung und Durchsetzung der im internationalen Handel mit Waren und Dienstleistungen geltenden Rahmenbedingungen liegen auf der Hand. Die „Dienstleistungen“ der WTO an die „stakeholder“ des internationalen Handels (Staaten, Behörden, Wirtschaft, Unternehmen, Vertreter gerechtfertigter Schutzinteressen etc.) sind vielfältig. Dennoch mehren sich insbesondere im Hinblick auf seit langem überfällige Resultate der laufenden WTO-Verhandlungsrunde zum „update“ des multilateralen Handelssystems Vorbehalte im Hinblick auf Glaubwürdigkeit, Effizienz, Aktualität und „performance“ der WTO. Auch die achte WTO-Ministerkonferenz, die vom 15. bis 17.12.2011 in Genf stattfand, konnte daran nichts ändern. Die WTO-Staaten selbst als auch die akademische Diskussion erforschen zunehmend mögliche alternative Verhandlungsmodelle, welche den Multilateralismus im besten Fall ergänzen sollen.

Parallel dazu verhandelt die EU als Ergänzung zu den multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO eine neue Generation vertiefter und umfassender bilateraler und regionaler Handelsabkommen mit ihren wichtigsten Handelspartnern. Das erste Abkommen dieser Art, das Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea, wird seit 1. Juli 2011 vorläufig angewendet. Die Abkommen mit Zentralamerika sowie mit Kolumbien und Peru wurden paraphiert und die Verhandlungen mit der Ukraine wurden im Dezember 2011 abgeschlossen. Des Weiteren erteilte der Rat Ende des Jahres 2011 der Kommission die Genehmigung für die Aufnahme von Verhandlungen über vertiefte und umfangreiche Freihandelsabkommen mit Moldau und Georgien sowie mit Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien. Auch die Aufnahme von Verhandlungen eines Freihandelsabkommens mit den USA wird derzeit diskutiert.

1 WTO und die Entwicklung des multilateralen Handelssystems

1.1 Grundsätzliches zur WTO

Die WTO (World Trade Organisation) trat 1995 die Nachfolge des bis dahin geltenden Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) an und regelt seitdem die Rahmenbedingungen des internationalen Handels mit Waren (weiterhin GATT 1947), Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services, GATS) sowie mit handelsrelevan-

ten geistigen Eigentumsrechten (Trade Related Intellectual Property Rights, TRIPs) von derzeit 154 (bald 157) WTO-Mitgliedstaaten.

Sie verkörpert damit als einzige internationale Organisation sowohl im Hinblick auf ihren Regelungsbereich, dessen Durchsetzbarkeit als auch im Hinblick auf ihre Mitgliederanzahl in vielen ihrer Hauptaufgaben effektiv und glaubwürdig den manifesten Willen ihrer Mitgliedstaaten zur multilateralen Kooperation auf den Gebieten der schrittweisen Beseitigung von Handelshemmnissen und der Schaffung – und im besten Falle Weiterentwicklung – von weltweit geltenden „Spielregeln“ für den internationalen Handel („rules“). Schrittweise Marktöffnung und die Entwicklung und Sicherung von Handelsregeln können als bedeutende „Dienstleistung“ der WTO an international tätige Unternehmen betrachtet werden.

In vielen anderen Politikbereichen wie Umwelt, Klima, Energie, Arbeitnehmergrundrechte etc. arbeitet man intensiv, bislang jedoch weniger erfolgreich, an vergleichbaren multilateralen Kooperations- und Implementierungsmodellen. Aber auch innerhalb der WTO ist aufgrund der Dynamik der geopolitischen und wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse innerhalb der WTO-Staaten („emerging economies“, Beitritt Chinas) und aufgrund mangelnder Verhandlungsergebnisse im Rahmen der seit 2001 laufenden WTO-Verhandlungsrunde (Doha Development Agenda, DDA) der Multilateralismus als alleinige Kooperationsform seit einiger Zeit nicht mehr unbestritten (s.u.).

Zu den erwähnten „Dienstleistungen“ der WTO an den internationalen Handel zählen insbesondere, die Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit der dort geltenden Rahmenbedingungen zu schaffen und zu garantieren:

- a. Die WTO stellt einen umfassenden, international geltenden Grundkonsens auf der Basis vertraglich garantierter, internationaler Rechte und Pflichten darüber zur Verfügung, *welche* für den internationalen Handelsverkehr notwendigen Regeln *wie* gelten und administriert werden sollen.
- b. Im Falle unterschiedlicher Auffassungen der WTO-Staaten betreffend Inhalt und Umsetzung ihrer vertraglichen Rechte und Pflichten bietet die WTO mehrere Möglichkeiten vorzeitiger und amikaler Problemlösungen (z.B. im Rahmen der zahlreichen technischen WTO-Abkommen, -Ausschüsse und -Arbeitsgruppen) bis hin zu einem geregelten Streitbeilegungsverfahren mit Kompensations- und Sanktionsbestimmungen.
- c. Transparenz über die gesamten handelsrelevanten Gesetze, Bestimmungen und administrativen Praktiken jedes einzelnen WTO-Mitgliedstaates durch umfangreiche Notifikationserfordernisse. Keine Bibliothek oder Datenbank könnte vergleichbare relevante und zeitnahe Informationen zur aktuellen Handelspolitik aller WTO-Staaten liefern.
- d. Diese und andere handelsrelevante Fragen und Informationen werden in den zahlreichen offiziellen WTO-Ausschüssen und Arbeitsgruppen, in welchen alle WTO-Staaten vertreten sind, praktisch täglich sowohl auf technischer als auch auf politischer Ebene mit dem Hauptzweck diskutiert, Handelsstreitigkeiten zu vermeiden und zu beseitigen – dies noch bevor die ersten Schritte eines formalen Streitbeilegungsverfahrens eingeleitet werden. Auch zahlreiche regionale Koordinierungen außerhalb der offizi-

ellen WTO-Gremien (z.B. Koordinierung der African Group, der „least developed countries“ oder der EU vor und nach den WTO-Sitzungen) sowie informelle bilaterale Kontakte unter den WTO-Staaten können ebenfalls dazu beitragen. Die WTO fungiert damit als institutionalisierte Kooperationsplattform für rechtliche und praktische Handelsthemen.

- e. Entwicklungsländer und wirtschaftlich schwächere Staaten sind in der WTO institutionell gleichberechtigt und in das multilaterale Handelssystem integriert. Der WTO und ihren Mitgliedstaaten stehen diverse *Instrumente der Handelspolitik* zur Verfügung (technische Hilfestellungen, administrative „capacity building“, Marktzugangsbegünstigungen, aufschiebende Übergangsfristen für die Umsetzung von WTO-Abkommen etc.), mit dem Ziel, diese Staaten auch darüber hinaus, ihrem Entwicklungsstand gemäß, wirtschafts- und handelspolitisch besser zu integrieren und ihren Anteil am internationalen Handel weiter zu erhöhen.
- f. Sowohl in den Wirtschafts- und Währungskrisen 2008/2011 war und ist bis heute die politische Versuchung in allen Staaten besonders groß, zusätzliche Handelsmaßnahmen zum Schutz der eigenen Wirtschafts- und Handelsinteressen einzuführen. Sind derartige weltweite handelsbeschränkende Entwicklungen auch nur im statistischen Promillebereich feststellbar, können sie für viele exportorientierte Unternehmen und Volkswirtschaften bereits ernsthafte Absatz- und die damit verbundenen Folgeprobleme hervorrufen. Studien und Analysen von internationalen Organisationen wie WTO, OECD, UNCTAD (WTO 2012), Weltbank (World Bank 2011) sind sich genauso wie handels- und wirtschaftspolitisch maßgebende Institutionen wie G20 (G20 Cannes 2011) oder die WTO-Ministerkonferenz (WTO 2011b) darüber einig, dass die Antwort auf die Krise in Anstrengungen bestehen muss, *die Märkte offen zu halten*. Bereits geringere Anlässe als die Wirtschafts- und Währungskrise haben in der Vergangenheit gezeigt, dass protektionistische Maßnahmen einen weltweiten Dominoeffekt bewirken, der nicht mehr zu kontrollieren ist und die weltweite Nachfrage als auch in weiterer Folge die Produktion gefährden kann. Die WTO hat im Rahmen ihres „monitoring mechanism“ gemeinsam mit OECD und UNCTAD Berichte (WTO 2012) an die G20 verfasst und mit der damit einhergehenden Publizität sowie in intensiver Arbeit in den zahlreichen WTO-Ausschüssen bis heute maßgeblich dazu beigetragen, dass protektionistische Tendenzen, bis auf wenige unerfreuliche Entwicklungen, die Ausnahme darstellen. Dies kann als großer Erfolg des multilateralen Handelssystems gewertet werden.

Weit weniger erfolgreich gerierte sich die WTO bislang jedoch in einer weiteren ihrer Hauptaufgaben, nämlich der Weiterentwicklung des geltenden multilateralen Regelwerks. Dies geschieht idR durch sog. Verhandlungsrunden, deren letzte 2001 in Doha gestartet wurde und bis heute nicht erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Die in den letzten Jahren gegenüber der WTO immer wieder vorgebrachten Vorbehalte mangelnder Glaubwürdigkeit, Effizienz, Aktualität und „performance“ beziehen sich meist auf ihre Schwierigkeiten, die seit 2001 laufende Verhandlungsrunde (Doha Development Agenda, DDA) mit einer Vielzahl bedeutender Handelsthemen abzuschließen. Weder in den

Marktzugangsthemen (Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse in der Landwirtschaft, bei industriell-gewerblichen Waren, Dienstleistungen) noch in den Verhandlungen zur Verbesserung der Handelsregeln (Subventionen, Dumping, bilaterale/regionale Handelsabkommen, Handelserleichterungen, geistige Eigentumsrechte etc.) ist eine Einigung in Sicht.

1.2 Die 8. WTO Ministerkonferenz und Ausblick

Schon während der Vorbereitungen zur achten WTO-Ministerkonferenz (MC8), die vom 15. bis zum 17. Dezember 2011 in Genf stattfand, wurde klar, dass 2011 und voraussichtlich auch 2012 nicht den Durchbruch bei der laufenden WTO-Verhandlungsrunde (DDA) bringen würden. Über die Gründe dafür herrscht Uneinigkeit. Einerseits werden die gegensätzlichen Interessen der sog. „emerging economies“ (wirtschaftlich konkurrenzfähige Schwellenländer wie China, Brasilien, Indien, Argentinien, Südafrika, Mexiko) zu jenen der Industriestaaten (z.B. USA, Japan, EU) als ursächlich genannt. Andererseits werden auch die sehr konkreten US-amerikanischen Vorstellungen zu transparenteren und ausgewogeneren Verhandlungsergebnissen z.B. die Vorab-Nennung geplanter „Flexibilitäten“ bei industriell-gewerblichen Waren durch die großen Schwellenländer und besseren Zugang zu ihren Märkten. Aber auch die Verhandlungspositionen von EU und den USA sind nicht immer kompatibel.

Auch die MC8, die vom 15. bis zum 17. Dezember 2011 in Genf stattfand, konnte an den skeptischen Vorhersagen im Hinblick auf einen baldigen Abschluss der DDA nichts ändern. Es gab zwar einige wirtschaftlich und politisch bedeutende Ergebnisse der MC8, wovon als wichtigste der Beschluss zum Beitritt der Russischen Föderation (neben dem Montenegro, Samoa und Vanuatu) sowie der Abschluss der langjährigen, separat von der DDA gelaufenen, Verhandlungen zur Anpassung des plurilateralen Abkommens zum öffentlichen Beschaffungswesen (Review des Government Procurement Agreement, GPA) zu nennen wären. Das revidierte GPA bringt laut WTO weltweit zusätzlichen Marktzugang in der Größenordnung von 80 bis 100 Mrd. US\$ (WTO 2011a). Eine Reihe weiterer formeller Beschlüsse der WTO-Minister begünstigt insbesondere eine Reihe von verschiedenen Entwicklungsländern (Dienstleistungs-Waiver, Erleichterung von Beitrittsverfahren, Verschiebung von Anwendungsverpflichtungen aus dem Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)-Abkommen, bestimmte Arbeitsprogramme, Moratorien zu Nicht-Verletzungsbeschwerden für das TRIPS und electronic commerce, Entscheidung zum Handelspolitischen Prüfmechanismus).

Inhalt und Struktur der Abschlusserklärung der MC8 (WTO 2011b) verdienen nähere Betrachtung. Der erste, nicht-kontroverielle Teil der Erklärung bezieht sich auf „Elements for Political Guidance“, auf welche sich alle WTO-Staaten bereits vor der MC8 geeinigt hatten. Betont wird u.a.

- der Kampf gegen den Protektionismus,
- die Bedeutung der WTO-Funktionen,
- die Bedeutung verschiedener Entwicklungsthemen und

- die Bedeutung der Doha-Runde: Bedauern des Stillstandes der Verhandlungen; geringe Wahrscheinlichkeit, dass alle DDA-Themen in naher Zukunft abgeschlossen werden können, wie es dem derzeit geltenden Verhandlungsprinzip des „single undertaking“¹ entsprechen würde; Notwendigkeit, verschiedene Verhandlungsansätze zu überprüfen; die Verhandlungen sollen auch für Themen, für welche eine vorläufige oder endgültige Einigung früher als ein Gesamtergebnis iSd single undertaking erreichbar ist, vorangetrieben werden.

Der zweite Teil der Genfer Abschlusserklärung ist eine Zusammenfassung des Vorsitzenden der – teilweise durchaus kontroversiell geführten – Diskussionen während der MC8 zu folgenden Themen:

- Protektionismus,
- Berücksichtigung von Entwicklungsaspekten,
- mögliche Zukunftsthemen der WTO wie Klimawandel, Energie, Lebensmittelsicherheit, Wechselkurse, Wettbewerb;
- die Neubewertung globaler Wertschöpfungsketten („Made in the World“-Initiative),
- erleichterte Beitritte für am wenigsten entwickelte Länder,
- Streitbeilegung,
- Studie über die Auswirkungen von bilateralen/regionalen Handelsabkommen auf die WTO und Doha-Runde, etc.

Die Genfer Verhandlungen kreisen seit Jänner 2012 also um unterschiedliche inhaltliche Schwerpunkte und mögliche alternative Verhandlungsmethoden sowohl innerhalb als auch außerhalb der WTO. Insbesondere die USA propagieren ambitionierte Dienstleistungsverhandlungen. Sollten diese multilateral nicht konsensfähig sein, schlagen die USA einen sog. „plurilateralen Ansatz“ vor: nicht alle WTO-Staaten (multilateraler Ansatz), sondern nur jene, die dazu bereit sind, verhandeln ein Dienstleistungsabkommen. In diesem Zusammenhang sind noch viele Elemente unklar und umstritten – nicht nur der plurilaterale Verhandlungsansatz selbst, sondern u.a. auch, ob die zukünftig erzielten Ergebnisse plurilateraler Verhandlungen nach der Meistbegünstigungsklausel auf alle anderen WTO-Mitglieder, also auch auf solche, die selbst keine Marktzugangsverpflichtungen eingehen, ausgedehnt werden soll? Weiters Fragen zur „kritischen Masse“ eines plurilateralen Dienstleistungsabkommens (70% des Welthandels mit Dienstleistungen? 80%? 95%?), zum Problem der „free rider“-Staaten ohne Marktzugangsverpflichtungen sowie die spätere Multilateralisierung von plurilateralen und bilateralen Handelsabkommen. Uneinigkeit herrscht auch darüber, ob abschlussfähige Verhandlungskapitel der WTO-Runde vorläufig oder endgültig abgeschlossen werden sollen („early harvest“) oder, wie bisher üblich, alle Abkommen auf einmal im Rahmen des „single undertaking“. Letzteres würde einen DDA-Abschluss weiter in die Länge ziehen, Ersteres birgt die Gefahr, dass die schwierigen Verhandlungskapitel übrig bleiben und nicht abgeschlossen werden können.

¹ Verhandlungsgrundsatz des „single undertaking“ in der DDA: *nothing is agreed until everything is agreed.*

Neben derartigen grundsätzlichen Orientierungsdebatten, deren Auswirkungen sich über die WTO-Verhandlungsrunde selbst erstrecken, sind für die nächsten Monate zwar weitere Fortschritte auf technischer Verhandlungsebene zu erwarten, der politische Durchbruch der Doha-Runde wird auch in ihrem elften Verhandlungsjahr nicht zu erwarten sein.

2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

Auch 2011 hat die EU ihre Strategie, eine neue ehrgeizige Generation bilateraler Handelsabkommen mit bedeutenden Handelspartnern wie Südkorea, ASEAN, Indien, Kanada, Ukraine etc. abzuschließen, weiter verfolgt (siehe dazu Tabelle 10).

Tabelle 10: Übersicht und aktueller Stand der laufenden Verhandlungen

<p>Länder, mit denen die EU präferenzielle Handelsabkommen geschlossen hat: Mexiko, Chile, Kolumbien, Peru, Panama, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Marokko, Algerien, Tunesien, Ägypten, Jordanien, Israel, Palästinensische Autonomiebehörde, Libanon, Syrien, Mazedonien, Albanien, Serbien, Montenegro, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Schweiz, Südafrika, Südkorea, Antigua*, Barbuda*, Belize*, Bahamas*, Barbados*, Dominica*, Dominikanische Republik*, Grenada*, Guyana*, Haiti*, Jamaika*, Papua-Neuguinea*, St. Kitts und Nevis*, St. Lucia*, St. Vincent und Grenadinen*, Seychellen*, Suriname*, Trinidad und Tobago*</p>
<p>Länder, mit denen die EU derzeit über präferenzielle Handelsabkommen verhandelt: Kanada, Indien, Singapur, Malaysia, Ukraine, Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay, Saudi-Arabien, Botswana*, Kamerun*, Elfenbeinküste*, Kuwait, Katar, Vereinigte Arabische Emirate, Fidschi*, Oman, Bahrain, Libyen, Cook-Inseln*, Kiribati*, Lesotho*, Swasiland*, Madagaskar*, Mauritius*. Mosambik*, Marshall Inseln*, Mikronesien*, Nauru*, Samoa*, Solomon Inseln*, Osttimor*, Tonga*, Tuvalu*, Vanuatu*, Angola*, Namibia*, Komoren*, Dschibuti*; Eritrea*; Äthiopien*; Malawi*; Sudan*, Sambia*, Burundi*, Kenia*, Ruanda*, Uganda*, Tansania*, Zentralafrikanische Republik*, Tschad*, Kongo*, Demokratische Republik Kongo*, Äquatorialguinea*, Gabun*, São Tomé und Príncipe*, Benin*, Burkina Faso*, Kap Verde*, Gambia*, Ghana*, Guinea*, Guinea-Bissau*, Liberia*, Mali*, Mauretanien*, Niger*, Nigeria*, Senegal*, Sierra Leone*, Togo*, Sambia*, Simbabwe*</p>
<p>Länder, mit denen die EU vor hat Verhandlungen über präferenzielle Handelsabkommen zu eröffnen: Japan, Armenien, Aserbajdschan, Georgien, Brunei Darussalam, Indonesien, Philippinen, Thailand, Vietnam, Ecuador, Bolivien, Moldau</p>

Quelle: EU-COM 2012.

Diese Abkommen sollen neue Geschäftsmöglichkeiten für EU-Unternehmen eröffnen und zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum in Europa beitragen. Es soll die Präsenz der EU auf den wachstumsstarken neuen Märkten

gestärkt und das multilaterale WTO-System durch die Förderung der Liberalisierung in Schlüsselbereichen wie Investitionen, die gegenwärtig nicht unter die WTO-Vorschriften fallen, ergänzt werden. Neben der Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen befassen sich diese Abkommen zusätzlich mit nicht-tarifären Handelshemmnissen für Waren, Dienstleistungen und Investitionen, mit Rechten des geistigen Eigentums, öffentlichem Beschaffungswesen, Innovationsschutz und nachhaltiger Entwicklung (Arbeitsnormen und Umweltschutz).

Sollten alle laufenden Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden, würde gemäß EU-Kommission (EU-KOM 2010)

- etwa die Hälfte des EU-Außenhandels im Rahmen von Freihandelsabkommen abgewickelt werden,
- sich der durchschnittliche Zoll auf EU-Ausfuhren ungefähr halbieren (auf etwa 1,7%),
- der durchschnittliche EU-Einfuhrzoll um annähernd ein Fünftel sinken (auf 1,3%) und
- die Gesamtheit aller Freihandelsabkommen unter der künftigen Handelspolitik das BIP der EU langfristig um bis zu 0,5% steigern.

Tabelle 11: Status der EU-Freihandelsabkommen und diesbezüglicher Anteil am EU-Handel (in %)

REGIONEN UND STATUS DER JEWEILIGEN FREIHANDELSABKOMMEN (FHA)		Gewerbliche Waren*		Landwirtschaftliche Erzeugnisse **	
		Einfuhren (%)	Ausfuhren (%)	Einfuhren (%)	Ausfuhren (%)
GELTENDE FHA		22,3	27,7	24,3	29,1
Chile, Mexiko, Südafrika	FHA für Entwicklungsländer	2,5	3,4	5,7	2,2
Andorra, San Marino, Türkei, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz	EFTA und Zollunion	14,6	15,9	11,6	14,6
AKP-Staaten des Karibischen Raums	Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA)	0,3	0,3	1,0	0,6
Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Besetzte Palästinensische Gebiete, Tunesien	Mittelmeerländer, FHA	4,0	5,9	4,5	7,9
Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Ehemalige Jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro, Serbien	Westbalkanstaaten, Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen	0,9	2,2	1,5	3,7

FHA-VERHANDLUNGEN ABGESCHLOSSEN, JEDOCH NOCH KEINE ANWENDUNG, LAUFENDE UND GEPLANTE FHA-VERHANDLUNGEN		21,8	25,6	56,2	26,2
Bolivien, Ecuador, <i>Peru, Kolumbien</i>	Andengemeinschaft	0,4	0,6	5,3	0,4
Brunei Darussalam, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam	ASEAN	5,4	4,6	9,8	4,2
<i>Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama</i>	Zentralamerika	0,2	0,4	2,8	0,4
Bahrain, Kuwait, Oman, Katar, Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate	Golf-Kooperationsrat	2,0	5,3	0,3	5,1
Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay	Mercosur	1,5	2,5	20,9	1,5
Armenien, Aserbaidshan, Kanada, Georgien, Indien, Korea, Libyen, Moldau, Syrien, Ukraine	Sonstige FHA	10,0	9,1	7,2	8,0
AKP ohne Staaten des Karibischen Raums	Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA)	2,3	3,2	10,5	6,6
KEINE FHA		55,8	46,7	19,5	44,7
Australien, China, Japan, Neuseeland, Russland, Vereinigte Staaten	Wichtigste Handelspartner	50,3	38,6	16,6	35,8
<i>Übrige Welt (etwa 70 Länder)</i>		5,5	8,1	2,9	8,9

Quelle: Europäische Kommission.

Anmerkung: *) HS25-99. **) HS01-24. Anmerkung: FHA, bei denen die Verhandlungen bereits abgeschlossen sind, die aber noch nicht angewendet werden, sind kursiv dargestellt.

2.1 Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea

Das erste Abkommen dieser neuen Generation, das seitens der Kommission abgeschlossen wurde, ist das Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea. Südkorea ist der neuntwichtigste Handelspartner der EU und für Südkorea ist die EU der zweitwichtigste Handelspartner weltweit. Der bilaterale Handel zwischen der EU und Südkorea stieg in den letzten Jahren deutlich an.

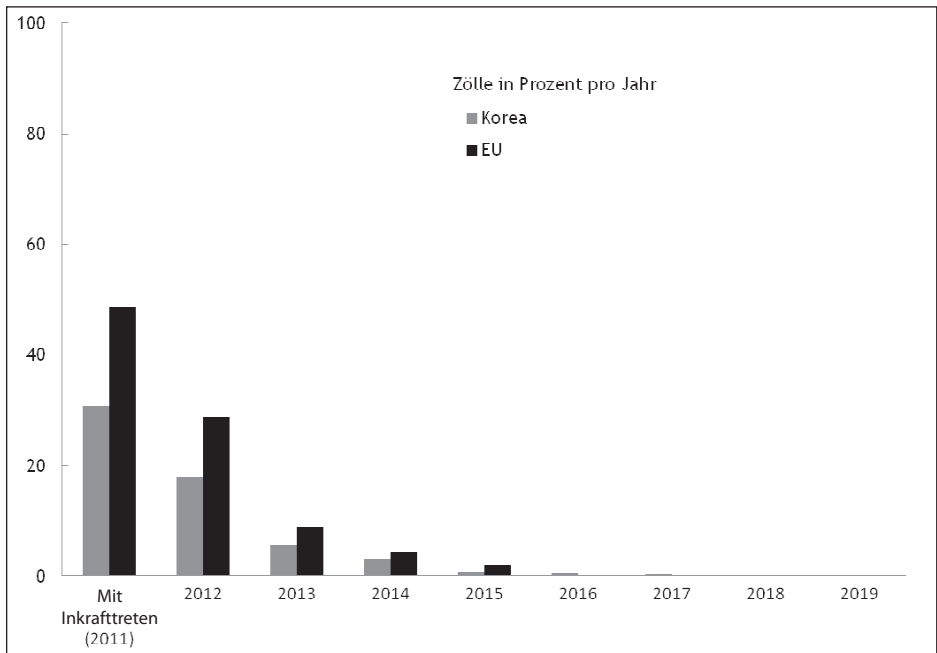
Für Österreich ist Südkorea nach China und Japan der drittgrößte Absatzmarkt in Asien. Die österreichischen Exporte, hauptsächlich Lieferungen von Maschinen, sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Österreichische Hauptimportprodukte aus Südkorea sind Pkws und Mobiltelefone (diese beiden Produkte machen zwei Drittel aller Importe aus) sowie TV-Geräte und elektronische Produkte.

Das Freihandelsabkommen wird seit 1. Juli 2011 vorläufig angewendet. Mit dem Abkommen sollen innerhalb von 5 Jahren 98,7% der Zölle (Handelswert) (siehe Abbildung 12) entfallen und viele nichttarifäre Handelshemmnisse zwischen der EU und Südkorea beseitigt werden. Nach Ablauf der Übergangszeiten werden die Zölle auf fast alle Waren bis auf jene für einzelne landwirtschaft-

liche Erzeugnisse (z.B. Reis) verschwinden. Darüber hinaus wird im Rahmen des Freihandelsabkommens durch eine allgemeine Schutzklausel sichergestellt, dass im Falle eines plötzlichen Anstiegs der Importe für einen Zeitraum von bis zu vier Jahren sogenannte Meistbegünstigungszollsätze seitens der EU wieder eingeführt werden können.

Durch das Abkommen sollen innerhalb kurzer Zeit südkoreanische Einfuhrzölle im Wert von jährlich 1,6 Mrd. EUR für EU-Exporte von Industrieprodukten und Agrarerzeugnissen wegfallen, während die EU Zölle in Höhe von rund 1,1 Mrd. EUR aufheben wird (EU-KOM 2009). Die EU-Kommission geht davon aus, dass aufgrund des beträchtlichen Wachstumspotenzials des südkoreanischen Marktes und der vorläufigen Anwendung des Abkommens das derzeit bestehende Defizit im Warenhandel zwischen der EU und Südkorea beträchtlich zurückgehen wird.

Abbildung 12: Stufenplan für die Senkung und Abschaffung der Zölle



Quelle: EU-KOM 2011a.

In den ersten 100 Tagen der vorläufigen Anwendung des Abkommens hat sich der bilaterale Handel zwischen der EU und Südkorea entsprechend den Erwartungen positiv entwickelt (EU-COM 2011a). Dennoch wurden Mängel bei der Umsetzung des Abkommens in Bezug auf nicht-tarifäre Handelshemmnisse für die Automobilindustrie und Elektronik festgestellt. Daher wurden bei der ersten Sitzung des durch das Freihandelsabkommen eingerichteten Handlungsausschusses im Oktober 2011 betreffend Automobile Fragen des Marktzugangs für Reifen sowie Regeln für die Post-Sales-Checks für Emissionen aus Dieselmotoren und Sicherheitsstandards erörtert. Bezüglich Elektronik wurde die

Notwendigkeit der gegenseitigen Anerkennung der Prüfungsverfahren von elektronischen Produkten diskutiert. Um europäischen Unternehmen zu helfen, die Möglichkeiten des Freihandelsabkommens vollständig auszuschöpfen, veröffentlichte die Kommission einen Leitfaden „Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Korea in der Praxis“ (EU-KOM 2011a), der in allen EU-Sprachen verfügbar ist und bei einer Konferenz mit Vertretern der Industrie und der Wirtschaft, des Parlaments und der Mitgliedstaaten in Brüssel am 27. Oktober 2011 vorgestellt wurde.

2.2 Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine

Die 2008 begonnenen Verhandlungen der EU mit der Ukraine über ein Assoziierungsabkommen konnten 2011 abgeschlossen werden. Die EU ist der wichtigste Wirtschaftspartner der Ukraine und der Handel mit der EU macht ein Drittel des ukrainischen Außenhandels aus.

Integraler Bestandteil dieses Assoziierungsabkommens wird ein tiefgreifendes und umfassendes Freihandelsabkommen sein, das alle handelsrelevanten Bereiche, einschließlich Dienstleistungen, geistiges Eigentum, Zoll, öffentliches Beschaffungswesen, Energie-Fragen, Wettbewerb etc., beinhaltet und auch sogenannte „jenseits der Grenze“-Hindernisse durch tiefe regulatorische Annäherung an den EU-acquis behandelt. Beim EU-Ukraine-Gipfel am 19. Dezember 2011 einigten sich die Verhandlungsführer auf ein gemeinsames Verständnis über den gesamten Text des Assoziierungsabkommens und legten dadurch die künftige vertragliche Grundlage der Beziehungen der EU mit der Ukraine fest. Die Paraphierung des Abkommens soll 2012 erfolgen. Bevor das Abkommen dem Rat zur Unterzeichnung sowie dem Europäischen Parlament und den nationalen Parlamenten der Mitgliedstaaten zur Ratifizierung vorgelegt werden kann, muss der Text des Abkommens noch ein gesetzliches Screening durchlaufen und in 23 Sprachen übersetzt werden, was bis Anfang 2013 dauern könnte. Die politische Entscheidung zur Unterzeichnung des Abkommens wird von den politischen Bedingungen in der Ukraine, wie demokratischen Standards, abhängig gemacht. Die für Oktober 2012 vorgesehenen Wahlen in der Ukraine werden hierfür ein wichtiger Indikator sein, daher ist es derzeit schwer abzuschätzen, wann die Unterzeichnung des Abkommens stattfinden wird.

2.3 Abkommen der EU mit lateinamerikanischen Staaten

Nachdem die Verhandlungen der EU mit Zentralamerika (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und Panama) und mit Kolumbien und Peru über ein Assoziierungsabkommen nach dreijährigen Verhandlungen 2010 abgeschlossen wurden, wurde nach Fertigstellung der Überarbeitung beider Rechtstexte diese 2011 paraphiert. Ende des Jahres wurden seitens der Kommission die Vorschläge für die Unterzeichnung und den Abschluss der Abkommen dem Rat vorgelegt. Nach Zustimmung des Rates und des Europäischen Parlaments könnten die Assoziierungsabkommen ab Ende 2012 vorläufig angewendet werden.

Durch das Assoziierungsabkommen der EU mit Zentralamerika werden der Großteil der Zölle nach 10 Jahren und 4% der Zölle innerhalb von 15 Jahren auf Industriegüter und Erzeugnisse der Fischerei vollständig beseitigt werden. Sensible Produkte der Landwirtschaft sind von der Liberalisierung der Zölle ausgenommen. Bei Inkrafttreten des Abkommens wird Zentralamerika 69% des Handels liberalisieren. Dadurch könnten sich europäische Exporteure nach Schätzung der Kommission jährlich Zölle in der Höhe von 87 Mio. EUR ersparen. Panama beispielsweise ist der größte Importeur von europäischem Whisky und 70% seiner Importe stammen aus der EU. Panama wird diesen Markt bei Inkrafttreten des Abkommens vollständig öffnen, während alle anderen Länder Zentralamerikas den Markt erst nach 6 Jahren für europäische Exporteure zugänglich machen. Wein, ein weiteres wichtiges Exportprodukt der EU, wird sofort bei Inkrafttreten des Abkommens liberalisiert. Europäische Exporteure von Wein und Spirituosen könnten gemäß der Europäischen Kommission jährliche Einsparungen an Zöllen in der Höhe von 6 Mio. EUR erwarten. Auch die Zölle für Milchprodukte mit Ausnahme von Milchpulver werden bei Inkrafttreten des Abkommens seitens Zentralamerikas komplett beseitigt. Für Käse wird der EU ein zollfreies Kontingent in der Höhe der derzeit gehandelten Menge mit einer jährlichen Erhöhung eingeräumt (EU-COM 2011b).

Die Assoziierungsabkommen der EU mit Kolumbien und Peru sollen durch die Abschaffung der Zölle neue Marktchancen für die EU-Exporteure von Industrieprodukten und Fischereierzeugnissen eröffnen. Spätestens 10 Jahre nach seinem Inkrafttreten sollen sich EU-Exporteure für diese Produkte mindestens 250 Mio. EUR jährlich an Zöllen in diesen beiden Ländern ersparen. Nach einer schrittweisen Liberalisierung über einen etwas längeren Zeitraum (bis 17 Jahre) sollen zusätzliche 22 Mio. EUR jährlich bei Ausfuhren von landwirtschaftlichen und landwirtschaftlich verarbeiteten Produkten eingespart werden, womit der Gesamtnutzen für die EU-Exportwirtschaft am Ende der Übergangszeit mehr als 270 Mio. EUR pro Jahr betragen soll. Dies könnte konkrete Gewinne für jene Sektoren bedeuten, die bereits in die Region exportieren, sowie neue Möglichkeiten für diejenigen, die noch nicht in diesen Märkten tätig sind. (EU-COM 2011c)

Die laufenden Verhandlungen der EU mit dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) wurden fortgesetzt.

2.4 Weitere EU-Abkommen

Während die Verhandlungen mit dem Mercosur über ein Assoziierungsabkommen nach wie vor nur über den normativen Teil (die textliche Ausgestaltung) des Abkommens geführt wurden, konnten die Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit Indien, Singapur, Malaysia und Kanada Fortschritte verzeichnen, sodass ein Abschluss dieser Verhandlungen 2012 möglich erscheint.

Obwohl die Verhandlungen der EU mit den Ländern Afrikas, der Karibik und des Pazifiks (AKP) bereits seit 2003 laufen, konnte bisher nur mit der Karibik ein umfassendes Wirtschaftspartnerschaftsabkommen abgeschlossen und mit einer Reihe anderer Länder Marktzugangsabkommen unterzeichnet werden (EU-COM 2009). Auch 2011 liefen die noch laufenden Verhandlungen schlep-

pend und konnten keine signifikanten Fortschritte in den Verhandlungen erzielt werden. Um die Verhandlungen neu zu beleben, hat die EU-Kommission 2011 eine Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1528/2007 vom 20. Dezember 2007 vorgeschlagen (EU-RAT 2011). Diese Verordnung trat mit 1. Jänner 2008 in Kraft und stellte eine Übergangslösung für jene 36 Länder dar, die Wirtschaftspartnerschaftsabkommen verhandelt, aber bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht unterzeichnet und ratifiziert haben. Mittels dieser Marktzugangsverordnung wird 36 AKP-Ländern (Liste Annex I der Verordnung) bis zum Abschluss des Ratifizierungsprozesses weiterhin der zoll- und quotenfreie Zugang ihrer Waren in den EU-Markt ermöglicht. Durch die Änderung der Marktzugangsverordnung werden jene 18 Länder, die bisher weder ein Abkommen unterzeichnet noch Schritte zur Ratifizierung der paraphierten Abkommen eingeleitet haben, von der Liste des Annex I der Marktzugangsverordnung für den präferentiellen Zugang zum EU-Markt gestrichen. Von diesen 18 Ländern würden nur Botswana und Namibia keinen präferierten Marktzugang mehr erhalten, die restlichen Ländern würden entweder von der EU-Initiative „Everything but arms“ (EBA)² (Burundi, Komoren, Haiti, Lesotho, Mosambik, Ruanda, Tansania, Uganda, Sambia) oder vom Allgemeinen Präferenzsystem (APS) der EU³ (Kamerun, Fidschi, Ghana, Elfenbeinküste, Kenia, Swasiland, Simbabwe) profitieren. Um den Ländern ausreichend Zeit für die notwendigen Schritte (Unterzeichnung bzw. Ratifizierung der Abkommen) zu geben, soll diese Änderung erst nach Zustimmung des Rates und des Europäischen Parlaments mit Anfang 2014 in Kraft treten.

Seit 2010 verhandelt die EU im Rahmen der Östlichen Partnerschaft⁴ und der Europäischen Nachbarschaftspolitik⁵ auch mit Georgien und der Republik Moldau über Assoziierungsabkommen, deren integraler Bestandteil tiefgreifende und umfassende Freihandelszonen sind und die über die derzeitige Zusammenarbeit, wie sie in den seit mehr als 10 Jahren geltenden Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (Republik Moldau seit Juli 1998, Georgien seit Juli 1999) festgelegt wurde, hinausgehen. Durch diese Abkommen sollen die beiden Länder entsprechend den Zielsetzungen der Östlichen Partnerschaft sowohl wirtschaftlich als auch politisch eng an die EU angebunden werden.

Obwohl die Kommission durch den Rat bereits im Jahr 2010 ermächtigt wurde, mit der Republik Moldau und Georgien Verhandlungen über Assoziierungsabkommen aufzunehmen, war der Beginn der Verhandlungen über Freihandelsabkommen an die Umsetzung einer Reihe von „wichtigen Empfehlungen“ durch Georgien und die Republik Moldau (grundlegende Reformen

² Everything But Arms ist ein System privilegierter Handelsbeziehungen, welches es den ärmsten Ländern der Welt ermöglicht, alle Produkte – mit Ausnahme von Waffen – zollfrei in unbegrenzter Menge in den EU-Raum zu exportieren; siehe auch: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/everything-but-arms/>

³ siehe: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/>

⁴ siehe: http://ec.europa.eu/world/enp/index_en.htm

⁵ siehe: http://eeas.europa.eu/eastern/index_en.htm

insbesondere auf dem Gebiet der technischen Vorschriften, der gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen, des Schutzes der Rechte des geistigen Eigentums und der Wettbewerbsregeln) und an die Genehmigung durch den Ratsausschuss Handelspolitik geknüpft. Nachdem die Kommission zu dem Schluss gelangte, dass sowohl Georgien als auch die Republik Moldau ausreichende Fortschritte erzielt haben, erteilte der Ratsausschuss für Handelspolitik im Dezember 2011 der Kommission die Genehmigung Verhandlungen über tiefgreifende und umfassende Freihandelsabkommen aufzunehmen. Die ersten Verhandlungsrunden sind für März 2012 geplant.

In ihrer Mitteilung vom 8. März 2011 „Eine Partnerschaft mit dem südlichen Mittelmeerraum für Demokratie und gemeinsamen Wohlstand“ (EU-KOM 2011b) und jener vom 25. Mai 2011 „Eine neue Antwort für die Nachbarschaft im Wandel“ (EU-KOM 2011c) hat die Europäische Kommission auf die Entwicklungen in den südlichen Nachbarländern („Arabischer Frühling“) reagiert und den Aufbau einer neuen Partnerschaft zur Förderung des Wandels im südlichen Mittelmeerraum vorgeschlagen. Neben der humanitären Hilfe, der Unterstützung des Übergangs zur Demokratie, der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen und der Schaffung von Arbeitsplätzen sowie der Förderung der Zivilgesellschaft in diesen Ländern sollen auch Verhandlungen über tiefgreifende und umfassende Freihandelsabkommen aufgenommen werden. Im Dezember 2011 hat der Rat der Europäischen Kommission grünes Licht für die Aufnahme von Handelsverhandlungen mit Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien gegeben. Diese Option steht auch allen anderen Ländern des Mittelmeerraums offen, sobald sie die notwendigen Voraussetzungen für Verhandlungen (Schaffung verlässlicher wirtschaftlicher Rahmenbedingungen durch Stärkung der Rechtsstaatlichkeit und Justiz, Bekämpfung der Korruption und Gestaltung effizienter Verwaltungsverfahren) erfüllt haben.

Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien sind Mitglieder der Welthandelsorganisation (WTO) und haben in den vergangenen Jahren bereits durch die Europa-Mittelmeer-Assoziationsabkommen Freihandelszonen mit der EU geschaffen. Diese Abkommen betreffen hauptsächlich den Warenhandel und werden oder wurden ergänzt durch eine Reihe zusätzlicher Verhandlungen in den Bereichen Liberalisierung der Landwirtschaft, der landwirtschaftlichen Verarbeitungserzeugnisse oder der Fischerei, Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs und des Niederlassungsrechts, Schaffung bilateraler Streitbeilegungsmechanismen für Handelsangelegenheiten sowie Konformitätsbewertung und Anerkennung gewerblicher Produkte. Die künftigen weitreichenden und umfassenden Freihandelszonen sollen Teil der bereits bestehenden Europa-Mittelmeer-Assoziationsabkommen sein und eine große Bandbreite von Regulierungsbereichen von gemeinsamem Interesse abdecken, wie Handelserleichterungen, technische Handelshemmnisse, gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, Investitionsschutz, öffentliches Beschaffungswesen und Wettbewerbspolitik. Den unterschiedlichen Prioritäten dieser Länder in den Bereichen wirtschaftliche Entwicklung und Regulierung soll bei den Verhandlungen Rechnung getragen werden. Die Verhandlungen mit Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien sollen sobald die erforderlichen Vorbereitungen abgeschlossen sind, voraussichtlich bereits 2012, beginnen.

2.5 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU mit den USA

Die Handelsbeziehungen der EU mit den USA gehören zu den bedeutendsten weltweit und umfassen etwas über 30% des gesamten Welthandels (EU-COM 2011d). 2010 exportierte die EU Waren im Wert von € 242,1 Mrd., Österreich im Wert von knapp € 5 Mrd. (Statistik Austria 2012) und Dienstleistungen im Wert von € 125,2 Mrd., Österreich im Wert von mehr als € 1 Mrd. in die USA (ÖNB 2012).

Die transatlantischen handelspolitischen Beziehungen beschäftigen sich in institutionalisierter Weise insbesondere mit regulatorischer Zusammenarbeit zur Verhinderung und Beseitigung ungerechtfertigter nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Seit 2007 sind zusätzlich im Transatlantischen Wirtschaftsrat (Transatlantic Economic Council, TEC) eine Reihe von bilateralen Wirtschaftsdialogen zu unterschiedlichen Themen organisiert.

Anlässlich des EU-US-Gipfels vom November 2011 wurde eine Gemeinsame Hochrangige Arbeitsgruppe zu Beschäftigung und Wachstum ins Leben gerufen, welche neue Möglichkeiten der Annäherung und Verbesserung der EU-US-Handels- und Investitionsbeziehungen untersuchen soll. Eine dieser Möglichkeiten stellt die Verhandlung eines zukünftigen transatlantischen Freihandelsabkommens dar. Dazu liegen bereits unterschiedliche Ideen von Interessensvertretern dies- und jenseits des Atlantik zu Umfang und Verhandlungsmodalitäten vor. Auch namhafte Vertreter der Politik in den USA und in der EU sprachen sich mittlerweile zugunsten eines Freihandelsabkommens aus. Der EU-Handelskommissar De Gucht befürwortet bereits ehrgeizige, aber realistische Verhandlungen ab Beginn 2013 mit einer Verhandlungsdauer von nicht länger als 18 Monaten. Die Hochrangige Arbeitsgruppe wird im Juni 2012 einen Zwischenbericht und voraussichtlich im Dezember 2012 einen Endbericht mit Empfehlungen vorlegen. Experten halten den Beginn von Freihandelsverhandlungen bereits 2013 für möglich.

3 Literatur

- EU-COM European Commission (2009), Overview of EPAs State of play, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf (8.03.2012).
- EU-COM European Commission (2011a), EU Trade chief welcomes progress from first Europe-South Korea Trade Committee, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148268.pdf (8.03.2012)
- EU-COM European Commission (2011b), Highlights of the trade pillar of the Association Agreement between Central America and the European Union, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/june/tradoc_147987.pdf (8.03.2012).
- EU-COM European Commission (2011c), Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the European Union, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147814.pdf (8.03.2012).

- EU-COM European Commission (2011d), United States, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/> (27.03.2012).
- EU-COM European Commission (2012), Overview and state-of-play of ongoing negotiations, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (12.04.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2009), Freihandelsabkommen mit Südkorea, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145127.pdf (8.03.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2010), Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen „Handel, Wachstum und Weltgeschehen. Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie 2020“, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:DE:PDF> (8.03.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2011a), Leitfaden der Kommission „Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Korea in der Praxis“: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148307.pdf (8.03.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2011b), Gemeinsame Mitteilung an den Europäischen Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, „Eine Partnerschaft mit dem südlichen Mittelmeerraum für Demokratie und gemeinsamen Wohlstand“, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0200:FIN:DE:PDF> (8.03.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2011c), Gemeinsame Mitteilung an das Europäische Parlament, den europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, „Eine neue Antwort auf eine Nachbarschaft im Wandel“, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0303:FIN:DE:PDF> (8.03.2012).
- G20 Cannes, 3.–4. November 2011, Cannes Summit Final Declaration, s. §§ 65ff, <http://www.g20-g8.com/g8-g20/g20/english/for-the-press/news-releases/cannes-summit-final-declaration.1557.html> (27.03.2012).
- OeNB Österreichische Nationalbank (2012), Statistik und Meldeservice, http://www.oenb.at/de/stat_melders/statistik_und_melderservice.jsp (27.03.2012).
- Statistik Austria (2012), Österreichische Außenhandelsdatenbank.
- EU-RAT Rat der Europäischen Union (2011), Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 1528/2007 des Rates im Sinne der Streichung einiger Länder von der Liste der Regionen oder Staaten, die Verhandlungen abgeschlossen haben: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/de/11/st15/st15025.de11.pdf> (8.03.2012).
- World Bank (2011), Taking Stock of Trade Protectionism Since 2008, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2011/12/07/000333038_20111207234042/Rendered/PDF/659390BRI00PUB020110Box365737B0EP72.pdf (27.03.2012).

- WTO (2011a), Historic deal reached on government procurement, http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/gpro_15dec11_e.htm (27.03.2012).
- WTO (2011b), Ministerial Conference Eighth Session Geneva, 15–17 December 2011, Chairman’s Concluding Statement <http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/t/WT/MIN11/11.doc> (27.03.2012).
- WTO (2012), Reports on recent trade developments, http://www.wto.org/english/news_e/archive_e/trdev_arc_e.htm (27.03.2012).

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

(Redaktionsschluss 10. April 2012)

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Nach der tiefen Rezession im Jahr 2009 erholte sich die österreichische Wirtschaft 2010 schnell und erreichte 2011 eine sowohl im historischen als auch im Euroraum-Vergleich hohe Wachstumsrate von real 3,0%. Unterjährig schwächte sich 2011 die Dynamik im Zuge der Vertrauens- und Schuldenkrise aber von Quartal zu Quartal ab. Durch das schwache internationale Umfeld getrieben, schrumpften das Exportvolumen und die Wirtschaftsleistung im letzten Quartal leicht. Die Investitionstätigkeit war aber selbst gegen Ende 2011 noch stark, und der reale Konsum ist trotz hoher Inflation gewachsen. Die Beschäftigung ist 2011 deutlich gestiegen, die Arbeitslosenquote leicht gesunken. Österreich wies 2011 die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Für 2012 bleiben die Wachstumsaussichten verhalten, eine erneute Rezession wird aber nicht erwartet. Im Vergleich zu den drei größten Volkswirtschaften des Euroraums entwickelte sich das österreichische Wirtschaftswachstum nach der Finanz- und Wirtschaftskrise gut. Das Vorkrisenniveau des realen BIP konnte 2011 – wie auch in Deutschland – wieder überschritten werden. Im Gegensatz zu Deutschland liegt das Niveau der realen Exporte aber immer noch unter dem Vorkrisenniveau. Im internationalen Vergleich ist die langfristige Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs ausgezeichnet. Zwischen 1999 und 2011 konnten innerhalb des Euroraums nur Deutschland, Österreich und Frankreich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Alle anderen Euroraumländer erfuhren eine teilweise sogar dramatische Verschlechterung. Seit bzw. infolge der Krise veränderten sich Marktanteile und Wettbewerbsfähigkeit im historischen Vergleich nur wenig. Die in den Krisen-jahren unterbrochenen langfristigen Trends – Exportanteilsgewinne in Deutschland und den CESEE-Ländern sowie bei „Bearbeiteten Waren“ und „Maschinen und Fahrzeugen“ bzw. Verluste gegenüber den restlichen Euroraumländern und bei „Chemischen Erzeugnissen“ und „Mineralischen Brennstoffen“ – haben sich in den vergangenen zwei Jahren wieder fortgesetzt.

1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung inklusive Ausblick

Nach der tiefen Rezession im Jahr 2009 erholte sich die österreichische Wirtschaft 2010 vergleichsweise rasch. Sie expandierte ab dem zweiten Quartal deutlich, eine Phase mit überdurchschnittlicher Dynamik dauerte bis zum

¹ Die Autoren danken Walpurga Köhler-Töglhofer für wertvolle Diskussionsbeiträge.

ersten Quartal 2011 (Tabelle 12). Im Zuge der Vertrauens- und Schuldenkrise verlor die wirtschaftliche Entwicklung aber im Laufe des Jahres 2011 sukzessive an Schwung. Im vierten Quartal 2011 schrumpfte das BIP leicht. Das Gesamtjahr 2011 verzeichnete mit einem Plus von 3,0% trotzdem ein – sowohl im historischen als auch im Euroraumvergleich – starkes Wachstum.

Im ersten Quartal 2011 profitierte Österreich vom dynamischen internationalen Umfeld. Die Exporte wuchsen stärker als die Importe, die Nettoexporte trugen deutlich zum Wachstum bei. Danach reduzierte sich das Exportwachstum, ab Jahresmitte ging von den Nettoexporten kein positiver Wachstumsbeitrag mehr aus. Im vierten Quartal schrumpfte die Exportnachfrage sogar.

Tabelle 12: VGR-Detailergebnisse

	BIP	privater	öffentlicher	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager
	Konsum								
	Veränderung zur Vorperiode in %						Wachstumsbeitrag zum BIP		
2010Q1	0,0	0,5	-0,1	-0,3	1,9	2,0	0,2	0,1	0,2
2010Q2	0,7	0,5	-0,2	0,8	3,8	3,7	0,4	0,3	0,3
2010Q3	1,5	0,6	0,1	1,5	2,6	2,9	0,7	0,1	0,5
2010Q4	1,1	0,3	0,7	1,8	1,7	1,7	0,6	0,1	0,6
2011Q1	0,8	-0,1	1,0	1,4	2,2	1,9	0,4	0,3	0,4
2011Q2	0,5	0,1	0,9	1,0	1,2	1,1	0,4	0,1	0,1
2011Q3	0,2	0,2	0,5	0,9	0,3	0,3	0,4	0,0	0,1
2011Q4	-0,1	0,3	0,1	0,7	-0,4	0,3	0,3	-0,4	0,2
2008	1,1	0,7	4,0	0,0	1,0	-0,9	1,1	1,0	-0,6
2009	-3,6	0,2	0,7	-7,4	-13,7	-12,5	-1,3	-1,7	-0,5
2010	2,5	1,7	0,0	0,0	8,3	7,4	0,9	0,9	0,7
2011	3,0	0,8	2,4	5,2	6,8	6,6	1,9	0,5	1,3

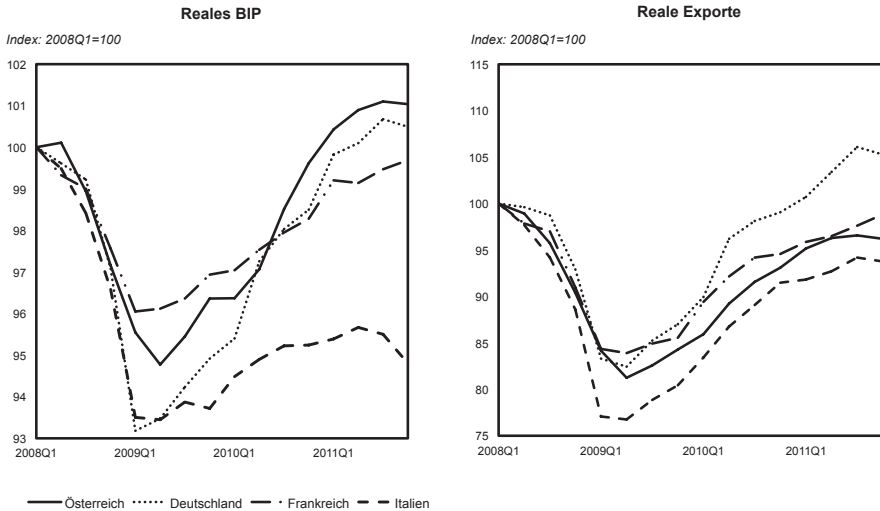
Anmerkungen: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt.

Stand: Erste vollständige Veröffentlichung für 2011Q4. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager. Differenzen der Summe der Wachstumsbeiträge zum BIP-Wachstum aufgrund statistischer Differenzen.

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Von Jahresbeginn an wurde das Wirtschaftswachstum primär von der Inlandsnachfrage getragen, wobei vor allem die Bruttoanlageinvestitionen die seit Mitte 2010 starke Wachstumsdynamik fortsetzen konnten und in den ersten drei Quartalen 2011 im Durchschnitt knapp über 1% zulegten. Dies führte erstmals seit 2007 wieder zu einem Wachstum der Investitionen auf Jahresbasis. Während die größte Nachfragekomponente, der private Konsum, zu Beginn des Jahres 2011 noch leicht schrumpfte, verzeichnete er im Laufe des Jahres zwar Zuwächse, diese fielen im Vergleich zu 2010 aber nur moderat aus. Vor allem 2010, aber auch im ersten Quartal 2011 wurden Lager schnell aufgebaut, danach kam es im Einklang mit der Wirtschaftsentwicklung zu einer deutlichen Verlangsamung des Aufbaus.

Abbildung 13: Vorkrisenniveau des realen BIP erreicht, das der realen Exporte nicht



Quelle: Statistical Data Warehouse der EZB (VGR-Daten), eigene Berechnungen, saison- und arbeitstägig bereinigt, chain-linked (2005).

Im Vergleich zu den drei größten Volkswirtschaften des Euroraums, die gleichzeitig zu den wichtigsten Handelspartnern Österreichs im Euroraum zählen, entwickelte sich die österreichische Wirtschaft nach der Finanz- und Wirtschaftskrise sehr gut. Indexiert auf das erste Quartal 2008 erfolgte der BIP-Rückgang in diesen Ländern im Jahr 2008 weitgehend synchron. Österreichs Wirtschaft schrumpfte 2009 etwas stärker als jene Frankreichs, jedoch weniger deutlich als jene Deutschlands und Italiens (linke Grafik in Abbildung 13). In der anschließenden Wachstumsperiode, die durch das internationale Umfeld getrieben, durch Fiskalpakete unterstützt und zu Beginn von notwendigen Ersatzinvestitionen getragen wurde, verzeichneten Deutschland und Österreich eine ähnlich starke Entwicklung. Beide Länder konnten Anfang 2011 wieder das BIP-Vorkrisenniveau erreichen. Die französische Wirtschaft erholte sich langsamer und wird vermutlich 2012 das BIP-Niveau von 2008 erreichen. Italiens Wirtschaft stagnierte hingegen und rutschte zuletzt wieder in eine Rezession.

Die rechte Grafik in Abbildung 13 zeigt die Entwicklung der realen Exporte im internationalen Vergleich. Während der Rückgang 2008 weitgehend synchron verlief, waren die Exporte der Motor des deutschen Aufschwungs. Auch in Österreich wuchsen die Exporte 2010 deutlich. 2011 ließ das Wachstum aber zunehmend nach und wurde im letzten Quartal sogar leicht negativ. Damit verlief die Exportdynamik Österreichs im Jahr 2011 sowohl gegenüber Deutschland als auch gegenüber Frankreich gedämpfter. Nominell erreichten die heimischen Exporte im abgelaufenen Jahr zwar ein Allzeitexporthoch, bei realer Betrachtung haben sie das Vorkrisenniveau aber noch nicht wieder erlangt.

Der Wachstumseinbruch gegen Ende 2011 war vor allem auf das schwache internationale Umfeld und die Vertrauenskrise zurückzuführen. Für das erste Halbjahr 2012 signalisieren die gängigen Vorlaufindikatoren wie der OECD Composite Leading Indicator für die weltweite Entwicklung, der Economic Sentiment Indicator der Europäischen Kommission für die Entwicklung in der EU und in Österreich sowie der Bank Austria ProduktionsManagerIndex für Österreich eine leichte Verbesserung. Eine neuerliche Rezession ist somit zwar sehr unwahrscheinlich, das Wirtschaftswachstum wird aber nur moderat ausfallen. Für das laufende Jahr erwartet die rezente OeNB-Prognose vom Dezember 2011 aufgrund der im Vergleich zu den Vorjahren schlechteren außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Konsolidierungsmaßnahmen ein Wachstum von 0,7%.² Mit der Erholung der internationalen Konjunktur und dem Abklingen der mit der Staatsschuldenkrise verbundenen Vertrauensverluste sollte es im Jahr 2013 aber zu einer Wachstumsbeschleunigung auf 1,6% kommen.

Der österreichische Arbeitsmarkt überraschte auch 2011 positiv und wies im internationalen Vergleich ausgezeichnete Werte aus. Österreich verzeichnete mit 4,2% (Eurostat) sogar die niedrigste Arbeitslosenquote der Europäischen Union. Auch die Jugendarbeitslosigkeit entwickelte sich vergleichsweise gut. Die im Mai 2011 in Kraft getretene vollständige Öffnung des österreichischen Arbeitsmarktes hat nach bisherigen Daten zu einem zusätzlichen Zuwachs des Arbeitskräfteangebots von rund 26.000 Personen geführt. Unterstützt durch die Öffnung des Arbeitsmarktes wuchs die Beschäftigung kräftig, infolge der jüngsten Konjunkturabschwächung wird sich das Beschäftigungswachstum 2012 aber spürbar reduzieren. Die schwache Konjunktur des Jahres 2012 wird laut OeNB-Dezemberprognose zu einem Anstieg der Arbeitslosenquote auf 4,5% führen.

² WIFO, IHS (April 2012), die Europäische Kommission (Februar 2012) und der IWF (April 2012) erwarten für 2012 ein reales BIP-Wachstum zwischen 0,4% und 0,8%.

Tabelle 13: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	<i>falls nicht anders angegeben prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>						
BIP, real	3,7	1,4	-3,8	2,3	3,3	0,7	1,6
BIP, nominell	5,7	3,1	-2,8	4,2	5,2	3,0	3,5
Inflationsrate (HVPI), in %	2,2	3,2	0,4	1,7	3,5	2,2	1,6
Privater Konsum, real	0,9	0,8	-0,3	2,1	1,0	0,7	1,0
Investitionen, real	3,5	0,6	-8,3	0,1	3,9	0,1	2,0
Ausrüstungsinvestitionen, real	6,6	-0,7	-9,7	3,3	4,5	-0,4	3,3
Wohnbauinvestitionen, real	1,9	0,6	-4,8	-2,2	-0,3	1,0	0,5
Exporte, real	8,8	1,4	-14,3	8,4	7,3	2,9	6,0
Warenexporte, real	9,9	0,4	-16,8	10,9	9,1	2,8	6,0
Importe, real	7,1	0,0	-13,9	8,0	7,2	2,3	6,1
Warenimporte, real	8,7	0,0	-14,8	9,2	7,2	2,3	6,1
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in Prozent des BIP	4,3	5,2	3,5	3,2	3,3	2,9	3,3
Arbeitslosenquote (Eurostat), in %	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2	4,5	4,5
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	2,0	1,9	-0,9	0,8	1,7	0,4	0,6
reale Entlohnung pro unselbständig Beschäftigtem	0,6	1,2	1,2	-0,5	-0,7	0,8	0,4
Budgetdefizit (Maastricht), in Prozent des BIP	-0,9	-0,9	-4,1	-4,5	-2,6	-2,9	-3,2
Staatsschuldenquote, in Prozent des BIP	60,2	63,8	69,5	71,9	72,2	72,8	73,8
Weltnachfrage nach österreichischen Exporten	8,0	3,0	-11,7	11,4	6,7	4,4	6,4
kurzfristiger Zinssatz, in %	4,3	4,6	1,2	0,8	1,4	1,2	1,4
langfristiger Zinssatz, in %	4,3	4,4	3,9	3,2	3,3	3,8	4,1
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,37	1,47	1,39	1,33	1,39	1,36	1,36
Ölpreis in US-Dollar	72,5	96,9	61,6	79,6	111,4	109,4	104,0

Quelle: Bis 2011: VGR und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria, 2012–2013: OeNB-Prognose. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters. Weltnachfrage und Zinssätze: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB-Prognose. 2012 bis 2013: Prognose der OeNB vom Dezember 2011 (siehe Fenz und Schneider 2011).

Von Dezember 2010 bis April 2011 beschleunigte sich die österreichische HVPI-Inflationsrate von 2,2% auf 3,7% und hielt sich bis Dezember (3,4%) auf hohem Niveau. Für den Anstieg der HVPI-Inflation von Dezember 2010 bis März 2011 zeichneten in erster Linie die Preisentwicklungen im Bereich Energie und Nahrungsmittel verantwortlich, während der weitere Anstieg bis April ausschließlich durch Dienstleistungspreise hervorgerufen wurde. Im Gesamtjahr 2011 lag die HVPI-Inflation bei 3,5% und damit sowohl über dem Euroraumdurchschnitt und als auch über der Inflation Deutschlands und Italiens. Obwohl die Rohölpreise zu Jahresbeginn 2012 wieder deutlich zugelegt haben, werden in den Prognosen für die Jahre 2012 und 2013 als Folge der

erneuten Konjunkturschwäche fallende Rohstoffpreise unterstellt. Dies führt zu einem deutlichen Rückgang der Teuerung auf 2,2% bzw. 1,6% (OeNB-Dezemberprognose).

Die kräftige Konjunkturerholung, die gute Beschäftigungsentwicklung und Steuererhöhungen (Mineralölsteuer) führten 2011 zu einem deutlichen Anstieg der Steuereinnahmen. Kürzungen von Sozialtransfers sowie niedrige Erhöhungen von Gehältern im öffentlichen Dienst und Pensionen trugen zu einem vergleichsweise geringen Ausgabenwachstum bei. Dadurch konnte Österreich trotz defizitwirksamer Vermögenstransfers an den Bankensektor das Budgetziel des Stabilitätsprogrammes 2011 übertreffen und einen Budgetsaldo von -2,6% des BIP erzielen. Die Staatsschuldenquote erreichte Ende 2011 72,2%. Aufgrund der Verschärfung der Schuldenkrise in Europa weitete sich jedoch der Renditeabstand der österreichischen gegenüber den deutschen Staatsanleihen aus. Die Rating-Agentur Standard & Poor's senkte das Rating Österreichs auf AA+. Nicht zuletzt motiviert durch diese Entwicklungen und aufgrund der Anforderungen der im Herbst 2011 beschlossenen Schuldenbremse wurde im Frühjahr 2012 ein weitreichendes Sparpaket geschnürt. Dieses sieht ein kumuliertes Konsolidierungsvolumen bis zum Jahr 2016 in Höhe von 26,5 Milliarden Euro vor, wobei mehr als 60% ausgabenseitig erreicht werden sollen.

2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft

2011 erreichten die nominellen Gesamtexporte mit etwas mehr als 170,64 Milliarden Euro (+10,5% gegenüber dem Vorjahr) ebenso einen historischen Höchststand wie die Güterexporte mit 124,55 Milliarden Euro (+11,9%).³ Nominell wurde damit – wie oben erwähnt – das Vorkrisenniveau von 2008 übertroffen, real aber noch nicht. Die Jahre 2010 und 2011 stellten für die heimischen Exporteure aber in vieler Hinsicht wieder eine Rückkehr zur „Normalität“ dar.

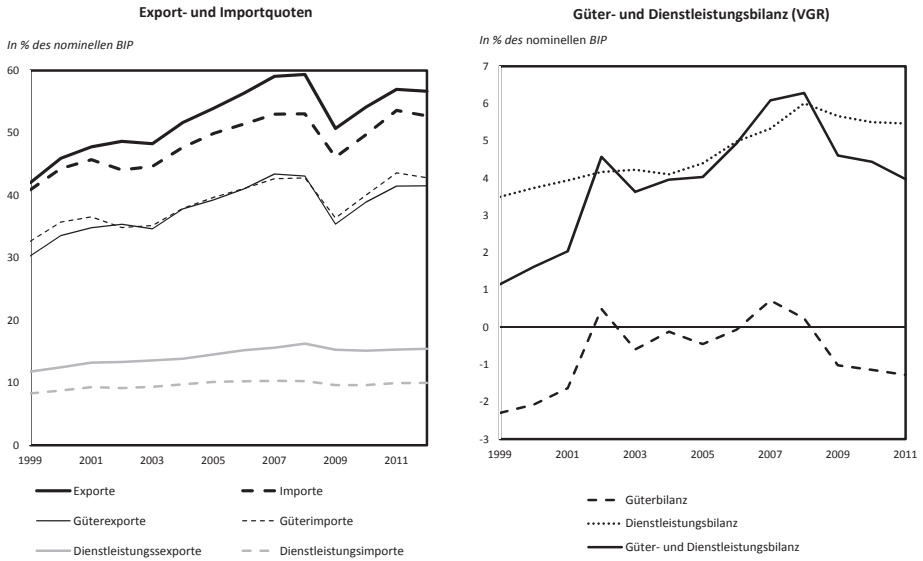
Im langfristigen Vergleich hat die Bedeutung der österreichischen Außenwirtschaft deutlich zugenommen, die Export- und Importquoten sind gestiegen, und die ausländischen Direktinvestitionen (aktiv und passiv) haben sich vervielfacht. 1998 übertraf das Export- erstmals das Importvolumen, seit 2002 weist Österreich einen Leistungsbilanzüberschuss auf. Die Krise dürfte den langfristigen Trend wahrscheinlich nur kurzfristig unterbrochen haben. Die Exportquote erreichte 2008 mit 59,4% des BIP den historisch höchsten Wert, sank krisenbedingt auf knapp über 50% ab, stieg 2011 aber wieder auf 56,7%. Getrieben wurde diese Entwicklung vor allem durch den Güterexport, der knapp über 70% des Gesamtexports beträgt. Die Güterexportquote (in % des BIP) lag seit den 70er bis Mitte der 90er Jahre zwischen 20 und 25%, hat sich aber seit dem EU-Beitritt und der Ostöffnung bis 2007 beinahe verdoppelt (43,4%).⁴

³ VGR-Quartalsrechnung (Eurostat). Die Daten weisen Unterschiede zur Außenhandelsstatistik von Statistik Austria auf.

⁴ Zur Entwicklung der Exporte nach Osteuropa siehe Ragacs und Vondra 2009.

Während der Krise 2008/2009 sank die Quote auf 35,4%, 2011 lag sie wieder bei 41,5%. Kurz vor der Krise (2007 und 2008) wurde sogar die traditionell negative Güterbilanz positiv,⁵ seit 2009 ist sie aber wieder negativ (-1,0%) und verschlechterte sich seither weiter (VGR: 2010: -1,1%, 2011: -1,3%).

Abbildung 14: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat bereits 2008 deutliche Spuren hinterlassen (Tabelle 14). Nach einer zweistelligen nominellen Exportwachstumsrate in der Hochkonjunktur 2007 führte der unterjährige Konjunkturerinbruch zu beinahe stagnierenden Exporten im darauffolgenden Jahr. Bei den FDI-Flüssen zeigten sich bereits 2008 deutliche Rückgänge. 2009 sind die Exporte, insbesondere die Güterexporte, massiv eingebrochen. Die Dienstleistungsexporte schrumpften in weit geringerem Ausmaß. Die Krisenjahre 2008 und 2009 waren von einem durchschnittlichen Rückgang der nominellen Exporte um mehr als 7% gezeichnet. In den beiden Jahren zuvor hatte das durchschnittliche Wachstum über 8% betragen. Die Güterexporte schrumpften mit 9,6% noch stärker, die Dienstleistungen wiesen nur einen moderaten Einbruch von 1,4% auf. Das Wachstum der FDI-Bestände reduzierte sich im Vergleich zum Vorkrisenzeitraum in den Krisenjahren um rund 75%, die FDI-Flüsse halbierten sich, beschleunigten sich 2011 aber wieder deutlich. Vom Rückgang der Warenexporte 2008–2009 waren vornehmlich die für die österreichische Sachgütererzeugung besonders bedeutenden Sektoren „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“ (Tabelle 15) betroffen.

⁵ Das Defizit ist auf den Intra-Euroraumhandel zurückzuführen.

Tabelle 14: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Exporte laut VGR, nominell NSA			FDI-Bestände		FDI-Flüsse	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	<i>in Mio. Euro</i>						
1999	83.794	60.505	23.289	19.039	24.261	-2.845	2.592
2007	161.397	118.724	42.673	101.087	110.356	-28.514	22.762
2008	167.573	121.411	46.161	106.870	106.439	-20.106	4.682
2009	138.564	97.043	41.522	113.307	119.836	-7.203	6.697
2010	154.465	111.319	43.145	128.695	124.279	-5.838	3.220
2011	170.640	124.551	46.089	n.v.	n.v.	-21.905	10.163
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>						
1999	6,8	7,3	5,6	27,7	13,9	19,9	-34,8
2007	10,5	11,5	8,1	26,0	30,9	161,7	260,0
2008	3,8	2,3	8,2	5,7	-3,5	-29,5	-79,4
2009	-17,3	-20,1	-10,1	6,0	12,6	-64,2	43,0
2010	11,5	14,7	3,9	13,6	3,7	-19,0	-51,9
2011	10,5	11,9	6,8	n.v.	n.v.	275,2	215,6
	<i>Durchschnittliche jährliche Veränderungen</i>						
1999–2007	8,3	8,6	7,6	23,7	20,0	31,8	21,4
2008–2009	-7,3	-9,6	-1,4	5,9	4,2	-49,7	-45,8
2010–2011	11,0	13,3	5,4	n.v.	n.v.	74,4	23,2

Anmerkungen: FDI: Ausländische Direktinvestitionen im engeren Sinn.

Quelle: Exporte: Eurostat. Auslandsinvestitionen: OeNB. Eigene Berechnungen.

In den Erholungsjahren 2010 und 2011 konnte die österreichische Exportwirtschaft im Vergleich zur Zeitperiode 1999–2007 überdurchschnittlich expandieren. Die nominellen Gesamtexporte wuchsen um 11,0% p.a. und die Güterexporte um 13,3% p.a. (VGR), wobei die Wachstumsraten 2010 nachhol- und konjunkturbedingt noch über jenen von 2011 lagen. Vor allem die anteilmäßig besonders wichtigen Branchen „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“, die während der Krise besonders stark eingebrochen waren, erzielten deutliche Zuwächse (Tabelle 15).

Tabelle 15: Entwicklung der Sachgüterexporte nach Produktionssektoren

	1999	2005	2011	1999– 2007	2008– 2009	2010– 2011	2009	2010	2011
	<i>Anteil an den Gesamt- exporten in %</i>			<i>Durchschnittliches jähr- liches Wachstum in %</i>			<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Exporte gesamt FOB	100,0	100,0	100,0	8,2	-9,6	14,2	-20,2	16,7	11,7
Ernährung (SITC 0)	3,8	4,2	5,2	10,0	2,3	10,4	-9,3	8,6	12,2
Getränke und Tabak (SITC 1)	1,1	1,9	1,8	18,1	-11,2	19,1	-11,3	6,5	33,2
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,0	3,3	8,0	-11,8	16,1	-19,4	24,6	8,1
Brennstoffe und Energie (SITC 3)	1,1	4,6	3,4	21,1	-2,6	17,8	-26,3	17,7	17,8
Öle und Fette (SITC 4)	0,1	0,1	0,2	9,4	11,5	31,5	-25,4	33,6	29,4
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	9,8	12,8	9,8	-0,1	13,5	-6,1	16,9	10,1
Mediz. Pharamaz. Erzeugnisse (SITC 54)	2,8	3,8	4,9	14,1	10,2	3,7	10,6	11,9	-3,8
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	22,3	23,3	7,0	-12,3	16,3	-26,3	19,3	13,3
Papier (SITC 64)	4,7	3,7	3,1	3,7	-6,0	4,3	-14,0	9,2	-0,4
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,7	5,6	9,0	-16,7	18,0	-38,9	23,1	13,2
Metallwaren (SITC 69)	4,9	4,4	4,8	9,2	-12,2	13,5	-26,5	19,1	8,2
Maschinen und Fahr- zeuge (SITC 7)	43,1	41,6	37,7	8,2	-13,9	14,2	-24,3	17,2	11,3
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	4,9	5,1	7,6	-6,8	11,4	-9,8	19,8	3,6
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,3	4,9	9,3	-15,5	10,5	-32,3	14,3	6,8
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	5,9	5,6	9,0	-9,8	5,6	-23,0	9,0	2,3
Elektrische Maschi- nen (SITC 77)	8,1	7,3	6,6	6,5	-10,8	13,6	-21,9	27,6	1,2
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	11,8	7,7	11,0	-24,5	14,2	-35,8	20,3	8,4
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,9	11,5	5,9	-4,2	8,7	-11,4	9,0	8,4
Sonstige Fertig- waren A.N.G. (SITC 89)	6,2	5,2	4,8	5,5	-2,1	4,6	-8,5	10,9	-1,4
Andere nicht genann- te Waren (SITC 9)	0,1	0,5	0,9	25,2	-1,1	40,9	-5,0	89,4	4,9

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

Der schnelle Aufschwung in den Jahren 2010 und 2011 war mit leichten Verschiebungen in der Exportzielländerstruktur verbunden (Tabelle 16). Während das Wachstum der Exporte nach Europa nur im Durchschnitt lag, expandierte es nach Amerika und nach Asien überdurchschnittlich. Die heimischen Exporteure bauten insbesondere die Exporte in die USA aus, innerhalb Europas legten die Ausfuhren vor allem nach Polen, das die Krise vergleichsweise gut überstand, deutlich zu. Die Exporte nach Italien zeigten als Folge der dort stagnierenden Wirtschaft eine sehr verhaltene Entwicklung.

Tabelle 16: Entwicklung der Sachgüterexporte nach Zielländern

	1999	2005	2011	1999– 2007	2008– 2009	2010– 2011	2009	2010	2011
	<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>						<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Exporte gesamt	100,0	100,0	100,0	8,2	–9,6	14,2	–20,2	16,7	11,7
Europa	86,5	83,8	75,4	7,7	–10,0	9,1	–21,1	16,0	2,6
Asien	5,7	6,6	8,3	12,3	–1,3	11,9	–10,9	19,3	5,1
Amerika	6,3	7,4	6,9	10,4	–13,4	17,3	–22,0	25,8	9,4
Afrika	1,0	1,2	1,1	12,2	–7,7	–1,6	–9,2	3,8	–6,8
EU-27	76,2	73,2	69,7	7,4	–10,5	13,2	–21,5	16,0	10,4
Euroraum (17)	59,4	56,6	49,2	7,0	–9,7	8,5	–19,5	16,1	1,4
EU-10 (NMS)	13,3	14,5	14,8	10,7	–10,4	9,3	–26,3	14,5	4,3
GUS (12)	1,1	2,6	3,2	19,1	–9,8	10,9	–30,7	19,0	3,3
Oststaaten (29)	16,0	19,3	19,7	11,7	–10,2	8,6	–26,7	14,1	3,3
Deutschland	34,9	31,8	29,0	6,1	–8,0	10,1	–16,7	18,3	2,4
Italien	8,4	8,6	7,0	8,7	–13,9	6,5	–24,8	13,0	0,3
Schweiz und Liechtenstein	6,4	4,9	4,9	5,6	–2,6	12,3	–4,1	18,5	6,4
USA	4,6	5,6	4,8	10,9	–16,4	20,3	–22,4	22,9	17,7
Frankreich	4,4	4,2	3,8	5,6	–5,3	12,3	–16,2	22,9	2,5
Tschechien	2,8	3,1	3,6	11,1	–8,4	13,8	–22,1	20,8	7,1
Ungarn	4,9	3,4	2,8	4,1	–14,7	9,2	–30,8	14,7	4,0
UK	4,4	4,1	2,8	6,2	–15,8	8,3	–22,1	15,6	1,5
Polen	1,6	2,0	2,6	14,4	–9,9	13,5	–25,2	12,1	14,9
Russland	0,8	1,8	2,2	19,1	–10,0	13,3	–29,5	21,6	5,7

Quelle: Statistik Austria Außenhandelsstatistik, FOB, nominelle nicht saisonbereinigte Exporte, Daten unterscheiden sich von den VGR-Daten, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2011.

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft

Wettbewerbsfähigkeit kann dadurch verbessert werden, Produkte vergleichsweise billiger anzubieten (preisliche Wettbewerbsfähigkeit) oder Produkte soweit zu differenzieren, dass für sie keine unmittelbare Konkurrenz besteht

(nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit). Die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit, auf die wir uns hier konzentrieren, wird wesentlich durch die Entwicklungen der Wechselkurse und der Lohnstückkosten bestimmt.⁶

Veränderungen von Wechselkursen verändern die relativen Exportpreise. Eine Abwertung unterstützt die Exporttätigkeit und verteuert die Importe. Bilaterale Wechselkurse lassen die unterschiedliche Bedeutung der Handelspartner und die unmittelbare Kostensituation der exportierenden Unternehmungen unberücksichtigt, für eine tiefere Analyse der preislichen Wettbewerbsfähigkeit sind effektive Wechselkurse daher weitaus geeigneter.⁷ Diese berücksichtigen die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, der mit dem jeweiligen Handelsgewicht der verschiedenen Länder gewichtet wird. Nominal-effektive Wechselkurse erfassen zwar unterschiedliche Handelsgewichtungen, nicht aber relative Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern. Real-effektive Wechselkurse sind zusätzlich deflationiert.

Aus Gründen der internationalen Vergleichbarkeit werden im Weiteren von der Europäischen Kommission berechnete (relative) Lohnstückkosten für die Gesamtökonomie und von der EZB berechnete effektive Wechselkurse für die Sachgütererzeugung betrachtet. Tabelle 17 zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten Österreichs sowohl absolut als auch relativ zu anderen Industrieländern, die bilateralen Wechselkurse für die Schweiz und die USA – die beiden wichtigsten Handelspartner außerhalb des Euroraums – und letztlich die Entwicklung der durch die bilateralen Wechselkurse und die Lohnstückkosten beeinflussten nominellen und realen effektiven Wechselkurse. Die real effektiven Wechselkurse sind zum einen mit den Konsumentenpreisen, zum anderen mit den Lohnstückkosten deflationiert. Sinkende effektive Wechselkurse weisen auf eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit hin.

Während die nominellen absoluten Lohnstückkosten Österreichs zwischen 1999 (Einführung des Euro als Buchgeld) und 2011 um rund 15% gestiegen sind, sanken die realen absoluten Lohnstückkosten um etwas mehr als 5%. Da im Krisenjahr 2009 in Österreich versucht wurde, die Beschäftigung zu halten, sind die nominellen und realen Lohnstückkosten im Vergleich zu 2008 deutlich gestiegen. Die angesichts der Krise niedrigen Lohnabschlüsse im Jahr 2009 senkten vor allem die realen Lohnstückkosten im Jahr 2010. Im Jahr 2011 sind die Löhne zwar wieder stärker gestiegen, der Wirtschaftsaufschwung war aber noch stärker als der Lohnanstieg und das ebenfalls deutliche Beschäftigungswachstum, wodurch die realen Lohnstückkosten wieder zurückgegangen sind.

Im Vergleich zu den 35 wichtigsten Industrieländern sind zwischen 1999 und 2011 sowohl die nominellen als auch die realen Lohnstückkosten gesunken. 2009 verschlechterte sich die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit

⁶ Wir beziehen uns hier auf die Fähigkeit einer Firma, Produkte im Ausland abzusetzen. Unter Wettbewerbsfähigkeit kann auch die Fähigkeit eines Landes verstanden werden, im internationalen Wettbewerb zu bestehen (Sachverständigenrat, 2004, 352). Hierauf gehen wir hier ebenso wenig ein wie auf makroökonomische Auswirkungen der Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit auf das Inland.

⁷ Zur Berechnung effektiver Wechselkurse sei Köhler-Töglhofer et al. (2006 und 1999) empfohlen.

der heimischen Exporteure, da diese trotz des starken Konjunkturerinbruchs auf massenhafte Kündigungen verzichteten und ihre Beschäftigten zu halten versuchten. Aber auch in den Vergleichsländern reagierte die Beschäftigungsentwicklung nur träge auf die Krise, weshalb die absoluten Lohnstückkosten Österreichs stärker als die relativen Lohnstückkosten gestiegen sind. 2010 und 2011 konnte Österreich relativ zu den Vergleichsländern die realen Lohnstückkosten wieder reduzieren. 2011 lagen sie wieder auf dem Vorkrisenniveau des Jahres 2008.

Tabelle 17: Indikatoren zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	Lohnstückkosten				Wechselkurse				
	In Euro		Relativ zu 35 Industriestaaten		Bilateral		Effektiv		
	Nominal	Real	Nominal	Real	USD	CHF	Nominal	Real-CPI	Real-LSK
	<i>Index, 1999=100</i>								
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2007	104,5	92,1	91,1	96,4	128,6	102,6	102,7	99,6	96,3
2008	108,3	93,7	90,7	96,8	138,0	99,2	103,1	99,6	96,8
2009	113,5	97,3	91,5	97,7	130,9	94,4	103,6	100,0	97,8
2010	113,2	95,3	91,8	97,1	124,4	86,3	101,3	97,7	96,0
2011	114,6	94,4	91,9	96,8	130,6	77,0	100,9	98,1	95,6
	<i>Veränderung zum Vorjahr in %</i>								
2000	0,0	-0,9	-2,3	-1,0	-13,3	-2,6	-2,6	-3,2	-4,7
2007	0,7	-1,3	-1,0	-0,4	9,2	4,4	0,8	0,5	0,6
2008	3,6	1,8	-0,4	0,3	7,3	-3,4	0,4	0,1	0,6
2009	4,9	3,8	0,8	1,0	-5,2	-4,9	0,5	0,3	1,1
2010	-0,3	-2,0	0,3	-0,6	-5,0	-8,6	-2,3	-2,3	-1,9
2011	1,2	-0,9	0,1	-0,3	5,0	-10,7	-0,3	0,4	-0,4
	<i>Durchschnittliche jährliche Veränderungen</i>								
2000–2007	0,6	-1,0	-1,2	-0,5	3,2	0,3	0,3	-0,1	-0,5
2008–2009	4,2	2,8	0,2	0,6	0,9	-4,1	0,5	0,2	0,8
2010–2011	0,5	-1,5	0,2	-0,4	-0,1	-9,7	-1,3	-1,0	-1,1

Bilaterale Wechselkurse zu US-Dollar und Schweizer Franken in Preisnotierung (z.B. USD/EUR). Effektive Wechselkurse: Wettbewerbsindikator der EZB für die Sachgütererzeugung. Handelsgewichtet gegenüber 17 Euroraumländern und weiteren 20 Handelspartnern. Real-CPI: deflationiert mit Konsumentenpreisindex. Real-LSK: deflationiert mit Lohnstückkosten. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 35 Industrieländer, doppelte Exportgewichte.

Quelle: Statistical Data Warehouse der EZB (ECB reference exchange rates), AMECO-Datenbank (Lohnstückkosten, 2011: EK-Prognose). Eigene Berechnungen.

In Tabelle 17 sind auch die bilateralen Wechselkurse gegenüber den zwei wichtigsten österreichischen Güterexportländern außerhalb des Euroraums (Schweiz und USA) ausgewiesen. Längerfristig (2011 gegenüber 1999) hat der Euro gegenüber dem USD um etwas mehr als 30% aufgewertet, wodurch sich die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs gegenüber dem Dollarraum verschlechterte. Im Gegensatz dazu verbesserte sich die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Schweiz.

Entgegen dem langfristigen Trend wertete der Euro zum USD aufgrund der Probleme bezüglich der Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen in mehreren Euroraum-Ländern 2009 und 2010 ab. 2011 erholte er sich wieder leicht, die Wettbewerbssituation gegenüber dem Dollarraum verschlechterte sich wieder.

Der nominell-effektive Wechselkurs für Österreich ist zwischen 1999 und 2011 beinahe unverändert geblieben (+0,9%), der CPI-deflationierte real effektive Wechselkurs ist um 1,9% und der mit den relativen Lohnstückkosten deflationierte real effektive Wechselkurs um 4,4% gesunken.⁸ Die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit (deflationiert mit den Lohnstückkosten) hat sich also vergleichsweise stärker verbessert als die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (deflationiert mit den relativen Verbraucherpreisen). Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat aber kaum permanente Änderungen der preislichen beziehungsweise kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit bedingt.

Im Vergleich zu den anderen Euroraumländern ist die langfristige Entwicklung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit ausgezeichnet. Zwischen 1999 und 2011 konnten neben Österreich nur zwei Länder des Euroraums die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern, alle anderen erfuhren Verschlechterungen, die teilweise sogar ein dramatisches Ausmaß annahmen.⁹

⁸ Wir betrachten hier effektive Wechselkurse der EZB. Die EZB berechnet für die Sachgütererzeugung der Euroraumländer harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren (nominal effektive Wechselkursindizes und deflationiert mit verschiedenen Preis- und Kostenindizes), die auch den Intra-Euroraumhandel berücksichtigen. Statistical Data Warehouse der EZB (<http://sdw.ecb.europa.eu>). Zur Methode siehe EZB (2000).

⁹ Deutschland gewann deutlich (Rückgang des real effektiven Wechselkurses um 5%), Frankreich nur schwach (-0,6%). Finnland (0,6%), Italien (3,9%), die Niederlande (4,2%), Belgien (5,2%), Slowenien (5,6%), Portugal (5,6%), Malta (9%) und Zypern (9,2%) wiesen Verluste unter 10% aus. Spanien (12%), Griechenland (12,3%) und Irland (13,5%) verloren über 10%, obwohl Spanien (2008: 14,6%) und vor allem Irland (2008: 26,1%) in den letzten Jahren ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbesserten. Auffallend starke Einbußen bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit weisen Estland (30%) und die Slowakei (90%) auf. Quelle: Harmonisierter Wettbewerbsindikator für 17 Euroraum- und 20 Industrieländer der EZB, Statistical Data Warehouse der EZB, deflationiert mit Konsumentenpreisen, eigene Berechnungen. Auf Basis der mit den Lohnstückkosten deflationierten effektiven Wechselkurse konnten nur Österreich und Deutschland Wettbewerbsgewinne erzielen.

4 Marktanteilsentwicklung in der EU

Die Marktanteilsentwicklung, konkret die Differenz der Wachstumsraten der österreichischen Exporte und der weltweiten Exporte in die EU, wird nicht nur durch die preisliche/kostenseitige (Kapitel 3), sondern auch durch die „nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit“ bestimmt.

Die Veränderung der Marktanteile kann mit Hilfe einer „Constant Market Shares Analyse“ (CMSA) auf mehrere Ursachen zurückgeführt werden:¹⁰ Einerseits beschreibt der Struktureffekt die Entwicklung der Marktanteile, die sich bei gleichbleibender Wettbewerbsfähigkeit dadurch ergibt, dass sich die Exportnachfrage nach österreichischen Produkten verändert. Der Wettbewerbseffekt andererseits umfasst die Wirkungen der preislichen- und nicht preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Der Struktureffekt wiederum kann in einen Markt- und einen Produkteffekt aufgeteilt werden. Hierbei beschreibt der Markteffekt die Exportentwicklung Österreichs in verschiedene Länder und der Produkteffekt gegenüber einzelnen Güterklassen (Branchen).

Die Ergebnisse der CMSA beruhen auf Daten der Comext-Datenbank (Europäische Kommission).¹¹ Diese umfassen — untergliedert nach zehn Produktklassen — die österreichischen Güterexporte in die anderen 26 EU-Länder sowie die Exporte „der Welt“ in diese Länder.¹² Die Daten sind von 1999 bis 2011 verfügbar und in Euro ausgewiesen.

Die gesamten österreichischen Exporte in die EU sind zwischen 1999 und 2008 nominell um 85% gewachsen, im Jahr 2009 infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise um rund 20% gesunken und bis 2011 wieder um 26,6% gestiegen. Der Anteil der österreichischen Exporte an den Gesamtexporten in die EU-27 blieb zwischen 1999 (6,27%) und 2011 (6,29%) beinahe unverändert, erreichte zwischenzeitlich in den Jahren 2003 und 2004 aber 6,58% bzw. 6,59% und lag 2006 bei nur 5,96%. Die linke Grafik in Abbildung 15 zeigt die Entwicklung indiziert auf das Jahr 1999. Der Marktanteil stieg von 2000 bis 2003 deutlich an, sank 2005 und 2006 vergleichsweise schnell und stieg danach wieder leicht an. Im historischen Vergleich blieben die Marktanteile 2006 bis 2011 vergleichsweise konstant.

Der Struktureffekt steigt über den betrachteten Zeitraum moderat, der Rückgang an Marktanteilen ist also auf den Wettbewerbseffekt zurückzuführen. Deswegen Veränderung im Zeitablauf ist im Wesentlichen – mit Verzögerungseffekten – in Einklang mit jenen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Zwischen 2001 und 2004 hat der Euro gegenüber dem US-Dollar deutlich aufgewertet, ab 2003 sind die Lohnstückkosten nicht mehr gesunken und vergleichsweise konstant geblieben. Zwischen 1999 und 2011 haben die österreichischen Exporteure insgesamt preisliche Wettbewerbsfähigkeit gewonnen (real effektiver

¹⁰ Zu Terminologie, Methodologie, einem Literaturüberblick zur CMSA und einer Analyse der EU- und weltweiten Marktanteilsentwicklungen Österreichs bis 2010 siehe Ragacs, Resch und Vondra (2011). Für eine aktuelle Analyse der Marktanteile inklusive 2011 auf dem Weltmarkt stand zu Redaktionsschluss noch kein Datenmaterial zur Verfügung.

¹¹ SITC Rev. 4. Siehe <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> (Stand 10. März 2012).

¹² Siehe <http://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm> (10. März 2012).

Wechselkurs, siehe Kapitel 3), der langfristig leichte Rückgang der Marktanteile bei gleichzeitig steigender preislicher Wettbewerbsfähigkeit deutet auf einen Verlust nichtpreislicher Wettbewerbsfähigkeit hin.

Hinter der positiven Entwicklung des Struktureffekts (rechte Grafik in Abbildung 15) verbergen sich ein klarer Zugewinn beim Markt- und leichte, aber konstante Verluste beim Produkteffekt. Österreich exportiert somit einerseits erfolgreich in überdurchschnittlich wachsende Länder, ist aber auf Branchen spezialisiert, die unterdurchschnittlich gewachsen sind.

Abbildung 15: Entwicklung der österreichischen Marktanteile (Güter) in der EU

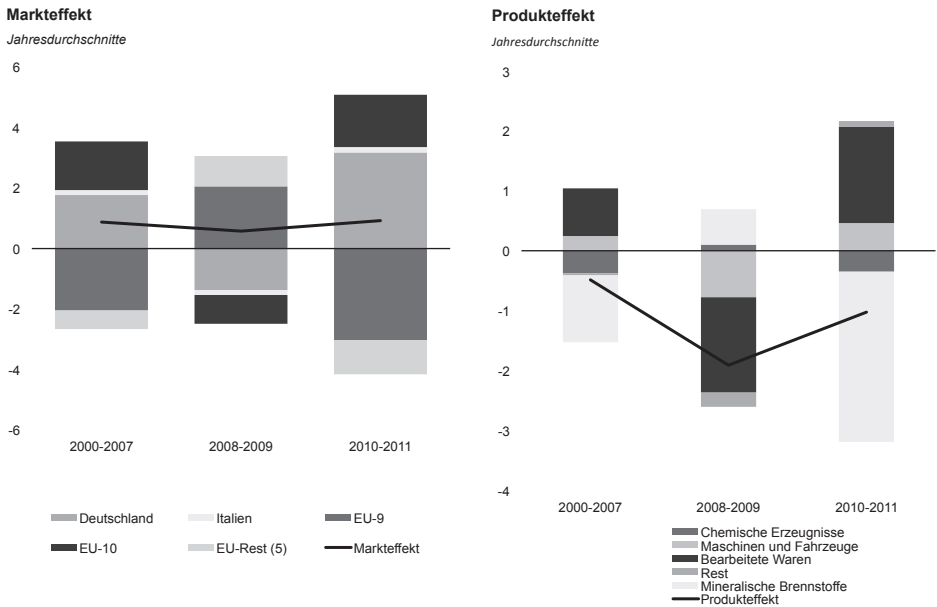


Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Im Gegensatz zur Gesamtentwicklung ist speziell beim Produkteffekt im Jahr 2008 die Finanz- und Wirtschaftskrise und ihre Wirkung auf den Güterhandel ersichtlich. Die österreichische Industrie war von den Exporteinbrüchen deutlich betroffen. Die vorliegenden Daten deuten darauf hin, dass die Industrie trotz überdurchschnittlicher Wachstumsraten in den Jahren 2010 und 2011 diese Marktanteilsverluste nicht kompensieren konnte.

Der Markteffekt kann nach einzelnen Ländern und der Produkteffekt nach einzelnen Produktklassen differenziert werden. Dies wird in Abbildung 16 dargestellt, wobei aufgrund der unterschiedlich langen Zeiträume der drei gewählten Perioden Jahresdurchschnitte dargestellt sind. Periode eins beschreibt den Zeitraum vor der Krise, Periode zwei die Jahre 2008 und 2009, in denen die Finanz- und Wirtschaftskrise ihren Höhepunkt erreichte, und Periode drei die beiden Aufschwungjahre danach.

Abbildung 16: Details zum Markt- und Produkteffekt



Anmerkung: EU-9: BE, FI, FR, GR, IE, LU, NL, PT, ES, EU-10: BG, CZ, EE, HU, LV, LT, PL, RO, SL, SK.

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Sowohl die Länder- als auch die Produktbetrachtung zeigt, dass die Entwicklungen in den Krisenjahren 2008 und 2009 nur vorübergehend von den jeweiligen langfristigen Trends abgewichen sind, 2010 und 2011 setzten sie sich wieder entsprechend dem langjährigen Trend fort. In der langfristigen Betrachtung konnten die österreichischen Exporteure in den zwei wichtigsten EU-Exportmärkten Deutschland (deutlich) und Italien (geringfügig) sowie in den CESEE-Ländern gewinnen, Verluste wurden vor allem gegenüber den restlichen Euroraumländern verzeichnet. 2008 und 2009 war die Situation genau spiegelverkehrt.

Mit Blick auf die Branchenstruktur verzeichneten langfristig insbesondere „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“ Marktanteilgewinne, während die Sektoren „Chemische Erzeugnisse“ und „Mineralische Brennstoffe“ Marktanteilsverluste hinzunehmen hatten. Auch hier kehrte sich 2008 und 2009 diese Entwicklung vorübergehend um.

5 Literatur

BMF (2012), Bundesministerium für Finanzen, „Strategiebericht zum Bundesfinanzrahmengesetz 2013–2016 gemäß § 12g BHG“, 2012.

EZB (2000), Europäische Zentralbank, „Der nominale und reale effektive Wechselkurs des Euro“, EZB-Monatsbericht April, 2000.

- European Commission (2012), „Interim Forecast February 2012“, 2012.
- Fenz, G., Schneider, M., (2011), „Vertrauenskrise führt zu markantem Wachstumseinbruch im Jahr 2012. Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2011 bis 2013 vom Dezember 2011“, Geldpolitik und Wirtschaft, Q4/2011, 2011.
- Köhler-Töglhofer, W., (1999), „Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit“, Berichte und Studien, 1/99, 1999.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl C., Mooslechner, P., (2006), „Tendenziell verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Volkswirtschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion: Neuberechnung des Indikators der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft“, Geldpolitik & Wirtschaft, Q4/06, 2006.
- Ragacs, R., Resch, B., Vondra, K., (2011), „Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung“, Geldpolitik und Wirtschaft, Q2/11, 2011.
- Ragacs, R., Vondra, K., (2009), „Österreichs Exporte nach Osteuropa: Bestandsaufnahme, aktuelle Wachstumsprognosen und Auswirkungen auf das Wachstum in Österreich“, Geldpolitik und Wirtschaft, Q1/2009, 2009.
- Sachverständigenrat (2004), „Was ist internationale Wettbewerbsfähigkeit? Auszug aus dem Jahresgutachten 2004/05. Ziffern 454 bis 459“, 2004.

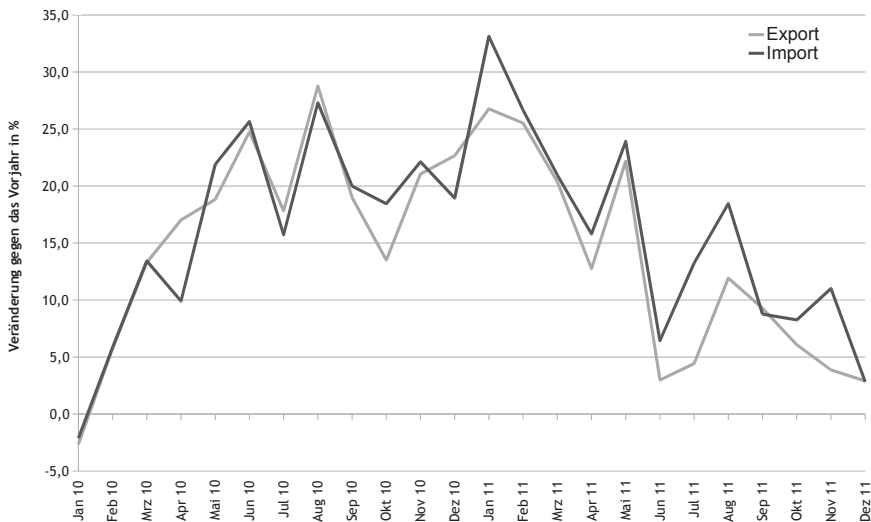
Österreichs Warenaußenhandel

Christoph Koller

Der österreichische Warenaußenhandel verzeichnete für das Gesamtjahr 2010 sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite ein kräftiges Wachstum. Nach dem krisenbedingten Einbruch des Außenhandels 2009 stiegen die Einfuhren im Jahr 2010 um 16,5% auf 113,7 Mrd. Euro und die Ausfuhren um 16,7% auf 109,4 Mrd. Euro. Diese Entwicklung stützte sich sowohl auf den Handel mit den Intra-EU-Ländern und hier vor allem mit Deutschland als auch auf den Warenverkehr mit der Extra-EU. Das Passivum der Außenhandelsbilanz erhöhte sich im Jahr 2010 um 0,4 Mrd. Euro auf 4,3 Mrd. Euro. Für den Zeitraum Jänner bis Dezember 2011 setzte sich die positive Entwicklung fort, jedoch gegen Jahresende mit einem verlangsamten Wachstum. Die vorläufigen Ergebnisse lagen bei den Wareneinfuhren bei 130,8 Mrd. Euro (+15,0%) und bei den Ausfuhren bei 122,2 Mrd. Euro (+11,7%). Rund 70% des gesamten österreichischen Handelsvolumens gingen auf das Konto des Warenverkehrs mit den Intra-EU-Ländern, wobei Deutschland und Italien auch im Jahr 2011 die beiden wichtigsten Handelspartner Österreichs waren. Die Handelsbilanz verschlechterte sich weiter und wies für den Zeitraum von Jänner bis Dezember 2011 ein Passivum von 8,6 Mrd. Euro auf.

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2010 und 2011

Nach dem Konjunkturinbruch im Jahr 2009 setzte in Österreich 2010 eine Aufschwungphase ein, die von der auflebenden ausländischen Nachfrage nach österreichischen Produkten getragen wurde (Scheiblecker et al., 2011). Bereits mit Ende des Jahres 2009 hatte sich eine Trendwende abgezeichnet. Nachdem die Krise (Exporte: -20,2%, Importe: -18,4%) überwunden wurde, konnten ab Februar 2010 wieder Steigerungen bei den Exporten verzeichnet werden. Ein Großteil der Vorjahresverluste wurde dadurch wieder wettgemacht. Maßgebend waren dafür die erhebliche Verbesserung der internationalen Rahmenbedingungen, die von den Schwellenländern ausgehende Erholung des Welthandels sowie der Konjunkturaufschwung in wichtigen Wirtschaftsräumen (Scheiblecker et al., 2011).

Abbildung 17: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

Quelle: Statistik Austria. Monatsdaten für das aktuelle Jahr werden laufend revidiert.

Insgesamt konnte der österreichische Warenexport bzw. Warenimport 2010 ein deutliches Plus von 16,7% auf 109,4 Mrd. Euro bzw. 16,5% auf 113,7 Mrd. Euro erzielen. Die Exporte erreichten damit 93,1% des Vorkrisenniveaus von 2008, welches 117,5 Mrd. Euro betrug, die Importe 95,1%. 2008 lagen die Importe bei 119,6 Mrd. Euro.

Die österreichischen Exporte wuchsen im Zeitraum Jänner bis Dezember 2011 mit 11,7% im Vorjahresvergleich. Vor allem durch das kräftige Wachstum der Importnachfrage in Deutschland konnte dieses positive Ergebnis erzielt werden. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere aber die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur hinterließen bereits ab dem 2. Quartal 2011 deutliche Spuren. Das bislang höchste Handelsniveau aus dem Jahr 2008 konnte trotz der internationalen Konjunkturschwäche und der europäischen Schuldenkrise übertroffen werden, importseitig um 9,4% und exportseitig um 3,9%. Die Handelsbilanz wies ein Passivum von 8,59 Mrd. Euro auf. Wie in Abbildung 17 zu sehen ist, hielt das Exportwachstum in den ersten Monaten des Jahres 2011 hindurch an, verlangsamte sich aber mit Fortlauf des Jahres.

Tabelle 18: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

	Export			Import			Saldo		Terms- of- Trade **)	
	Nominell		Real *)	Nominell		Real *)	Veränd. gegen Vorjahr in Mrd. Euro	Export- preise**)		Import- preise**)
	Mrd. Euro	Veränd. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %				
2008	117,5	+2,5	+0,5	119,6	+4,7	+0,6	-2,0	+2,0	+4,0	-1,9
2009	93,7	-20,2	-16,8	97,6	-18,4	-14,4	-3,8	-4,1	-4,8	+0,6
2010	109,4	+16,7	+12,8	113,7	+16,5	+10,4	-4,3	+3,5	+5,6	-2,0
2011 ***)	122,2	+11,7	+7,5	130,8	+15,0	+7,5	-8,6	+3,6	+6,6	-2,8
2012 ****)	126,4	+3,5	+3,5	134,9	+3,2	+3,7	-8,5	+0,0	-0,6	+0,6
2013 ****)	135,9	+7,5	+6,4	145,1	+7,5	+5,9	-9,1	+1,0	+1,6	-0,5
2010	24,1	+5,9	+5,0	25,3	+6,1	+3,6	-1,2	+0,9	+2,5	-1,6
II. Quartal	27,5	+20,2	+16,2	28,2	+18,9	+12,0	-0,7	+3,5	+6,2	-2,5
III. Quartal	28,1	+21,3	+16,4	29,2	+20,7	+13,3	-1,1	+4,3	+6,5	-2,1
IV. Quartal	29,6	+18,9	+13,3	30,9	+19,8	+12,2	-1,2	+4,9	+6,8	-1,8
Jänner bis Dezember	109,4	+16,7	-	113,7	+16,5	-	-4,3	-	-	-
2011	29,9	+23,9	+18,1	32,0	+26,3	+17,5	-2,1	+4,9	+7,5	-2,5
I. Quartal	30,9	+12,3	+7,8	32,5	+15,2	+7,1	-1,6	+4,2	+7,6	-3,1
II. Quartal	30,5	+8,4	+4,5	33,1	+13,2	+6,3	-2,6	+3,7	+6,5	-2,6
III. Quartal	30,9	+4,3	+1,3	33,2	+7,5	+0,7	-2,3	+3,0	+6,7	-3,5
IV. Quartal	122,2	+11,7	-	130,8	+15,0	-	-8,6	-	-	-
Jänner bis Dezember										

Quelle: Statistik Austria, WIFO, eigene Berechnungen.

*) Berechnung mit Deflatoren. - **) Preise laut VGR. - ***) vorläufige Daten. - ****) WIFO-Prognose vom Dezember 2011.

Trotz steigender Exportpreise verzeichnete auch der reale Warenexport 2011 ein Plus von 7,5%. Die realen Warenimporte wuchsen real mit 7,5% gleich stark wie die Exporte. Auch die Terms of Trade – das reale Austauschverhältnis – verschlechterte sich 2011 deutlich. Dies ist hauptsächlich auf den starken Anstieg der Importpreise zurückzuführen.

Nach dem drastischen Einbruch des Außenhandels im Jahr 2009 – insbesondere in Relation zur BIP-Entwicklung – erholte sich der Außenhandel wieder. Die Exportquote erhöhte sich um 4,1 Prozentpunkte auf 38,2% im Jahr 2010 und stieg im Jahr 2011 auf 40,5% an. Im Jahr 2007, also vor der Wirtschaftskrise, wurde mit 41,9% der bisherige Höchststand erreicht.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Der Wirtschaftsaufschwung des Jahres 2010 setzte sich im Jahr 2011 weiter fort. Die Auswirkungen waren regional breit gestreut und betrafen alle wichtigen Märkte. Die höchsten Exportzuwächse gab es mit Amerika (+20,2%), gefolgt von Asien (+14,9%) und Europa (+10,8%). Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten versandten Waren betrug 85,20 Mrd. Euro, um 10,4% mehr als im Vorjahr. Die Ausfuhren in die osteuropäischen Länder legten 2011 weiter zu. Die Exporte in diese Region stiegen um 12,1%.

69,7% der österreichischen Exporte wurden in der EU abgesetzt. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 31,1% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar.

Überdurchschnittliche Zuwächse konnten vor allem bei den neuen Mitgliedstaaten verzeichnet werden. Estland (+33,2%), Litauen (+29,1%), Zypern (+28,6%), Polen (+24,5%), Lettland (+23,8%) und die Tschechische Republik (+15,1%) erzielten außergewöhnlich gute Ergebnisse.

Die Exporte in die Extra-EU-Länder beliefen sich für die Periode Jänner bis Dezember 2011 auf 36,97 Mrd. Euro und lagen damit um 14,7% höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Demnach setzte sich der Trend in Richtung Drittmärkte außerhalb Europas weiter fort. Die höchste Dynamik wies dabei die Nachfrage aus Amerika auf. Besonders die Vereinigten Staaten legten mit +29,0% enorm zu. Mehr als zwei Drittel (69,3%) der Exporte nach Amerika (Anteil an den Exporten insgesamt: 7,6%) entfielen auf die Vereinigten Staaten. Dies hatte zur Folge, dass die Vereinigten Staaten mit der Schweiz die Plätze bei den Top-10-Exportländern für den Zeitraum Jänner bis Dezember 2011 tauschten.

Bereits im Jahr 2010 wurde Amerika von Asien bei den Extra-EU-Regionen anteilmäßig überholt und die Exporte nach Asien verzeichneten in der Periode Jänner bis Dezember 2011 einen Anteil von 9,1%. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang, dass China nicht mehr in der Top-10-Liste der Exportländer enthalten ist, da bei den Exporten lediglich ein Zuwachs von 4,0% verzeichnet werden konnte. Bei den Exporten nach Südkorea (+31,4%), Japan (+26,5%) und Indien (+24,9%) konnten ungewöhnlich starke Zuwächse beobachtet werden. Russland rückte im Ranking auf Platz 10 auf (+16,0%).

Auch die Exporte nach Afrika fielen im Jahr 2011 positiv aus. Es konnte ein Zuwachs von 2,2% verzeichnet werden. Den Haupthandelspartner in Afrika

stellte Südafrika dar, auf den 35,1% der Afrika-Exporte entfielen. Die Ausfuhren nach Australien/Ozeanien (Anteil: 0,6%) erhöhten sich um 7,1%.

Tabelle 19: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2011

Land	Ausfuhr in 1.000 Euro	Anteil in %	Veränd. zu Vj. in %
Deutschland	38.052.037	31,1	+ 10,2
Italien	9.314.374	7,6	+ 8,6
Vereinigte Staaten	6.393.938	5,2	+ 29,0
Schweiz	5.983.865	4,9	+ 15,1
Frankreich	5.022.402	4,1	+ 10,2
Tschechische Republik	4.769.888	3,9	+ 15,1
Ungarn	3.759.910	3,1	+ 12,4
Vereinigtes Königreich	3.660.037	3,0	+ 10,3
Polen	3.417.542	2,8	+ 24,5
Russische Föderation	2.955.010	2,4	+ 16,0
Exporte insgesamt	122.163.050	100,0	+ 11,7

Quelle: Statistik Austria. – Vorläufige Daten.

3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Nach dem besonders drastischen Rückgang im Krisenjahr 2009 bei den Exporten von Halbfertigwaren (–28,4%) und Investitionsgütern (–23,1%) zeigte sich die Wirtschaft im Jahr 2010 gut erholt. Die Exporte entwickelten sich im Jahr 2011 weiter positiv, jedoch begann mit dem 2. Quartal 2011 eine Verlangsamung des Exportwachstums. Waren es noch hohe zweistellige Wachstumsraten im Jahr 2010 bei den Exporten in den Warenobergruppen, pendelten sich die Zuwächse bei 10% im Jahr 2011 ein. Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung mit +10,4% aus, da sich Investitionsgüter und Konsumgüter relativ ähnlich entwickelten. Die Obergruppe der Halbfertigwaren erzielte mit einem Plus von 13,6% ein besseres Ergebnis.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 37,7% brachte. Gegenüber dem Jahr 2010 legte die Branche um 11,3% zu und steigerte ihre Ausfuhren auf 46,03 Mrd. Euro. Den zweitwichtigsten Bereich bei den Exporten stellte der Abschnitt Bearbeitete Waren dar. Mit 28,51 Mrd. Euro hielt dieser Bereich rund 23,3% an den Gesamtexporten und wuchs gegenüber dem Vorjahr um 13,3%. Die Exporte bei den sonstigen Fertigwaren stiegen um 8,4%. Der Abschnitt Chemische Erzeugnisse verzeichnete bei den Exporten einen Zuwachs von 10,1%. Im Jahr 2011 fiel der Zuwachs mit 17,8% im Bereich der Brennstoffe und Energie höher aus als im Vorjahr.

Tabelle 20: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren

	2009	2010	2011	2009	2010	2011
	<i>in Mio. Euro</i>			<i>Veränd. gegen das VJ in %</i>		
Obergruppen						
Nahrungs- u. Genussmittel	6.510	7.090	8.279	-10,5	+8,9	+16,8
Rohstoffe u. Brennstoffe	6.246	7.801	8.942	-22,8	+24,9	+14,6
Halbfertigwaren	13.854	17.550	19.936	-28,4	+26,7	+13,6
Fertigwaren	67.058	76.845	84.874	-18,9	+14,6	+10,4
Investitionsgüter	25.934	29.247	32.190	-23,1	+12,8	+10,1
Konsumgüter	41.125	47.598	52.684	-16,0	+15,7	+10,7
Sonstige Waren	71	87	131	-43,8	+21,6	+51,8
Warengruppen nach SITC						
Ernährung	5.222	5.671	6.362	-9,3	+8,6	+12,2
Getränke und Tabak	1.516	1.614	2.150	-11,3	+6,5	+33,2
Rohstoffe	2.962	3.692	3.992	-19,4	+24,6	+8,1
Brennstoffe, Energie	2.982	3.511	4.137	-26,3	+17,7	+17,8
Tier. u. pflanzl. Öle, Fette	126	169	218	-25,4	+33,6	+29,4
Chemische Erzeugnisse	12.116	14.167	15.596	-6,1	+16,9	+10,1
Bearbeitete Waren	21.085	25.162	28.514	-26,3	+19,3	+13,3
Maschinen und Fahrzeuge	35.292	41.365	46.029	-24,3	+17,2	+11,3
Sonstige Fertigwaren	11.858	12.924	14.014	-11,4	+9,0	+8,4
Waren, ang.	580	1.099	1.152	-5,0	+89,4	+4,9
Insgesamt	93.739	109.373	122.163	-20,2	+16,7	+11,7

Quelle: Statistik Austria. – 2011 vorläufige Daten.

4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2011 stieg das Defizit der Handelsbilanz auf -8,59 Mrd. Euro an. Dies entspricht 2,9% des BIP. Gegenüber dem Jahr 2010 hat sich die Warenverkehrsbilanz Österreichs mit der Intra-EU auf -8,05 Mrd. Euro verschlechtert. Während im Jahr 2010 noch ein Überschuss bei den Drittstaaten verzeichnet werden konnte, wurde auch hier ein Defizit von 0,55 Mrd. Euro ausgewiesen.

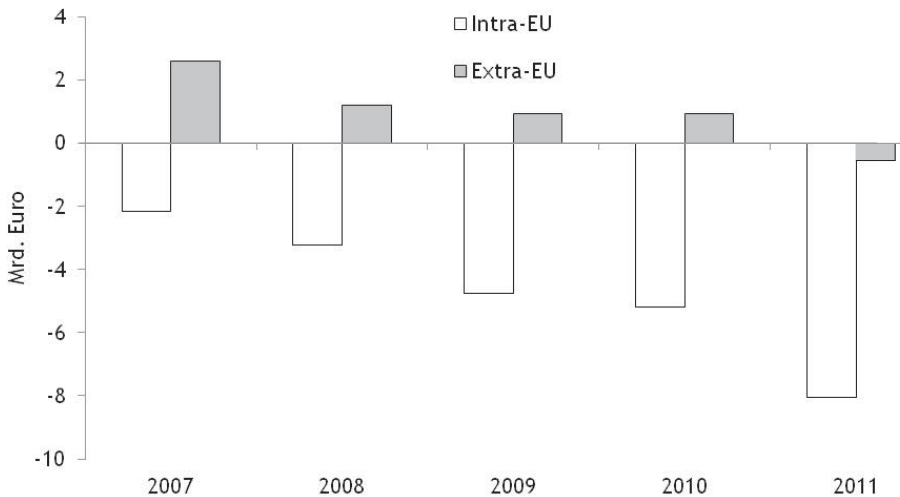
Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 11,84 Mrd. Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an. Dem Defizit mit Deutschland kommt ein besonderes Gewicht zu, da die Warenverkehrsbilanz mit der Intra-EU lediglich ein Defizit von 8,05 Mrd. Euro aufweist, d.h. dass mit den restlichen Intra-EU-Ländern eine durchwegs positive Handelsbilanz verzeichnet werden konnte.

Mit den Ländern Amerikas konnte 2011 eine positive Bilanz von 3,73 Mrd. Euro erzielt werden. Beim Außenhandel mit Asien erhöhte sich das Defizit auf -3,94 Mrd. Euro. Für den Großteil waren die Defizite mit China (-3,47 Mrd. Euro) und Japan (-0,66 Mrd. Euro) verantwortlich. Beim Außenhandel mit

Afrika schlägt sich ein Defizit von rd. 0,71 Mrd. Euro zu Buche, während mit Australien ein Überschuss von 0,62 Mrd. Euro erwirtschaftet wurde.

Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, erzielte die Gruppe Bearbeitete Waren mit 7,07 Mrd. Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2011. Die für das Außenhandelsaufkommen so bedeutende Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge konnte im Jahr 2011 mit 4,52 Mrd. Euro ebenfalls einen beachtlichen Überschuss erwirtschaften. Das höchste Defizit war bei Brennstoffen und Energie mit –11,53 Mrd. Euro zu verzeichnen, dahinter folgte der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit –4,05 Mrd. Euro.

Abbildung 18: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz



Quelle: Statistik Austria. – 2011 vorläufige Daten.

5 Literatur

Scheiblecker, M., et al., (2011), Österreichs Wirtschaft im Jahr 2010: Deutliche Erholung des Außenhandels. In: WIFO-Monatsberichte (S. 253–316). WIFO-Monatsberichte.

Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Christoph Koller

Österreich ist längst nicht nur mehr ein klassisches Reiseverkehrsland. Andere erfolgreiche Branchen wie die technischen Dienstleistungen heimischer Architekten oder Ingenieure im Ausland unterstützen zunehmend den Tourismus als wichtigste Einnahmequelle des Dienstleistungsverkehrs. Im Jahr 2011 konnten die Exporte bei den traditionellen Dienstleistungen mit 15,6 Mrd. Euro einen höheren Wert als der Reiseverkehr (14,3 Mrd. Euro) erzielen. Nach dem Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 erholte sich der Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2010 und konnte wieder Zuwächse verzeichnen. Im Jahr 2011 stiegen die Dienstleistungsexporte (+8,0%) als auch die Dienstleistungsimporte (+8,5%) weiter an. Die Europäische Union bleibt die wichtigste Region für den österreichischen Dienstleistungshandel. Deutschland ist mit deutlichem Abstand der wichtigste Handelspartner in der EU. Der Saldo im Handel mit der Intra-EU und der Extra-EU weist bei den einzelnen Dienstleistungsarten markante Unterschiede auf. So fällt der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit der Intra-EU im Gegensatz zu jenem der Extra-EU stark positiv aus.

Bis zum Ausbruch der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise hatte sich die Teilnahme am weltweiten Handel mit Gütern und Dienstleistungen in den vergangenen Jahrzehnten zum wichtigsten Impuls wirtschaftlichen Wachstums entwickelt. Im Zeitraum zwischen 1999 und 2008 war das Welthandelsvolumen laut Zahlungsbilanzstatistik des Internationalen Währungsfonds (IWF) durchschnittlich um 16% pro Jahr gewachsen. Der Abbau von Handelsbeschränkungen und der Trend zur Internationalisierung von Unternehmensstandorten und Produktionsprozessen haben dazu beigetragen.

Der Anteil des Dienstleistungsverkehrs am Welthandelsvolumen stagnierte bis zum Jahr 2008 bei knapp 20%. Die Gründe liegen zum einen in der mangelnden Handelbarkeit vieler Dienstleistungsarten, die eine Interaktion von Anbieter und Konsument voraussetzen, zum anderen im Fortbestand von Marktzugangsbeschränkungen, wie spezielle Ausbildungsnachweise und Zulassungsgenehmigungen. Aber auch statistische Artefakte tragen bislang zu einer Verzerrung der tatsächlichen Handelsstruktur bei. So wird „Lohnveredelung“, also die Weiterverarbeitung von Gütern, als Güterhandel und nicht als Dienstleistung gegenüber dem Eigentümer des Produkts klassifiziert. Eine entsprechende Änderung der international angewandten Methodologie ist ab dem Jahr 2014 geplant und wird das Verhältnis des Dienstleistungs- zum Güterhandel deutlich erhöhen und die globalen Wirtschaftsbeziehungen damit realitätsnäher abbilden (OeNB, 2011).

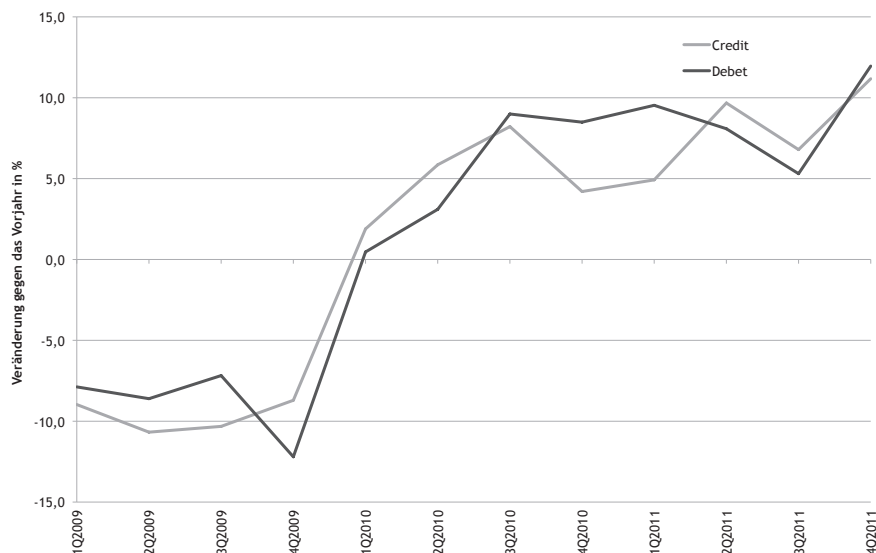
1 Entwicklung des Dienstleistungshandels¹

1.1 Rezente Entwicklung

Die von der OeNB und Statistik Austria erhobenen aktuellen Außenwirtschaftszahlen zeigen, dass Österreich längst nicht mehr nur ein klassisches Reiseverkehrsland ist, sondern ein moderner Dienstleistungsanbieter. Motor dieser Entwicklung sind „technologisch-innovative“ Dienstleistungen, vor allem EDV- und Informationsleistungen sowie Auftragsforschung (Walter, 2011).

Im Jahr 2009 wurde bei den Dienstleistungsexporten ein Minus von 9,3% verzeichnet. Die Dienstleistungsimporte sind um 9,1% gesunken. Der Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 war zwar um mehr als die Hälfte geringer ausgefallen als bei den Waren (siehe vorhergehenden Beitrag), jedoch fielen auch die Zuwächse bei den Dienstleistungen für 2010 merklich niedriger aus als beim Warenaußenhandel. Im Jahr 2011 stiegen wie beim Warenaußenhandel sowohl die Dienstleistungsexporte (+8,0%) als auch die Dienstleistungsimporte (+8,5%) weiter an. In absoluten Zahlen wuchsen die Exporte gegenüber dem Vorjahr um 3,3 Mrd. auf 44,4 Mrd. Euro und die Dienstleistungsimporte um 2,4 Mrd. auf 30,4 Mrd. Euro. Die Dienstleistungsbilanz zeigte einen Überschuss von rund 14,0 Mrd. Euro, was einer Steigerung von 6,9% gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres entspricht.

Abbildung 19: Aktuelle Entwicklung des Außenhandels mit Dienstleistungen



Quelle: OeNB (Zahlungsbilanz). – Bis 2009 endgültige Daten, 2010 revidierte Daten, 2011 vorläufige Daten.

¹ Die Angaben des Kapitels Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen beziehen sich auf Daten zum Dienstleistungshandel gemäß Zahlungsbilanzstatistik (OeNB).

Im zehnjährigen Rückblick entwickelte sich der österreichische Dienstleistungshandel trotz der Krise im Jahr 2009 äußerst positiv und verzeichnete hohe durchschnittliche jährliche Wachstumsraten sowohl beim Export (+5,2%) als auch beim Import (+4,5%). Unverändert in der Krise blieb auch die Tatsache, dass die Nachbarländer, insbesondere Deutschland gefolgt von der Schweiz und Italien, die wichtigsten österreichischen Handelspartner im Dienstleistungssektor sind (Langer, Sieber, Stöllinger, 2010).

1.2 Langfristige Entwicklung seit 2001

Der Anteil der Dienstleistungsexporte am nominellen BIP ist zwischen 2001 und 2011 von 12,5% auf 14,7% angewachsen, der Importanteil ist von 9,2% im Jahr 2001 auf 10,1% in 2011 gestiegen. Während die Leistungsbilanz erst seit 2002 einen positiven Saldo aufweist, verzeichnete die Dienstleistungsbilanz sowohl vor zehn Jahren als auch 2011 einen Überschuss (Langer, Sieber, & Stöllinger, 2010). Im Jahr 2001 wies der Überschuss etwas mehr als 7,0 Mrd. Euro auf und steigerte sich bis zum Jahr 2007 kontinuierlich, um im Jahr 2008 seinen vorläufigen Höchststand von 14,2 Mrd. Euro zu erreichen. Der Überschuss des Dienstleistungshandels für das Jahr 2011 betrug 14,0 Mrd. Euro. Der Anteil des Überschusses am Dienstleistungsexport betrug für das Jahr 2001 26,5% und steigerte sich bis 2011 auf 31,6%.

2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen

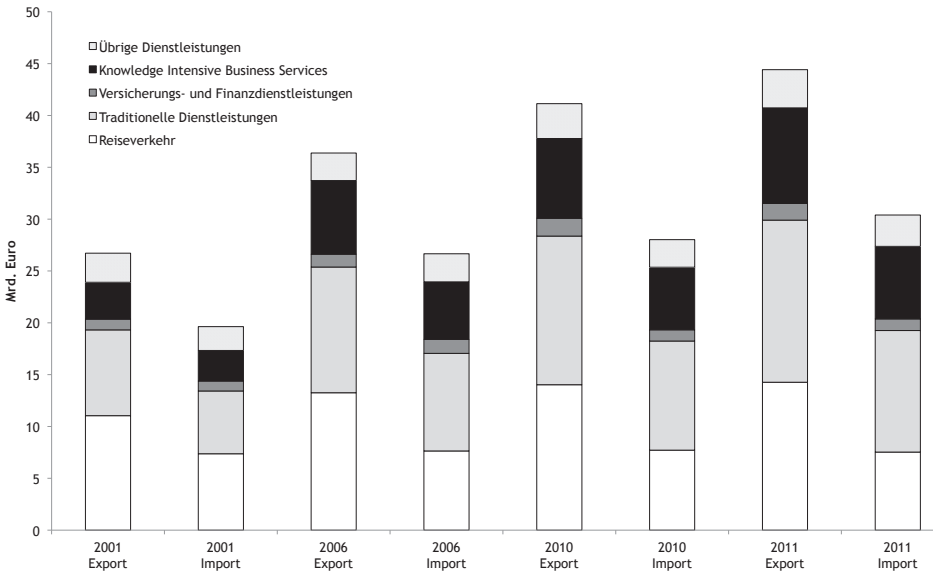
2.1 Langfristige Entwicklung von 2001 bis 2011

Über den Zeitraum von 2001 bis 2011 haben sich die wichtigsten Dienstleistungskategorien im Dienstleistungsexport relativ wenig geändert. Dennoch gab es sowohl im Zehnjahresvergleich als auch im Vergleich zu 2008 Verschiebungen. Um diese systematisch zu analysieren, wird die Entwicklung des Dienstleistungshandels im Folgenden in den Reiseverkehr sowie – in Anlehnung an OeNB (2011) – in vier weitere Hauptgruppen zusammengefasst. Diese sind traditionelle Dienstleistungsarten (Transport, Bau, Handel, Operational Leasing, DL in Landwirtschaft und Bergbau), Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Knowledge Intensive Business Services² (OeNB, 2011) und übrige Dienstleistungen ohne Reiseverkehr.

Anteilmäßig stellen der Reiseverkehr und die traditionellen Dienstleistungen die wichtigsten Dienstleistungskategorien dar. Grundsätzlich gilt, dass für den österreichischen Dienstleistungshandel der Reiseverkehr (14,3 Mrd. Euro) eine große Bedeutung hat, im Jahr 2011 konnten die Exporte bei den traditionellen Dienstleistungen einen noch höheren Wert (15,6 Mrd. Euro) erzielen.

² Knowledge Intensive Business Services umfassen technisch-innovative Dienstleistungen wie Telekommunikation, EDV und Information, F&E, Architektur und Technik, Patente und Lizenzen sowie wissensbasierte Dienstleistungsarten wie Rechtsberatung, Rechnungswesen- und Steuerberatungsleistungen, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Persönliche Dienstleistungen, Kultur und Erholung.

Abbildung 20: Wichtige Kategorien im Dienstleistungshandel



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Traditionelle Dienstleistungsarten (Transport, Bau, Handel, Operational Leasing, DL in Landwirtschaft und Bergbau), Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Knowledge Intensive Business Services (Telekommunikation, EDV und Information, F&E, Architektur und Technik, Patente und Lizenzen, Rechtsberatung, Rechnungswesen- und Steuerberatungsleistungen, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Persönliche Dienstleistungen, Kultur und Erholung), Übrige Dienstleistungen ohne Reiseverkehr.

Im Folgenden werden die Entwicklungen der einzelnen Dienstleistungskategorien beschrieben.

2.2 Reiseverkehr

Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr betragen 2011 14,3 Mrd. Euro (+1,7% im Vergleich zum Vorjahr), was einem Anteil an den gesamten Dienstleistungsexporten von 32,1% entspricht, auf der Gegenseite stehen Ausgaben in der Höhe von 7,5 Mrd. Euro (-2,4%). Der Saldo stieg um 6,8% auf 6,7 Mrd. Euro. Gemessen am Saldo bleibt der Reiseverkehr die bedeutendste Kategorie im Außenhandel mit Dienstleistungen.

2.3 Traditionelle Dienstleistungen

Im Jahr 2011 konnten bei den Exporten traditioneller Dienstleistungen starke Zuwächse verzeichnet werden. Mit einem Anstieg von 9,1% auf 15,6 Mrd. Euro wurden sogar die Reiseverkehrsexporte übertroffen. Die traditionellen Dienstleistungsimporte erhöhten sich um 11,4%. Der Saldo schloss mit einem Plus von 3,9 Mrd. Euro (+2,6%) ab. Die Exporte von Transportdienstleistungen stellten mit 23,4% im Jahr 2011 weiter die zweitgrößte Gesamtposition dar und

hielten mit 66,6% den größten Anteil an den traditionellen Dienstleistungen. Im Jahr 2011 wurden Transportdienstleistungen im Wert von 10,4 Mrd. Euro exportiert bzw. 10,4 Mrd. Euro importiert. Mit 71,3% war der Frachttransport die mit Abstand wichtigste Teilkomponente der Transportexporte. Eine untergeordnete Rolle spielen der Handel mit Transporthilfsleistungen und der internationale Personentransport. Zu den traditionellen Dienstleistungsarten zählen außerdem die Bauleistungen, Operational Leasing, sonstige Handelsleistungen und Dienstleistungen in Landwirtschaft und Bergbau. Unter diesen Kategorien ist der Handel mit Bauleistungen am wichtigsten und hatte exportseitig einen Anteil von 1,3% und importseitig von 1,9% am Gesamtvolumen. Sowohl die Exporte (-36,1%) als auch die Importe (-16,3%) sanken im Jahr 2011.

2.4 Knowledge Intensive Business Services

Die Dienstleistungskategorie „Knowledge Intensive Business Services“ gewann in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 1996 lag ihr Anteil an den Dienstleistungsexporten bei 10,8%, 2011 betrug er 20,8%. Bei den Importen war eine ähnliche Entwicklung zu beobachten. Waren es im Jahr 1996 15,5% Anteil an den Dienstleistungsimporten, erhöhte sich dieser auf 23,0% bis zum Jahr 2011. Seit 2000 wird durchgehend ein positiver Saldo erwirtschaftet, dessen Anteil am Gesamtüberschuss des Dienstleistungsverkehrs stetig zunahm und im Jahr 2011 einen Wert von 15,9% erreichte. Innerhalb der Kategorie Wissensintensive Dienstleistungen nimmt die Gruppe der Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen mit einem Anteil von 6,1% an den gesamten Dienstleistungsexporten den ersten Rang ein (Anteil in der Kategorie: 29,2%). Der Importanteil lag bei 3,8%. Mit einem Überschuss von 1,5 Mrd. Euro lag diese Branche an der Spitze innerhalb der wissensintensiven Dienstleistungen im Jahr 2011. Die zweitwichtigste Gruppe innerhalb dieser Kategorie stellten die EDV- und Informationsdienstleistungen dar. Diese erreichten 2011 einen Anteil von 4,2% an den Exporten, bei den Importen konnte ebenfalls ein Anteil von 4,2% verzeichnet werden. Der Anstieg gegenüber dem Jahr 2010 lag bei den Exporten bei 22,9% bzw. 8,0% bei den Importen. Der Überschuss des Saldos belief sich auf 580 Mio. Euro. Die Ausfuhren bei den Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung stiegen 2011 um 22,4% (Anteil an Dienstleistungsexporten: 3,7%), die Einfuhren um 8,4% (Anteil an Dienstleistungsimporten: 1,2%). Mit einem Überschuss von über 1,3 Mrd. Euro erwies sich diese Sparte als eine der ertragreichsten unter den wissensintensiven Dienstleistungen.

2.5 Versicherungs- und Finanzdienstleistungen

Der Anteil der Versicherungs- und Finanzdienstleistungen betrug im Jahr 2011 exportseitig 3,6%, importseitig 3,7%. Die Ausfuhren sanken um 6,4%, während die Importe um 3,4% stiegen. Der Saldo lag bei 486 Mio. Euro, was einem Rückgang von 23,2% entsprach.

3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels

Die wichtigsten Dienstleistungshandelspartner Österreichs bleiben die Nachbarländer, wobei Deutschland mit deutlichem Abstand den ersten Platz einnimmt (Tabelle 21). Die österreichischen Dienstleistungsexporte nach Deutschland beliefen sich 2011 auf 18,0 Mrd. Euro und sind im Vergleich zum Vorjahr um 13,9% gestiegen. Den größten Anteil an den österreichischen Dienstleistungsexporten nach Deutschland hat der Reiseverkehr (38,9%), gefolgt von den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (27,1%) und den Transporten (22,7%). Bei den Importen aus Deutschland deckten dieselben drei Kategorien mehr als drei Viertel des Volumens ab. Der Dienstleistungsbilanzüberschuss mit Deutschland betrug 2011 9,1 Mrd. Euro. Die Schweiz ist nach wie vor der zweitwichtigste Absatzmarkt für österreichische Dienstleistungen. Mit 3,1 Mrd. Euro betrug ihr Anteil an den gesamten österreichischen Dienstleistungsexporten 7,0%. Der Überschuss im Dienstleistungshandel mit der Schweiz konnte 2011 mit 1,7 Mrd. Euro gehalten werden. Die wichtigsten osteuropäischen Handelspartner bleiben die beiden Nachbarländer Ungarn und Tschechien, wobei 2011 mit Ungarn ein geringer Dienstleistungsbilanzüberschuss verzeichnet werden konnte. Unter den zehn wichtigsten Importeuren österreichischer Dienstleistungen sind Italien, die Niederlande, Großbritannien, die USA, Frankreich und Russland.

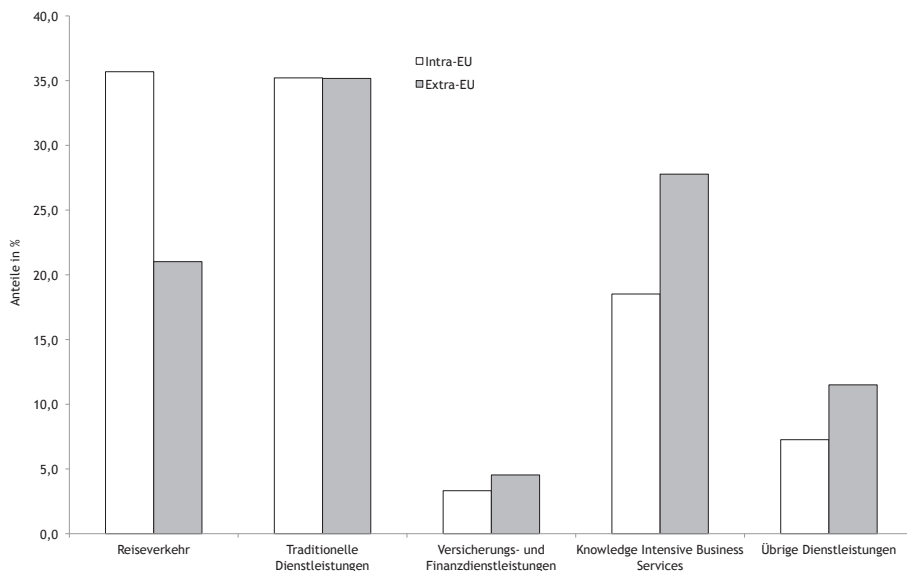
Tabelle 21: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2011

		Export		Import			
		<i>Mio. Euro</i>	<i>Anteile in %</i>			<i>Mio. Euro</i>	<i>Anteile in %</i>
(1)	Deutschland	18.014	40,6	(1)	Deutschland	8.897	29,3
(2)	Schweiz	3.104	7,0	(2)	Italien	2.045	6,7
(3)	Italien	2.351	5,3	(3)	Großbritannien	1.464	4,8
(4)	Niederlande	1.935	4,4	(4)	Schweiz	1.391	4,6
(5)	Großbritannien	1.619	3,6	(5)	Ungarn	1.206	4,0
(6)	Ungarn	1.325	3,0	(6)	Tschechien	1.083	3,6
(7)	USA	1.157	2,6	(7)	USA	1.026	3,4
(8)	Frankreich	1.142	2,6	(8)	Slowakei	922	3,0
(9)	Tschechien	1.036	2,3	(9)	Kroatien	853	2,8
(10)	Russland	930	2,1	(10)	Russland	835	2,7
(17)	China	395	0,9	(24)	China	245	0,8
	Insgesamt	44.416	100,0		Insgesamt	30.397	100,0

Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Zahl in Klammer entspricht dem Rang.

Mit 75,7% ging der größte Anteil der Dienstleistungsexporte in die Intra-EU. Lediglich ein Viertel der Dienstleistungsexporte verließen die EU, wobei innerhalb der EU der Reiseverkehr und die traditionellen Dienstleistungen den Großteil der Exporte ausmachen (vgl. Abbildung 21). Bei den Exporten in die Extra-EU nahmen 2011 die traditionellen Dienstleistungen und die Knowledge Intensive Business Services fast zwei Drittel ein.

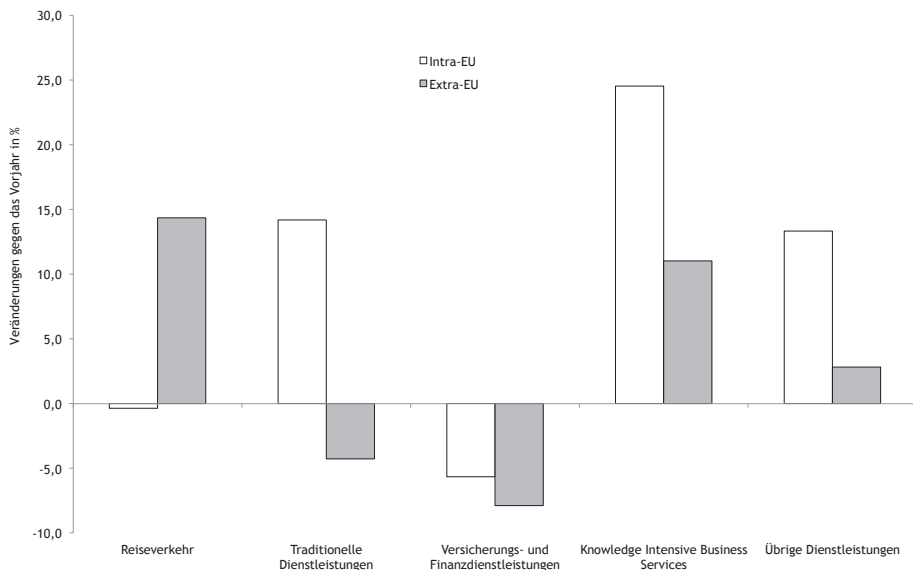
Abbildung 21: Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU im Jahr 2011



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 20.

Betreffend die Gesamtentwicklung der Dienstleistungsexporte im Jahr 2011 ließ sich ein Unterschied zwischen der Intra-EU und der Extra-EU erkennen. Während die österreichischen Dienstleistungsexporte in die Extra-EU gerade einmal um 3,9% gegenüber dem Vorjahr zulegen, konnte bei den Ausfuhren in die Intra-EU ein Plus von 9,3% verzeichnet werden. Nahezu keine Veränderung der Exporte in die Intra-EU gab es beim Reiseverkehr. Die traditionellen Dienstleistungen wiesen eine Steigerung von 14,2% auf, während die Knowledge Intensive Business Services einen überdurchschnittlichen Zuwachs von 24,5% verzeichneten (vgl. Abbildung 22). Bei den Dienstleistungsexporten in die Extra-EU konnten bis auf die traditionellen Dienstleistungen sowie den Versicherungs- und Finanzdienstleistungen durchwegs positive Wachstumsraten verzeichnet werden. Besonders starke Zuwächse wiesen der Reiseverkehr mit 14,4% sowie die Knowledge Intensive Business Services mit 11,0% auf.

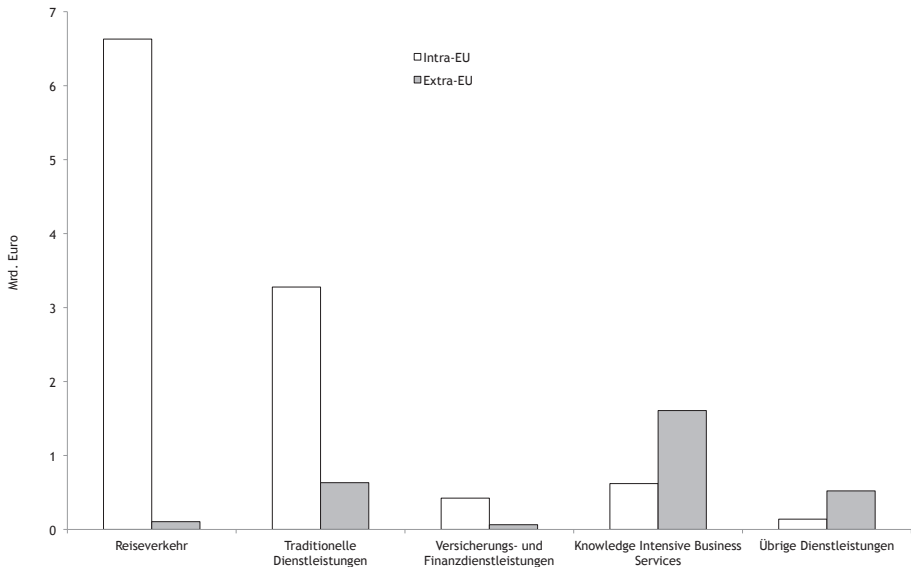
Abbildung 22: Entwicklung der Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2011



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 20.

In erster Linie lässt sich beim Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels gemäß den Kategorien ein wichtiger Unterschied zwischen Intra-EU und Extra-EU feststellen. Der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit der Intra-EU ist im Gegensatz zu jenem der Extra-EU, welcher im Jahr 2011 leicht positiv ausfiel, stark positiv ausgeprägt (vgl. Abbildung 23). Bei den traditionellen Dienstleistungen konnte ebenfalls ein Dienstleistungsbilanzüberschuss mit der Intra-EU erzielt werden. Den höchsten Überschuss bei den Dienstleistungen in der Extra-EU verzeichnete die Gruppe der Knowledge Intensive Business Services.

Abbildung 23: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2011



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 20.

4 Literatur

Langer, I., Sieber, S., Stöllinger, R., (2010), FIW – Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“. http://www.fiw.ac.at/index.php?id=45&no_cache=1.

OeNB (Mai 2011). Dienstleistungshandel Österreichs 1995–2010 Masterplan: Export wissensintensiver Dienstleistungen. Wien.

Walter, P., (2012), OeNB – Deutliches Leistungsbilanzplus dank Reiseverkehr und technischer Dienstleistungen. http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Zahlungsbilanz/2012/pa_zabil_20120109_zahlungsbilanz_1_bis_3_quartal_2011.jsp#tcm:14-242481.

Walter, P., (2011), OeNB – Dienstleistungshandel Österreichs 1995 bis 2010. http://www.oenb.at/de/img/stat_2011_q3_kurzbericht_walter_tcm14-236206.pdf.

Neues von Österreichs Direktinvestitionen

René Dell'mour

Österreich hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten von einem reinen Direktinvestitionsempfänger zu einem aktiven Investor – vor allem auch in Zentral-, Ost- und Südosteuropa – entwickelt. In der aktuellen Wirtschaftskrise stehen diese Investitionsentscheidungen auf dem Prüfstand. Manche Beteiligung muss wieder abgestoßen werden, andere benötigen zusätzliche Kapitalzufuhren. Trotzdem ist das Direktinvestitionsgeschehen in der Krise nur vorübergehend erlahmt. Die jüngsten Zahlen der Direktinvestitionsstatistik der OeNB deuten auf ein erneutes Anschwellen der Direktinvestitionsflüsse. Der regionale Fokus des Interesses scheint sich allerdings aktuell zu verschieben. Bei den grenzüberschreitenden Unternehmensbeteiligungen aus und nach Österreich spielen multinationale Unternehmen eine große Rolle, die Österreich wegen seiner spezifischen Standortvorteile zu einer regionalen Drehscheibe ihrer internationalen Aktivitäten gemacht haben.

1 Weltweite Rahmenbedingungen

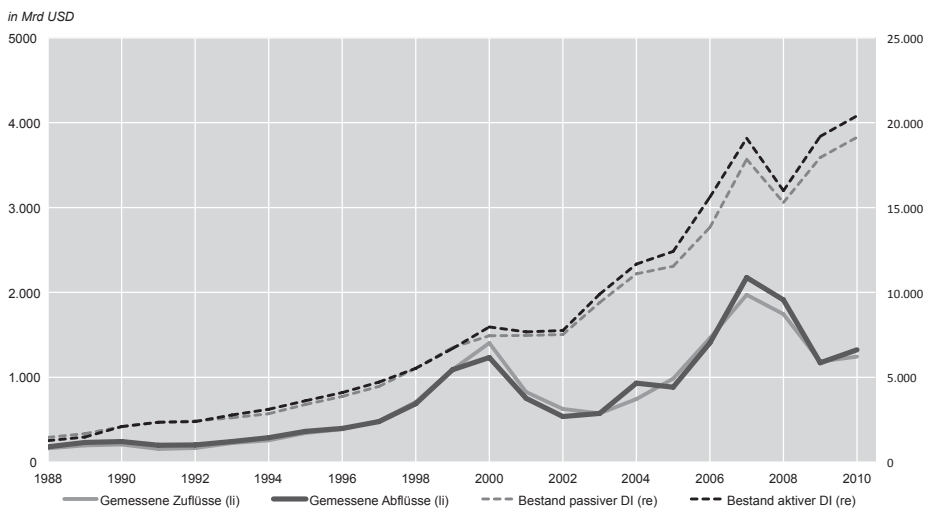
Nach drei Jahrzehnten einer immer rascher voranschreitenden grenzüberschreitenden Vernetzung von Unternehmen hat die abgelaufene Dekade gleichzeitig maximale Zuwachsraten und dramatische Einbrüche mit sich gebracht. Nachdem die Investitionsströme im Jahr 2000 ein vorläufiges Maximum von 1,4 Billionen USD ($1,4 \cdot 10^{12}$) erreicht hatten, brachen sie im Gefolge des Platzens der „Dotcom“-Blase und der Terroranschläge des Jahres 2001 um mehr als die Hälfte ein. Ausgehend vom „Tiefpunkt“ des Jahres 2003 (0,6 Billionen USD) wuchsen die Direktinvestitionsströme erneut rasant an und erreichten im Jahr 2007 den historischen Höchstwert von mehr als 2 Billionen USD (Abbildung 24). Die Weltwirtschaftskrise – bereits 2007 beginnend als Liquiditätskrise des US-Bankwesens, im Herbst 2008 mit dem Zusammenbruch von Lehman Brothers in die Realwirtschaft übergreifend und 2009 zu einer nahezu weltweiten Rezession führend – hat auch die strategischen Firmenbeteiligungen erneut stark in Mitleidenschaft gezogen. Als entscheidende Faktoren nennen Poulsen und Hufbauer drei Faktoren, nämlich Liquiditätsengpässe, mit denen die multinationalen Unternehmungen konfrontiert sind, die massive Wachstumsverlangsamung weltweit und schließlich auch eine generell verstärkt risikoscheue Haltung potenzieller Investoren.

Die Rückgänge seit 2007 waren mit –43% allerdings weniger ausgeprägt als beim vorangegangenen Einbruch. In ihrem World Investment Report 2011 glaubt die UNCTAD – anhand vorläufiger und unvollständiger Ergebnisse – für 2010 bereits eine Stabilisierung und den Beginn eines neuen Aufschwungs erkennen zu können. Demnach seien die weltweiten DI-Flüsse 2010 bereits

um 5% auf 1,3 Billionen USD gestiegen und würden bis 2013 wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Mittlerweile hat jedoch der Ausbruch der Krise der öffentlichen Finanzen in einer Reihe europäischer Staaten den wirtschaftlichen Erholungsprozess erlahmen lassen. Zweifel an der Bonität staatlicher Schuldverschreibungen haben das Vertrauen in die Akteure des Bankensystems erneut erschüttert. So berichtet der Investment Monitor der UNCTAD (UNCTAD 2011b) im Oktober, dass die Wachstumsrate der Investitionsströme im ersten Halbjahr 2011 auf bloße 2% gesunken sei und erste Anzeichen auf eine weitere Verlangsamung der Investitionen im dritten Quartal 2011 hindeuteten. Die Staatsschuldenkrise und die damit verbundene Unruhe in den Finanzmärkten sowie sich abzeichnende Wachstumsschwächen stellten erhebliche „Downside-Risiken“ für die weitere Entwicklung der Direktinvestitionen dar. Für das Gesamtjahr 2011 rechnet die UNCTAD dennoch mit einem Gesamtergebnis von „25% unter dem Rekordniveau von 2007“, also etwa 1,5 Billionen USD.

Ähnlich wie die UNCTAD registrierte auch die OECD eine deutliche Erholung von grenzüberschreitenden „Mergers and Acquisitions“¹ im ersten Halbjahr 2011, der allerdings eine merklich schwächere Entwicklung der Direktinvestitionsvolumina gegen Mitte des Jahres gegenübersteht – die Zuflüsse in die OECD stagnierten im zweiten Quartal 2011 und die Investitionen in das Ausland sanken um 1% (OECD 2011, S.3). Auch hier sind die sich entfaltende Schuldenkrise in Europa und die Wachstumsschwäche der USA die wesentlichen Bestimmungsfaktoren.

Abbildung 24: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände



Quelle: UNCTAD.

¹ Diese sind eine wichtige Teilmenge der Direktinvestitionen. Sie enthalten aber weder Unternehmensgründungen im Ausland (Greenfield investments), noch allfällige Erweiterungsinvestitionen in bestehenden Beteiligungen und vor allem auch keine reinvestierten Gewinne.

Neben der Wachstumsverlangsamung der Direktinvestitionen in der Krise verzeichnet die UNCTAD auch strukturelle Verschiebungen, wonach die hochentwickelten Industriestaaten zweifach in negativer Weise betroffen sind. Zur geringeren Wachstumsdynamik treten auch noch Anteilsverluste; 2010 haben Schwellen- und Entwicklungsländer erstmals mehr als die Hälfte aller Direktinvestitionsmittel auf sich gezogen – in den 15 Jahren vor der Krise waren es im Mittel nur 30% gewesen. Genau genommen sind es vor allem die viel zitierten BRIC-Staaten, die ihren Anteil von 4% im Jahr 1990 auf 23% im Jahr 2010 steigern konnten. Die am wenigsten entwickelten Länder der Welt konnten dagegen von der Verschiebung meist nicht profitieren. Auch als Investoren verlieren die Industriestaaten – freilich in geringerem Maße – an Gewicht: Zwar waren sie 2010 nach wie vor Ursprung von 71% aller Direktinvestitionen, vor der Krise galt dies im Durchschnitt für mehr als 87%. China (11%) und Russland (4%), aber auch einzelne, oft staatsnahe, multinationale Konzerne aus Entwicklungsländern sind mittlerweile zu wichtigen Akteuren im Geschäft der Firmenübernahmen geworden. Diese neuen Investoren haben ihre Interessen sowohl in Entwicklungsländern (z.B: chinesische Landkäufe in Afrika; UNCTAD 2009) als auch in Industrieländern, wo es um die Erschließung von Absatzmärkten und um den Zugang zu technischem und organisatorischem Know-how geht. Andere verstärkt in Erscheinung tretende Investoren sind Sovereign wealth funds² und Private equity funds³ (vgl. Ramamurti). Erstere haben etwa 1,7% ihres auf 4.000 Milliarden USD geschätzten Vermögens in strategischen Unternehmensbeteiligungen angelegt, letztere hatten 2007 480 Milliarden USD in „Mergers and Acquisitions“ investiert.

Bei allen krisenhaften Entwicklungen waren die Direktinvestitionsströme jedoch stets *positiv*, was die Bestände der Direktinvestitionen stetig wachsen ließ. Innerhalb der letzten beiden Dekaden haben sich die weltweiten Direktinvestitionsbestände von 2 auf 20 Billionen USD verzehnfacht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 11% entspricht. Setzt man die Bestandszahlen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, so wuchs der Bestand an Direktinvestitionen von weniger als 10% des BIP im Jahr 1990 *auf mehr als 30%* im Jahr 2010. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass die Direktinvestitionsbestände in den beiden erwähnten Krisenjahren 2001 und 2008 stagnierten bzw. deutlich zurückgingen. Darin manifestiert sich die Rolle von Bewertungsänderungen: 2001 wurden die gesamten Neuinvestitionen in Höhe von einer Dreiviertel Billion USD durch den Verfall der Börsenkurse wettgemacht. Noch extremer war der Bewertungsverlust in Zuge der jüngsten Finanzkrise: Trotz Direktinvestitionsströmen in Höhe von 1,5 bis 1,9 Billionen USD im Jahr 2008 sank der Wert der Bestände zwischen Jahresende 2007 und Jahresende 2008 um 2,5 bis 3,0 Billionen USD. Das bedeutet, dass die Wertvernichtung (oder vielleicht auch die „Wertkorrektur“) des Jahres 2008 4.000 bis 5.000 Milliarden USD, das sind immerhin 20 bis 25% des Gesamtwertes, betragen hat. Ein erheblicher Teil der Verluste konnte allerdings in den beiden

² Anlagegesellschaften, die in staatlichem Auftrag Kapitalüberschüsse veranlagen.

³ Anlagegesellschaften, die außerbörsliches Eigenkapital von privaten und institutionellen Anlegern sammeln und (befristet) in Unternehmen veranlagen.

Folgejahren wieder gutgemacht werden. Langfristig spielen Bewertungsänderungen aber eine untergeordnete Rolle: Seit 1990 sind die Direktinvestitionsbestände wie erwähnt um 17 bis 18 Billionen USD gestiegen, was in hohem Maß mit der Summe der Direktinvestitionsflüsse im entsprechenden Zeitraum (16,5 bis 17 Billionen USD) übereinstimmt.

Aus der genannten Entwicklung lässt sich klar eine weltweit fortschreitende, wirtschaftliche Verflechtung ablesen. Geht man überschlagsweise davon aus, dass der für die Erstellung des Bruttoinlandsproduktes notwendige Kapitalstock etwa drei- bis fünfmal so hoch wie das BIP ist, würde das bedeuten, dass sich etwa 6 bis 10% des weltweiten Kapitalstocks jeweils in Händen von Ausländern befinden.

An dieser Stelle ist es jedoch notwendig, auf eine grundsätzliche Problematik der Direktinvestitionsstatistik hinzuweisen. Die naive Auffassung, wonach Direktinvestitionen meistens Geschäftsfälle beschreiben, in denen ein Investor aus einem Land A im Land B ein Tochterunternehmen gründet oder erwirbt, um dort zu produzieren, spiegelt das reale Geschehen nur unzureichend wider. Vor allem große multinationale Unternehmen haben begonnen zunehmend komplexere Strukturen zu entwickeln. Zum Zweck einer übersichtlichen regionalen oder spartenweisen Organisation des Konzerns werden beispielsweise Regionalzentren eingerichtet, von wo aus weitere Investitionen in Drittländern getätigt und koordiniert werden. Nicht immer, aber mit wachsender Tendenz werden hierzu Holdinggesellschaften herangezogen. Regulatorische Arbitrage und steuerliche Anreize sind weitere Gründe, die zu einer wachsenden Komplexität von Konzernstrukturen führen. In ihrer extremsten Form entstehen sogenannte „*Special Purpose Entities*“, die in ihrem Sitzland keinerlei wirtschaftliche Aktivitäten entfalten, außer dass sie ausländischen Eigentümern gehören, Beteiligungen im Ausland halten und allenfalls einmal jährlich eine Bilanz erstellen. Definitionsgemäß implizieren sie jedoch Direktinvestitionsbeziehungen, die statistisch zu erfassen sind. Ketten von Holdinggesellschaften in verschiedenen Ländern führen dann dazu, dass eine Direktinvestition in die Statistiken *aller* Länder entlang der Kette eingeht und somit mehrfach gezählt wird. Zu einer Aufblähung von Direktinvestitionszahlen tragen auch die Fälle von „*Round-tripping*“ bei, in denen der im Inland ansässige Eigentümer eines Unternehmens die Eigentumsrechte einer ausländischen Rechtsperson überträgt, ohne die Kontrolle über das Unternehmen abzugeben; hier entstehen formal zwei Direktinvestitionsbeziehungen (hinaus und herein), deren ökonomische Signifikanz man in Frage stellen könnte.

Die genannten Phänomene haben die unmittelbare „Lesbarkeit“ von Direktinvestitionsstatistiken etwas beeinträchtigt. Glücklicherweise konzentriert sich die Entwicklung auf eine überschaubare, aber wachsende Anzahl von bevorzugten Sitzländern. Dazu zählen neben „Off-shore-Finanzzentren“ etwa Luxemburg und die Niederlande, seit 2005 auch Österreich, zuletzt auch Ungarn. Zur Verbesserung der Benutzbarkeit schlagen der IWF und die OECD als methodologisch zuständige Organisationen im neuen, 6. Zahlungsbilanzmanual vor, „*Special Purpose Entities*“ in Zukunft gesondert auszuweisen. Österreich tut dies bereits, wobei sich der Fokus der Analyse stets auf die Direktinvestitionen im engeren Sinne (also ohne SPEs) richtet.

Der Vergleich der Statistiken von UNCTAD und IWF erlaubt eine Illustration der Größenordnung dieses Phänomens: Die UNCTAD sammelt für mehr als 200 Länder passive und für 160–180 Länder aktive Direktinvestitionsstatistiken, wobei manche (aber nicht alle) Länder SPEs eliminieren. Im Gegensatz dazu verlangt der IWF von den 90 Inward- bzw. 60 Outward-Meldeländern grundsätzlich die Einbeziehung von SPEs.

Tabelle 22: Direktinvestitionsbestände 2010 in Ländern mit SPEs; Vergleich UNCTAD – IWF

	Inward IWF (mit SPEs)	Inward UNCTAD	Outward IWF (mit SPEs)	Outward UNCTAD
Land	<i>in Mrd USD</i>			
Niederlande	3.036	590	3.783	890
Luxemburg	1.865	115	1.902	138
Österreich	269	155	270	170
Ungarn	209	91	141	20

Durch die erweiterte Definition übertrifft die Gesamtsumme der Meldeländer des IWF mit mehr als 21 Billionen USD das der UNCTAD gemeldete Gesamtvolumen von weniger als 20 Billionen für rund 200 Länder. Besonders auffallend sind die Diskrepanzen im Falle der Niederlande, die *einschließlich* der SPEs der größte Direktinvestitionsempfänger bzw. zweitgrößte Direktinvestor der Welt wären, *ohne* die SPEs jedoch nur auf Platz 7 bis 8 zu liegen kommen. Luxemburg liegt mit SPEs auf Platz 3, ohne SPEs hingegen um Platz 30. Mit diesen Anmerkungen soll nicht die massiv fortschreitende Integration der Weltwirtschaft in Frage gestellt werden, vielmehr soll die notwendige Sorgfalt bei der Interpretation von Direktinvestitionsstatistiken betont werden.

2 Österreichische Entwicklungen⁴

Nach 2007 sind auch die Direktinvestitionsflüsse Österreichs deutlich zurückgegangen. Aktivseitig war der Rückgang zunächst (2008) nur gering, was wohl Ausdruck der langen Vorbereitungszeiten von Direktinvestitionen war. Den Tiefpunkt erreichten die österreichischen Direktinvestitionen erst 2010, als es im internationalen Vergleich bereits wieder leicht aufwärts ging (Aktiv: 6,3 Mrd EUR oder 2,2% des BIP; Passiv: 2,9 Mrd EUR gleich 1% des BIP). Der Rückzug einer „Special Purpose Entity“ mit einem Anlagevermögen von mehr als 20 Mrd EUR bedeutete, dass die Direktinvestitionen *im weiteren Sinn* im Jahr 2010 sogar deutlich negativ waren, dass also erstmals Desinvestitionen überwogen. Die schwächeren Direktinvestitionsströme der Jahre 2009

⁴ Bei Redaktionsschluss waren für Österreich die Direktinvestitionsflüsse bis zum dritten Quartal 2011 verfügbar, echte Bestandszahlen lagen nur bis 2009 vor; eine Bestandsfortschreibung mit geringerer Verlässlichkeit war für die Jahresmitte 2011 vorhanden.

und 2010 waren in erster Linie die Folge des Ausbleibens ausgesprochener Großinvestitionen, die Investitionen kleineren Umfangs gingen weniger stark zurück.

Angesichts der aktuellen Staatsschuldenkrise und der deutlich gedämpften Wachstumsaussichten entwickelten sich die Direktinvestitionen in den ersten neun Monaten des Jahres 2011 erstaunlich dynamisch: heimische Direktinvestoren haben mit 14,5 Mrd EUR erhebliche Mittel im Ausland veranlagt. Diese setzen sich aus 9,3 Mrd EUR Eigenkapital, 2,1 Mrd EUR reinvestierten Gewinnen und 3,1 Mrd EUR an Kreditgewährungen zusammen. Nur 2007 und 2008 waren in drei Quartalen höhere Beträge investiert worden. Im Gegenzug haben ausländische Geldgeber in heimischen Unternehmen 9,7 Mrd EUR neu veranlagt. Auch hier war die Eigenkapitalkomponente mit 5,3 Mrd EUR hoch und die reinvestierten Gewinne mit 1,6 Mrd EUR geringer. 2,8 Mrd EUR entfielen auf erhaltene konzerninterne Kredite. Auf der Passivseite markiert das Berichtsemester den zweithöchsten Zufluss in einem Dreivierteljahr. Trotzdem kann man nicht von einem generellen Aufschwung der grenzüberschreitenden Investitionsaktivitäten sprechen.

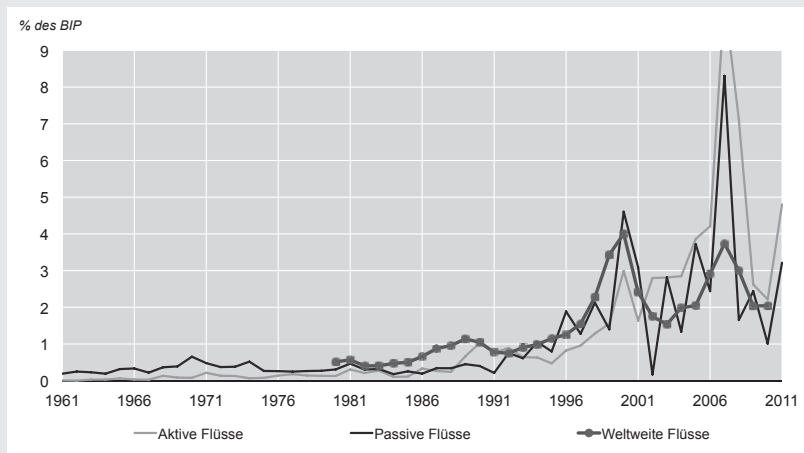
Dominiert wurde das Ergebnis der Berichtsperiode nämlich von der Einbringung des österreichischen Autohandelsunternehmens *Porsche Holding* in den VW-Konzern durch die in Österreich ansässigen Eigentümerfamilien. Daraus resultierten sowohl aktiv- wie auch passivseitig erhebliche Direktinvestitionen. Im Grunde könnte man von einer „Konzernrestrukturierung“ sprechen, die in der ökonomischen Realität keine weitreichenden Änderungen nach sich ziehen wird. Eine weitere Großinvestition tätigte die OMV mit der Übernahme von weiteren 54% der Anteile am türkischen Mineralölkonzern *Petrol Ofisi*. Generell wurde in beide Richtungen vorwiegend in *bestehende* grenzüberschreitende Beteiligungen investiert, wobei in einer nicht unerheblichen Zahl der Fälle – etwa bei einigen Banken – Verlustabdeckungen und Kapitalstärkungen das Motiv gewesen sein dürften. Ein deutlich positives Signal für die wirtschaftliche Entwicklung sind hingegen die rekordhohen Gewinnausschüttungen: Heimische Investoren lukrierten bis Ende Oktober 2011 5,4 Mrd EUR an Gewinnanteilen, mehr als jemals zuvor; an ausländische Eigentümer flossen 3,8 Mrd EUR aus ihren österreichischen Beteiligungen, auch dies ein Wert, der bisher nur einziges Mal übertroffen worden war.

Historischer Exkurs:

Die ältesten heute noch bestehenden ausländischen Direktinvestitionen in Österreich stammen aus der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, erste österreichische Auslandsbeteiligungen datieren aus den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts. Eine durchgehende statistische Erfassung – zumindest der Flüsse – gibt es mit der Zahlungsbilanzstatistik seit 1954. Bis 1960 gab es jedoch keinerlei neue Direktinvestitionen aus oder nach Österreich. Bis in die Mitte der siebziger Jahre, bis zum Ende der Wiederaufbaus und der „Wirtschaftswunderjahre“, folgt eine Phase zögerlicher Kapitalzuflüsse – die Direktinvestitionen in Österreich erreichen im Mittel ein Volumen von 0,3% des BIP, Investitionen aus Österreich lagen bei weniger als einem Promille der Wirtschaftsleistung. Dieses Bild entspricht der wirtschaft-

lichen Situation nach dem zweiten Weltkrieg, die durch Zerstörungen, Kapitalmangel und Kapitalverkehrskontrollen gekennzeichnet war. Ein hoher Anteil der direkt oder indirekt (über Banken) verstaatlichten Industrie, eine vernachlässigbare Rolle börsennotierter Gesellschaften, die schwerpunktmäßig klein- und mittelbetriebliche Struktur der heimischen Wirtschaft und nicht zuletzt die Randlage Österreichs am „eisernen Vorhang“ waren einer Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft nicht förderlich. Auch das wirtschaftspolitische Klima war einer Internationalisierung abgeneigt: zum einen fürchtete man im Falle ausländischer Investitionen in Österreich den „Ausverkauf“ der Wirtschaft, und wenn ein potenzieller heimischer Investor auftrat, sollte er in erster Linie im Inland Arbeitsplätze schaffen.

Abbildung 25: Österreichische Direktinvestitionen im internationalen Vergleich



Quelle: OeNB, UNCTAD.

Eine erste klimatische Änderung zeichnete sich ab, als wachsende Leistungsbilanzdefizite im Gefolge der ersten Erdölkrise mit einer „Revitalisierung einer österreichischen Automobilindustrie“ bekämpft werden sollte. Die Ansiedlung von General Motors in Aspern bei Wien war ein heftig umstrittenes, im Rückblick aber außerordentlich erfolgreiches Projekt. Als Standort von Entwicklung, Zulieferung, Komponentenbau, Assembling und Handel hat sich Österreich als Standort der weltweiten Wertschöpfungsketten vorwiegend deutscher Automobilkonzerne etablieren können und ist heute Nettoexporteur im Fahrzeugsektor. Die neue positive Rolle passiver Direktinvestitionen manifestierte sich auch in der Gründung der „Austrian Business Agency“, der österreichischen Investitionsförderungsgesellschaft, im Jahr 1982. Dennoch blieben die Direktinvestitionsströme moderat: die Flüsse nach Österreich schwankten weiterhin um 0,3% des BIP, die Investitionen im Ausland wuchsen leicht, übertrafen aber nur selten 0,3% des BIP. Im Ergebnis war die österreichische Wirtschaft auch noch 1986 wenig internationalisiert: der Bestand an passiven Direktinvestitionen betrug 4,8% des BIP, deutlich weniger als der damalige von der UNCTAD erhobene weltweite Mittelwert von mehr als 7%. Die aktiven Direktin-

vestitionen Österreichs waren mit 1,2% nach wie vor kaum erwähnenswert und deutlich weniger, als „kleine offene Volkswirtschaften“ typischerweise aufwiesen. Die entscheidende Wende zeichnet sich um die Mitte der achtziger Jahre ab: Die Krise der verstaatlichten Industrie löste eine gezielte Privatisierungsstrategie aus, die ab 1987 zu einer Reihe großer ausländischer Beteiligungen in Österreich führte. Gleichzeitig wurden die ersten Schritte zur Integration Österreichs in die Europäische Union (damals „Wirtschaftsgemeinschaft“) gesetzt, was dem Standort Österreich zusätzliche Attraktivität verlieh. Vor allem aber eröffnete die 1989 einsetzende Transformation Mittel-, Ost- und Südosteuropas ungeahnte Chancen für österreichische Unternehmen, die z.T. wegen der Rolle Österreichs als neutraler Staat auf bereits vorhandene Kontakte zurückgreifen konnten. Die vollständige Liberalisierung des Kapitalverkehrs in Österreich im Jahre 1991 hatte eher nur noch formalen Charakter. 1988 übertrafen erstmals die aktiven die passiven Direktinvestitionen, und seit 1996 liegen aktive wie passive Neuinvestitionen fast ausnahmslos über 1% des BIP. In bemerkenswerter Übereinstimmung mit der allgemeinen Entwicklung erreichten sie im Jahr 2000 mit 3,0% oder 6,2 Mrd EUR (aktiv) bzw. 4,6% oder 9,6 Mrd EUR (passiv) ein erstes und 2007 mit 10,4 bzw. 8,3% (das waren 28,5 bzw. 22,8 Mrd EUR) ein absolutes Maximum.

Charakteristisch für die Statistik der Direktinvestitionen insbesondere eines kleinen Landes sind auch die in Abbildung 25 deutlich sichtbaren erratischen Schwankungen, die dadurch ausgelöst werden, dass einzelne Periodenergebnisse meist durch sehr wenige Großereignisse bestimmt werden. Nicht selten sind Einzelinvestitionen für 30 bis 40% des Jahresvolumens verantwortlich, selten sind es weniger als 10%, gelegentlich aber auch 70%. So sind etwa die Spitzen der Jahre 1996, 1998 und 2000 mit den Übernahmen von oder Beteiligungen an BILLA, Telekom Austria und Bank Austria verbunden.

Eine Besonderheit der österreichischen Entwicklung war und ist die bedeutende Rolle ausländischer multinationaler Unternehmen im österreichischen Direktinvestitionsgeschehen (siehe dazu auch Kapitel 7 in diesem Beitrag). Schon vor der Ostöffnung hatten ausländische, vor allem deutsche und amerikanische Konzerne die geografische Lage Österreichs für ihre Handelsbeziehungen mit den damaligen RGW-Staaten (Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe) genutzt. Über diese Osteuropazentralen mit ihrer Marktkennntnis wurden ab 1989 dann auch die entsprechenden Investitionsaktivitäten abgewickelt – in diesem Fall gab es zunächst passive, danach aktive Direktinvestitionen. Manchmal war es aber auch so, dass die erfolgreichen Ostinvestitionen heimischer Unternehmen Auslöser für die Übernahme durch Ausländer waren (aktive DI lösen passive DI aus). Prominente Beispiele dafür waren etwa die privatisierte Austria Tabak, die Brau AG oder die Bank Austria, die zunächst in deutsche, dann in italienische Hände gelangte. Heute erfolgen aktive und passive Direktinvestitionen häufig synchron, wenn etwa Auslandsinvestitionen derartiger Ostzentralen durch konzerninterne Kredite finanziert werden, oder wenn ihnen regionale Kompetenzen durch Übertragung von Beteiligungen gegeben oder auch wieder genommen werden. Immer laufen aktive und passive Direktinvestitionen parallel zueinander ab. So war das Maximum des Jahres 2007 auf beiden Seiten der Statistik durch die vertraglich vereinbarte Übertragung des Großteils der Ostaktivitäten der Unicredit an die Bank Austria determiniert.

Die erratische Struktur des Geschehens bei den Direktinvestitionen hat immer schon ein Hindernis für Extrapolationen und Hochrechnungen dargestellt. Unter den aktuellen Bedingungen einer ungelösten Staatsschuldenkrise ist eine Prognose für das vierte Quartal und darüber hinaus nicht möglich. Es lassen sich aber einige Einflussfaktoren skizzieren: Das erwartete schwache Wirtschaftswachstum lähmt das Interesse an Direktinvestitionen; die Fremdfinanzierung großer Übernahmen dürfte schwierig sein, allerdings haben manche Unternehmen in der Phase des kurzen Aufschwungs liquide Mittel gesammelt; die Börsenkurse – vor allem in Österreich – sind niedrig, was Übernahmen als günstig erscheinen lässt, gleichzeitig aber ihren betragsmäßigen Niederschlag in der Statistik dämpft. Ein Spezifikum ist die Situation im Finanzsektor, der gerade in Österreich aktiv- wie passivseitig eine relativ bedeutende Rolle spielt. Die Vorschriften zur verstärkten Unterlegung des Bankgeschäfts mit Eigenmitteln veranlassen die Banken, sich von nicht benötigten Vermögenswerten, wie manchen Auslandsbeteiligungen, zu trennen. Gleichzeitig könnten beispielsweise „*Sovereign wealth funds*“ Quelle des benötigten zusätzlichen Eigenkapitals sein. Notverstaatlichte Banken sollen in mittlerer Frist wieder privatisiert werden, was je nach der Natur des Käufers Direktinvestitionen generieren könnte. Folgt man den Ankündigungen der Unternehmen in der Presse, so sind zwar „Bereinigungen des Portfolios“, aber kein genereller Rückzug aus den „neu gewonnenen“ Märkten zu erwarten. Die Banken haben sich in der „Vienna Initiative“⁵ zur Vermeidung einer potenziellen Bankenkrise in Zentral-, Ost- und Südosteuropa sogar ausdrücklich verpflichtet, sich nicht aus der Region zurückzuziehen und ihre Töchter nötigenfalls zu rekapitalisieren. Insgesamt lässt die Situation vor allem für Österreich keinen neuen Investitionsboom erwarten.

Betrachtet man Bestände der Direktinvestitionen in bzw. aus Österreich (Tabelle 22), so zeigt sich, dass die Weltwirtschaftskrise vor allem im Jahr 2008 zu erheblichen Bewertungsverlusten geführt hat. Sie waren so groß, dass es 2008 bei den Investitionen des Auslands in Österreich erstmals zu *sinkenden* Werten kam, während auf der Aktivseite dank außerordentlich hoher Investitionsflüsse trotz aller Abwertungen ein Plus verzeichnet werden konnte. Die jüngste Erhebung der Oesterreichischen Nationalbank zum Stand der Direktinvestitionen per Jahreswechsel 2009/10 zeigte zumindest auf der Passivseite eine deutliche Erholung. Auf dieses letztverfügbare Befragungsergebnis bezieht sich auch der Großteil der in den weiteren Kapiteln folgenden Strukturanalyse der österreichischen Direktinvestitionen.

⁵ Diese 2009 gegründete Initiative brachte internationale Finanzorganisationen, europäische Institutionen, betroffene Bankenaufseher und die größten in der Region tätigen Bankengruppen zusammen, um einen unkoordinierten Rückzug ausländischer Investoren aus Zentral-, Ost- und Südosteuropa und damit eine Bankenkrise zu verhindern.

Tabelle 23: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung

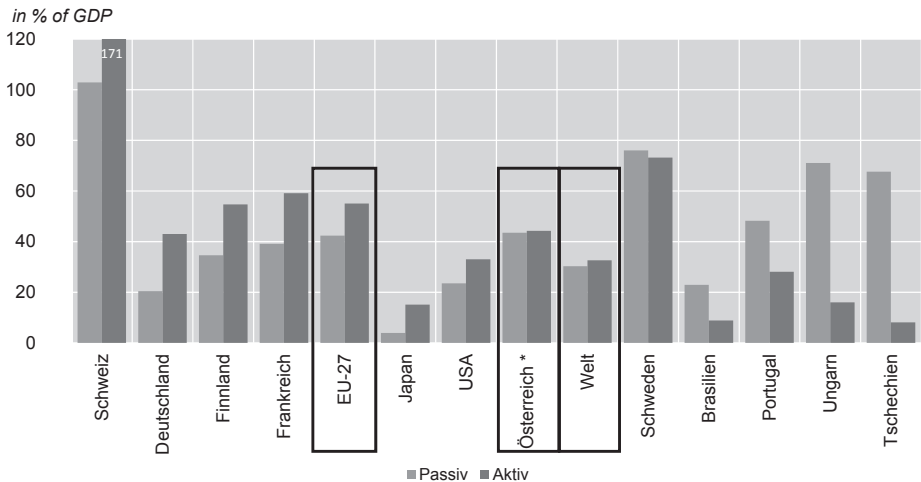
Jahres- ende	Direktinvestitions- bestand in Mio EUR		Direktinvestitionsflüsse in Mio EUR		Bewertungsänderung in Mio EUR	
	im Ausland	in Österr.	ins Ausland	nach Österr.	im Ausland	in Österr.
2006	80.256	84.337	10.897	6.324	8.489	8.037
2007	101.094	110.488	28.513	22.762	-7.674	3.389
2008	106.870	106.439	20.106	4.682	-14.330	-8.731
2009	113.203	119.778	7.203	6.697	-870	6.642
2010*	128.700	124.300	6.341	2.898	9.156	1.624
2011*	143.200	134.000	14.500	9.700		

* Bestände 2010 und 2011 sind Fortschreibungen; Flüsse 2010 nicht endgültig, 2011 vorläufiges Ergebnis für 3 Quartale.

Die Fortschreibung der Bestände für 2010, die die bereits bekannten Änderungen der Wechselkurse und der Börsennotierungen berücksichtigt, lässt in der Folge auch eine Erholung der Bewertung österreichischer Veranlagungen im Ausland erwarten. Unter relativ optimistischen Annahmen zur Gewinnentwicklung dürfte der Bestand an aktiven Direktinvestitionen zu Jahresbeginn 2011 die passiven mit 128 zu 124 Mrd EUR übertreffen. Mittlerweile ist die Auslandsposition der Direktinvestitionen also annähernd ausgeglichen und die Verflechtung gemessen am BIP liegt mit mehr als 40% um 10 Prozentpunkte über dem weltweiten Durchschnitt.

Abbildung 26 zeigt die Direktinvestitionsdurchdringung einer Reihe ausgewählter Länder. Es zeigt sich, dass weniger entwickelte Länder (Brasilien, Portugal, Ungarn, Tschechien) erwartungsgemäß eher eine *passive* Direktinvestitionsposition ausweisen, dass große Volkswirtschaften tendenziell *weniger* verflochten sind (Deutschland, USA, Japan) und dass Österreich mit den ausländischen Investitionen im Inland bereits EU-Niveau erreicht hat, dass aber nach wie vor ein Rückstand hinsichtlich seines aktiven Engagements im Ausland bestehen dürfte.

Abbildung 26: Die Verflechtung Österreichs ist immer noch geringer als der EU-Durchschnitt



Quelle: WIR2011. *OeNB.

3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen

Für Jahresbeginn 2010 weist die Direktinvestitionsstatistik 1.249 österreichische Investoren mit Beteiligungen an 4.473 ausländischen Unternehmen aus, die einen Wert von 113 Mrd EUR repräsentieren. Damit wuchs die Anzahl an Investoren bzw. Beteiligungen gegenüber 2008 mit 10% deutlich stärker als der Wert (+6%). Offensichtlich ist an die Stelle der früher dominierenden „Mega-Merger“ eine größere Zahl kleiner Investitionen getreten. Der Wertzuwachs um 7 Mrd EUR gegenüber dem Berichtsjahr 2008 entspricht den Transaktionswerten der Zahlungsbilanz des Jahres 2009, was darauf schließen lässt, dass es zu keinen weiteren Abschreibungen oder wechselkursbedingten Bewertungsverlusten gekommen ist. Dass die schwere Wirtschaftskrise dennoch ihre Wirkung entfaltet hat, zeigt sich an den realwirtschaftlichen Indikatoren der Direktinvestitionen: Trotz der Ausweitung der Direktinvestitionen ist die Anzahl ihrer Beschäftigten als Folge eines Personalabbaus zur Anpassung an die schwächere Nachfrage im Ausland um nur 3% auf 693.400 gewachsen. Die Umsätze der Auslandstöchter sind – trotz ihrer gestiegenen Anzahl – sogar um 11% auf 151 Mrd EUR gesunken.

3.1 Regionale Struktur

Trotz der Rede von der wirtschaftlichen Globalisierung sind die außenwirtschaftlichen Beziehungen eines Landes – Handel mit Gütern und Dienstleistungen – nach wie vor geografisch determiniert. Gerade für Länder mit einer klein- und mittelbetrieblichen Struktur spielen räumliche und auch kulturelle

Distanzen eine nicht unerhebliche Rolle. Für Österreich bedeutet dies, dass sich die „Globalisierung“ als Europäisierung materialisiert, und dass vor allem Zentral-, Ost- und Südosteuropa im Fokus der ansässigen Investoren (heimische wie multinationale) standen. Ein Vergleich der regionalen Verteilung der österreichischen Direktinvestitionen mit der weltweiten Verteilung laut UNCTAD lässt diesen charakteristischen Zug deutlich hervortreten:

Tabelle 24: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2009

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	<i>in Mrd EUR</i>	<i>in %</i>	<i>in Bln USD</i>	<i>in %</i>
Deutschland	16,5	15%	0,7	4%
MOEL-20	53,2	47%	1,2	6%
übriges Europa	28,8	25%	6,6	37%
USA	3,2	3%	3,9	22%
Rest der Welt	11,5	10%	5,5	31%
Insgesamt	113,2	100%	18,0	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Gemessen am investierten Kapital entfallen 87% der österreichischen Direktinvestitionen auf Europa bzw. 47% auf die MOEL-20. Demgegenüber befinden sich nur 47% der weltweiten Direktinvestitionen in Europa und bloße 6% entfallen auf die Transformationsländer. Die kulturelle Nähe und damit die leichte Zugänglichkeit des deutschen Marktes manifestiert sich in einer „Übergewichtung“ dieser Destination im Verhältnis 15% (Österreich) zu 4% (weltweit). Spiegelbildlich ergibt sich daraus eine Untergewichtung außereuropäischer Zielregionen als Investitionsziel heimischer Investoren, das betrifft sowohl Industriestaaten (z.B. USA) als auch Schwellen- und Entwicklungsländer.⁶

In der wachsenden Ungewissheit der Krise scheinen sich die österreichischen Investoren verstärkt auf die vertraute Nachbarschaft zu konzentrieren. Wie schon im Jahr 2008 standen auch 2009 Deutschland und die Tschechische Republik im Mittelpunkt des Interesses der Investoren. Jeweils 40 zusätzliche Beteiligungen, ein Wertzuwachs von mehr als 1 Mrd EUR kombiniert mit einem Beschäftigungszuwachs von 3.400 bzw. 2.400 Personen festigen die Spitzenpositionen dieser beiden Zielländer. Etwa 25 neue Beteiligungen wurden in der Slowakei, in Ungarn und in Rumänien gemeldet, wobei sich allerdings der Wert des investierten Kapitals wenig verändert hat und die Beschäftigung sogar rückläufig war. Dabei ist zu beachten, dass sich 2009 die OMV von der ungarischen MOL zurückgezogen hat. Ausgeweitet haben die Investoren ihre Aktivitäten auch in Russland, Polen, Serbien und den USA mit 15 bis 20 zu-

⁶ Nähere Details zu den Zielländern finden sich im Anhang und im Internet unter http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/direktinvestitionen/direktinvestitionen.jsp

sätzlichen Beteiligungen und deutlichem Beschäftigungswachstum bei stagnierendem Kapital. Starke Kapitalaufstockungen von in Summe 3,5 Mrd EUR gab es in einer Reihe von Offshore-Finanzzentren, erwartungsgemäß ohne nennenswerte Auswirkungen auf die Beschäftigung. Stark *sinkende* Kapitalbestände infolge von Wertberichtigungen oder Abzug von Kapital gab es jüngst in der Ukraine, in Kasachstan und den Niederlanden. Die stärksten Rückgänge sind 2009 allerdings auch in einem Nachbarland, nämlich der Schweiz zu verzeichnen, wo sowohl die Anzahl der Beteiligungen (-4) als auch der Kapitalstock (-700 Mio EUR) und die Beschäftigung (-1.200 Personen) zurückgegangen sind.

Die Konzentration der österreichischen Investitionsaktivitäten auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa hat im Zuge der Krise leicht abgenommen. Zwar hat die Anzahl der Beteiligungen in diesem Raum mit 53% einen neuen Höchstwert erreicht, doch ist der Anteil am investierten Kapital von mehr als 50% (2007) auf 47% zurückgegangen; auch im Hinblick auf die Beschäftigung hat die Konzentration leicht nachgelassen: Sie sank von mehr als 72% (2006) auf 68% (2009). Die erhöhte Vorsicht lässt sich auch in den Statistiken der Partnerländer ablesen, die vom Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (Hunya 2011) gesammelt werden. Nur noch in vier Ländern, nämlich in Slowenien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien und Serbien, ist Österreich der größte Auslandsinvestor. In Rumänien und Bulgarien ist Österreich auf den zweiten Platz, jeweils hinter die Niederlande, zurückgefallen. Behaupten konnte Österreich den zweiten Platz in der Slowakischen Republik und die beiden dritten Plätze in der Tschechischen Republik und in Ungarn. In Polen, dem einzigen Land, das die Wirtschaftskrise ohne Wachstumseinbruch überwinden konnte, hat Österreich das Vereinigte Königreich im Ranking der Investorenländer überholen können und liegt nun auf dem 8. Platz. Insgesamt nimmt Österreich mit einem Anteil von mehr als 10% immer noch den dritten Platz unter den Auslandsinvestoren in dieser Region ein.

3.2 Aktive Branchenstruktur

Das Bild der Branchenstruktur der österreichischen Auslandsinvestitionen unterscheidet sich nicht unwesentlich je nach der verwendeten Maßzahl. Betrachtet man die Anzahl der bestehenden direkten Auslandsbeteiligungen, so ist der Handel mit einem stabilen Anteil von einem Viertel der Beteiligungen die wichtigste Branche. Dabei handelt es sich natürlich nicht nur um die Töchter großer Handelskonzerne (Spar, REWE, Hofer, baumax), sondern sehr oft auch um Handelsniederlassungen von Produktionsunternehmen (von der Automobil- über die Mineralöl- bis zur Holz- und Papierindustrie). Im Hinblick auf das eingesetzte Kapital und die Beschäftigung liegt der Anteil des Handels jedoch nur bei 15%. Hier ist es vor allem der Finanzsektor, bestehend aus Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften, der im Laufe der Jahre stark an Bedeutung gewonnen hat und heute im Vordergrund steht. Ausgehend von einem wertmäßigen Anteil von einem Viertel (1994) wuchs er bis auf die Hälfte des gesamten Auslandskapitals (2007). Der Beschäftigtenanteil ist seit 1994 von 9 auf 27% gestiegen (in Absolutzahlen von 9.000 auf 184.000

Beschäftigte!). Stark expandiert hat auch die Immobilienbranche, wo die Anzahl der Auslandsbeteiligungen⁷ von 5 auf 10% angestiegen ist, allerdings ist dabei der Kapitaleinsatz (3%) und die Beschäftigung (< 1%) gering. Demgegenüber sinkt die relative Bedeutung des produzierenden Bereichs (einschließlich Landwirtschaft und Bergbau) seit 1994: hinsichtlich der Anzahl von 45% auf unter 40%, beim eingesetzten Kapital von 37% auf unter 30% und bei der Beschäftigung von 67% auf 45%. Trotz des „Gewichtsverlusts“ ist die Auslandsexpansion im produzierenden Bereich im erwähnten Zeitraum enorm: Die Zahl der Beteiligungen stieg von 750 auf 1.730, das eingesetzte Kapital von 3 Mrd auf 35 Mrd EUR und die Beschäftigung von 71.000 auf 311.000 Personen. Innerhalb des produzierenden Sektors sind es nicht so sehr die in der Globalisierungsdebatte im Vordergrund stehenden Branchen *Automobilindustrie* und *Elektronikindustrie*, sondern die Kunststoffindustrie (inkl. Pharma), die Holz- und Papierindustrie, die Metallwarenindustrie oder die Baustoffindustrie.

Im Jahr 2009 betraf die Ausweitung der Direktinvestitionsaktivitäten Österreichs im Ausland sowohl den produzierenden Bereich (NACE A–F) wie auch die Dienstleistungen (NACE G–U), wobei die Anzahl der Beteiligungen annähernd proportional zunahm, während sich das investierte Kapital auf den produzierenden Bereich, die Ausweitung der Beschäftigung aber auf den Dienstleistungssektor konzentrierte. Mehr als die Hälfte der 400 zusätzlichen Auslandsbeteiligungen entfielen auf nur zwei Branchen, nämlich den Handel und das Finanzwesen. Diese beiden Wirtschaftsabschnitte verzeichneten auch bei der Ausweitung der Beschäftigung mit jeweils +11.000 Personen ein deutliches Plus. Entgegengesetzt verlief der Trend beim eingesetzten Kapital. Im Handel gab es die stärkste Ausweitung um beinahe 5 Mrd EUR, während im Finanz- und Versicherungswesen ein erhebliches Minus in ähnlicher Größenordnung zu verzeichnen war, was die anhaltende Ungewissheit über die Stabilität des Finanzsektors widerspiegeln dürfte.

Im Produktionsbereich sind der Energiesektor und der Bergbau hervorzuheben, welche im Jahr 2009 eine erhebliche Ausweitung um 1,2 Mrd EUR bzw. 0,7 Mrd EUR verzeichnen konnten. Auch in der Nahrungsmittelindustrie, der Chemieindustrie und der Glas- und Steinwarenindustrie stiegen das veranlagte Kapital und die Auslandsbeschäftigung merklich an.

4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen

Zum Jahresende 2009 waren knapp 3.000 Ausländer an 2.573 inländischen Unternehmen beteiligt. Transaktionsbedingt wäre mit einem Wertzuwachs auf etwa 113 Mrd EUR zu rechnen gewesen, doch haben Änderungen bei Wechselkursen und Aktienpreisen, Buchwertberichtigungen und auch die verbesserte Erfassung zu einem unerwartet hohen Bestand von 120 Mrd EUR zu Jahresende 2009 geführt. Auch auf der Passivseite zeigen die realwirtschaftlichen Variablen ein Andauern der wirtschaftlichen Schwierigkeiten: So

⁷ Es ist eine gängige Praxis, dass für jeweils einzelne Immobilienentwicklungsprojekte eigene Gesellschaften gegründet werden.

ist die Anzahl der Arbeitsplätze in ausländisch beeinflussten Unternehmen in Österreich um 4,6% auf 227.400 gesunken. Die Umsätze der im Inland ansässigen Direktinvestitionsunternehmen sind zwar im Einklang mit dem numerischen Zuwachs um knapp 4% gestiegen, Exporte und Importe dieser Unternehmen sind im Jahr 2009 allerdings um mehr als 20% eingebrochen.

4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern

Weniger ausgeprägt als bei den aktiven Direktinvestitionen ist die Europazentriertheit bei den Direktinvestitionen des Auslands in Österreich. Laut UNCTAD stammten 2009 weltweit 46% der Direktinvestitionen aus Volkswirtschaften *außerhalb* Europas, davon die Hälfte (23%) allein aus den USA, in Österreich war der außereuropäische Anteil 2009 nur halb so groß (24%), wobei ebenfalls die Hälfte auf die USA entfiel. Bei den passiven Direktinvestitionen ist die überproportionale Rolle Europas weniger mit der Kleinheit der Unternehmen, als mit der geringen Größe des heimischen Marktes zu erklären. Außereuropäische multinationale Konzerne werden ihre Tochterunternehmen bevorzugt in den großen Märkten (DE, FR, UK, IT) errichten und kleinere Märkte wie Österreich von dort aus betreuen.

Tabelle 25: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2009

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	<i>in Mrd EUR</i>	<i>in %</i>	<i>in Bln USD</i>	<i>in %</i>
Deutschland	30,1	25%	1,4	7%
Italien	23,2	19%	0,5	3%
übriges Europa	38,0	32%	8,5	44%
USA	14,2	12%	4,3	23%
Rest der Welt	14,2	12%	4,4	23%
Insgesamt	119,8	100%	19,2	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Innerhalb Europas springt erneut die Bedeutung der „Distanz“ ins Auge. Auf Deutschland und Italien entfällt mit 44% beinahe die Hälfte des Direktinvestitionsvolumens in Österreich, während der Anteil dieser beiden Länder an den weltweiten Direktinvestitionen „nur“ 10% beträgt. Bis zur Übernahme der Bank Austria durch die italienische Unicredit im Jahr 2005 schwankte der deutsch Anteil um die 40%, ein auch im internationalen Vergleich außerordentlich hoher Anteil eines einzigen Investorenlandes. Bei der Anzahl der Beteiligungen und in Bezug auf die Beschäftigten liegt der deutsche Anteil immer noch bei mehr als 40%. Die 20 Staaten Mittel-, Ost- und Südosteuropas spielen – mit Ausnahme Russlands – als Investoren nur eine untergeordnete Rolle.⁸

⁸ Nähere Details zu den Herkunftsländern finden sich im Anhang und im Internet unter: http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/direktinvestitionen/direktinvestitionen.jsp.

Bei den passiven Direktinvestitionen war die Entwicklung des Jahres 2009 gegenläufig zu jener des Jahres 2008. Überraschend stark gestiegenen Marktwerten standen eine nur leicht gestiegene Anzahl an Beteiligungen und schrumpfende Beschäftigtenzahlen gegenüber. Betrachtet man die Anzahl der Beteiligungen, so stehen die USA und Italien mit 26 bzw. 20 zusätzlichen Beteiligungen an der Spitze. Auf diese beiden Länder entfällt fast die Hälfte des Zuwachses. Rückläufig war die Anzahl der Beteiligungen aus Belgien, Ungarn und Deutschland. Gemessen am Marktwert ihrer Beteiligungen haben vor allem amerikanische (+4,4 Mrd EUR) und russische Konzerne (+2,9 Mrd EUR) ihr Engagement in Österreich ausgeweitet. Auf den Rängen folgen Spanien (+1,7 Mrd EUR), die Vereinigten Arabischen Emirate (+1,4 Mrd EUR) und die Schweiz (+1 Mrd EUR). Zu einer Reduktion ihrer Direktinvestitionsbestände in Österreich kam es durch die Italiener (-1 Mrd EUR) und die Deutschen (-2 Mrd EUR). Der im Jahr 2009 festgestellte Beschäftigungsrückgang konzentriert sich in erster Linie auf Deutschland, das mit -5.600 Beschäftigten für die Hälfte dieses Rückgangs verantwortlich ist. Die USA und Deutschland bildeten die Pole bei den passiven Direktinvestitionen im Jahr 2009, wobei die USA an der Spitze der Neuinvestitionen und Deutschland an der Spitze der Desinvestitionen lag.

Die Rangordnung der Investoren hat sich durch die Verschiebungen des Jahres 2009 nur unwesentlich verändert: Deutschland, die Schweiz, Italien und die USA sind in jeder Hinsicht die wichtigsten ausländischen Investoren in heimische Unternehmen. Auf die „großen Vier“ entfallen zwei Drittel der Auslandsbeteiligungen, mehr als 60% ihres Wertes und über 70% der damit verbundenen Beschäftigten.

4.2 Passive Branchenstruktur

Die branchenmäßige Gliederung der passiven Direktinvestitionen (Tabelle 28 im Anhang) zeigt, dass sich der langfristige Trend einer Gewichtsverschiebung zugunsten des Dienstleistungssektors auch 2009 fortgesetzt hat. Die Anzahl ausländischer Unternehmensbeteiligungen im Produktionssektor ist um 10 zurückgegangen, während sie im Dienstleistungssektor um 100 zugenommen hat. Eine Ausweitung des Kapitalbestands fand ausschließlich im Dienstleistungssektor statt, sodass der Anteil des Produktionssektors auf nur noch 10% zurückgegangen ist – vor 20 Jahren hatte er immerhin noch ein Drittel betragen. Etwas besser für den Produktionsstandort Österreich ist die Lage bei Betrachtung der Beschäftigtenzahlen: Zwar konzentriert sich der Beschäftigungsrückgang im Jahre 2009 ebenfalls auf den Produktionssektor (-6.300 Produktion zu -4.700 Dienstleistungen), mit insgesamt 80.000 Beschäftigten macht er aber immerhin noch einen Anteil von 35% aus.

Innerhalb des Dienstleistungssektors war 2009 eine deutliche Verschiebung vom Sektor der professionellen Dienstleistungen hin zum Finanz- und Versicherungswesen zu beobachten. Diese Veränderung ist jedoch vorwiegend auf die Bemühungen von Statistik Austria zurückzuführen, die Klassifikation von „Holdinggesellschaften“ zu verbessern. Je nachdem, ob diese tatsächlich Managementfunktionen ausfüllen oder nicht, sind sie entweder als „Ma-

nagementholdings“ („Headquarters“) zur Abteilung 70 des NACE *Verwaltung und Führung von Unternehmen*, oder aber als bloße Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsholdings) zur NACE-Abteilung 64 *Erbringung von Finanzdienstleistungen* zuzuordnen. Auf reine Beteiligungsgesellschaften entfallen nunmehr 43,5 Mrd EUR oder 36% des in Österreich investierten Direktinvestitionskapitals, auf Managementholdings weitere 30,5 Mrd EUR bzw. 25%. Der enorme Anteil der Holdinggesellschaften (Special Purpose Entities im Wert von mehr als 80 Mrd EUR sind hier aber noch nicht inkludiert) erschwert natürlich die Interpretation der Ergebnisse der Direktinvestitionsstatistik.

4.3 Die realwirtschaftliche Bedeutung ausländischer multinationaler Unternehmen (MNU) in Österreich

Die seit 2007 etablierte *Auslandsunternehmenseinheitenstatistik*, die von Statistik Austria unter Mitwirkung der OeNB erstellt wird,⁹ gestattet einen noch detaillierteren Blick auf die realwirtschaftliche Bedeutung ausländischer multinationaler Unternehmen für den marktbestimmten Teil der heimischen Volkswirtschaft (ohne Landwirtschaft und öffentlichen Sektor). Diese auf europäischer Ebene auch FATS-Statistik¹⁰ genannte Datensammlung beruht im Wesentlichen auf einer Sonderauswertung der jährlichen Leistungs- und Strukturerhebung für „auslandskontrollierte“ Unternehmen. Durch die Beschränkung auf „kontrollierte“ Unternehmen, ihren Charakter als Vollerhebung ohne Schwellenwert und einen „Alles-oder-nichts“-Ansatz¹¹ unterscheidet sich diese Statistik von den Daten zu den Direktinvestitionen. Demnach gab es 2009 in Österreich 9.057 Unternehmen unter direkter und/oder indirekter ausländischer Kontrolle mit gut einer halben Million Beschäftigten im Jahresdurchschnitt und Umsatzerlösen von 186 Mrd EUR. Damit waren 2009 nur 3% aller Unternehmen mit 18,9% der Beschäftigten für 30,6% aller Umsätze, 25,8% des Produktionswertes oder 25,9% des Personalaufwandes und 22,2% der Bruttoanlageinvestitionen verantwortlich. Daraus ergibt sich unmittelbar, dass auslandskontrollierte Unternehmen überdurchschnittlich groß sind (im Durchschnitt 56 gegenüber 9 Beschäftigten), eine höhere Produktivität aufweisen (Produktionswert pro Kopf 75.000 gegenüber 61.000 EUR) oder besser entlohnen (Personalaufwand pro Kopf 50.000 gegenüber 36.000 EUR). Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass die relativ wenigen auslandskontrollierten Unternehmen in Österreich für 39% des Personals und mehr als die Hälfte der Aufwendungen für *Unternehmensforschung* aller in Österreich tätigen Unternehmen verantwortlich sind.

Das Ausmaß des Auslandseinflusses variiert zwischen den Wirtschaftsabschnitten erheblich: Besonders hohe Anteile (etwa ein Viertel) erreichen die

⁹ Siehe dazu Cernohous et al. (2010); die Ergebnisse des jüngsten Berichtsjahres 2009 wurden nur im Internet publiziert: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/index.html.

¹⁰ Akronym für **F**oreign **A**ffilia**T**es **S**tatistics.

¹¹ Im Gegensatz zum „pro-rata-Ansatz“ der Direktinvestitionsstatistik, wo Variable meist gewichtet werden.

multinationalen Unternehmen bei den Beschäftigten im *Handel*, der *Herstellung von Waren*, dem *Finanzwesen* und den „*sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen*“ (Vermietung, Sicherheitsdienste, Gebäudebetreuung u.a.).

Die Auslandsunternehmenseinheitenstatistik bestätigt auch die oben erwähnte Rolle der vier wichtigsten Investorländer.

Tabelle 26: Aktivitäten ausländischer MNUs aus den 4 wichtigsten Herkunftsländern in Österreich

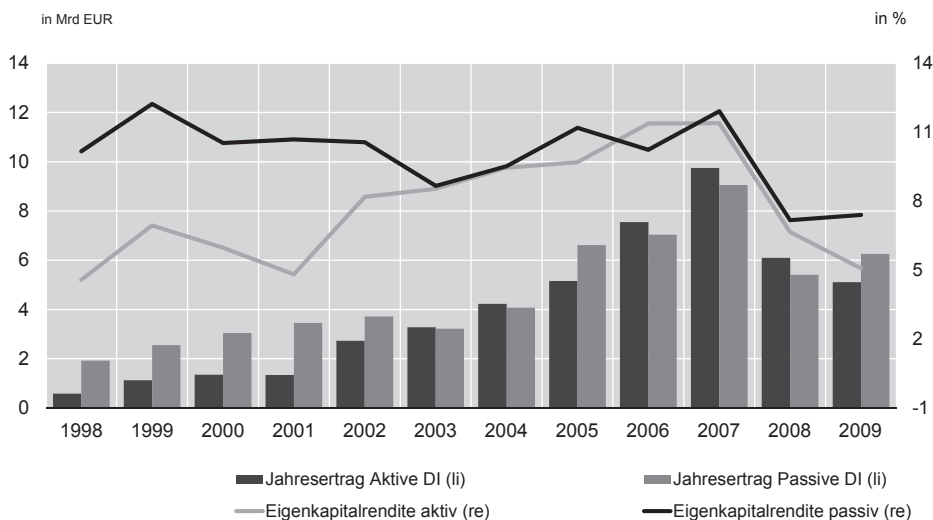
	Auslandsunternehmenseinheiten	Beschäftigte im Jahresdurchschnitt	Umsatzerlöse in Mio. EUR
Insgesamt = 100%	9.057	504.021	185.990
Deutschland	41%	48%	37%
Italien	6%	5%	8%
Vereinigte Staaten	5%	10%	10%
Schweiz	12%	9%	8%
Die vier Großen	64%	72%	63%

Quelle. STAT; eigene Berechnungen.

5 Die Erträge der Direktinvestitionsunternehmen

Von der Krise noch nicht erholt haben sich die Erträge der Direktinvestitionsunternehmen (bilanzieller Jahresertrag nach Dotation und Auflösung von Rücklagen). Österreichische Investoren lukrierten 2009 mit 5,1 Mrd EUR um etwa 1 Mrd EUR weniger als im Jahr 2008. Die Eigenkapitalrentabilität ist auf 5,1% gesunken und nur mehr halb so hoch wie vor der Krise. Das etwas bessere Abschneiden der ausländischen Investitionen in Österreich – die Erträge waren um 1 Mrd EUR höher als 2008 – gelang nur aufgrund der Auflösung von Rücklagen. Die Ertragsrate liegt auch hier mit 7,4% weit unter dem langjährigen Durchschnitt (Abbildung 27).

Abbildung 27: Anhaltende Ertragsschwäche als Folge der Wirtschaftskrise



Quelle: OeNB.

Neben den ausgeschütteten und reinvestierten Gewinnen spielen schließlich auch noch die Zinserträge aus konzerninternen Krediten eine Rolle: Hier standen im Jahr 2009 Zinszahlungen von 1,9 Mrd EUR bei passiven Direktinvestitionen Zinserträge von „nur“ 0,8 Mrd EUR bei den aktiven Direktinvestitionen gegenüber. Dieser Nettoabgang überrascht jedoch nicht, wenn man berücksichtigt, dass das sonstige Direktinvestitionskapital passivseitig 29 Mrd EUR beträgt, während bei den aktiven Direktinvestitionen nur 7,5 Mrd EUR an Kreditforderungen offen waren.

Da es sich bei der verwendeten Ertragskennzahl um den bilanziellen Jahresertrag nach Dotation oder Auflösung von Rücklagen handelt, lohnt sich auch ein Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung: Dabei zeigen sich erhebliche Unterschiede zwischen aktiven und passiven Direktinvestitionen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) der aktiven Direktinvestitionen erreichte 2009 8,8 Mrd EUR, von denen 1,4 Mrd an außerordentlichen Verlusten und 2,0 Mrd EUR an Steuern in Abzug kamen, sodass das bilanzielle Jahresergebnis ohne Rückgriff auf Rücklagen dargestellt werden konnte. Weniger günstig war jedoch das Ergebnis der in Österreich tätigen Direktinvestitionsunternehmen (passive Direktinvestitionen): Zieht man von dem EGT von 5,7 Mrd EUR die außerordentlichen Verluste von 0,1 Mrd EUR und die Steuern (0,7 Mrd EUR) ab, so konnte wie schon im Jahr zuvor nur ein Rückgriff auf die Rücklagen die Dividendenauszahlung von 6,1 Mrd EUR sicherstellen.

Besonders ungünstig stellte sich die Ertragsentwicklung im Berichtsjahr in vielen Staaten Zentral-, Ost- und Südosteuropas (MOEL-20) dar. Während dieser Raum im Jahr 2008 insgesamt noch eine „Gewinnoase“ dargestellt hatte, sanken die Erträge 2009 um die Hälfte auf nur noch 2,2 Mrd EUR. Das Bild ist aber nicht einheitlich: So trug die Tschechische Republik mit 1 Mrd EUR an Profiten annähernd gleich viel wie im Vorjahr zum Gesamtergebnis bei. Auch

Polen und Slowenien konnten die deutlich niedrigeren Erträge auf Vorjahresniveau halten. In den meisten Zielländern brachen die Erträge allerdings massiv ein, blieben aber immerhin positiv. In Ländern wie Mazedonien, Serbien oder Russland waren die österreichischen Töchter sogar in Summe in die roten Zahlen geraten. Verbesserungen der Ertragslage gab es generell in den Schwellenländern Asiens (vor allem in China), in Mittel- und Südamerika sowie in Ozeanien. Allerdings sind dies Zielregionen mit einem geringen Gewicht im Investitionsportefeuille Österreichs. Quantitativ bedeutender waren punktuelle Verbesserungen in Ländern, in denen 2008 hohe Verluste aufgetreten waren, wo aber 2009 wieder schwarze Zahlen geschrieben oder zumindest die Verluste eingedämmt werden konnten: Dazu zählen Zypern, Malta, Italien, die Niederlande und auch Ungarn.

Bei den passiven Direktinvestitionen zeigt die Gliederung nach Branchen, dass die Erträge im produzierenden Bereich nach dem Einbruch des Vorjahres auch im Berichtsjahr fast durchgehend weiter gesunken sind. Ausnahmen waren die Chemieindustrie und – auf deutlich niedrigerem Niveau – die Textil- und Bekleidungsindustrie. Erhebliche Gewinneinbußen erfuhr auch das Realitätenwesen. Deutliche Ertragssteigerungen zeigten 2009 der Handel (+0,7 Mrd EUR auf 1,9 Mrd EUR) und das Finanzwesen (+0,8 Mrd EUR auf 1,0 Mrd EUR).

Die Betrachtung auf der Aggregatsebene wird naturgemäß vom Erfolg einiger weniger Großunternehmen stark beeinflusst. Daher ist es sinnvoll, die Ertragsentwicklung auch auf der Mikroebene, das heißt auf der Ebene einzelner Unternehmen zu analysieren. Dabei ergibt sich folgendes Bild: Der Median der Eigenkapitalrentabilität österreichischer Investitionen im Ausland lag im Jahr 2009 nur noch bei 2,5%, das ist der niedrigste Wert seit 1995 und deutlich niedriger als das oben erwähnte (gewichtete) arithmetische Mittel von 5,1%. Tendenziell müssen demzufolge die wenigen großen Auslandsbeteiligungen überdurchschnittlich gut abgeschnitten haben, um das schlechte Ergebnis der vielen kleinen Beteiligungen ausgleichen zu können. Die anhaltend schlechte Ertragslage zeigt auch der Anteil verlustbringender Beteiligungen an ihrer Gesamtzahl. 1.840 von 4.600 Beteiligungen schlossen mit einem Minus, das sind wie im Vorjahr 40%. Der Anteil der Verlustbringer war schon in der ersten Hälfte der neunziger Jahre des vorigen Jahrhunderts bei 40% gelegen, war danach aber kontinuierlich gesunken und war im Jahr 2005 bei nur noch einem Viertel gelegen. Die mittlere Eigenkapitalrendite von Beteiligungen, die weniger als fünf Jahre bestehen, hat sich leicht verbessert (0,2% statt 0,0% im Jahr davor), während sie sich bei den älteren Beteiligungen von 7,9% auf 4,8% verschlechtert hat.

Bei den unter Auslandseinfluss stehenden heimischen Direktinvestitionsunternehmen ist der Median der Eigenkapitalrentabilität mit 6,3% nur wenig niedriger als das arithmetische Mittel von 7,4%, gleichzeitig ist es aber gegenüber 2008 um beinahe 4 Prozentpunkte gesunken. Dies bedeutet, dass im Jahr 2008 zunächst einige wenige große Unternehmen große Verluste erlitten hatten, während die Krise die breite Masse erst im Jahr 2009 erreicht hat. In die gleiche Richtung verweist die Tatsache, dass die Anzahl der verlustbringenden Beteiligungen 2009 beinahe 1.000 erreicht hat (+14%), während die gewinnbringenden weniger geworden sind (um 1% auf 2.173).

Auch auf der Passivseite zeigt sich die bekannte, deutliche Abhängigkeit der Ertragskraft vom Alter der Beteiligung, wobei beide Unternehmensgruppen von der ungünstigeren Ertragslage betroffen waren. Bei jungen Unternehmen, bei denen die Beteiligung nicht älter als 5 Jahre ist, belief sich die Ertragsrate auf 3,5%, bei älteren Beteiligungen betrug sie 7,9%.

Die mittlere Eigenkapitalquote (gemessen an der Bilanzsumme) von Direktinvestitionsunternehmen in Österreich und im Ausland stieg innerhalb eines Jahres um 3 Prozentpunkte und erreichte bei aktiven Direktinvestitionen 36,3%, bei passiven Direktinvestitionen 36,0%. Diese Rekordwerte spiegeln die erhöhten Kosten einer Kreditaufnahme wider. Die Eigenkapitalquote der passiven Direktinvestitionsunternehmen ist seit 1990 nahezu kontinuierlich angestiegen und erreichte im Jahr 2009 erstmals den Gleichstand mit den aktiven Direktinvestitionen.

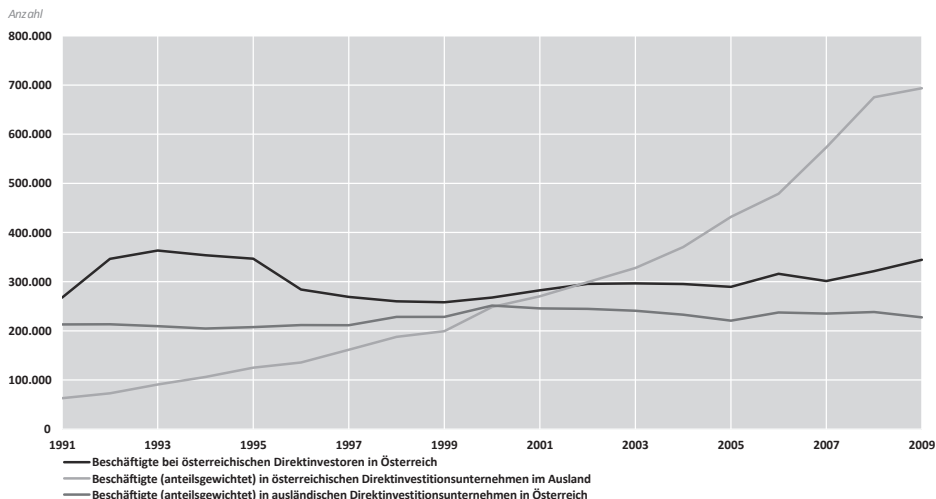
Die Rentabilität im produzierenden Sektor, gemessen als Gewinn im Verhältnis zum Umsatz, hat sich im Zuge der Krise halbiert. Bei den vom Ausland beeinflussten Unternehmen in Österreich sank sie von mehr als 3,5% in den besten Jahren von 2005 bis 2007 auf nur noch 1,7%, einen Wert, der für die Jahre um 1990 typisch war. Ähnlich war die Entwicklung bei den österreichischen Tochterunternehmen im Ausland, wo die Umsatzrentabilität 2006 und 2007 ebenfalls 3% überschritten hatte, und seither auf 1,5% gesunken ist.

Entscheidend beeinflusst wird die Rentabilität – wie die Kennzahlen zeigen – von der Arbeitsproduktivität. Vor der Ostöffnung lag der Umsatz pro Beschäftigtem bei aktiven und passiven Direktinvestitionen bei 90.000 EUR bzw. 103.000 EUR in einer ähnlichen Größenordnung. Die Welle von Investitionen in die vielfach mit veralteter Technik ausgestatteten Unternehmen Zentral- und Osteuropas hatte zunächst ein deutliches Absinken der nominellen Pro-Kopf-Umsätze – bei entsprechend niedrigem Lohnniveau – auf weniger als 70.000 EUR zur Folge gehabt. Ab 1993 war aber ein eindeutig positiver Trend zu beobachten, der dazu führte, dass im Jahr 2007 die Arbeitsproduktivität der aktiven Direktinvestitionen mit 160.000 EUR beinahe 80% der ansässigen Direktinvestitionsunternehmen erreichte (204.000 EUR). Seither entwickeln sich aktive und passive Direktinvestitionen gegenläufig: Während die Arbeitsproduktivität auf der Passivseite weiter stieg (auf 227.000 EUR), ist sie auf der Aktivseite seither rückläufig (auf 149.000 EUR).

6 Beschäftigung

Im Zusammenhang mit Direktinvestitionen sind drei Zeitreihen zur Beschäftigung von besonderem Interesse: Erstens die Beschäftigten bei österreichischen Direktinvestoren (Mütter in Österreich), zweitens die Beschäftigten bei österreichischen Direktinvestitionsunternehmen (Töchter österreichischer Investoren im Ausland) und drittens die Beschäftigten bei ausländischen Direktinvestitionsunternehmen (Töchter ausländischer Investoren in Österreich), wobei sich die erste und die letzte Kategorie überlappen können. Hierzu kommt es, wenn ein in Österreich ansässiges Tochterunternehmen eines multinationalen Konzerns seinerseits im Ausland investiert (Abbildung 28).

Abbildung 28: Beschäftigung bei österreichischen Direktinvestoren sowie bei inländischen und ausländischen Direktinvestitionsunternehmen



Quelle: OeNB.

Die österreichischen Direktinvestoren beschäftigten im Jahr 2009 im Inland 344.600 Personen. Insgesamt entsprach dies 10,6% der inländischen unselbstständig Beschäftigten. Gegenüber dem Jahr 2008 ist damit die Anzahl der Beschäftigten bei den Mutterunternehmen um 23.000 gestiegen, wobei zu berücksichtigen ist, dass sich auch die Anzahl der Investoren um 100 erhöhte. 155.300 Beschäftigte entfielen auf Betriebe des produzierenden Bereichs (NACE A–F) und 189.300 auf die Dienstleistungsbranchen (NACE G–U).

Mehr als doppelt so viele, nämlich 693.400 Beschäftigte (anteilsgewichtet), arbeiteten im Jahr 2009 bei unmittelbaren Tochterunternehmen österreichischer Investoren im Ausland. Trotz der schweren Wirtschaftskrise und rückläufiger Umsätze hat die Anzahl der Auslandsbeschäftigten in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen weiter zugenommen. Der Zuwachs im Berichtsjahr betrug 18.100 oder 2,7%. Innerhalb einer Dekade ist die Auslandsbeschäftigung um das Dreieinhalbfache gestiegen (1999: 199.200 Beschäftigte). Unter Einbeziehung aller kontrollierten Unternehmen im Ausland würde sich die Anzahl der Beschäftigten im Ausland um weitere 177.200 Personen auf 871.000 erhöhen. Die Auslandsunternehmenseinheitenstatistik, die auf die Gewichtung verzichtet und nur „kontrollierte“ Beteiligungen erfasst, berichtet von einem Zuwachs von 899.000 auf 937.000 Beschäftigte.

Von den 693.400 Auslandsbeschäftigten arbeiten wie bereits erwähnt mehr als zwei Drittel (473.900) in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (davon 83.000 in der Tschechischen Republik, 73.400 in Ungarn, 69.000 in Rumänien, 41.300 in Russland, 37.200 in der Slowakischen Republik und 35.100 in der Ukraine). Mehr als 25.000 anteilsgewichtete Auslandsbeschäftigte registriert die Erhebung auch in Kroatien, Polen und Bulgarien. Das einzige „westliche“ Zielland mit hohen Beschäftigungsständen ist auf dem dritten Rang Deutschland mit

70.200 Beschäftigten. In der Gruppe der EU-15 befanden sich im Jahr 2009 insgesamt nur 133.900 Arbeitsplätze heimischer Investoren (19%). Außerhalb Europas sind österreichische Unternehmen mit 70.000 Beschäftigten nur wenig aktiv: Nach den USA mit 20.300 Beschäftigten folgt – mit 14.000 Beschäftigten in „österreichischen“ Unternehmen – die wirtschaftliche Boomregion China an zweiter Stelle (insgesamt auf dem 14. Rang).

Die dritte Zeitreihe stellt die Anzahl der (anteilsgewichteten) Beschäftigten bei ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich dar. Im Jahr 2009 arbeiteten 227.400 Österreicher (7,0% der Gesamtbeschäftigten) unmittelbar bei Töchtern ausländischer Investoren in Österreich. Damit bleibt die inländische Beschäftigung trotz eines Kapitalzustroms von mehr als 90 Mrd EUR über einen Zeitraum von zwei Dekaden nahezu unbeeinflusst. Im Jahr 1989 hatte die unmittelbar ausländisch beeinflusste Beschäftigung ebenfalls bereits 224.500 betragen. Während damals jedoch die Beschäftigung im produzierenden Bereich überwogen hatte, liegt heute der Schwerpunkt bei den Dienstleistungen (147.000 Beschäftigte im Dienstleistungssektor gegenüber 80.400 im produzierenden Bereich).

Es gibt mehrere Gründe für diese völlige Wirkungslosigkeit von Investitionen auf die Beschäftigung in Österreich: Eine ökonomische Begründung könnte auf die wachsende Kapitalintensität und eine damit induzierte wachsende Arbeitsproduktivität als Erklärung verweisen. Ein zweites Phänomen ist die wachsende Beliebtheit von Holdingkonstruktionen, die dazu führte, dass die inländische Beschäftigung in Enkelgesellschaften verlagert wird, die in dieser Zeitreihe nicht enthalten sind. Die Auslandsunternehmenseinheitenstatistik, die auch die Beschäftigung in indirekt kontrollierten Unternehmen erfasst, existiert erst seit 2007 und kann diese Frage nicht beantworten: zwischen 2008 und 2009 hat es wie in der Direktinvestitionsstatistik (–4,6%) einen Beschäftigungsrückgang ergeben (–2,3%). Holdingkonstruktionen können aber auch dazu verwendet werden, Kapitalzuflüsse aus dem Ausland in Direktinvestitionen im Ausland zu verwandeln. Dass mittlerweile nahezu 48 Mrd EUR der aktiven Direktinvestitionen österreichischen Investoren zuzurechnen sind, die ihrerseits ausländischer Kontrolle unterliegen, verweist auf die Bedeutung dieser dritten Erklärung (dazu das folgende Kapitel).

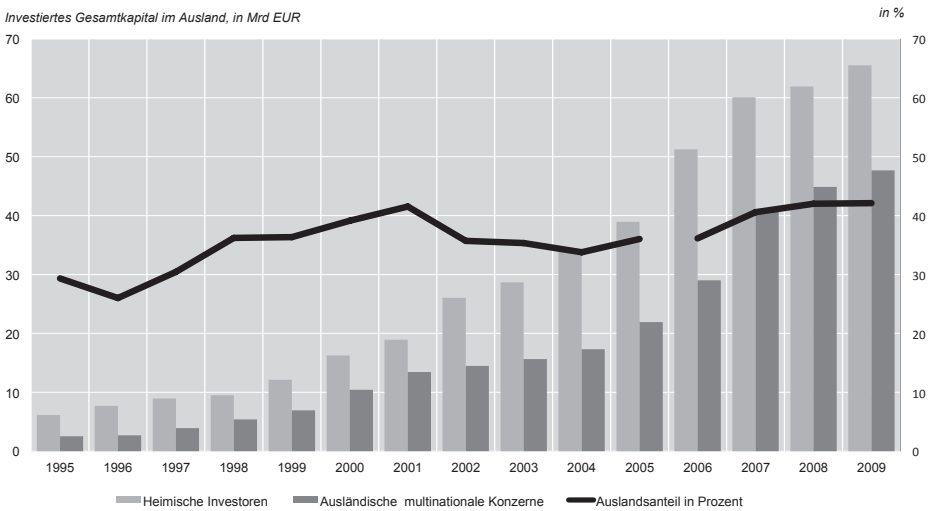
7 Die Rolle von regionalen Konzernzentralen („Brückenköpfen“)

Ein wichtiges Phänomen in der Direktinvestitionslandschaft Österreichs ist die Bündelung von Direktinvestitionsaktivitäten multinationaler Konzerne in regionalen Konzernzentralen mit Sitz in Österreich, die „regional headquarters“ oder auch „Brückenköpfe“ genannt werden. Solche Brückenköpfe bewirken, dass ein Teil der finanziellen Mittel, die im Zuge passiver Direktinvestitionen in Österreich investiert werden, nicht im Land verbleibt, sondern wieder im Ausland veranlagt wird. Oder anders formuliert: Ein Teil der aktiven Direktinvestitionen Österreichs stammt letzten Endes nicht aus Österreich, sondern wird von ausländischen multinationalen Konzernen getätigt. Ähnlich wie bei

den „Special Purpose Entities“¹² wird in solchen Situationen Kapital durch Österreich „geschleust“.

Die gesonderte Darstellung dieses Typs von Direktinvestitionen dürfte daher den Bedürfnissen der Datennutzer entgegenkommen. Seit dem Berichtsjahr 2006 ist es möglich, innerhalb der aktiven Direktinvestitionsstatistik jene Fälle zu identifizieren, in denen die Direktinvestoren Teil eines multinationalen Konzerns sind, auch wenn unterschiedliche organisatorische Einheiten innerhalb des österreichischen Teilkonzerns für aktive bzw. passive Direktinvestitionen meldepflichtig sind.¹³ Definiert wird die Konzernzugehörigkeit dadurch, dass der im Inland ansässige Investor vom Ausland kontrolliert wird.

Abbildung 29: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren



Quelle: OeNB.

Es zeigte sich, dass im Berichtsjahr 2009 386 (31%) von 1.249 registrierten Direktinvestoren unter mehrheitlicher Auslandskontrolle standen. Diese regionalen Konzernzentralen kontrollierten 1.352 von 4.473 Auslandstöchtern (30%). Gemessen am Gesamtkapital (48 Mrd EUR von 113 Mrd EUR des investierten Kapitals) oder an den Auslandsbeschäftigten (280.000 von 693.000 Beschäftigten) ist ihre Rolle noch bedeutender, nämlich 42% bzw. 40%.

¹² Im Gegensatz zu den Special Purpose Entities, die aus dieser Statistik ausgeschlossen wurden, sind die Brückenköpfe nicht bloß Eigentümer von Auslandsbeteiligungen, sondern nehmen selbst Managementverantwortung in unterschiedlichem Ausmaß wahr. Außerdem entfalten Brückenköpfe häufig auch Produktions-, zumindest aber Vertriebsaktivitäten in Österreich.

¹³ Die Zeitreihe bis 2005 bezieht sich auf Fälle, in denen der Direktinvestor *unmittelbar* unter Auslands Einfluss stand, dafür wurden schon Fälle ab einer Beteiligung von 10% berücksichtigt.

Grafik 29 zeigt die Entwicklung des Auslandseinflusses auf die österreichischen Direktinvestitionen im Zeitverlauf (mit einer etwas unpräziseren Definition vor 2006). Das Ausmaß der Auslandskontrolle hat sich zwischen 2008 und 2009 nicht verändert – oder anders ausgedrückt, heimische Investoren und multinationale Konzerne haben in der Krise ihre Auslandsinvestitionen in gleichem Maße weiter ausgebaut.

Wenn man die 48 Mrd EUR, die von multinationalen Konzernen über Österreich im Ausland investiert worden sind, als „Durchlaufkapital“ betrachtet, kann man sie sowohl vom Bestand der aktiven wie auch der passiven Direktinvestitionen abziehen und käme so zu einer „bereinigten“ Direktinvestitionsposition von 65 Mrd EUR (113 minus 48) an aktiven und 71 Mrd EUR (119 minus 48) an passiven Direktinvestitionen.

Das Verhältnis von heimischen (58%) zu ausländisch kontrollierten (42%) aktiven Direktinvestitionen variiert nach Zielländern und Branchen erheblich. Ein typisches „Muster“ ist jedoch kaum zu erkennen: In der unmittelbaren Nachbarschaft Österreichs, wo auch Klein- und Mittelbetriebe Auslandsinvestitionen tätigen, ist der Anteil der Brückenköpfe tendenziell geringer: Das gilt in erster Linie für Deutschland (19%), aber auch für die Tschechische Republik (29%) und gerade noch für die Slowakische Republik (37%) und die Schweiz (38%). In Ungarn und Italien spielen multinationale Konzerne mit 43 bzw. 44% des investierten Kapitals hingegen eine leicht überdurchschnittliche Rolle. Im Hinblick auf die Anzahl der Beteiligungen und der Beschäftigten gilt die geringe Rolle von Brückenköpfen nur für Deutschland.

Die Situation in Zentral-, Ost- und Südosteuropa ist stark von den wenigen großen österreichischen Investoren geprägt. Wo sie Investitionsschwerpunkte haben (etwa in Rumänien, Serbien oder Bosnien-Herzegowina), ist der Anteil ausländischer multinationaler Konzerne gering (rund 20%), während in Russland oder Polen multinationale Konzerne mit österreichischem Headquarter überproportional (> 45%) vertreten sind. Überraschen mag die Dominanz ausländischer Konzerne bei den österreichischen Investitionen in einigen wichtigen westlichen Industrieländern, wie etwa in Großbritannien (81%), den USA (58%) oder in Australien (88%) – gilt doch Österreich im öffentlichen Bewusstsein vor allem als Brückenkopf für Mittel-, Ost- und Südosteuropa.

Untersucht man den Einfluss multinationaler Unternehmen im Hinblick auf die Art der Tätigkeit der Auslandstöchter, so haben sie ihren Schwerpunkt in der *Textil- und Bekleidungsindustrie* (69%), in der *Nahrungs- und Getränkeindustrie* (61%) sowie in der *Elektronikindustrie* (65%). Ähnliches gilt für den *Handel* (70%), die *Professionellen Dienstleistungen* (61%) und die *Sonstigen Wirtschaftsdienstleistungen* (71%). Genuin österreichische Investoren dominieren dagegen im *Informations- und Kommunikationssektor* (nur 8% durch multinationale Konzerne), im *Sektor Energie, Wasser, Abfall* (3%), in der *Metallindustrie* (9%) und im *Bauwesen* und im *Realitätenwesen* (jeweils 10%).

Die in Österreich ansässigen Brückenköpfe oder „regional headquarters“ stammen aus mehr als 30 verschiedenen Ländern. Tabelle 27 zeigt die Bedeutung der Brückenköpfe ausländischer Konzerne für die österreichischen Direktinvestitionen, indem sie die Investoren nach „Nationalität“ – das ist in diesem Zusammenhang das Sitzland des kontrollierenden Stammhauses – gliedert.

Tabelle 27: Die Bedeutung ausländischer Brückenköpfe für Österreichs Direktinvestitionen im Ausland nach der Nationalität des Investors

Aktive Direktinvestitionen (Anzahl, Wert und Beschäftigung) nach dem Sitzland des Stammhauses

	Anzahl der aktiven Direktinvestitionen	Aktive Direktinvestitionen insgesamt		davon durch Brückenköpfe	
		Anteil am Wert	Anteil an den Beschäftigten	Anteil am Wert	Anteil an den Beschäftigten
„Nationalität“ des Investors	Anzahl	in %			
Österreich	3.238	58%	60%		
Deutschland	528	14%	22%	33%	54%
Schweiz	145	1%	3%	3%	8%
Italien	75	8%	5%	19%	12%
USA	67	3%	2%	6%	4%
Frankreich	62	1%	1%	1%	1%
Spanien	58	0%	1%	1%	3%
Niederlande	49	2%	1%	4%	2%
Vereinigtes Königreich	44	2%	0%	4%	1%
Restliche Länder	331	12%	6%	28%	15%
Insgesamt (=100%)	4.597	113.185	693.411	47.664	279.802

Quelle: OeNB.

Es überrascht wenig, dass *deutsche* Konzerne bei den österreichischen Direktinvestitionen nach den heimischen Unternehmen eine führende Position einnehmen. Mit 15,5 Mrd EUR an aktiven Direktinvestitionen und 151.100 Auslandsbeschäftigten waren deutsche Investoren zu Jahresende 2009 für 14% der österreichischen Direktinvestitionen und 22% der Auslandsbeschäftigung verantwortlich. Bezogen auf die Investitionsaktivitäten aller Brückenköpfe in Österreich war es ein Drittel des Wertes und mehr als die Hälfte gemessen an den Auslandsbeschäftigten. Andere Konzerne, die in Österreich wichtige Regionalzentren errichtet haben, stammen aus Japan, Russland, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Singapur und Kanada.

8 Literatur

- Cernohous, Th., Dell'mour, R., Greul, E., (2010), Die neue Auslandsunternehmensstatistik. In: OeNB Statistiken Heft Q1 2010.
- Hunya, G., (2011), Diverging Patterns of FDI Recovery; wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, Wien 2011.
- OECD 2011: Investment News, Issue 16, October 2011.
- Ramamurti, R., (2011), Impact of the crisis on new FDI-players; past, present and future of sovereign wealth funds, private equity and emerging market transnational corporations; in Transnational Corporations Volume 20 Nr 1 April 2011.

- OeNB (2011), Direktinvestitionen 2009 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2009; Wien September 2011.
- Poulsen Lauge S., Hufbauer Gary C., (2011), Foreign direct investment in times of crisis; in Transnational Corporations Volume 20 Nr 1 April 2011
- Sieber, S., (2011), Rezente Entwicklungen der österreichischen Direktinvestitionstätigkeit; FIW Special Nr. 2, 2011.
- UNCTAD (2009), World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; New York and Geneva 2009.
- UNCTAD (2010), World Investment Report 2010; Investing in a Low Carbon Economy; New York and Geneva 2010.
- UNCTAD (2011a), World Investment Report 2011; Non-Equity Modes of International Production and Development; New York and Geneva 2011.
- UNCTAD (2011b), Global Investment Trends Monitor No. 7 October 2011.

9 Glossar

- Euroraum-16:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Slowenien, Malta, Zypern, Slowakische Republik.
- EU-15:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Dänemark, Schweden, Vereinigtes Königreich (ohne Guernsey, Jersey, Isle of Man).
- EU-27:** EU-15 + Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern.
- MOEL-20:** Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Ukraine, Weißrussland.
- OECD – Übersee:** Australien, Japan, Kanada, Mexiko, Neuseeland, Südkorea, USA (einschließlich Puerto Rico).

10 Anhang

Tabelle 28: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>in Mio EUR</i>							
Deutschland	7.328	7.150	7.736	7.224	11.093	13.734	15.176	16.519
Tschechische Republik	4.190	3.548	4.162	4.729	6.238	7.589	8.630	9.658
Ungarn	3.429	3.453	3.962	3.934	5.714	7.429	6.463	6.922
Slowakische Republik	1.382	1.515	1.828	2.456	3.258	4.325	4.461	4.354
Rumänien	568	555	1.589	2.843	4.772	5.682	6.190	6.311
Kroatien	956	1.211	1.373	2.844	3.497	6.925	5.500	5.832
Polen	1.394	1.944	3.365	6.758	3.294	3.487	3.693	3.419
Schweiz, Liechtenstein	2.005	2.242	3.645	5.165	4.789	5.532	4.818	4.055
Slowenien	977	1.014	827	1.244	1.848	2.071	2.391	2.317
Russland	1.094	1.454	1.273	811	1.805	3.748	4.638	4.688
USA	2.325	1.966	1.931	2.186	2.694	2.937	3.186	3.941
Italien	1.188	661	1.018	1.084	3.001	2.934	2.772	3.221
Vereinigtes Königreich	2.082	2.118	2.375	3.156	3.912	4.512	3.537	3.463
Serbien	51	180	294	525	1.111	1.675	1.841	2.414
China	181	199	195	289	525	622	899	1.395
Restliche Länder	11.363	15.098	15.675	15.619	22.704	27.884	32.597	34.675
Insgesamt	40.512	44.308	51.249	60.869	80.256	101.087	106.792	113.185
Euroraum-16	14.772	15.659	17.094	19.698	28.203	31.993	37.061	37.676
EU-27	28.059	29.515	34.321	43.803	56.575	65.522	71.508	73.624
MOEL-20*)	14.745	16.295	20.073	28.846	36.760	50.989	52.372	53.165

*) Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 29: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>in Mio EUR</i>							
Deutschland	16.444	18.722	21.807	30.310	24.213	27.969	32.104	30.104
Schweiz, Liechtenstein	2.907	3.555	3.526	4.882	5.837	6.868	6.257	7.417
USA	4.903	4.750	5.179	7.229	4.697	10.579	9.851	14.231
Italien	1.491	610	1.809	1.847	19.164	23.305	24.263	23.240
Frankreich	1.855	1.488	1.457	1.671	1.810	2.777	3.252	3.389
Vereinigtes Königreich	4.762	4.945	5.121	4.798	4.455	3.423	2.769	2.763
Niederlande	3.024	3.474	3.466	5.706	6.173	6.553	5.485	5.909
Japan	887	971	1.034	1.151	1.415	4.676	2.406	2.193
Schweden	801	619	853	861	852	1.888	1.809	1.860
Russland	441	574	685	421	461	2.984	1.988	4.889
Luxemburg	308	242	322	490	1.490	1.059	1.027	1.726
Spanien	1.027	1.065	734	802	667	446	467	2.170
Belgien	1.033	500	444	760	698	810	1.474	1.666
Dänemark	72	992	1.088	1.829	414	174	205	319
Österreich	145	173	199	225	1.208	1.447	1.148	1.653
Restliche Länder	2.710	2.955	4.190	6.994	10.785	15.397	11.685	16.260
Insgesamt	42.811	45.635	51.915	69.977	84.337	110.356	106.190	119.788
Euroraum-16	25.496	26.493	31.039	42.406	56.043	66.707	70.080	71.263
EU-27	31.204	33.074	38.137	49.947	61.763	72.266	74.972	76.324
OECD – Übersee*)	6.015	5.902	6.400	8.558	7.379	17.596	13.781	18.064

*)Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 30: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>in Mio EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	1.261	1.801	1.853	877	1.315	3.335	1.401	2.113
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	589	564	679	1.154	2.233	1.580	2.005	2.701
Textilien, Bekleidung, Leder	105	94	97	118	154	127	145	125
Holz, Papier, Druckerei	837	863	1.131	1.085	1.660	2.673	3.269	3.659
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	1.770	2.140	3.801	4.918	6.896	6.261	7.635	8.066
Glas, Steinwaren	1.351	1.489	1.486	1.502	2.427	2.831	2.956	3.261
Metall und Metallwaren	910	956	1.021	1.473	1.799	1.949	2.183	1.916
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	1.000	814	991	1.018	1.325	1.783	2.617	2.433
Maschinenbau	524	505	605	636	1.243	1.962	1.792	1.955
Fahrzeugbau	270	286	410	464	448	712	730	571
So. Waren, Reparatur	100	129	98	169	276	500	557	654
Energie, Wasser, Abfall	787	312	626	730	1.002	1.436	1.819	3.036
Bauwesen	1.423	631	1.070	848	1.444	2.449	3.321	3.523
Handel	5.456	6.000	6.447	8.257	9.744	10.932	11.473	16.297
Verkehr, Lagerei, Post	128	143	102	140	274	305	480	653
Hotels, Restaurants	82	135	101	150	174	253	143	105
Information und Kommunikation	366	1.019	775	1.277	1.237	2.008	3.313	3.345
Finanz- und Versicherungswesen	17.038	21.469	24.773	28.727	36.769	50.310	47.780	43.444
Realitätenwesen	811	911	1.242	1.513	1.922	2.608	3.251	3.164
Professionelle Dienstleistungen	4.257	2.506	2.595	4.090	5.203	4.025	6.679	8.844
So. Wirtschaftsdienstleistungen	1.168	1.344	1.120	1.319	2.207	2.470	2.491	2.129
Öffentl. u. persönliche Dienste	280	193	227	403	502	579	750	1.191
Insgesamt	40.512	44.308	51.249	60.869	80.256	101.087	106.792	113.185

Quelle: OeNB.

Tabelle 31: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen
(Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>in Mio EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	359	363	392	410	360	307	290	263
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	2.224	2.324	2.489	2.655	2.268	1.178	826	1.208
Textilien, Bekleidung, Leder	200	180	181	213	221	247	241	197
Holz, Papier, Druckerei	1.052	1.173	1.249	1.388	1.684	1.708	1.866	1.822
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	2.225	2.333	2.872	3.197	2.725	3.241	3.423	3.394
Glas, Steinwaren	565	546	487	642	687	751	510	565
Metall und Metallwaren	760	696	741	833	824	860	900	909
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	2.255	2.181	2.104	2.066	1.415	718	1.462	1.425
Maschinenbau	990	878	893	970	1.080	1.410	1.408	1.424
Fahrzeugbau	323	230	298	223	366	437	411	501
So. Waren, Reparatur	130	149	136	159	128	31	190	174
Energie, Wasser, Abfall	42	193	228	842	1.349	1.536	1.528	845
Bauwesen	109	119	104	110	78	93	142	175
Handel	8.389	8.625	8.831	8.954	10.271	16.317	15.032	20.138
Verkehr, Lagerei, Post	261	258	311	349	415	490	669	724
Hotels, Restaurants	136	148	194	174	184	214	281	340
Information und Kommunikation	1.119	456	269	1.019	1.610	3.327	1.383	1.562
Finanz- und Versicherungswesen	6.609	8.421	11.472	19.523	27.732	34.970	30.540	47.973
Realitätenwesen	808	927	896	1.068	1.302	4.132	2.239	2.176
Professionelle Dienstleistungen	11.511	13.401	15.563	22.827	28.558	37.241	41.745	31.906
So. Wirtschaftsdienstleistungen	585	623	832	905	1.047	1.089	1.119	2.068
Öffentl. u. persönliche Dienste	2.156	1.408	1.373	1.448	32	60	-15	-1
Insgesamt	42.811	45.635	51.915	69.977	84.337	110.356	106.190	119.788

Quelle: OeNB.

Tabelle 32: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	35.270	35.444	38.335	43.467	38.514	49.551	66.791	70.188
Tschechische Republik	57.987	61.091	56.555	61.869	63.941	73.218	80.574	83.010
Ungarn	50.806	55.346	57.680	55.661	54.617	68.344	79.216	73.405
Slowakische Republik	26.716	28.481	29.057	30.354	31.869	35.099	38.536	37.217
Rumänien	12.074	14.799	44.894	49.158	57.884	60.543	69.409	68.980
Kroatien	10.227	11.958	13.379	15.990	18.819	21.744	29.275	29.913
Polen	22.689	26.340	21.657	25.247	21.421	22.888	24.025	27.194
Schweiz, Liechtenstein	3.633	4.105	5.074	9.127	9.218	7.254	11.532	10.219
Slowenien	7.221	7.970	6.889	7.706	10.057	11.812	12.993	11.986
Russland	8.977	10.948	12.097	8.448	21.939	30.487	31.737	41.344
USA	9.577	9.387	13.887	14.274	15.748	16.383	19.631	20.345
Italien	4.635	5.002	5.264	5.004	4.353	7.745	10.689	12.956
Vereinigtes Königreich	6.401	6.534	7.444	11.081	14.193	15.332	17.205	16.502
Serbien	555	3.381	4.746	7.959	12.138	22.315	14.661	17.177
China	1.143	2.011	2.586	3.744	6.777	8.831	12.010	14.000
Restliche Länder	41.164	44.899	50.983	82.657	97.385	121.722	157.055	158.976
Insgesamt	299.074	327.696	370.525	431.744	478.872	573.268	675.337	693.411
Euroraum-16	88.903	92.624	94.621	108.443	107.429	136.224	158.723	163.122
EU-27	246.196	265.008	293.149	326.451	338.490	399.403	457.690	464.758
MOEL-20*)	209.399	233.359	266.178	304.554	345.244	407.905	465.667	473.866

*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 33: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	133.658	129.088	124.821	115.733	125.545	109.481	104.172	98.606
Schweiz, Liechten- stein	28.037	30.617	30.744	29.087	29.222	28.992	27.576	25.012
USA	20.620	18.493	15.930	16.669	18.050	22.536	21.970	22.757
Italien	8.119	6.664	7.720	6.136	10.951	16.193	15.992	16.529
Frankreich	9.249	8.528	8.910	8.944	10.350	10.154	9.693	8.463
Vereinigtes Königreich	7.878	7.532	7.509	8.630	7.049	8.198	10.433	9.663
Niederlande	10.737	11.535	8.514	7.654	6.156	6.851	6.380	6.438
Japan	3.697	3.671	3.573	3.630	3.370	4.921	5.559	5.399
Schweden	6.682	7.001	7.041	7.322	6.849	7.699	8.324	8.433
Russland	127	110	112	206	121	143	287	306
Luxemburg	2.955	3.867	3.796	2.884	1.696	792	1.695	1.692
Spanien	1.269	1.345	1.479	1.515	2.447	3.477	3.614	3.163
Belgien	1.818	1.256	1.991	2.236	2.134	1.987	2.409	1.280
Dänemark	985	1.982	1.979	2.100	1.856	1.762	1.869	1.909
Österreich	1.927	1.911	1.647	1.367	2.050	2.337	4.744	5.625
Restliche Länder	8.982	7.327	7.037	6.581	9.522	9.624	13.682	12.128
Insgesamt	246.738	240.928	232.802	220.692	237.368	235.145	238.399	227.403
Euroraum- 16	170.475	164.514	159.561	146.789	163.969	151.718	150.580	141.936
EU-27	186.318	181.315	176.406	165.188	179.931	169.858	171.832	162.470
OECD – Übersee*)	25.348	23.157	20.232	20.697	22.155	29.010	28.981	30.233

*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 34: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	7.064	9.086	9.653	5.712	5.534	8.931	8.628	10.857
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	10.908	10.148	10.394	12.223	14.502	13.527	12.918	15.144
Textilien, Bekleidung, Leder	7.235	8.248	9.029	10.024	8.983	9.987	9.258	4.331
Holz, Papier, Druckerei	11.223	11.623	12.812	11.322	20.062	21.330	24.763	23.592
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	25.077	26.872	50.214	48.688	47.256	41.802	46.760	48.571
Glas, Steinwaren	12.122	13.590	17.486	18.762	22.656	23.563	23.952	26.038
Metall und Metallwaren	12.497	11.182	10.069	14.303	17.859	21.220	23.833	24.204
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	24.010	26.813	30.538	32.430	36.545	39.359	43.108	41.733
Maschinenbau	8.657	9.736	11.269	11.812	13.884	24.291	29.233	29.102
Fahrzeugbau	10.095	13.063	13.588	12.992	15.679	20.357	23.417	23.839
So. Waren, Reparatur	5.861	6.976	5.648	7.563	5.532	8.079	8.637	9.926
Energie, Wasser, Abfall	2.749	2.942	3.541	7.065	10.997	11.251	11.883	13.497
Bauwesen	19.301	19.648	20.629	22.159	20.010	20.935	40.941	41.048
Handel	48.607	51.105	59.008	70.226	81.253	97.544	115.669	127.015
Verkehr, Lagerei, Post	3.657	4.102	2.937	3.529	3.964	5.885	11.091	15.315
Hotels, Restaurants	2.251	2.744	2.738	2.635	2.770	3.138	3.157	3.257
Information und Kommunikation	2.890	3.845	7.309	9.745	8.130	9.622	12.789	13.032
Finanz- und Versicherungswesen	62.808	69.058	76.882	107.386	120.051	154.959	172.764	184.396
Realitätenwesen	545	567	390	498	741	643	960	4.679
Professionelle Dienstleistungen	4.846	4.641	5.272	10.466	11.471	12.416	21.506	11.547
So. Wirtschaftsdienstleistungen	15.900	20.367	9.474	9.327	7.451	19.947	23.792	17.035
Öffentl. u. persönliche Dienste	771	1.341	1.644	2.879	3.544	4.481	6.279	5.253
Insgesamt	299.074	327.696	370.525	431.744	478.872	573.268	675.337	693.411

Quelle: OeNB.

Tabelle 35: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen
(Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	602	626	630	642	610	550	561	542
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	5.090	4.067	3.149	4.103	5.633	4.830	5.082	5.041
Textilien, Bekleidung, Leder	6.313	4.771	4.486	4.625	4.339	4.643	4.339	3.424
Holz, Papier, Druckerei	7.847	7.540	7.446	7.792	7.233	7.938	8.781	7.773
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	13.090	13.812	14.636	15.246	11.811	10.743	11.106	10.495
Glas, Steinwaren	4.349	3.599	3.890	3.717	4.274	4.510	3.981	3.526
Metall und Metallwaren	11.440	11.082	10.263	10.020	9.549	10.806	10.917	10.256
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	23.139	23.988	24.046	14.002	13.253	13.491	13.241	11.928
Maschinenbau	15.491	16.075	15.095	15.771	15.765	16.543	15.393	14.637
Fahrzeugbau	7.674	6.465	5.188	4.567	4.656	7.146	4.958	5.178
So. Waren, Reparatur	4.050	3.539	2.909	2.812	3.094	3.372	3.383	2.920
Energie, Wasser, Abfall	381	584	563	792	889	884	888	1.121
Bauwesen	4.061	4.497	4.823	4.380	3.181	3.043	4.075	3.520
Handel	74.659	76.530	73.558	73.811	84.528	81.273	84.453	80.496
Verkehr, Lagerei, Post	6.562	6.462	6.689	6.798	6.698	8.206	8.521	7.334
Hotels, Restaurants	6.360	6.319	7.129	6.949	6.126	7.583	7.063	7.146
Information und Kommunikation	6.240	5.499	4.543	4.947	12.159	4.692	4.773	6.946
Finanz- und Versicherungswesen	21.520	18.410	15.725	14.197	17.177	19.619	18.413	16.387
Realitätenwesen	6.824	6.693	5.771	4.103	3.742	2.885	508	628
Professionelle Dienstleistungen	10.892	9.849	8.674	7.652	5.956	5.798	6.744	6.552
So. Wirtschaftsdienstleistungen	8.772	9.039	12.130	12.286	15.425	14.709	19.027	19.429
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.383	1.481	1.458	1.482	1.271	1.883	2.192	2.127
Insgesamt	246.738	240.928	232.802	220.692	237.368	235.145	238.399	227.403

Quelle: OeNB.

Themenschwerpunkt

Österreichs Außenhandel

**Entwicklung und Strategie
in der Krise**

Außenhandel und Krise

Historischer Abriss mit Ableitungen für Österreich

Heinz Handler

Der vorliegende Aufsatz bietet einen Überblick über die Literatur, die sich mit theoretischen und empirischen Aspekten des Außenhandels in der Krise befasst. Behandelt werden globale Tendenzen, die für die langfristigen Strömungen im Außenhandel ausschlaggebend sind, sowie die davon ableitbaren handelspolitischen Paradigmen. Aus den speziellen Krisenerfahrungen der Großen Depression der 1930er Jahre und der Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008 werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten sowie ihre Relevanz für die österreichische, europäische und internationale Handelspolitik herausgearbeitet. Den theoretischen Hintergrund dafür bilden zunehmend mikroökonomische Ansätze mit heterogenen Unternehmen, steigenden Skalenerträgen und monopolistischer Konkurrenz. Empirische Untersuchungen haben ergeben, dass Umfang und Qualität der Exporttätigkeit von der unternehmerischen Produktivität abhängen und nicht umgekehrt die Produktivität vom Export. Daher empfiehlt es sich für die Wirtschaftspolitik, statt auf Handelspolitik auf eine Standortpolitik zu setzen, die die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen unterstützt.

1 Einleitung

Die Wirtschafts- und Finanzkrise der letzten Jahre hat in Erinnerung gerufen, dass die Entwicklung der internationalen Handelsbeziehungen nicht vor schmerzlichen Rückschlägen gefeit ist: Der Welthandel ist im letzten Quartal 2008 und im ersten Quartal 2009 eingebrochen, und zwar viel stärker als die Industrieproduktion oder das BIP. Ungeachtet der darauf folgenden raschen Erholung ist das Bewusstsein geblieben, dass manche Aspekte der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu überdenken sind. Bereits anstehende Strukturveränderungen werden jetzt beschleunigt, frühere Entwicklungen allenfalls auch wieder zurückgenommen, um die Anpassungsverluste gering zu halten.

Die vorliegende Arbeit bietet eine kommentierte Übersicht über jene Literatur, die sich mit den langfristigen krisenbedingten Umbrüchen im Außenhandel auseinandersetzt, und trifft dabei eine Auswahl, die auf aktuelle Fragestellungen im Zusammenhang mit der jüngsten Weltwirtschaftskrise Bezug nimmt. Im folgenden Abschnitt 2 werden globale Entwicklungen dargestellt, die im Zusammenhang mit den langfristigen Tendenzen im bilateralen und globalen Außenhandel von Bedeutung sind. Dazu gehören die säkularen Verschiebungen im Machtgefüge zwischen den großen Wirtschaftsblöcken ebenso

wie die Strukturverschiebung zum intraindustriellen Handel und die damit zusammenhängende Fragmentierung der Wertschöpfungskette. Im Abschnitt 3 wird jene Literatur behandelt, die sich mit den großen Paradigmen des Außenhandels und der Handelspolitik auseinandersetzt. Hier geht es um Freihandel und Protektionismus sowie um das Spannungsverhältnis zwischen bilateralem, regionalem und multilateralem Außenhandel. Abschnitt 4 befasst sich mit den Wechselwirkungen zwischen Außenhandel und Krisen, Abschnitt 5 bringt die Erfahrungen aus konkreten Krisenepisoden ein. Abschnitt 6 enthält einige Folgerungen für die österreichische Außenhandelspolitik. Abschnitt 7 fasst zusammen.

2 Globale Entwicklungen

Die zunehmende Arbeitsteilung zwischen den Nationen hat gemeinsam mit der schrittweisen Verringerung der Transaktionskosten allmählich auch die Handelsintensität der Produktion erhöht. Diese Entwicklung ist nicht monoton verlaufen, sie unterliegt vielmehr langfristigen Schwankungen und den abrupten Schocks des wirtschaftlichen und politischen Umfeldes. Zu den Trends im Welthandel gehören die regionalen Verschiebungen von den bisher dominierenden Regionen Amerika, Europa und Japan hin zu den aufstrebenden Nationen im fernen Osten (insbesondere China und Indien) und in Lateinamerika. Parallel dazu verschiebt sich auch die Güterstruktur vom traditionellen interindustriellen Warenhandel zu intraindustriellem Handel und zu Dienstleistungen. In enger Verbindung damit ist es zu einer weitgehenden Neuordnung der Produktionsorganisation gekommen, deren Kennzeichen vertikale Spezialisierung ist.

Bevor auf einige dieser Aspekte näher eingegangen wird, sei noch festgehalten, dass es keinen eindeutig gerichteten Zusammenhang zwischen Export und Wirtschaftswachstum gibt. Für manche Autoren ermöglicht die Aufnahme des Außenhandels die Ausnützung von komparativen Vorteilen oder von Skalenerträgen und damit eine Steigerung der Produktivität (vgl. etwa Wörz, 2004). Andere Autoren gehen von der umgekehrten Kausalität aus, wonach am ehesten die produktiven Unternehmen auch Auslandsmärkte erschließen werden (z.B. Schank et al., 2008). Welche Erklärung zutrifft, kann nur empirisch geklärt werden. Das Ergebnis ist nicht unerheblich für die Frage, ob wirtschaftspolitische Maßnahmen bei der Standortpolitik oder bei der Handelspolitik ansetzen sollen.

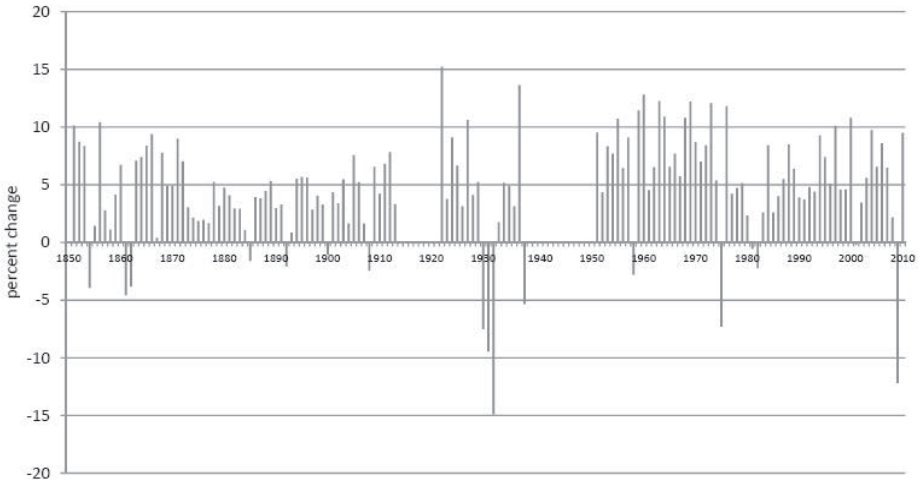
2.1 Globalisierungswellen des 19. und 20. Jahrhunderts

Die jüngere Geschichte der internationalen Wirtschaftsbeziehungen lässt sich mit Jacks et al. (2008, 2009) in **drei Perioden** einteilen, und zwar in die erste Globalisierungswelle zwischen 1870 und 1913, die Deglobalisierung der Zwischenkriegszeit von 1921–1939 und die zweite Globalisierungswelle von 1950 bis 2000. Werden für die Entwicklung des Welthandels historische Bezüge hergestellt, dann gilt die erste Globalisierungswelle häufig als Benchmark

für die zweite Globalisierungswelle und die Depression der 1930er Jahre als Benchmark für den Einbruch des Welthandels in den Jahren 2008–2009. Der reale Welthandel hat über die gesamte betrachtete Periode eine nachhaltige Aufwärtsentwicklung erlebt, die nur in wenigen Jahren oder kurzen Perioden von absoluten Rückgängen unterbrochen worden ist. Die Ursachen hierfür waren in der Regel globale und regionale politische Konflikte oder wirtschaftliche Rezessionen. In Abbildung 30 ist dies für die Periode seit 1850 (ohne die beiden Weltkriege, für die es keine vergleichbaren Daten gibt) dargestellt (vgl. Irwin, O'Rourke, 2011): Die bedeutendsten Einbrüche erfolgten während der Großen Depression, dann 1974 im Zuge des ersten Ölpreisschocks und schließlich 2009.

Als treibende Kräfte hinter dem **Wachstum des Welthandels** stehen die allgemeine Wirtschaftsentwicklung und die Veränderungen in den Handelskosten. Nach den Berechnungen von Schmukler et al. (2003) dominierte in beiden Globalisierungsperioden die langfristige Entwicklung der Weltnachfrage über die Senkung der Handelskosten. Diese sinken im bilateralen Außenhandel durch Konzentration auf nahe Märkte, Mitgliedschaft in einer Freihandelszone, fixe Wechselkurse, gemeinsame Sprache und gemeinsame Grenzen, wogegen sie mit steigenden Handelshemmnissen und Transportkosten zunehmen (Anderson, van Wincoop, 2004). Folgt man den Berechnungen von Jacks et al. (2009), dann ist das durchschnittliche Niveau der Handelskosten (ausgedrückt in Zollsatzäquivalenten) zwischen 1870 und 1913 um 33% gefallen. Ausschlaggebend hierfür waren die Verbreitung des Eisenbahnwesens, der Dampfmaschine für die Seefahrt, der Telegrafie und von Kühlschränken für die Haushalte. Nach Ende der kriegsbedingten Beschränkungen sind die Handelskosten ab 1921 zunächst (bis 1929) gesunken. Sie stiegen dann mit dem Auslaufen des Goldstandards und dem Einsetzen der protektionistischen Handelspolitik bis 1932 dramatisch an und blieben bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs mit Schwankungen auf hohem Niveau. Im Durchschnitt der gesamten Periode von 1921 bis 1939 stiegen sie um 13%. Zwischen 1950 und 2000 sind die Handelskosten dann um 16% zurückgegangen, wozu die Fragmentierung der Wertschöpfungskette, der expandierende Flugverkehr, das Containerwesen sowie auf handelspolitischer Seite die multilateralen Handelsrunden und regionale Abkommen beigetragen haben (Krugman, 1995; Yi, 2003).

Abbildung 30: Langfristige Entwicklung des realen Welthandels, 1850–2010 (jährliche Prozentveränderungen)



Quelle: Irwin, O'Rourke (2011).

2.2 Intraindustrieller Handel und vertikale Spezialisierung

In den letzten zwei Jahrhunderten hat sich die Struktur des internationalen Handels grundlegend gewandelt – und mit ihr auch die in der Außenhandelsanalyse verwendeten Konzepte. Die von Ricardo und Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) entwickelten Modelle komparativer Kosten erklären die Vorteile des interindustriellen Handels, also des Austauschs von Gütern mit unterschiedlichen Technologien und Faktorkomponenten. In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg gewann aber der **intraindustrielle Handel**, also der Austausch von Gütern zwischen zwei symmetrischen Ländern (mit gleichen Präferenzen, Technologien und Größen), immer mehr an Bedeutung. Dieser Handel kann weder im Rahmen des Ricardo- noch des HOS-Modells erklärt werden, vielmehr bedurfte es neuer Ansätze, die steigende Skalenerträge in der Produktion zulassen. Darauf hatte zwar schon Ohlin (1933) hingewiesen, doch wurde diese Idee erst wieder von Krugman (1979) aufgegriffen und formalisiert. Interne steigende Skalenerträge bedeuten in letzter Konsequenz, dass das Postulat des vollkommenen Wettbewerbs nicht mehr gilt. Das theoretische Rüstzeug hierfür wurde von Dixit und Stiglitz (1977) bereitgestellt, die eine Nutzenfunktion verwenden, bei welcher eine höhere Gütermenge (bei gegebener Gütermenge) einen höheren Nutzen bietet. Die Umsetzung in die „*Neue Außenhandelstheorie*“ stammt weitgehend von Krugman, für den Außenhandel weiterhin wohlfahrtssteigernd ist, weil gegenüber der geschlossenen Wirtschaft die Gütermenge und damit der Nutzen steigen. Melitz (2003) differenziert in einem mikroökonomischen Ansatz die Produktionsunternehmen nach ihrer Produktivität. Diese Weiterentwicklung mit monopolistischer Konkurrenz und heterogenen Unternehmen ist als „*Neue Neue Außenhandelstheorie*“ in die Literatur eingegangen (Baldwin, 2005). Werden Handelsschranken ab-

gebaut, können produktive Unternehmen neu in den Außenhandel einsteigen (Ausweitung der „extensive margin“) und die bestehenden Exporteure können durch steigende Skalenerträge Kostenvorteile erarbeiten (Verbesserung der „intensive margin“). In der Folge bauen sie auch ihre Marktanteile im Inland aus, und einige unproduktive Unternehmen scheiden aus dem Markt aus. Damit steigen sowohl die gesamtwirtschaftliche Produktivität als auch die Reallöhne (siehe hierzu auch Helpman, 2006; Melitz, Ottaviano, 2008).

Wurden früher fast ausschließlich Fertigwaren ausgetauscht, so hat mittlerweile die Bedeutung des Handels mit Vorprodukten und Dienstleistungen dramatisch zugenommen. Dies ist eine Folge der **vertikalen Spezialisierung**, also einer Aufsplitterung der Wertschöpfungskette und Auslagerung von Produktionsteilen zu Anbietern mit vergleichsweise niedrigen Kosten (Hummels et al., 2001). Wird an ein inländisches Unternehmen ausgelagert, spricht man einfach von „*Outsourcing*“. Handelt es sich hingegen um Auslagerungen ins Ausland oder um Direktinvestitionen, spricht man von „internationalem Outsourcing“ oder „*Offshoring*“. Athukorala und Menon (2010) schätzen den Anteil des Handels mit Vor- und Zwischenprodukten am gesamten Welthandel 2005/06 auf gut 22%, bei Maschinen und Fahrzeugen (SITC 7) beträgt der Anteil sogar fast 41%. In die ökonomische Literatur ist die grenzüberschreitende Fragmentierung der Wertschöpfungskette durch Jones und Kierzkowski (1990) eingegangen, die darin eine Folge der technologischen Entwicklung im Verkehr und in der Telekommunikation sehen. Einen Überblick über die Wirkungen des Offshoring bieten Egger et al. (2001).

Escaith (2009) betont, dass in früheren Krisensituationen die realen und finanziellen Schocks eher makroökonomischer Natur waren. Als Folge der Fragmentierung hätten solche Schocks nun auch eine mikroökonomische Dimension erhalten, der in der Theorie durch die Modellierung von heterogenen Unternehmen Rechnung getragen wird. Auch für diese Entwicklung gilt generell, dass Unternehmen durch die Aufnahme von Außenhandelstätigkeiten ihre Produktivität verbessern können. Beim Offshoring bleibt allerdings offen, in welchem Ausmaß die Vorteile im Inland und im Ausland anfallen.

3 Paradigmenwechsel in der Handelspolitik

Die Handelspolitik hat sich seit den Zeiten des Merkantilismus in mehreren Etappen und mit unterschiedlichen Zielsetzungen zum heutigen System entwickelt. War im Merkantilismus der Außenhandel eine Domäne des Landesherrn und die Handelspolitik daher an dessen Wohl orientiert, nahm nach den Napoleonischen Wirren der Einfluss von Freihandelsargumenten zu, die ihren Ausdruck im Kampf David Ricardos gegen die britischen Corn Laws fanden. Bis zum Ende des 19. Jahrhunderts bildete sich in diesem Verständnis ein System bilateraler Abkommen heraus, das – unterstützt durch die fixen Wechselkurse des Goldstandards – de facto wie ein multilaterales System funktionierte (vgl. Irwin, 1993). Durch die beiden Weltkriege und die Zwischenkriegsprobleme konnte erst nach dem Zweiten Weltkrieg ein multilaterales System errichtet werden. Im Folgenden werden die damit zusammenhängenden Fragen näher erörtert.

3.1 Freihandel vs. Protektionismus

Die **Freihandelsdoktrin** geht auf Ricardo (1817) zurück, dessen Theorie der komparativen Vorteile im 19. Jahrhundert weitgehend unangefochten blieb und sich in seiner von HOS weiterentwickelten Form bis heute auf den interindustriellen Außenhandel anwenden lässt. Manche Nationen haben aber auch mit einer restriktiven Handelspolitik überdurchschnittliche Wachstumsphasen erlebt (Baldwin, 2003), so die USA unter Präsident Alexander Hamilton (der 1791 den Erziehungszoll propagierte), Deutschland (Friedrich List hat 1856 das Erziehungszollargument weiterentwickelt), Frankreich und nach 1900 auch Japan. Temporäre *Erziehungszölle* gelten bis heute als gerechtfertigt, wenn sich dadurch mittelfristig neue Anbieter auf dem Markt etablieren können und der Wettbewerb gestärkt wird. Raúl Prebisch (1950), Gründungs-Generalsekretär der UNCTAD, hat Erziehungszölle nicht nur für einzelne Produkte, sondern für die gesamte Industrieproduktion eines Entwicklungslandes für zulässig erklärt. In diesem Sinne argumentiert auch Chang (2002, 2007), dass den Entwicklungsländern nicht der Freihandel zu Wohlstand ver helfe, sondern die Abschottung gegenüber der Ausbeutung durch die Industriestaaten. Ein wichtiges Argument gegen Erziehungszölle stammt von Meade (1955): Ist ein Produzent nach Überwindung der Anfangskosten längerfristig wettbewerbsfähig, dann wird er für sein Vorhaben auch eine Kapitalmarktfinanzierung aufreiben können und bedarf keiner protektionistischen Unterstützung.

Abgesehen von Erziehungszöllen besteht in der Literatur weitgehend Konsens darüber, dass **Handelshemmnisse** die Wohlfahrt der Nationen beeinträchtigen. Als anschauliches Beispiel gelten die Erfahrungen mit der Großen Depression der 1930er Jahre, als die Freihandelsdoktrin ihren ersten wesentlichen Rückschlag erlebte. Damals führte der Zusammenbruch der internationalen Nachfrage zu einem Aufschaukeln wechselseitiger protektionistischer Maßnahmen. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg hat das traditionelle Außenhandelsmodell im Zuge eines allgemeinen Aufschwungs wieder an Bedeutung gewonnen. In den 1950er und 1960er Jahren dominierten noch die nach innen gerichteten Politiken, insbesondere zur Unterstützung von Imports substitution. Erst die 1970er und 1980er Jahre brachten eine zunehmende Skepsis gegenüber der Imports substitution und eine Hinwendung zu nach außen gerichteten Maßnahmen wie der Exportförderung.

In diesem Sinne sind auch die internationalen Bemühungen seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise zu verstehen, protektionistische Politiken einzelner Länder im Keim zu ersticken. Allerdings haben im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise jene theoretischen und wirtschaftspolitischen Argumente an Boden gewonnen, die in der fortschreitenden Handelsliberalisierung nicht nur Wohlfahrtsgewinne orten, sondern auch das Schicksal der Verlierergruppen beleuchten.¹

In einer empirischen Analyse unterscheidet Barfield (2009) den traditionellen (offenen) Protektionismus (Zölle und Antidumpingmaßnahmen) vom

¹ Abweichend davon kommt etwa Vander Stichele (2010) zur Auffassung, dass Freihandel zur Entstehung der jüngsten Wirtschaftskrise beigetragen hat.

verdeckten Protektionismus (versteckte Subventionen, öffentliche Vergabepraktiken). Als Beispiel für Letzteren nennt Barfield die Übernahme von General Motors durch die US-Regierung, mit der ein Kollaps des Unternehmens verhindert wurde. Dieser Fall diente Frankreich als Argument, ebenfalls Maßnahmen zugunsten der inländischen Autoproduktion zu ergreifen. In diesen Maßnahmen kann man wie Evenett und Wermelinger (2010) eine Umgehung der WTO-Regeln sehen, die daher zu ergänzen und zu verschärfen seien. Nach Gregory et al. (2010) haben sich aber die Staaten mit protektionistischen Maßnahmen ohnehin sehr zurückgehalten, ein Erfolg, der auch den internationalen Koordinierungsmaßnahmen zu verdanken ist, für die es in den 1930er Jahren keine Parallele gab.

3.2 Bilateral, regionaler und multilateraler Handel

Das System der **bilateralen Handelsverträge** im Goldstandard des 19. Jahrhunderts ist durch die wirtschaftliche Depression der frühen 1870er Jahre an seine Grenzen gelangt und zu Beginn des Ersten Weltkriegs völlig zusammengebrochen. Die kriegsbedingten Handelsbeschränkungen wirkten auch nach dem Krieg noch eine Zeit lang weiter. Erst mit der – nur teilweise erfolgreichen – Wiederbelebung des Goldstandards ist der Außenhandel auf bilateraler Ebene schrittweise liberalisiert worden. Diese Entwicklung fand ein jähes Ende, als die Vorboten der Großen Depression 1929 einen drastischen Rückgang der Weltexporte einleiteten. Es folgten die *Handelskriege der 1930er Jahre* mit Zoll erhöhungen und kompetitiven Abwertungen. Die bestürzenden Erfahrungen aus dieser Zeit erleichterten es am Ende des Zweiten Weltkriegs, ein Währungs- und Handelssystem auf **multilateraler** Ebene zu errichten. Es kam zur Gründung von IWF und Weltbank und zum Abschluss des GATT-Vertrages, ergänzt um die Gründung der OEEC als Vorläuferorganisation der OECD, die sich der Liberalisierung des Kapitalverkehrs annahm. Dieses System hat über seine Koordinations- und Streitschlichtungsmechanismen die protektionistischen Bestrebungen der im Grunde nach wie vor merkantilistisch fühlenden Nationen eingedämmt und an den Pranger gestellt.

Parallel dazu wollte man in Europa durch **regionale Integration** die Kriegsgefahr ein für alle Mal bannen. Mit der Gründung der Montanunion und später von EWG und EFTA ist dies auch eindrucksvoll gelungen. Mit dem GATT-Vertrag (Art. I) sollte zwar die Meistbegünstigungsklausel durchgesetzt werden, doch wurden im Art. XXIV präferenzielle regionale Abkommen unter bestimmten Voraussetzungen zugelassen. Ihre Zahl ist in den letzten Jahren weltweit sprunghaft angestiegen. 1990 gab es rund 70 regionale Handelsabkommen, 2010 bestanden fast 300 solcher Abkommen unterschiedlicher Ausprägung (WTO, 2011). Sie haben so sehr an Bedeutung gewonnen, dass sie etwa von Bhagwati (2008) als Bedrohung für das multilaterale Handelssystem gesehen werden.

Irwin und O'Rourke (2011) haben anhand einer Fabel von Aesop verständlich gemacht, dass das multilaterale Handelssystem im Krisenfall einen „Stoßdämpfer“ benötigt. Nach dieser Fabel stritten die unbeugsame Eiche und das biegsame Schilfrohr, wer von ihnen einem Sturm besser standhalten könne. Als der Ernst-

fall eintrat, blieb das Schilfrohr unversehrt, die großsprecherische Eiche hingegen wurde entwurzelt. Die Entwicklung in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise erinnert an das Schilfrohr, wogegen das Handelssystem der 1920er Jahre sich eher wie eine Eiche verhalten hat. Auch die liberale internationale Wirtschaftsordnung des späten 19. Jahrhunderts habe sich letztlich als unglückliche Eiche erwiesen. Die Autoren suchen vor dem Hintergrund der Finanzkrise 2008–09, der wachsenden Bedeutung Chinas als Handelspartner und des Scheiterns der Doha-Runde nach Antworten auf die Frage, wie dieses System in Zukunft am besten aufrechterhalten werden kann. Dazu untersuchen sie in historischer Perspektive die Auswirkungen von *Schocks* (Finanzkrisen, tiefe Rezessionen, Kriege, politische Konflikte) und *Shifts* (allmähliche langfristige Veränderungen der komparativen Vorteile oder geopolitischer Schwerpunkte). Die meisten Schocks hinterlassen nur geringe Auswirkungen auf das multilaterale Handelssystem, bei Shifts sind die Auswirkungen auf die Handelspolitik gravierender.

Die WTO verfügt über ein ausgefeiltes Instrumentarium zur Bekämpfung von Protektionismen. In der Krise hat sich allerdings gezeigt, dass das Instrumentenbündel zu schwerfällig und zu wenig präzise ist, um aufkeimende Protektionismen rasch abstellen zu können. Andererseits sind Befürchtungen, die WTO könnte von den Krisenereignissen überrannt werden, nicht eingetreten. Auch das auf Entwicklungsländer ausgerichtete „Aid for Trade“-Programm aus 2005 wird weitergeführt und dient teilweise der Krisenbekämpfung. Mit ihm sollen die Vorteile des Freihandels über mikro- und makroökonomische Schienen allen Mitgliedsländern gleichermaßen zugänglich gemacht werden.

4 Wie reagiert der Außenhandel in Krisenzeiten?

Kennt man die **Einkommenselastizitäten des Außenhandels**, kann man die Reaktion von Exporten oder Importen auf eine Verringerung der Nachfrage empirisch abschätzen.² In ihrer klassischen Arbeit haben Houthakker und Magee (1969) für die USA eine Importelastizität (gemessen am US-BIP) von $1\frac{1}{2}$ und eine Exportelastizität (gemessen am gewogenen BIP der US-Handelspartner) von etwa 1 errechnet. Die höhere Importelastizität bedeutet, dass die US-Handelsbilanz in Wachstumsperioden tendenziell defizitär wird und in Rezessionen einen Defizitabbau erlebt.

Für längerfristige Durchschnitte, in denen „Normalzeiten“ dominieren, finden sich in der Literatur reale Welthandelselastizitäten (gemessen am realen Welt-BIP) mit Werten zwischen 1 und $3\frac{1}{2}$ (z.B. Irwin, 2002, Freund, 2009).³ Die OECD (2010) errechnet eine durchschnittliche Elastizität der Industriexporte in Bezug auf die Industrieproduktion für die Periode 1976–2009 von 1,8 (p. 20). Für Importe ergibt sich aus einem Fehlerkorrekturmodell eine langfris-

² Einkommenselastizitäten im Außenhandel sind definiert als die prozentuellen Änderungen der realen Exporte bzw. Importe in Bezug auf eine prozentuelle Veränderung des (inländischen bzw. ausländischen) realen BIP.

³ Damit Elastizitäten für einzelne Jahre oder kurze Perioden aussagekräftig sind, müssen die Verzögerungen zwischen Produktions- und Handelsentwicklung berücksichtigt werden.

tige Elastizität in Bezug auf das BIP für die Periode 1961–2009 von 2,3 (p. 22). Allerdings sind die Elastizitäten über die Zeit nicht konstant und besitzen daher als Durchschnitte über einen längeren Zeitraum errechnet möglicherweise wenig Aussagekraft für aktuelle Fälle. Als Beispiel errechnen Escaith et al. (2010) Importelastizitäten, die sich von den späten 1980er Jahren bis in die späten 1990er Jahre von 1,6 auf 3,0 fast verdoppelt haben und danach wieder etwas zurückgegangen sind.

Elastizitäten größer als eins sind plausibel, weil das BIP in den Industriestaaten überwiegend aus nicht-handelbaren Dienstleistungen besteht (z.B. öffentlicher Sektor, persönliche Dienste), die sich im Allgemeinen weniger dynamisch entwickeln als handelbare Güter. Freund (2009) stellt eine allmähliche Zunahme der Elastizitäten fest und erklärt dies teilweise aus der unterschiedlichen Messmethode für das BIP (Wertschöpfung) und für Exporte bzw. Importe (Bruttowerte) und teilweise aus der Fragmentierung der Wertschöpfungskette – weshalb sich die höchsten Elastizitäten von etwa $4\frac{1}{2}$ auch für Ostasien ergeben. Hinzu kommen Effizienzsteigerungen im Vertrieb, bei denen immer weniger Lagerhaltung anfällt. Schließlich ist der Außenhandel als Folge des forcierten Zollabbaus rascher gewachsen als das BIP.

Für den Zusammenhang zwischen BIP- und Außenhandelsentwicklung in **Krisenzeiten** hat Freund (2009) BIP-Elastizitäten des Außenhandels von bis zu 5 errechnet. Weitere quantitative Ergebnisse waren: (i) Handelseinbrüche folgen zeitlich auf BIP-Rückgänge, im Durchschnitt der betrachteten Krisen sinkt das Außenhandelsniveau im ersten Jahr um 1%. (ii) Vom historischen Durchschnitt sinkt die Wachstumsrate des Außenhandels plötzlich bis zum Talwert ab, und zwar etwa viermal so stark wie beim BIP. (iii) Das Wachstum des Außenhandels erholt sich so rasch, wie es eingebrochen ist, und zwar parallel zum BIP-Wachstum. (iv) Das Vorkrisenniveau des Außenhandels wird dennoch erst nach etwa 3 Jahren erreicht.

Gegen die hohen Werte der Einkommenselastizitäten wenden Francois und Wörz (2010) ein, dass man damit nicht nur Einkommenseffekte misst. Disaggregiert man auf die Ebene der Industriebranchen, dann wird zumindest für die Wachstumsperiode vor der Krise deutlich, dass auch Anpassungen der Länder- und Warenstruktur eine große Rolle gespielt haben: Die strukturbereinigten Elastizitäten bleiben auf dieser Ebene im Allgemeinen unter eins.

5 Krisenerfahrungen einst und jetzt

Die allgemeinen Aussagen über die Reaktion des Außenhandels auf Finanz- und Wirtschaftskrisen werden nun durch die Erfahrungen in ausgewählten Krisenperioden ergänzt. Dabei wird speziell auf die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen und auf die gegenwärtige Wirtschaftskrise eingegangen.

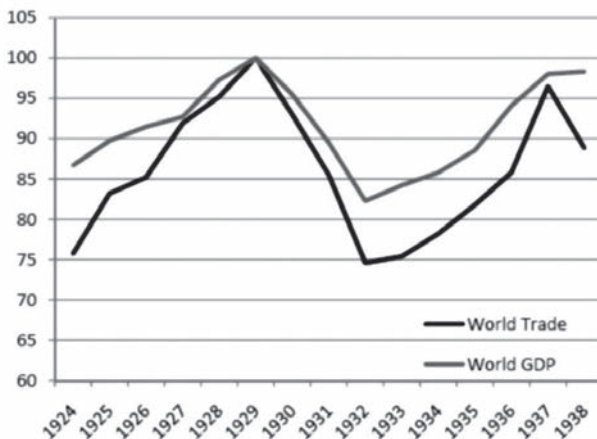
5.1 Zwischenkriegszeit

Nach dem Ersten Weltkrieg dauerte es einige Jahre, bis ein Festkurssystem in Form des Gold-Devisen-Standards etabliert werden konnte. Dabei begin-

gen allerdings manche Länder – insbesondere Großbritannien ab 1925 – den Fehler, zu ihren alten Goldparitäten zurückzukehren, obwohl sich durch den Krieg die Wettbewerbspositionen verschoben hatten. Die 1928 in den USA einsetzende Rezession wurde dort durch eine restriktive Geldpolitik verstärkt. Um einen Goldabfluss in die USA zu vermeiden, mussten auch die anderen Länder zu Restriktionen greifen. Vor allem Deutschland war nach dem Zusammenbruch der Wiener Creditanstalt 1931 mit massiven Goldabflüssen konfrontiert, denen es aus Angst vor neuerlicher Hyperinflation und wegen der in Dollar zu entrichtenden Reparationszahlungen nicht mit Abwertung begegnen konnte. Es griff daher zu Beschränkungen im Zahlungsverkehr und in der Handelsfinanzierung. Die deutsche Krise schwappte auf Großbritannien über, das im September 1931 den Goldstandard verließ und das Pfund Sterling abwertete. Andere Länder folgten entweder mit Beendigung des Goldstandards oder mit der Verschärfung von Handels- und Zahlungsrestriktionen (darunter auch Österreich).

Die Folgen für den Welthandel waren dramatisch. Zwischen 1929 und 1932 fiel das Welthandelsvolumen um 25%, mit Schwerpunkt 1932 (Gregory et al., 2010). Allein zwischen 3. Quartal 1931 und 3. Quartal 1932 betrug der Rückgang 16% (vgl. auch Abbildung 31). Etwa die Hälfte des Rückgangs zwischen 1929 und 1932 ist nach Madsen (2001) den protektionistischen Maßnahmen zuzuschreiben, die andere Hälfte der schrumpfenden Nachfrage. Den Hauptnachteil des sich ausbreitenden Protektionismus sieht O'Rourke (2009) in den langfristig negativen Wachstums- und Beschäftigungswirkungen sowie in den geopolitischen Konsequenzen, die eine Kooperation zur Beendigung der Depression nicht zuließen.

Abbildung 31: Welthandel und Welt-BIP in den 1920er und 1930er Jahren



Quelle: Eichengreen und Irwin (2009: 44).

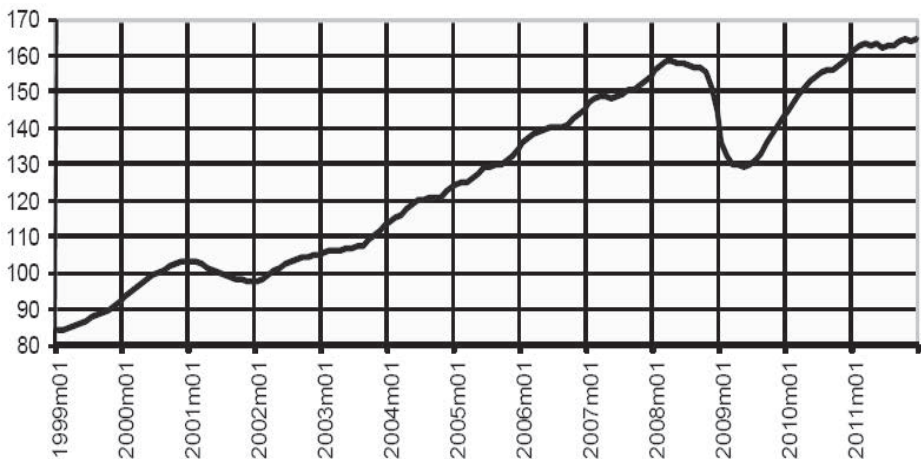
In Abhängigkeit von der Wechselkurspolitik nahm der Protektionismus in dieser Zeit ganz unterschiedliche Formen an (Eichengreen und Irwin, 2009). Länder, die den Goldstandard lange Zeit aufrecht hielten (z.B. Frankreich bis

1936), führten in größerem Ausmaß Zollerhöhungen, Importbeschränkungen und Devisenkontrollen ein als Länder, die sich frühzeitig vom Goldstandard abwendeten (z.B. Großbritannien im September 1931). Die Aufgabe des Goldstandards und die darauffolgende Entwertung der Währung stärkte die Leistungsbilanzentwicklung und ermöglichte den Einsatz der Geldpolitik zur Senkung des Zinsniveaus. Der Protektionismus der 1930er Jahre entstand somit weniger aus handelspolitischen Gründen, er war vielmehr ein Ersatz für die beschränkte oder nicht zur Verfügung stehende Wechselkurs-, Geld- und Fiskalpolitik.

5.2 Besonderheiten der Außenhandelsentwicklung in der Krise seit 2008

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg gab es nur wenige Jahre mit absoluten Rückgängen des Außenhandelsvolumens: 1958, 1975, 1982 und 2009 (vgl. Abbildung 30). Der weltweite Einbruch des Außenhandels im vierten Quartal 2008 und im ersten Quartal 2009 war aber so tief, überraschend und weitgehend synchron, dass einige Autoren vom „Great Trade Collapse“ sprechen (z.B. Behrens et al., 2010). Allein zwischen September 2008 und Jänner 2009 betrug der Rückgang 17,5%. Allerdings gehen die Meinungen auseinander, ob man dabei von einer „Handelskrise“ sprechen soll, also einer von den Einrichtungen und Verhaltensweisen im Außenhandel ausgehenden Krise, oder doch nur von einer Folge der allgemeinen Wirtschaftskrise (Behrens et al., 2010). Ebenso abrupt, wie der Kollaps einsetzte, erholte sich der Welthandel auch wieder: Zur Jahresmitte 2010 wurde das Niveau vom September 2008 wieder überschritten (Abbildung 32).

Abbildung 32: Entwicklung des Welthandelsvolumens, saisonbereinigt, gleitende Dreimonatsdurchschnitte, 2000 = 100



Quelle: Niederländisches Centraal Planbureau, World Trade Monitor, Dezember 2011.

Gegliedert nach Exportregionen zeigt sich, dass die Exporte der Industriestaaten 2009 viel stärker eingebrochen sind (-16,1%) als jene der Entwicklungs- und Schwellenländer (-8,5%). Dabei haben sich Lateinamerika (-7,1%) und Asien (-7,5%) relativ gut gehalten (vgl. Tabelle 36).

Tabelle 36: Weltexporte nach Regionen, Vorjahresveränderungsraten

Exportregion	2007	2008	2009	2010	2011
Weltexporte, gesamt	7,3	2,9	-12,5	15,4	5,9
Industriestaaten (1)	4,3	1,0	-16,1	13,5	4,7
USA	6,3	8,2	-13,9	15,0	7,9
Japan	9,7	2,0	-25,5	27,4	-0,4
Eurozone	4,5	-0,4	-15,1	11,1	4,7
Entwicklungs- und Schwellenländer	10,9	5,1	-8,5	17,3	7,1
Asien	12,4	6,1	-7,5	21,3	7,7
Zentral- und Osteuropa	12,0	5,7	-12,5	11,5	8,3
Lateinamerika	6,2	-0,7	-7,1	12,4	5,2
Afrika und Mittlerer Osten	5,9	3,6	-9,9	4,1	2,7

Quelle: Niederländisches Centraal Planbureau, World Trade Monitor, Dezember 2011.

(1) OECD ohne Chile, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Israel, Korea, Mexiko und Türkei.

Im Einklang mit den schon weiter oben getroffenen Feststellungen wird von fast allen Autoren der weltweite **Nachfragerückgang** als Hauptursache für den Einbruch des Welthandels 2008–09 gesehen und nicht Strukturprobleme im Außenhandel selbst (vgl. etwa Koopmann, 2009). Einige angebotsseitige Einflüsse hätten zwar ebenfalls mitgewirkt (insbesondere Finanzierungsgänge), doch hätten diese den Außenhandel und die Binnenwirtschaft gleichermaßen getroffen. Für Behrens et al. (2010) ist der Handelseinbruch „... not a trade crisis – just a trade collapse...“ (p. 20). Baldwin und Taglioni (2009) schreiben diesen Kollaps der „Knight’schen Unsicherheit“ zu, also dem Unvermögen breiter Bevölkerungsschichten zu ermessen, was nach der Lehman-Pleite auf sie zukommen würde. Konsumenten und Investoren verschoben ihre Kaufpläne, worauf die Lagerbestände answollen und letztlich die Produktion gedrosselt wurde. Für Alessandria et al. (2010) handelt es sich daher primär um das Ergebnis von Lageranpassungen, die durch das angebotsseitige Element der vertikalen Spezialisierung in Verbindung mit „Just in time“-Lieferungen, bei denen die Lagerhaltung minimiert wird, verstärkt werden.

Einige weitere Autoren bringen ebenfalls **angebotsseitige Faktoren** ins Spiel. Koopmann (2009), Auboin (2009), Chor und Manova (2010) und Watson (2011) betonen den Kollaps der Handelsfinanzierung, die allerdings nur zu etwa einem Drittel von Banken vergeben wird, der Rest sind Kreditbeziehungen zwischen den beteiligten Produktionsunternehmen (Asmundson, 2011). Zwischen Handelskrediten und Bankkrediten besteht eine gewisse Komplementarität, die aber in der Krise nicht voll zum Tragen kommt. Vielmehr kann dann ein Ausfall von Bankkrediten auch einen Kollaps bei den Handelskrediten auslösen (Love, 2011).

Im Gegensatz zu diesen Autoren finden Levchenko et al. (2010) keinen Einfluss von Finanzierungsbeschränkungen, für sie dominieren Verschiebungen in der Außenhandelsstruktur. Eaton et al. (2011) legen dar, dass der Rückgang der AH-Quote auf Änderungen in der Nachfragestruktur (zulasten von dauerhaften Gütern) zurückgeht. Für Yi (2009), Anderton und Tewolde (2011) sowie Bems et al. (2011) spielt der Zusammenbruch der Einkäufer- und Produktionsbeziehungen die größte Rolle. Koopman (2009), Evenett (2009) sowie Jacks et al. (2009) sehen eine weitere Ursache im Wiederaufkeimen des teilweise nur verschleiert auftretenden Protektionismus („murky protectionism“). Doch fand bereits am 15.11.2008 das erste G20-Treffen in Washington statt, bei welchem vereinbart wurde, innerhalb der nächsten 12 Monate keine protektionistischen Maßnahmen zu setzen. In den USA wurde 2009 im American Recovery and Reinvestment Act (ARRA) der „Buy American Act“ aus 1933 auf das neue Konjunkturprogramm umgelegt – begleitet von internationalen Protesten. Evenett (2009) berichtet aus der Datenbank „Global Trade Alert“ (GTA), die 2009 mit dem Ziel ins Leben gerufen wurde, Informationen über staatlichen Protektionismus, der das Wirtschaftsleben im Ausland beeinträchtigen könnte, öffentlich bereitzustellen. Es zeigte sich bald, dass kaum Zollerhöhungen vorgenommen wurden, wohl aber an vielen Stellen mit nicht-tarifären Maßnahmen (insbesondere Staatshilfen für Industrieunternehmen) eingegriffen wurde.

Für viele Autoren lässt sich der Einbruch des Welthandels mit einer Kombination von nachfrage- und angebotsseitigen Faktoren erklären (z.B. Cheung und Guichard, 2009). In einer umfassenden Krisenanalyse hat die OECD (2010) die möglichen Einflüsse gemeinsam untersucht und im Nachfrageausfall bei handelbaren Gütern, in der Kreditklemme bei Handelsfinanzierungen sowie in der vertikalen Spezialisierung die Hauptfaktoren für den Einbruch des Welthandels festgestellt. Dagegen hätten die protektionistischen Ansätze nur einen kaum messbaren negativen Effekt hinterlassen. Umgekehrt wäre es dem von den G20-Ländern koordinierten Einsatz konjunkturstützender Maßnahmen zu verdanken gewesen, dass der Nachfragerückgang begrenzt blieb und Handelsfinanzierungen rasch wieder verfügbar waren. In der OECD besteht weitgehend Konsens darüber, dass die Liberalisierung der Gütermärkte nicht für das Entstehen der Finanz- und Wirtschaftskrise verantwortlich gemacht werden kann, wenn sie auch die Ausbreitung der Krise erleichtert hat.

Ähnlich urteilt Krueger (2009), wenn sie die **handelspolitischen Konsequenzen** aus der Krise zieht. Der Außenhandel hätte Impulse setzen können, um die Krise rascher zu beenden. Im Gegensatz zur fiskalpolitischen Stimulierung wären die handelspolitischen Instrumente – etwa eine Belebung der Doha-Runde und eine Stärkung der WTO – ohne Budgetbelastung durchzuführen gewesen. Krueger spricht sich auch für einen (symmetrischen) Abbau von Handelsungleichgewichten aus, der von notorischen Überschussländern eine Stärkung ihrer Binnennachfrage erfordern würde. Frieden (2009) widerspricht Krueger in einem Punkt: Er sieht keinen unmittelbaren Vorteil in einer Fortsetzung der Doha-Runde, weil die dort enthaltenen Maßnahmen zur Unterstützung des Aufschwungs im besten Fall irrelevant seien. Darüber hinaus spricht er sich für eine moderate Weiterentwicklung der Handelspolitik aus, weil radikale Maßnahmen die Bevölkerung nur verunsichern würden.

Zusammenfassend lassen sich folgende Unterschiede zwischen dem Welt-handelseinbruch von 2008/09 und jenem in den 1930er Jahren erkennen:

- Der Handelseinbruch erfolgte 2008/09 abrupt, dauerte aber nur wenige Monate (letztes Quartal 2008 und erstes Quartal 2009). Im Vergleich dazu sank das Außenhandelsniveau ab Mitte 1929 nur allmählich, der Rückgang hielt aber von 1929 bis 1933 an (Eichengreen und O'Rourke, 2010). Ausschlaggebend für den Unterschied ist der mittlerweile erreichte *hohe Globalisierungsgrad*, sowohl auf mikroökonomischer als auch auf makroökonomischer und internationaler Ebene.
- Heute ist eine viel größere Zahl von Unternehmen international tätig und durch *Fragmentierung der Wertschöpfungskette* mit ausländischen Unternehmen verbunden. Dadurch werden Krisen rasch über die Welt synchronisiert, und zwar sowohl im Abschwung als auch im Aufschwung.
- Über eine funktionierende *internationale Kooperation* im Rahmen der G20 gelang es, den Handelskollaps nicht auf die Handelspolitik durchschlagen zu lassen und protektionistische Maßnahmen weitgehend zu vermeiden. Die WTO verfügt darüber hinaus über ein längerfristig wirksames Instrumentarium zur Vermeidung von Protektionismus, das es in dieser Form vor dem Zweiten Weltkrieg nicht gab.
- Die rasche Erholung des Welthandels ab dem zweiten Quartal 2009 wurde durch die ebenfalls weltweit koordinierten *Maßnahmen zur Konjunkturbelebung* wesentlich unterstützt.
- In Zusammenarbeit mit den Zentralbanken ist es den Regierungen gelungen, einen anhaltenden Zusammenbruch der *Außenhandelsfinanzierung* zu vermeiden.

6 Ableitungen für den österreichischen Außenhandel

Die Finanz- und Wirtschaftskrise erfasste 2008–09 auch Österreich: Das reale BIP wuchs 2008 noch um 1,4%, ging dann 2009 um 3,8% zurück und expandierte 2010 wieder um 2,3%. Im Vergleich zu Deutschland, dessen Werte bei +1,1, –5,1 und +3,7 lagen, fiel damit der Rückschlag (aber auch die darauf folgende Gegenbewegung) milde aus. Bei den Warenexporten war der Einbruch in Österreich (+2,5, –20,2, +16,7) in vergleichbarer Größenordnung wie in Deutschland (+2,0, –18,4, +18,5).

Unter den verschiedenen Transmissionskanälen hat sich in den österreichischen Exporten insbesondere der Rückgang der Investitionsgüternachfrage niedergeschlagen. In der inländischen Wertschöpfung dieser Güter ist auch ein erheblicher Anteil industrienaher Dienstleistungen enthalten, weshalb die Rezession auch auf den Dienstleistungssektor durchschlug (Francois et al., 2011). Stabilisierend haben sich im Warenaußenhandel sowohl bei Exporten als auch bei Importen die vom privaten Konsum abhängigen Gruppen erwiesen. Das gilt im Import selbst für Pkw. Dagegen ergaben sich sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite für die Industriewaren gegenüber 2007 leichte Anteilsverluste (Tabelle 37).

Tabelle 37: Entwicklung der Warenstruktur des österreichischen Außenhandels in der Krise (Anteile am Gesamtexport bzw. -import in Prozent)

Warengruppe	2007	2008	2009	2010	2011
Exporte:					
Agrarwaren (SITC 0,1,4)	6,1	6,5	7,3	6,8	7,1
Roh- und Brennstoffe (SITC 2,3)	6,1	6,6	6,3	6,6	6,7
Konsumnahe Fertigwaren (SITC 8)	11,3	11,4	12,7	11,8	11,5
Sonst. Industriewaren (SITC 5,6,7,9)	76,5	75,5	73,6	74,8	74,7
<i>Davon: Pkw (SITC 7812)</i>	5,4	3,8	2,6	2,8	3,1
Importe:					
Agrarwaren (SITC 0,1,4)	6,2	6,5	7,5	7,0	6,7
Roh- und Brennstoffe (SITC 2,3)	14,1	16,4	14,1	15,8	17,1
Konsumnahe Fertigwaren (SITC 8)	13,9	13,5	15,3	14,5	13,8
Sonst. Industriewaren (SITC 5,6,7,9)	65,8	63,6	63,0	62,7	62,4
<i>Davon: Pkw (SITC 7812)</i>	5,1	4,9	5,4	5,2	5,3

Quelle: FIW-Datenbank.

Die österreichische **Handelspolitik** ist Teil der Gemeinsamen Handelspolitik der EU, die seit Inkrafttreten des Lissabon-Vertrages auch die Kompetenz über Direktinvestitionen und die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse umfasst. Österreich verfügt daher – abgesehen von der laufenden Mitwirkung im Ratsausschuss für Handelspolitik – nur in jenen Bereichen über einen eigenen Handlungsspielraum, in denen es um die allmähliche Rückführung von kurzfristigen Maßnahmen zur Abwehr der Krisenfolgen geht. Dies hat sich auch in den wirtschaftspolitischen Empfehlungen der OECD (2010) zur Überwindung der Krise und ihrer Konsequenzen niedergeschlagen. Von ihnen gelten auch heute noch folgende Erwartungen an die Mitgliedstaaten:

- Beseitigung aller diskriminierenden Elemente aus den Maßnahmen zur Konjunkturstabilisierung.
- Rückführung aller übrigen offenen oder verschleierte protektionistischen Maßnahmen.
- Insbesondere Beendigung der temporären Kapitalhilfen für angeschlagene Banken in internationaler Abstimmung.
- Weitere gezielte Maßnahmen zur Stützung der Nachfrage und aktive Arbeitsmarktpolitik zu Verringerung von Arbeitslosigkeit.
- Internationale Abstimmung über ein mittelfristiges Ausstiegsszenarios aus der Krisenbekämpfung.
- Ausnützen der Krise zur Weiterverfolgung von Zielen, die in Normalzeiten schwer durchsetzbar sind, z.B. Umsetzung der internationalen Klimaziele.

Darüber hinaus gelten bis heute die schon vor der Krise im österreichischen Außenwirtschaftsleitbild (BMWFJ, 2008) festgelegten Prioritäten, die aber nicht ausschließlich als Handlungsempfehlungen für die Wirtschaftspolitik, sondern gleichermaßen als Richtschnur für unternehmerisches Handeln zu sehen sind. Der Wirtschaftspolitik wurde damals empfohlen, den EU-internen Koordinationsprozess für jene handelspolitischen Anliegen zu nützen, die dem österreichischen Exportpotenzial am besten entgegenkommen.

7 Zusammenfassung

Fasst man die Ergebnisse der vorstehenden Analyse zusammen, so ist zunächst festzustellen, dass es im Welthandel in den vergangenen Jahrzehnten gewaltige Umbrüche gegeben hat. Das betrifft erstens die regionale Struktur, die sich vom traditionellen nordatlantischen Gravitationszentrum hin zu einem neuen asiatischen bzw. pazifischen Zentrum verlagert. Zweitens hat sich die Güterstruktur des Welthandels von Rohstoffen und mechanischen Industriegütern hin zu Hochtechnologiewaren mit starkem Dienstleistungsgehalt entwickelt. Und drittens ist mit dem radikalen Abbau der Handelsschranken die Produktionsorganisation zu verstärkter Fragmentierung der Wertschöpfungskette übergegangen und hat damit die Bedeutung des intraindustriellen Handels auf eine neue Stufe gehoben.

Die Strukturveränderungen im Welthandel haben sich auch in der Außenhandelsanalyse niedergeschlagen: In der Theorie ist die lange Zeit von neoklassischen Modellen geprägte Landschaft durch die Neue Außenhandelstheorie und die mit ihr verbundenen Modelle der Neuen Wirtschaftsgeografie sowie durch die „Neue Neue Außenhandelstheorie“ und die Erweiterung auf heterogene Unternehmen ergänzt worden. Die empirische Forschung ist durch eine Flut von mikroökonomischen Informationen über Unternehmen und Personen bereichert worden und hat zu neuen Erkenntnissen geführt, die mit Makroansätzen allein nicht zu erzielen gewesen wären.

Auch die neueren theoretischen Ansätze kommen im Allgemeinen zum Schluss, dass der Abbau von Handelsschranken den Wohlstand einer Volkswirtschaft erhöht. Sie berücksichtigen allerdings – im Gegensatz zur klassischen Außenhandelstheorie – auch die Verteilung des zusätzlichen Wohlstandes, weil mehr Integration nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer zeitigt. Für die Wirtschaftspolitik stellt sich dann die Frage, ob und wie die Verlierer aus den Gesamtgewinnen zu entschädigen sind.

Als sich die Krise ausbreitete, stellte sich die Frage, ob damit die Globalisierungswelle unterbrochen und von einem weniger liberalen System ersetzt werden würde. Wieder einige Zeit später lässt sich diese Befürchtung hinsichtlich des Außenhandels nicht erhärten. Inzwischen ist klar geworden, dass der Außenhandel nicht als Auslöser der Krise interpretiert werden kann. Er hat vielmehr die Rolle eines Transmissionsriemens übernommen, der wegen der dominierenden Rolle des intraindustriellen Handels die Übertragung von Schockwellen möglicherweise begünstigt hat. Die nachfolgenden Banken- und Schuldenkrisen hinterlassen ihre Spuren in ergänzenden Regulierungen (neue Finanzmarktregeln, fiskalpolitische Restriktionen), die auch auf den Außenhandel einwirken werden. Der im Zuge dieser Krisen befürchtete Rückfall in den Protektionismus der 1930er Jahre wäre angesichts der WTO-Regeln heute nicht mehr denkbar (Sterbova, 2009). Die Krise hat aber einige gravierende Systemlücken aufgezeigt, die von einigen Ländern einseitig ausgenützt wurden.

Angesichts der eingeschränkten Möglichkeiten, als EU-Mitglied Handelspolitik auf der nationalen Ebene zu betreiben, sollte sich Österreich auf jene empirischen Untersuchungen stützen, die eine dominierende Kausalität von der

unternehmerischen Produktivität zu den Exporten festgestellt haben: Es sind die produktiveren Unternehmen, die sich auch auf die Exportmärkte begeben können. Will die Politik daher die Exporttätigkeit forcieren, sollte sie nicht nur die Exporttätigkeit selbst im Auge haben, sondern bei der Standortpolitik ansetzen, die die unternehmerische Produktivität unterstützt.

8 Literatur

- Alessandria, G., Kaboski, J. P., Midrigan, V., (2010), *The Great Trade Collapse of 2008–09: An Inventory Adjustment?* NBER Working Paper 16059, June.
- Anderson J. E., van Wincoop, E., (2004), *Trade costs*, *Journal of Economic Literature* 42(3): 691–751.
- Asmundson, I., Dorsey, Th., Khachatryan, A., Niculcea, I., Saito, M., (2011), *Trade finance in the 2008–09 financial crisis: Evidence from IMF and BAFT-IFSA surveys of banks*, in: Chauffour, J.-P., Malouche, M., (eds.), *Trade finance during the great trade collapse*, The World Bank, Washington, D.C.: 89–116.
- Athukorala, P.-Ch., Menon, J., (2010), *Global production sharing, trade patterns, and determinants of trade flows in East Asia*, Asian Development Bank, Working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 41, January.
- Auboin, M., (2009), *Restoring trade finance: What the G20 can do*, in: Richard E. Baldwin, Simon J. Evenett (eds.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*. Center for Economic Policy Research (CEPR): London: 75–80.
- Baldwin, R. E., (2003), *Openness and growth: What's the empirical relationship?*, NBER Working Paper 9578.
- Baldwin, R. E., (2005), *Heterogeneous firms and trade: Testable and untestable properties of the Melitz model*, NBER Working Paper 11471, June.
- Baldwin, R. E., Evenett, S. J., (eds.), (2009), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, Center for Economic Policy Research (CEPR): London.
- Baldwin, R., Taglioni, D., (2009), *The great trade collapse and trade imbalances*, in: Baldwin, R., (ed.), *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*, CEPR, VoxEU Book, November: 47–56.
- Behrens, K., Corcos, G., Mion, G., (2010), *Trade crisis? What trade crisis?*, National Bank of Belgium, Working Paper Research 195, September.
- Bhagwati, J., (2008), *Termites in the trading system: How preferential agreements undermine free trade*, Oxford University Press.
- BMWFJ (2008), *Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild: Globalisierung gestalten – Erfolg durch Offenheit und Innovation*, Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend, Wien.
- Chang, H.-J., (2002), *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective*, London (Anthem Press), May.
- Chang, H.-J., (2007), *Bad Samaritans: The myth of free trade and the secret history of capitalism*, London (Bloomsbury Press).

- Chor, D., Manova, K., (2010), Off the click and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis, NBER Working Paper 16174, July.
- Dixit, A. K., Stiglitz, J. E., (1977), Monopolistic competition and optimum product diversity, *American Economic Review* 67: 287–308.
- Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B., Romalis, J., (2011), Trade and the global recession, NBER Working Paper 16666, January.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y., (2001), The international fragmentation of the value added chain: The effects of outsourcing to Eastern Europe on productivity, employment and wages in Austrian manufacturing, WIFO, February.
- Eichengreen, B., Irwin, D. A., (2009), The slide to protectionism in the Great Depression: Who succumbed and why?, NBER Working Paper 15142, February.
- Eichengreen, B., O'Rourke, K. H., (2010), What do the data tell us?, *VoxEU*, 8 March.
- Escaith, H., (2009), Global supply chains in times of international crisis, *Inter-economics*, September/October: 268–273.
- Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot, S., (2010), International supply chains and trade elasticity in times of global crisis, MPRA Paper 20478, February.
- Evenett, S. J., (2009), Crisis-era protectionism one year after the Washington G20 meeting, in: Baldwin, R., (ed.), *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*, CEPR, *VoxEU Book*, November: 37–45.
- Evenett, S. J., Wermelinger, M., (2010), A snapshot of contemporary protectionism: How important are the murkier forms of trade discrimination?, *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade, Working Paper Series* 83, September.
- Francois, J., Holzner, M., Pindyuk, O., (2011), Austrian linkages to the European economy and the transmission mechanisms of economic crisis, *FIW-Research Reports* 2010/11, N° 06, April.
- Francois, J., Wörz, J., (2010), Shifts in international trade and value added: Insights into the drivers of growth, *Oesterreichische Nationalbank, Focus on European Economic Integration*, Issue 3: 37–56.
- Freund, C., (2009), The trade response to global downturns: Historical evidence, *World Bank, Policy Research Working Paper* 5015, August.
- Frieden, J., (2009), Global trade in the aftermath of the global crisis, in: Baldwin, R., (ed.), *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*, CEPR, *VoxEU Book*, November: 25–29.
- Gregory, R., Henn, Chr., McDonald, B., Saito, M., (2010), Trade and the crisis: Protect or recover, *International Monetary Fund, Staff Position Note* SPN/10/07, 16 April.
- Hamilton, A., (1913), *Report on Manufactures*, reprinted in *U.S. Senate Documents*, XXII, no. 172, Washington: US Congress (ursprünglich 1791).
- Helpman, E., (2006), Trade, FDI, and the organization of firms, *Journal of Economic Literature* 44(3): 589–630.
- Houthakker, H. S., Magee, S. P., (1969), Income and price elasticities in world trade, *Review of Economics and Statistics* 51(2), May: 111–125.

- Hummels, D., Ishii, J., Yi, K.-M., (2001), The nature and growth of vertical specialization in world trade, *Journal of International Economics* 54(1): 75–96.
- Irwin, D. A., (1993), Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: An historical perspective, in: de Melo, J., Panagariya, A., (eds.), *New dimensions in regional integration*, Cambridge (Cambridge University Press): 90–119.
- Irwin, D. A., (2002), Long-run trends in world trade and income, *World Trade Review* 1(1): 89–100.
- Irwin, D. A., O'Rourke, K. H., (2011), Coping with shocks and shifts: The multilateral trading system in historical perspective, NBER Working Paper 17598, November.
- Jacks, D., Meissner, C., Novy, D., (2008), Trade costs, 1870–2000, *American Economic Review* 98(2), *Papers & Proceedings*, May: 529–534.
- Jacks, D., Meissner, C., Novy, D., (2009), Trade booms, trade busts, and trade costs, NBER Working Paper 15267.
- Jones, R. W., Kierzkowski, H., (1990), The role of services in production and international trade: a theoretical framework, in: Jones, R. W., Krueger, A. O., (eds.), *The political economy of international trade*, Oxford (Blackwell): 31–48
- Koopmann, G., (2009), The economic and financial crisis, the crisis of trade and trade policy, and Aid for Trade, *Intereconomics*, September/October: 286–293.
- Krueger, A. O. (2009), Prospects for the global trading system, in: Baldwin, R., (ed.), *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*, CEPR, VoxEU Book, November: 21–24.
- Krugman, P., (1979), Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, *Journal of International Economics* 9: 469–479.
- Krugman, P., (1995), Growing world trade: Causes and consequences, *Brookings Papers on Economic Activity* 26: 327–377.
- Levchenko, A. A., Lewis, L. T., Tesar, L. L., (2010), The collapse of international trade during the 2008–2009 crisis: In search of the smoking gun, NBER Working Paper 16006.
- Love, I., (2011), Trade credit versus bank credit during financial crises, in: Chauffour, J.-P., Malouche, M., (eds.), *Trade finance during the great trade collapse*, The World Bank, Washington, D.C.: 27–39.
- Madsen, J. B., (2001), Trade barriers and the collapse of world trade during the Great Depression, *Southern Economic Journal* 67: 848–868.
- Melitz, M. J., (2003), The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica* 71: 1695–1725
- Melitz, M. J., Ottaviano, G. I. P., (2008), Market size, trade and productivity, *Review of Economic Studies* 75: 295–316. [NBER Working Paper 11393, 2005]
- OECD (2010), *Trade and economic effects of responses to the economic crisis*, OECD, Paris.
- Ohlin, B., (1933), *Interregional and International Trade*, Cambridge (Harvard University Press).

- O'Rourke, K. H., (2009), Government policies and the collapse in trade during the Great Depression, in: Baldwin, R., (ed.), *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*, CEPR, VoxEU Book, November: 31–36.
- Prebisch, R., (1950), *The economic development of Latin America and its principal problems*, Lake Success: United Nations, Department of Economic Affairs.
- Ricardo, D., (1817), *On the principles of political economy and taxation*, London.
- Schmukler, S. L., Zoido, P., Halac, M., (2003), *Financial globalization, crises, and contagion, background work for the Globalization World Bank Policy Research Report*.
- Sterbová, L., (2009), *Role of international trade rules in the current economic crisis*, Prague University of Economics, mimeo.
- Watson, A., (2011), *Financial frictions, the Great Trade Collapse and international trade over the business cycle*, University of Groningen, Spring Meeting of Young Economists, accepted paper.
- Wörz, J., (2004), *Skill intensity in foreign trade and economic growth*, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Working Paper 25, January.
- WTO (2011), *The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, World Trade Organization, World Trade Report 2011: 40ff.
- Yi, K.-M., (2003), *Can vertical specialization explain the growth of world trade?*, *Journal of Political Economy* 111(1), February: 52–102.
- Yi, K.-M., (2009), *The collapse of global trade: The role of vertical specialization*, in: Baldwin, R. E., Evenett, S. J., (eds.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*. Center for Economic Policy Research (CEPR): London: 45–48.

Entwicklung des Welthandels

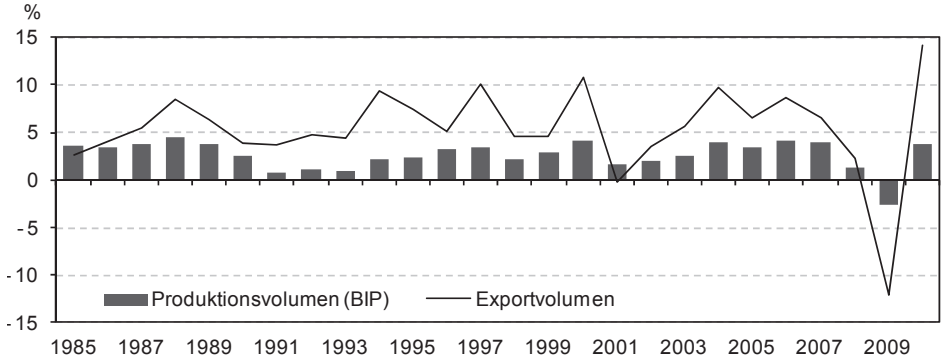
Franziska Biermann und Michael Bräuninger

Die Bedeutung nationaler Grenzen für wirtschaftliche Prozesse hat seit den 1980er Jahren kontinuierlich abgenommen. In Zuge dieser Entwicklung ist auch der Welthandel deutlich angestiegen, zwischen 2000 und 2010 um durchschnittlich rund 4% jährlich. Überwiegend werden Industriegüter gehandelt, gefolgt von Brennstoffen und Bergbauerzeugnissen. Derzeit größter Exporteur ist Europa mit einem Anteil von 38% an den weltweiten Ausfuhren, vor Asien (32%), welches die höchsten Wachstumsraten aufweist, und Nordamerika (13%). Parallel zur prognostizierten Verlangsamung der weltweiten Wirtschaftsleistung wird der Welthandel 2012 zunächst langsamer wachsen, 2013 jedoch bereits wieder um mehr als 5% zunehmen. Da aufgrund der höheren BIP-Wachstumsraten das Gewicht der Schwellenländer am Handel weiter zunimmt und diese mehr und mehr als Nachfrager (hochwertiger) Waren am Markt auftreten, werden die Handelsströme mittelfristig deutlich steigen.

1 Die regionale Entwicklung

Seit den 1980er Jahren hat die Bedeutung nationaler Grenzen für wirtschaftliche Prozesse kontinuierlich abgenommen. Die zunehmende internationale Verflechtung ist vor allem an den starken Wachstumsraten des Handels zu erkennen. So ist der Welthandel in den vergangenen Jahren weit schneller gewachsen als die Weltproduktion: Seit Mitte der 80er Jahre weisen die Welthandelsexporte sogar in fast jedem einzelnen Jahr höhere Wachstumsraten auf als die Weltproduktion (vgl. Abbildung 33). Dies bedeutet, dass nicht nur immer mehr produziert und gehandelt wird, sondern dass ein immer größerer Anteil der produzierten Güter gehandelt wird. Von Relevanz hierfür sind die Zwischenprodukte, welche zwischen Staaten gehandelt werden und bei jedem Grenzübertritt in die Handelsstatistik aufgenommen werden, nicht aber in das jeweilige Bruttoinlandsprodukt. Mit zunehmender Internationalisierung von Produktionsketten steigt also die Anzahl der Grenzüberschreitungen von Zwischenprodukten pro Endprodukt. Daher spiegeln die höheren Wachstumsraten des Welthandels gegenüber der Weltproduktion die zunehmende Internationalisierung der Wertschöpfungsketten von Unternehmen wider. Abgesehen von einem Einbruch des Handels in den Krisenjahren 2001 und 2008/9 ist dieser Trend seit Beginn der 90er Jahre stabil.

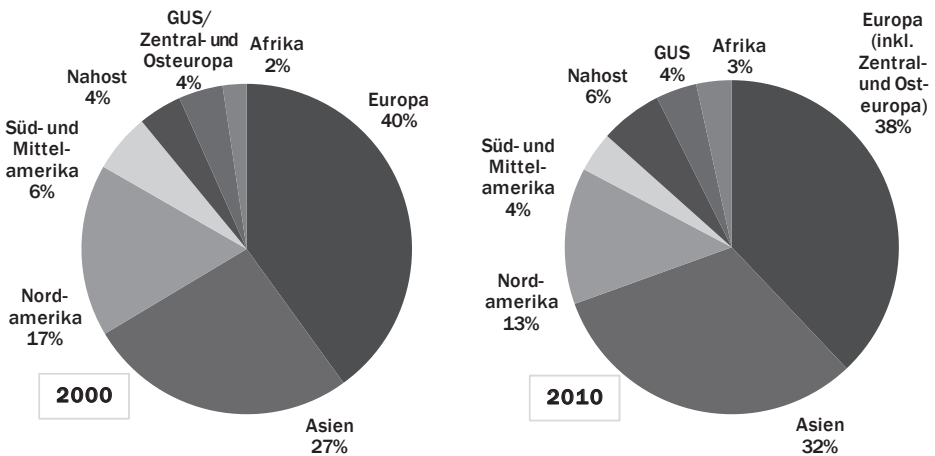
Abbildung 33: Jährliche Wachstumsrate der weltweiten Exporte und der weltweiten Wirtschaftsleistung, 1985 bis 2010



Quellen: WTO (2012); Darstellung HWWI.

Die Globalisierung wurde durch drei parallele Prozesse vorangetrieben. Zum ersten sind die schnell wachsenden Schwellenländer in den internationalen Handel einbezogen worden. Zum zweiten hat sich seit dem Fall der Berliner Mauer und den darauf folgenden politischen Ereignissen die Zahl der am Welthandel teilnehmenden Individuen fast verdoppelt (vgl. Richard B. Freeman, 2004). Und zum dritten sind im gleichen Zeitraum durch neuartige Technologien, wie zum Beispiel das Internet, neue Möglichkeiten der Vernetzung und der Arbeitsteilung entstanden. Nur durch das Zusammenspiel dieser Entwicklungen war es möglich, dass die Weltwirtschaft in dieser Form und Geschwindigkeit globalisiert wurde.

Abbildung 34: Regionaler Exportanteil am Welthandel

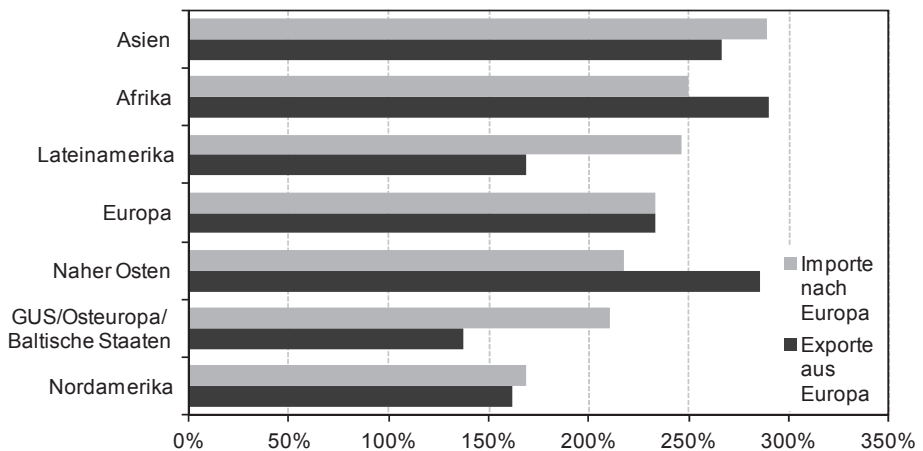


Quellen: WTO (2012); Darstellung HWWI.

Insgesamt lag der Welthandel 2010 um 137% über dem des Jahres 2000. Dabei hat sich der jeweilige Anteil der Regionen an den Weltexporten zwischen 2000 und 2010 teilweise stark verschoben (vgl. Abbildung 34). Am stärksten haben gegenüber 2000 die Exporte Asiens zugelegt. Deren Anteil an den Weltgüterexporten lag 2010 bei knapp 32%; im Jahr 2000 waren es noch etwa 26%. Ebenso haben Afrika und der Nahe Osten ihren Anteil von 2,3% bzw. 4,3% im Jahr 2000 auf 3,4% bzw. 6% in 2010 steigern können. Der Anteil Europas ist im Zeitverlauf dagegen von 40% auf knapp 38% gefallen.¹ Ebenso fielen der Anteil Lateinamerikas von 5,8% auf etwa 4% und der Anteil Nordamerikas von 17% auf 13% (s. Fußnote).

Auch in Europa sind die Handelsströme im Zuge der Globalisierung stark gestiegen und haben sich in ihrer Zusammensetzung verändert. Sowohl die Exporte als auch die Importe haben sich in den vergangenen zehn Jahren nominal mehr als verdoppelt. Besonders stark ist dabei der Wert der Importe aus Asien gestiegen, die gegenüber dem Jahr 2000 fast dreimal so hoch lagen. Auch Afrika und Südamerika konnten ihre Ausfuhren in Richtung Europa um rund 150% steigern (vgl. Abbildung 35). Parallel zu den Einfuhren nach Europa sind ebenfalls die Ausfuhren aus Europa in die jeweiligen Regionen gestiegen. So betrug das Exportvolumen Europas nach Asien im Jahr 2010 mehr als das 2,5-fache der Exporte im Jahr 2000. Auffallend ist, dass im Gegensatz zu den anderen Regionen die Exporte Afrikas und des Nahen Ostens aus Europa stärker gestiegen sind als deren Importe nach Europa.

Abbildung 35: Entwicklung des Handels zwischen Europa und der Welt, 2000–2010*



Quellen: WTO (2012); Darstellung HWWI. *siehe Fußnote 1.

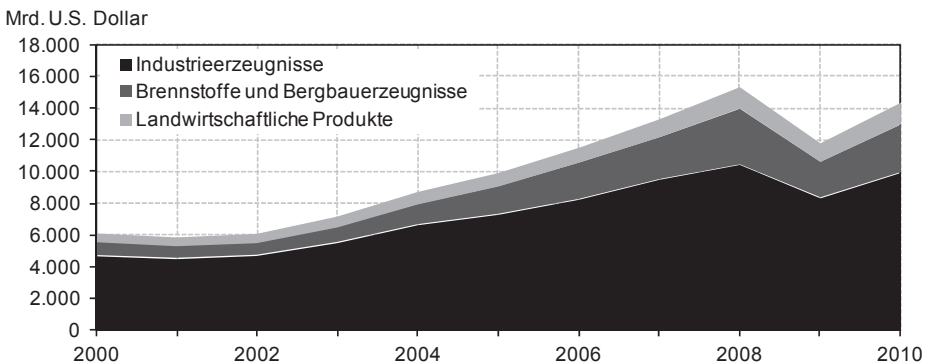
¹ Zu berücksichtigen ist, dass die zentral- und osteuropäischen Staaten im Jahr 2000 zu der Gruppe der GUS gehörten, 2010 jedoch zu Europa. Der europäische Handel wird daher 2010 im Vergleich zu 2000 tendenziell zu hoch, derjenige der GUS-Staaten zu niedrig ausgewiesen. Ein ähnliches Abgrenzungsproblem ergibt sich für Mexiko (2000 zu Süd- und Mittelamerika, 2010 zu Nordamerika gehörend) und Zypern (2000 zu Nahost, 2010 zu Europa gehörend).

Die europäischen Exporte in Richtung Nordamerika und Asien/Pazifik betragen jeweils knapp unter 8%. Weiterhin finden aber fast drei Viertel des Handels (71% der Exporte im Jahr 2010) innerhalb Europas statt. Das bedeutet für die europäischen und damit auch für die deutschen Ausfuhren, dass sie stark von der konjunkturellen Entwicklung Europas abhängig sind. Die rezessiven Tendenzen in den Problemländern der Eurozone werden daher über gegenseitige Verflechtungen auch spürbare Auswirkungen auf andere europäische Länder haben.

2 Zusammensetzung des Handels

Abbildung 36 zeigt die Aufteilung des Welthandels nach den Produktgruppen Industriegüter, Agrarprodukte und Brennstoffe/Bergbauerzeugnisse. Gemessen in US-Dollar, lag der Anteil der Industriegüter am internationalen Handel im Jahr 2000 bei rund 75%, der Anteil der Brennstoffe und Bergbauerzeugnisse bei gut 14% und der Anteil der landwirtschaftlichen Produkte bei rund 9%. Seit 2000 ist der Anteil der Industriegüter auf rund 67% zurückgegangen, während sich zugleich der Anteil der Brennstoffe und Bergbauerzeugnisse auf 20% erhöht hat. Die deutlichen Verschiebungen sind im Wesentlichen auf die gestiegenen Rohstoffpreise zurückzuführen. So lagen die Exportpreise insgesamt für Deutschland und die USA 2010 etwa 20% bis 60% höher als 2000, die Exportpreise für Brennstoffe und Bergbauerzeugnisse dagegen 120% bis 140% höher (vgl. WTO 2012).

Abbildung 36: Entwicklung der Weltexporte nach Gütern, 2000–2010



Quellen: WTO (2012); Darstellung HWWI.

Insbesondere Asien (79,4%) und Europa (76,4%) exportieren überdurchschnittlich viele Industriegüter, in Afrika, dem Nahen Osten und den GUS-Staaten liegt der Anteil dagegen bei weniger als einem Viertel. Bei den Importen liegt der Anteil der Industriegüter in allen Regionen bei über 60%. Regionen mit einem hohen Anteil von über 60% an Energie- und Rohstoffausfuhren waren 2010 die GUS-Staaten, Afrika und der Nahe Osten. Die landwirtschaft-

lichen Produkte spielen lediglich für die südamerikanischen Exporte mit gut 30% eine wesentliche Rolle.

Den höchsten Anteil an den gesamten Industriegüterexporten verzeichnete 2010 Europa mit 43%, gefolgt von Asien mit 37%. Allerdings lag das durchschnittliche jährliche Wachstum der Exporte von Industriegütern in Asien mit 10% höher als in Europa (8%). Im Bereich der Agrarprodukte ist Europa weltgrößter Exporteur. Rund 42% der Agrarexporte kommen aus Europa, mit deutlichem Abstand folgen Asien (22%) und Nordamerika (16%). Auch hier lag die jährliche Wachstumsrate in Asien höher als in Europa oder Nordamerika. Auch im Handel mit Brennstoffen und Bergbauerzeugnissen wies Asien hohe Steigerungsraten auf. Das jährliche Wachstum lag für Asien bei 16% und der Exportanteil ist mit 18% etwa so hoch wie der Europas oder des Nahen Ostens, auf die jeweils etwa ein Fünftel der Weltexporte entfällt.

3 Die zukünftige Entwicklung des Welthandels

Zwei zentrale Kanäle beeinflussen die zukünftige Entwicklung des Welthandels. Zum einen ist dies die globale Einkommensentwicklung, die durch Wachstumstrends und Konjunktur bestimmt wird. Zum anderen sind es die Transportkosten. Beide Trends werden hier auf Basis der Konjunkturprognosen des HWWI und des Oxford-Modells prognostiziert. Dies ist ein ökonomisches Weltmodell, mit dem die Entwicklung der Weltwirtschaft bis 2020 simuliert werden kann. Dabei werden die langfristigen Trends durch das Wachstum des Produktionspotenzials bestimmt. Dieses wird durch die demografischen Trends, die Kapitalakkumulation und die gleichgewichtige Arbeitslosigkeit bestimmt. Außenhandel und Kapitalflüsse führen zu internationalen Interdependenzen in der wirtschaftlichen Entwicklung.

3.1 Die Entwicklung der Einkommen

Bis 2007 stiegen die weltweiten Ein- und Ausfuhren parallel zur Wirtschaftsleistung zunächst deutlich an, gingen dann 2008 bereits in einigen Ländern zurück und sanken 2009 um gut 12%. Die Ausfuhren der asiatischen Schwellenländer konnten sich aber mit deutlich geringeren Rückgängen dem Trend entgegenstemmen und bereits 2010 wieder auf den langfristigen Wachstumspfad zurückkehren. Die weltweiten Exporte lagen 2010 mit einem Wachstum von gut 14% bereits wieder knapp oberhalb des Vorkrisenniveaus. 2011 legten die Ausfuhren um rund 7%; in den folgenden Jahren wird mit einer Verlangsamung des Wachstums auf etwa 5% jährlich gerechnet. Für den Euroraum werden Wachstumsraten der Im- und Exporte von 3% bis 4% prognostiziert. Während die Ausfuhren aller Euro-Länder voraussichtlich bis 2014 wieder die Werte von 2008 erreichen, werden die Einfuhren Griechenlands, Irlands, Portugals und Spaniens frühestens in der 2. Hälfte des aktuellen Jahrzehnts wieder auf ihr Vorkrisenniveau zurückkehren. Dies ist auf die schwache Entwicklung der Wirtschaft in diesen Ländern zurückzuführen. Das stärkere Wachstum der Exporte gegenüber den Importen in den Krisenländern wird

zugleich zu einer Verringerung der Handelsungleichgewichte im Euroraum beitragen. Für die traditionell exportstarken Länder der Eurozone ergeben sich hieraus insoweit Risiken, als ein großer Teil ihrer Ausfuhren bis 2008 in die derzeitigen Krisenländer ging. Daher wird der Anteil des innereuropäischen Handels am gesamten Handel Europas zunächst zurückgehen.

In den nächsten Jahren ist mit einer milden Rezession im Euroraum und eine Verlangsamung des Wachstums in den Schwellenländern zu rechnen. Dies wird auch Auswirkungen auf den internationalen Handel haben, der im laufenden Jahr lediglich um 3,8% zulegen wird (vgl. IMF, 2012). Von einem Rückgang der Wirtschaftsleistung im Euroraum wären durch eine sinkende Verbrauchernachfrage neben Osteuropa und Zentralasien insbesondere die süd- und ostasiatischen Länder betroffen (vgl. Weltbank, 2012). Gleichwohl wird die globale Wirtschaft zwar langsamer wachsen, aber nicht erneut kollabieren. Die USA können die negativen Effekte des Euroraums teilweise durch eine steigende Inlandsnachfrage kompensieren, und der Wachstumsrückgang in den Schwellenländern erfolgt auf einem vergleichsweise hohen Niveau. 2013 wird das Wachstum der Wirtschaft bereits wieder leicht über der Rate von 2011 liegen und der internationale Handel voraussichtlich um 5,4% zulegen (vgl. IMF, 2012).

Im weiteren Verlauf des Jahrzehnts gehen die Wachstumsraten in verschiedenen Schwellenländern etwas zurück und liegen dann unterhalb der Raten, die in den Jahren zwischen 2000 und 2008 zu beobachten waren. So wird China gegen Ende des Jahrzehnts „nur noch“ zwischen 5% und 6% pro Jahr wachsen, nachdem die Wirtschaftsleistung im letzten Jahrzehnt mit Raten von teilweise über 10% zugenommen hat. Dennoch bleiben die Wachstumsraten in den Schwellenländern deutlich über denen in den Industrieländern. Da das Gewicht der Schwellenländer über die letzten Jahre stark zugenommen hat, wird die Wachstumsrate des Weltsozialprodukts in diesem Jahrzehnt mit etwa 3,3% pro Jahr auf einem leicht höheren Niveau liegen als im letzten Jahrzehnt. Dies führt zu deutlich steigenden Handelsströmen.

3.2 Determinanten der zukünftigen Entwicklung: Transportkosten

Im Verlauf des letzten Jahrzehnts kam es zu einem deutlichen Anstieg der meisten Rohstoffpreise, der nur in der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008/2009 unterbrochen wurde. Am spürbarsten war der Preisanstieg bei Mineralöl. Von Anfang 2002, als die Rohölpreise aufgrund schwacher Weltnachfrage und hoher OPEC-Förderung auf unter 20 US-Dollar je Barrel gesunken waren, erhöhte sich der Ölpreis bis Juli 2008 auf das Siebenfache. Anfang 2012 kletterte der Ölpreis, nachdem er in der Krise auf 33 US-Dollar zurückgegangen war, wieder auf über 125 US-Dollar. Der bisherige Höchststand lag 2008 bei 144 Dollar. Im Unterschied zu den Ölpreissteigerungen der 1970er Jahre, die durch Angebotsschocks ausgelöst wurden, war der Preisauftrieb in diesem Jahrzehnt vor allem Folge einer zunehmenden Nachfrage aufgrund eines kräftigen weltweiten Wirtschaftswachstums. Der steigende Energieverbrauch der Entwicklungs- und Schwellenländer im Zuge einer voranschreitenden Industrialisierung und Mobilisierung hatte die Ölnachfrage

so sehr erhöht, dass die freien Förderkapazitäten auf einen extrem niedrigen Stand sanken. Dies hatte zur Folge, dass vorübergehende Lieferunterbrechungen durch krisenhafte Entwicklungen in Förderländern sowie Sorgen hinsichtlich möglicher Ausfälle zu besonders starken Preisausschlägen an den Rohstoffbörsen führten.

Die hohen Preissteigerungen sind auch auf die geringe Erhöhung des Ölangebots zurückzuführen. Für diese träge Reaktion gab es mehrere Gründe. Zwar haben die Investitionen in die Ausweitung von Produktionskapazitäten und die Erschließung neuer Ölquellen in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Doch das Ausbautempo war bei den Förderländern mit staatlichen Ölgesellschaften, die über den weitaus größten Teil der Ölreserven verfügen, gemessen an der erwarteten Verbrauchsentwicklung eher verhalten. Mittelfristig wird das Angebot aber ausgeweitet, sodass der Ölpreis nicht explodiert, wenn er auch auf einem hohen Niveau verharrt. So wird der reale Ölpreis um das Jahr 2020 etwa auf dem derzeitigen Niveau liegen.

Betrachtet man die Transportkosten insgesamt, so zeigt sich, dass diese in den vergangenen Jahren trotz steigender Ölpreise gesunken sind. Die Ursache sind Effizienzsteigerungen im Logistikbereich. Von besonderer Bedeutung sind dabei die Seetransportkosten, die durch effizientere und immer größere Schiffe gesunken sind. Dabei hat die Zahl der großen Schiffe in den letzten Jahren trotz der Wirtschaftskrise aufgrund von langfristigen Bestellungen weiter zugenommen. Dieser Prozess wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen, obwohl inzwischen erhebliche Überkapazitäten vorliegen. Eine intensive Konkurrenz und ein Verfall der Transport- und Charraten hat zu einer Schifffahrtskrise geführt. Es werden einige Jahre vergehen, bis sich hier eine Normalisierung einstellt. In dieser Zeit werden insbesondere ältere und ineffiziente Schiffe, die einen hohen Ölverbrauch haben, abgewrackt. In der Summe führen diese Prozesse dazu, dass die Transportkosten über das Jahrzehnt, trotz der hohen Ölpreise, leicht zurückgehen. Insofern ergeben sich von dieser Seite keine Bremseffekte auf den Welthandel.²

3.3 Ergebnis: Entwicklung und Zusammensetzung des Welthandels

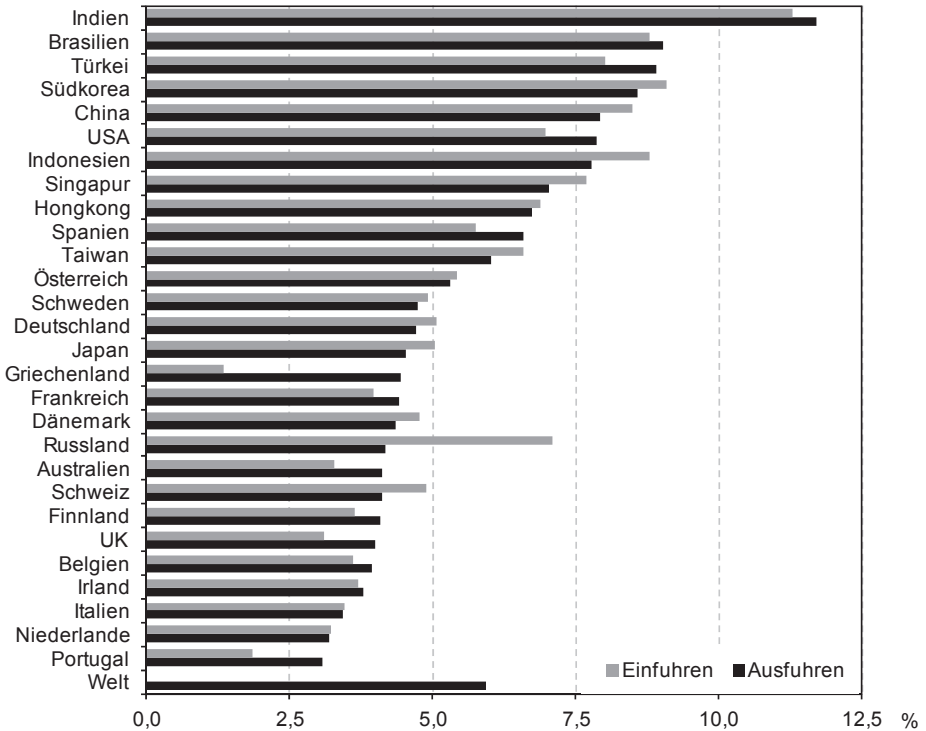
Zwischen 2012 und 2020 wird sich die weltweite Wirtschaftsleistung jährlich um rund 3,4% erhöhen. Während in den OECD-Ländern ein Wachstum von etwas über 2% p. a. erwartet wird, legt die Wirtschaftsleistung in Afrika (+4,5%), den OPEC-Staaten (+4,5%), Osteuropa (+4%) und Südamerika (+5%) deutlich stärker zu. Für China wird, mit abnehmender Tendenz, eine durchschnittliche Wachstumsrate von 8 % p. a. prognostiziert, für Südkorea, Taiwan und Hongkong eine Zunahme zwischen 3,5% und 5%.

Die internationalen Exporte werden zwischen 2011 und 2020 jährlich im Schnitt um rund 6% zunehmen. Die höchsten Zuwachsraten liegen überwiegend in asiatischen Ländern wie Indien, Südkorea, China, Indonesien, aber

² Wesentlich ist auch, dass die Transportkosten im Vergleich zu den Produktionskosten und Kostenvorteilen, die sich gegebenenfalls durch eine globale Produktionskette ergeben, sehr klein sind (vgl. dazu Berger, Trefzger, Wallenburg, 2009).

auch in Brasilien, der Türkei und den USA. Auch in Afrika und in südamerikanischen Staaten wie Argentinien und Chile wird es eine deutliche Zunahme der Ausfuhren geben. In den meisten europäischen Ländern wird der Handel dagegen im Vergleich zu 2011 nur unterdurchschnittlich zulegen (vgl. Abbildung 37). Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei den Importen.

Abbildung 37: Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Ein- und Ausfuhren in ausgewählten Ländern, 2012–2020



Quellen: Oxford Economics (2012); Berechnungen HWWI.

Der Anteil der Industrieländer am gesamten Welthandel ist nominal von gut 75% im Jahr 2000 auf 61% im Jahr 2010 zurückgegangen. Trotzdem wird weiterhin, trotz der im Vergleich niedrigeren Wachstumsraten insbesondere in Europa, ein Großteil des internationalen Handels in diesen Ländern abgewickelt. Dies bedeutet zugleich, dass sich die Schwellen- und Entwicklungsländer kurzfristig nicht von den Entwicklungen in den Industrieländern abkoppeln und konjunkturelle Eintrübungen (vollständig) ausgleichen können. Die Schwellenländer werden aber zukünftig nicht nur als Rohstoff-Exporteure an Bedeutung gewinnen, sondern mehr und mehr als Nachfrager (hochwertiger) Waren am Markt auftreten.

4 Literatur

- Berger, S., Trefzger, D., Wallenburg, C. M., (2009), Hoher Ölpreis wird nicht zu einer Regionalisierung von Supply Chains führen, WHU-Studie, http://www.dbschenker.com/site/logistics/dbschenker/com/de/ueber__dbschenker/kompetenzportfolio/studien/whu.html.
- Freeman, R. B., (2004), Doubling the Global Workforce: The Challenges of Integrating China, India, and the former Soviet Block into the World Economy, Präsentation am Institute of International Economics, am 8. November 2004.
- International Monetary Fund (IMF) (2012), World Economic Outlook Update, January 2012, www.imf.org.
- Weltbank (2012), Global Economic Prospects, January 2012, www.worldbank.org.
- World Trade Organization (WTO) (2012), International Trade Statistics, diverse Jahrgänge, www.wto.org.

Does Economic Openness and Export Diversification Mitigate Crisis Risk?

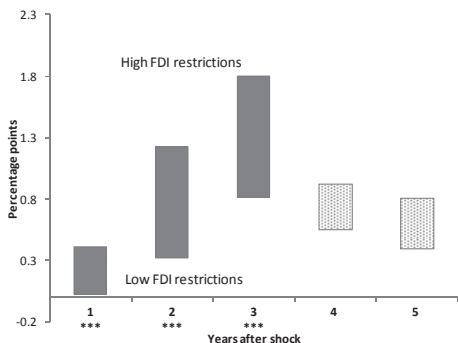
Rüdiger Ahrend¹

1. Trade and FDI integration can be seen as mechanisms that contribute to international risk sharing between countries. Both would be expected to mitigate the adverse impact of a domestic macroeconomic shock by enabling the country to pass on part of the economic pain to its partners. A more diversified export structure can provide further protection, with geographical and product diversification both useful to limit exposure to foreign shocks and sector-specific shocks, respectively. However, by contributing to spreading negative shock across borders, trade integration may also increase countries' vulnerability – both individually and collectively – to global shocks or shocks affecting a large economy. This adverse effect was particularly obvious during the first stages of the recent global financial crisis.
2. Now what does the evidence suggest? Recent OECD work explores empirically the impact of different measures of trade openness on financial stability. Using a panel of 184 developed and emerging economies from 1970 to 2009, this analysis finds no empirical evidence that trade openness has any consistent impact on the likelihood of systemic banking crisis (Ahrend and Goujard, 2011). This may reflect that effects are indeed likely to differ depending on the nature of shocks. In the case of global (rather than local) shocks like the recent global financial crisis, trade integration appears to have increased equity-price contagion across countries (Ahrend and Goujard, 2012).
3. Beyond overall macroeconomic effects, economic openness can also determine how macroeconomic shocks, such as financial crises, major devaluations, or large fiscal adjustments affect different groups in society. Recent OECD analysis finds that several dimensions of economic openness appear to soften the distributional effects of domestic shocks, particularly to the benefit of youths and the poor (OECD, 2012; Ahrend et al., 2011). For example, financial crises, fiscal consolidations or upward interest-rate shocks have had smaller adverse effects on youth labour-market performance in more open economies, as measured by trade openness ratios or lower FDI restrictions (Figure 38). Trade openness is also found to shelter the incomes of poorer households vis-à-vis more affluent ones in the wake of shocks. Overall, these results may reflect the mitigating effect of FDI and trade openness in the event of domestic shocks, which may primarily benefit those with the highest probability of otherwise being laid off such as youths and workers with low productivity.

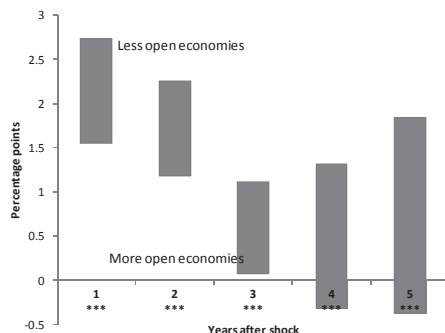
¹ OECD Economics Department. The views expressed here are those of the author, and do not necessarily reflect those of the OECD or its member countries.

Abbildung 38: Distributional impact of a more open economy in the wake of macroeconomic shocks

A. Increase in youth unemployment following financial crises (net of aggregate unemployment changes).



B. Increase in youth unemployment following fiscal consolidations (net of aggregate unemployment changes).



Note: Each graph shows the development of youth unemployment during the five years following the indicated macroeconomic shock. The upper end of bars shows the cumulated increase in youth unemployment in less open economies, the lower end for more open economies. *** indicate statistical significance at the 1% level.

Quelle: Ahrend et al. (2011).

1 Bibliography

- Ahrend, R., Arnold, J., Moeser C., (2011), The Sharing of Macroeconomic Risk: Who Loses (and Gains) from Macroeconomic Shocks, OECD Economics Department Working Papers, No. 877.
- Ahrend, R., Goujard, A., (2011), Drivers of Systemic Banking Crises: The Role of Bank-Balance-Sheet Contagion and Financial Account Structure, OECD Economics Department Working Papers, No. 902.
- Ahrend, R., Goujard, A., (2012), Are all forms of financial integration equally risky? Asset price contagion during the global financial crisis, OECD Economics Department Working Papers, forthcoming.
- OECD (2012), Under Shock: How to Spread Macroeconomic Risks More Fairly, Going for Growth: Economic Policy Reforms, OECD, Paris.

Österreichs Außenhandel – Entwicklung und Strategie in der Krise

Ableitungen für die österreichische Außenhandelsstrategie

Walter Koren, Ralf Kronberger

Der Einbruch des Welthandels bedingt durch die Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise erlangte seit der Wirtschaftskrise der 1930er Jahre die größten Ausmaße. Auch im 5. Jahr der Krise scheint sich das Wirtschaftswachstum noch nicht ausreichend stabilisiert zu haben. Der große Handelseinbruch im Gefolge der Krise war auch durch die Zusammensetzung der gehandelten Güter – gehandelte Halbfertigwaren insbesondere in den Sektoren Maschinen und Fahrzeuge – bedingt. In der Erholungsphase im Jahr 2010 haben sich die Weltexporte hinsichtlich ihrer Wachstumsdynamik deutlich vom Wachstum der österreichischen Exporte entkoppelt. Belegt wird dies auch dadurch, dass die österreichischen Verluste gemessen an den Weltmarktexporten in den Jahren 2009 und 2010 über der kritischen 6%-Schwelle des Scoreboards – ein neues Messinstrument für die Bewertung möglicher makroökonomischer Ungleichgewichte in der EU – zu liegen kommen. Die G20 reagierten rasch auf die Wirtschaftskrise mit Willensbekundungen nicht in einen Protektionismus der 1930er Jahre zurückzufallen und die Doha-Welt handelsrunde zu einem raschen Abschluss zu bringen. Das multilaterale Handelssystem konnte diese Rückkehr zu Protektionismus zwar weitgehend verhindern, aber Verhandlungsfortschritte konnten in der laufenden WTO-Runde nicht erzielt werden. Die Wirtschaftstheorie und -empirie unterstützen die Position der Marktöffnung. Sie bringen eindeutige Aussagen hinsichtlich der Vorteile daraus unabhängig von der konjunkturellen Situation. Die Strategie der EU, Freihandelsabkommen der neuen Generation mit bedeutenden Wirtschaftsräumen abzuschließen, ist zwar zu begrüßen, aber second best gegenüber vergleichbaren Fortschritten auf multilateraler Ebene. Österreich soll als EU-Mitglied auch im Rahmen einer vergemeinschafteten Außenhandelspolitik eine aktive Position einnehmen. Die handelspolitische Positionierung im außenwirtschaftlichen Leitbild des BMWFJ ist nach wie vor zu verfolgen. Die Maßnahmen zur Exportförderung durch die Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich und im Rahmen der go-international-Initiative sind ein wichtiger Beitrag, die Exportaktivitäten österreichischer Unternehmen zu unterstützen. Eine ausreichende und mittelfristig abgesicherte Dotierung dieser Maßnahmen ist sicherzustellen.

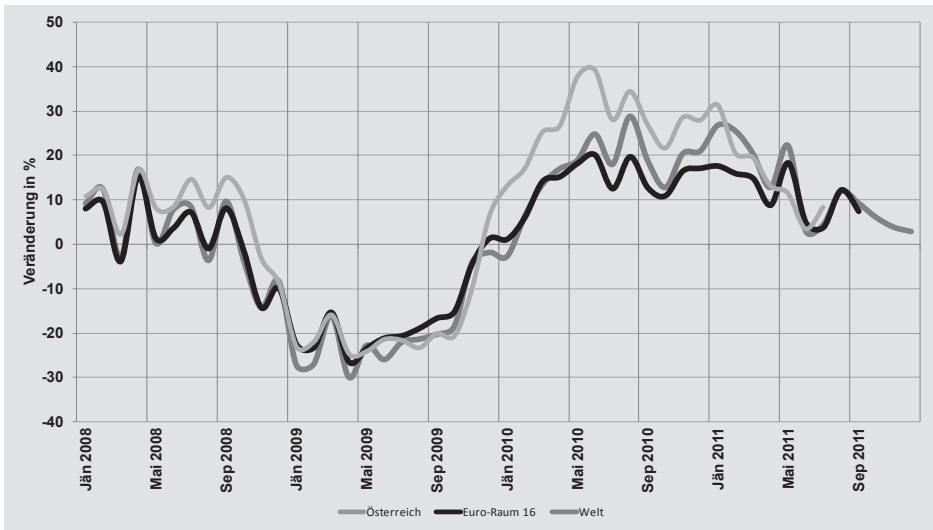
Der Einbruch des Welthandels bedingt durch die Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise erlangte seit der Wirtschaftskrise der 1930er Jahre die größten Ausmaße. Auch im 5. Jahr der Krise scheint sich das Wirtschaftswachstum noch nicht ausreichend stabilisiert zu haben. Ergeben sich aus diesen Rahmenbedingungen besondere Empfehlungen für die Handelspolitik und für die Exportförderung im Speziellen?

1 Rückblick auf die Auswirkungen der Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise auf den internationalen Handel und die Handelspolitik

1.1 Empirisch

Der Einbruch des Welthandels bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 erlangte seit der Wirtschaftskrise der 1930er Jahre die größten Ausmaße und war in Relation wesentlich größer als der Rückgang beim BIP. Bei Betrachtung einzelner Staaten waren Exporteinbrüche ähnlicher Größenordnungen allerdings schon öfters beobachtbar. Dies führt zu der Erklärung, dass durch die geografische Aufteilung der Produktion und entsprechend des hohen Anteils von gehandelten Halbfertigwaren der Nachfrageschock in den Sektoren Maschinen und Fahrzeuge zu einer hohen, bisher nicht dagewesenen Synchronizität des Einbruchs des Handelsvolumens geführt hat. In der nachfolgenden Abbildung wird deutlich, dass der Exportrückgang österreichischer Exporte, von Exporten des Euroraums und der Weltexporte weitestgehend synchron verläuft.

Abbildung 39: Quartalsweise Veränderung der Exporte aus Österreich, der Eurozone und der Welt gegen das Vorjahr



Quelle: eigene Darstellung auf Basis von FIW-Daten.

Die Arbeitsteilung bei der Produktion alleine erklärt allerdings nicht die Massivität des Rückgangs des Welthandels. Als erklärende Faktoren gibt die OECD die Struktur des Welthandels – Maschinen und Fahrzeuge haben insgesamt einen hohen Anteil am Welthandel, aber einen geringeren Anteil an der Wertschöpfung – und den während der Finanzkrise schwierigeren Zugang zur Handelsfinanzierung an (OECD, 2010).

Österreichische Warenexporte brachen im Jahr 2009 um nominell 20,2%, die Dienstleistungsexporte um 9,7% (–4,5 Mrd. Euro) ein. Im jährlichen Durchschnitt zwischen 1999 und 2009 betrug die Wachstumsrate der Warenexporte 4,8%, jene der Dienstleistungsexporte 6%. Der Einbruch des Handels war stark überproportional im Vergleich zur Entwicklung der österreichischen Wertschöpfung. Der große Nachfrageeinbruch betraf auch in Österreich insbesondere die Sektoren Maschinen und Fahrzeuge, deren Anteil am Export wesentlich höher ist als ihr Anteil an der heimischen Wertschöpfung (Francois et al., 2011). Halbfertigwaren brachen um 28,4%, Investitionsgüter um 23,1% ein. Die Warenexportquote erreichte ihren vorläufigen Höchststand im Jahr 2007 mit 42,2%, im Jahr 2009 sank sie auf einen Wert von 34,2%. Traditionelle Dienstleistungen – Transportdienstleistungen, Bauleistungen, Handel, Vermietung – verzeichneten im Jahr 2009 einen Rückgang von 16,5% (–1,8 Mrd. Euro) und trugen damit stark zum Gesamttrückgang der Dienstleistungsexporte bei. Der Finanzdienstleistungsexport brach um 30% ein. Der gegenüber den Warenexporten im Durchschnitt geringere Einbruch bei den Dienstleistungsexporten ist einerseits durch die geringere Zyklizität bei den Dienstleistungen unter anderem aufgrund der höheren Abschottung der Dienstleistungssektoren und andererseits durch ihre relativ geringere Abhängigkeit von Fremdfinanzierung erklärbar (FIW, 2010).

Im Jahr 2010 konnten die negativen Entwicklungen des Vorjahres wieder umgekehrt werden. Bei den Warenexporten konnte zwischen dem zweiten Halbjahr 2010 und dem ersten Halbjahr 2011 eine außerordentlich hohe Dynamik verzeichnet werden, welche gegen die zweite Hälfte des Jahres 2011 abflachte, für 2012 wird ebenfalls eine gebremste Wachstumsdynamik bei den Exporten erwartet. Das Handelsniveau aus dem Jahr 2008 wurde Ende 2011 erstmals wieder übertroffen (Koller, 2012). Bei Betrachtung von Abbildung 39 wird allerdings deutlich, dass sich in der Erholungsphase die Weltexporte hinsichtlich ihrer Wachstumsdynamik deutlich vom Wachstum der österreichischen Exporte entkoppelt haben. Die Weltexporte wiesen eine deutlich höhere Wachstumsrate auf.

Dies wird auch bei Betrachtung des Scoreboard-Indikators Veränderung der Exportmarktanteile für Österreich deutlich.¹ Österreichs Exporte verloren in den Jahren 2009 und 2010 8,4% und 14,8% ihrer Anteile – innerhalb einer 5-Jahresfrist – an den Weltwaren- und Weltdienstleistungsexporten. Die Europäische Kommission hat einen statistisch ermittelten Schwellenwert von 6% als kritisch eingestuft (EU-COM, 2012a). Die Europäische Kommission setzt diesen Indikator ein, um Aussagen über den Einfluss nicht-preislicher Faktoren auf die Exportnachfrage/-angebot zu erhalten, während hingegen der reale effektive Wechselkurs und die nominellen Lohnstückkosten stärker Aussagen zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit enthalten. Die Entwicklung des real effektiven Wechselkurses zeigt keine großen Schwankungen und ist insgesamt vorteilhaft. Bei der Entwicklung der nominellen Lohnstückkosten fällt nach einer etwas längeren Phase von 2001 bis 2006 einer sehr moderaten Entwicklung eine verstärkte Steigerung in den Jahren 2008, 2009 und 2010 mit einem

¹ Vergleiche dazu auch die ausführliche Darstellung von Stiglbauer (2012) in diesem Buch.

Zuwachs von 6,1, 10,2 und 8,2% jeweils über einen Zeitraum von 3 Jahren auf.

Tabelle 38: Kennzahlen zur Wettbewerbsfähigkeit aus dem Scoreboard

Kennzahlen Wettbewerbsfähigkeit aus dem Scoreboard	Schwellenwerte	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Real effektiver Wechselkurs HVPI bereinigt (in % über 3 Jahre)	+/-5% & +/-11%	-4,9	-3,2	3,1	3,7	2,7	-0,4	-0,3	1,1	2,2	-1,3
Veränderung in % der Exportmarktanteile über 5 Jahre	-6%	-3,8	6,6	2,6	5,2	12,7	1,3	0,7	-5,6	-8,4	-14,8
Veränderung in % der nominellen Lohnstückkosten über 3 Jahre	+9% & +12%	0,9	0,9	2,5	1,1	2,2	1,8	3,5	6,1	10,2	8,9

Quelle: EU-COM (2012b).

Zusammengefasst hat sich in den letzten Jahren offenbar die preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Zusammenhang mit der Arbeitsproduktivität etwas verschlechtert, eine Tendenz, welche sich in vielen Eurostaaten beobachten lässt. Der Verlust von Anteilen am Weltmarkt stellt zwar ebenso eine in vielen Mitgliedstaaten wahrnehmbare Entwicklung dar, spielt von der Größenordnung aber eine wichtigere Rolle für die österreichische Situation. Aufgrund der vorliegenden Daten kann davon ausgegangen werden, dass hier primär strukturelle/qualitative Faktoren als Erklärung herangezogen werden sollten.²

1.2 Handelspolitisch

Rasch reagierten die großen Industriestaaten und Emerging Markets auf die Wirtschaftskrise mit Willensbekundungen, nicht in einen Protektionismus entsprechend dem Muster der Wirtschaftskrise der 1930er Jahre zurückzufallen. Beginnend mit der G20-Deklaration von Washington am 15. November 2008 finden sich wiederholt entsprechende Erklärungen der G20-Mitglieder³: *„We underscore the critical importance of rejecting protectionism and not turning inward in times of financial uncertainty. In this regard, within the next 12 months, we will refrain from raising new barriers to investment or to trade in goods and services, imposing*

² Vergleiche dazu auch die Analyse von Ragacs und Vondra (2012) in diesem Buch.

³ Zu den G20, das wesentlich ein „Diskussionsforum“ zur internationalen ökonomischen Entwicklung bildet, zählen die Staaten Argentinien, Australien, Brasilien, Kanada, China, Frankreich, Deutschland, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea, Türkei, Großbritannien sowie die USA. In den Deklarationen von London (04/2009), Pittsburgh (09/2009), Toronto (06/2010) und Seoul (11/2010) bekräftigten die G20-Mitglieder wiederholt, keine neuen Handelsbarrieren zu errichten und einen baldigen Abschluss der Doha-Runde anzustreben.

new export restrictions, or implementing World Trade Organization (WTO) inconsistent measures to stimulate exports. Further, we shall strive to reach agreement this year on modalities that leads to a successful conclusion to the WTO's Doha Development Agenda with an ambitious and balanced outcome. We instruct our Trade Ministers to achieve this objective and stand ready to assist directly, as necessary. We also agree that our countries have the largest stake in the global trading system and therefore each must make the positive contributions necessary to achieve such an outcome." Neben der Bekundung, keine protektionistischen Handelsmaßnahmen zu ergreifen, wurde dem Willen zu einem raschen Abschluss der WTO-Doha-Runde Ausdruck verliehen.

Die G20-Erklärungen in Bezug auf die Nicht-Einführung von neuen protektionistischen Handelsmaßnahmen waren angesichts der zuvor genannten Zahlen zwar insofern erfolgreich, als dass nur ein kleiner Teil des Welthandels von neuen protektionistischen Handelsmaßnahmen betroffen war, gänzlich konnten neue Maßnahmen aber nicht verhindert werden, wie aus den Papieren des CEPR, der EU-Kommission und der OECD hervorgeht:

In der Global-Trade-Alert-Datenbank⁴ – einem Register für potenziell handelsverzerrende Maßnahmen – wurden zwischen dem vierten Quartal 2008 und Ende Oktober 2011 rund 1.000 definitiv handelsverzerrende Maßnahmen – wesentlich protektionistisch motivierte Anti-Dumping-Maßnahmen und staatliche Beihilfen gefolgt von tarifären und nicht-tarifären Maßnahmen – aufgenommen, welche zum Großteil von den G20-Mitgliedstaaten beschlossen wurden. Bei quartalsweiser Betrachtung der Maßnahmen zeigt sich über den Zeitverlauf der Tendenz nach ein leichter Abwärtstrend (Evenett, 2011). Die Europäische Kommission (EU-COM, 2011) sieht für das Jahr 2009 zwischen 9 und 12% ihres Handelsvolumens durch in diesem Jahr errichtete Handelsbarrieren wichtiger Handelspartner in der einen oder anderen Weise betroffen. Betroffenheit bedeutet in diesem Zusammenhang nicht, dass dieses Handelsvolumen verloren gegangen wäre. Die OECD (2010) geht davon aus, dass rund 1% der Weltimporte von neu errichteten protektionistischen handelspolitischen Maßnahmen betroffen war. Zolltariferhöhungen wurden in sehr geringem Ausmaß angewendet. Einige wenige Staaten – wie z.B. die USA, Kanada, Türkei, Brasilien, Indien und Russland – erhöhten in ausgewählten Sektoren – z.B. Stahl, Schuhe oder Agrargüter – die effektiven Zölle, die oft niedriger sind als jene, die im GATT-Abkommen gebunden sind.

Kohler (2010) erklärt das angesichts der Dimension der Wirtschaftskrise geringe Ausmaß an neuen handelsverzerrenden Maßnahmen wie folgt: *„Die (protektionistische) Enthaltensamkeit hat wohl mit der Existenz internationaler Abkommen zu tun, die zu Zeiten der großen Depression weitgehend fehlten, insbesondere der WTO, aber auch mit der geänderten Handelsstruktur, die ein stärkeres Bewusstsein um die „Handelsabhängigkeit“ von heimischen Jobs und Einkommensperspektiven brachte. Man denke hier nur an die große Bedeutung von billigen importierten Zwischenprodukten.“*

Soweit der positive Befund, was das multilaterale Handelssystem zu leisten imstande war: Die Tendenz protektionistische Maßnahmen zu schaffen, wenn auch auf niedrigem Niveau, ging auch damit einher, dass beispielsweise bei der Doha-Welthandelsrunde trotz der Willensbekundungen zum raschen

⁴ Sie dazu auch im Internet: <http://www.globaltradealert.org/>

Abschluss der Verhandlungen sowohl vor dem Ausbruch der Dreifachkrise als auch unmittelbar danach keine sichtbaren Verhandlungsfortschritte erzielt werden konnten. Zeugnis dafür sind beispielsweise die Ergebnisse der WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2011, welche nicht einmal kleine Fortschritte bei der Doha-Welthandelsrunde brachten.⁵

2 Empfehlungen aus der Wirtschaftstheorie

Die Deklarationen der G20 zur Aufrechterhaltung der weltweiten Marktöffnung und der Willensbekundung, die Handelsabkommen weiter auszubauen, werden von der Prämisse getragen, dass Handelsöffnung positive Effekte auf die Wohlfahrt hat. Krugman (2009) argumentiert, dass bei einer tiefen Rezession, wenn die Konjunkturprogramme nicht ausreichend wirken, auch zu protektionistischen Maßnahmen gegriffen werden kann, um etwa die nationale Beschäftigung zu steigern. Staatsausgaben wären besser investiert in Subventionen national produzierender Betriebe (Buy national programmes) und Exportsubventionen als beispielsweise in allgemeine Steuersenkungen, welche auch zu einem guten Teil die Auslandsfrage stimulieren würden. Larch und Lechtaler (2011) zeigen unter Anwendung eines dynamischen Melitz-Modelles, dass sowohl Buy-National-Programme als auch Exportsubventionen in Summe negative Wohlfahrtseffekte bringen. Bei Buy-National-Programmen werden teurere nationale Produkte gefördert, relativ zu billigen Importprodukten. Die heimischen Konsumenten und Verarbeiter verlieren. Die durch die Förderung erhöhte Nachfrage führt weiters zu Preiserhöhungen der nationalen Produkte. Ebenso verschlechtert sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exporte. Bei unerlaubten Exportsubventionen werden zwar kurzfristig Wohlfahrtssteigerungen erzielt, mittelfristig ist die Bilanz jedoch negativ. Zudem ist neben den Verteilungseffekten zwischen dem Staat, Konsumenten, in- und ausländischen Unternehmen noch die Provokation von Handelskonflikten mit in die Bewertung aufzunehmen. Im Endeffekt sind wohl auch kurzfristige handelsverzerrende Maßnahmen nur mit der bewussten Bevorzugung eines bestimmten Sektors zu argumentieren. Gesamtwirtschaftlich sind handelsverzerrende Maßnahmen schädlich.⁶

Wechselt man nun von der staatlichen Ebene auf die Betrachtung der Unternehmensebene, sind Ableitungen aus der neuen neuen Handelstheorie hilfreich, die ihren Ursprung Mitte der 1990er Jahre hat. Anstelle eines repräsentativen Produktionsunternehmens wird nun eine Verteilung von heterogenen Unternehmen beispielsweise mit unterschiedlichen Produktivitätsniveaus für die Erklärung des Internationalisierungsprozesses herangezogen. Ebenso von Bedeutung ist die Berücksichtigung von sunk costs als erklärende Variable für die Entscheidung eines Unternehmens in ausländische Märkte einzutreten. Die

⁵ Vgl. dazu Schrott und Stowasser (2012) in diesem Buch.

⁶ Für eine kurze Darstellung, wie unterschiedliche handelspolitische Maßnahmen auf Konsumenten, Produzenten, den öffentlichen Haushalt und die Gesamtwohlfahrt wirken, siehe Kronberger und Hofer (2012).

sunk costs entstehen u.a. durch die Durchführung von Marktuntersuchungen, Anpassung der Produkte an die Exportmärkte, Aufbau bzw. Eintritt in Vertriebsnetze in den Exportmärkten etc. Nur wenn ein produktives Unternehmen über ausreichend niedrige marginale Produktionskosten Bruttogewinne erzielen kann, die zur Finanzierung dieser sunk costs ausreichen, wird es die Entscheidung treffen, sich in Exportmärkten zu engagieren. Die bewusste Exportentscheidung des Unternehmens ist ein Schlüsselkriterium für die Theorie. Erst wenn ein Unternehmen über ausreichend hohe Produktivität verfügt, folgt die Entscheidung für die Exportaktivitäten. Ricci und Trionfetti (2011) zeigen empirisch anhand eines Samples von 8.000 Firmen, das 24 Industrie- und Dienstleistungssektoren in 32 Schwellen- und Entwicklungsländern abdeckt, dass neben der Produktivität und dem Vorhandensein eines komparativen Kostenvorteils Netzwerkeffekte⁷ ausschlaggebend für die Entscheidungen eines Unternehmens sind, sich im Export zu engagieren. Die Erkenntnisse insbesondere aus der zuletzt genannten Studie sprechen für eine Förderung von Netzwerken sowie dafür, entsprechende Rahmenbedingungen – die alle relevanten Wirtschaftspolitikbereiche umfassen müssen – zu schaffen, die es Unternehmen erlauben, ihre Produktivität zu steigern, und damit die Voraussetzung für ihre Exportfähigkeit schaffen.

3 Außenhandelsstrategie

3.1 Die handelspolitische Dimension

Seit Beginn der Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise hat sich der Fokus in der Wirtschaftspolitik geändert. Die Finanzmarktkrise musste bewältigt werden, der folgende massive Konjunkturerbruch wurde mit einer Vielzahl an Maßnahmen abgefedert und letztlich begünstigten auch die Kosten der Konjunkturmaßnahmen wie die Kosten für die Bekämpfung der Finanzmarktkrise die Entstehung der Staatsschuldenkrise. Wirtschaftspolitisches Agieren war primär auf die Gegenwart und auf die Binnenwirtschaft gerichtet. Vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass auf WTO-Ebene Verhandlungsfortschritte schon vor der Krise nicht erzielt werden konnten, ist die aktuelle Stagnation jedenfalls auf der WTO-Ebene durch die aktuellen Rahmenbedingungen mitbegründbar. Die Stagnation auf WTO-Ebene ist viel diskutiert, viele Vorschläge für das Abschließen in veränderter Form oder Nicht-Abschließen der Doha-Runde liegen vor, Vorschläge für geänderte Verhandlungsprozesse und Institutionenreformen sind ebenso zahlreich. Letztlich sollten Struktur und Prozesse in der WTO so gestaltet sein, dass sie auch in Zeiten konjunktureller (großer) Anspannungen primär die Einhaltung der Regeln – dies funktioniert im Großen und Ganzen gut – und

⁷ Die Autoren verwenden zur Operationalisierung der Netzwerkeffekte die Variablen: „Das Unternehmen verwendet E-Mail“, „Das Unternehmen hat eine Website“, „Das Unternehmen ist Mitglied einer Handelskammer“, „Zeit, die sich das Unternehmen mit Gesetzesregulierungen auseinandersetzt“.

Verhandlungsfortschritte ermöglichen – dies funktionierte bereits in den letzten Jahren vor der Krise weniger gut.

Als Reaktion auf die Stagnation der WTO-Verhandlungsrunde und auch in Konkurrenzsituation zu den USA und Japan konzentrierte sich die EU verstärkt auf den Abschluss von bilateralen und regionalen Handelsabkommen zusätzlich zu den Verhandlungsanstrengungen innerhalb der WTO (Urban, 2008). Mit Ankündigung der neuen Handelsstrategie der EU begann sie Freihandelsabkommen der neuen Generation zu verhandeln, deren Tiefe über den Stand der WTO-Abkommen hinausging.⁸ Diese Strategie ist grundsätzlich second best gegenüber dem multilateralen Verhandlungsansatz der WTO. Für Unternehmen steigt durch das Geflecht an multi-, pluri- und bilateralen Abkommen die Komplexität. Bei positiver Deutung kann dieser Ansatz der EU-Handelsstrategie als „stepping stone“ aufgefasst werden. Im Rahmen eines Präferenzabkommens gewährte Vorteile können unter bestimmten Umständen auch auf Nicht-Mitglieder des Abkommens ausgedehnt werden.

Die Europäische Union stellt selbst ein solches Präferenzabkommen dar und setzte wesentliche Impulse für das Fortschreiten der WTO-Verhandlungen. Auch bietet die WTO grundsätzlich einen geeigneten Rahmen für die Ausgestaltung der Präferenzhandelsabkommen, da sie eine disziplinierende Wirkung auf Basis des WTO-Regelwerkes ausübt (Kohler, 2010). Im Rahmen der Europa-2020-Strategie veröffentlichte die EU-Kommission ein Update zur ihrer außenhandelspolitischen Ausrichtung (EU-KOM 2010). Sie hält dabei an einer aktiven Handelspolitik unter den geänderten Rahmenbedingungen fest: *„Die Priorität unserer Handelspolitik muss nun darin bestehen, einen besseren Zugang zu den größten und am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt zu erreichen, insbesondere durch ehrgeizige Handelsübereinkünfte“*. Mit dem bilateralen Präferenzabkommen als Stepping Stone argumentierend konzentriert sich die EU-Kommission verstärkt auf den Abschluss bilateraler Abkommen: *„Deshalb wird ein Großteil unserer Energie auf den Abschluss ausgewogener Freihandelsabkommen verwendet.“*

Die österreichische Außenhandelsstrategie wurde im Strategiepapier „Österreichisches Außenwirtschaftsleitbild“ des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend festgehalten: *„... das Eintreten für eine offensive EU-Außenhandelspolitik, die sich am Abbau von Handelshemmnissen und der Verbesserung des Marktzugangs für europäische Produkte und Dienstleistungen orientiert.“* (BMWfJ, 2009). Entsprechend den Ableitungen aus der wirtschaftstheoretischen Litera-

⁸ Die Ausweitung der von den Handelsabkommen umfassten Regelbereiche ist sinnvoll und notwendig, da internationaler Handel weit über den einfachen Austausch von Waren hinausgeht, der durch einfache handelspolitische Maßnahmen beeinflusst wird. Vergleiche dazu auch Baldwin (2010): *„A good deal of the world's trade – and in particular its most dynamic element in the past 20 years – is a much more complex phenomenon than trade was in the 1980s and earlier. Moreover there has been a significant acceleration of this 21st century trade since the early to mid 1990s... The result is that production facilities located in different nations must interact in ways that were not common before offshoring. This involves sharing intellectual property, training workers, managers & technicians. It involves investment and long-term relationships. It involves more time-sensitive shipping. In short, international commerce is much more than putting goods made in a factory in one nation on a boat to sell to customers in another nation.“*

tur und übereinstimmend mit der Position der EU-Kommission sollte diese Position Österreichs beibehalten werden. Auch vor dem Hintergrund einer nach dem Lissabon-Vertrag noch stärker vergemeinschafteten Handelspolitik ist es wichtig, dass Österreich seine Interessen am internationalen Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen aktiv und effizient in der EU vertritt. Denn diese ist einer der wichtigsten Player bei der Gestaltung der multilateralen und bilateralen Rahmenbedingungen für den weltweiten Handel. Österreich ist Mitglied der EU, aber nicht der G20.

Die neue Generation der Freihandelsabkommen hat mit sich gebracht, dass aufgrund der von den Abkommen umfassten Regelungsbereiche der Koordinierungsaufwand höher geworden ist. Dies erfordert, dass ausreichend Ressourcen und ausreichend Zeit dafür zur Verfügung gestellt werden. Wichtig ist es, von Seiten der EU-Kommission die entsprechende Transparenz und die Möglichkeit der Rückkoppelung von Verhandlungsergebnissen durch die Mitgliedstaaten zu ermöglichen. Auch sollte ob der vielfältigen Bereiche der Handelsabkommen der neuen Generation in erster Linie eine wirtschaftliche Schwerpunktsetzung erfolgen. In handelspolitischen Abkommen sollten primär handelspolitische Regeln festgelegt werden. Mit der Handelspolitik zwar in Verbindung stehende Bereiche sollten in den dafür geschaffenen internationalen Regelwerken durch die zuständigen Institutionen wie UNO, Europarat, OECD oder ILO verhandelt werden.

In ihrem Strategiepapier zu Europa 2020 weist die EU-Kommission darauf hin, dass *„Zwischen der Öffnung des Handels nach außen und Marktreformen im Inneren ... eine Abhängigkeitsbeziehung“* besteht (EU-KOM, 2010). Liberalisierungsvorhaben müssen beide Dimensionen berücksichtigen. Heruntergebrochen auf die österreichische Positionierung bedeutet dies, dass diese Schnittstellenbetrachtung Binnenmarktregelungen im Verhältnis zu Drittstaatenabkommen auch Berücksichtigung in der Koordinierung der österreichischen Position finden muss.

3.2 Fördermaßnahmen auf nationaler Ebene

Auf nationaler Ebene gilt es zudem Maßnahmen für Unternehmen zur Verfügung zu stellen, die sie bei der Exporttätigkeit unterstützen beziehungsweise dazu führen, dass sie erstmalig eine Exporttätigkeit unternehmen.

3.2.1 Fördermaßnahmen der Außenwirtschaft Austria

Die Außenwirtschaft Austria – Teilorganisation der Wirtschaftskammer Österreich – wird 2012 mit ihrem weltweiten Netzwerk von über 110 Stützpunkten ein verstärktes Veranstaltungsprogramm zur Unterstützung der Exporteure fahren:

2012 wird die Außenwirtschaft Austria dafür 800 Veranstaltungen im Ausland und 500 im Inland anbieten (2010 waren es 750 Ausland und 450 Inland). Über 50% der Auslandsveranstaltungen betreffen Wachstumsmärkte (wie BRICS) und andere ausgewählte Überseemärkte. Dabei erhalten die Unternehmen Informationen über Geschäftsmöglichkeiten im Ausland, werden bei der Suche nach Kunden, Partnern und Lieferanten und bei der Planung

des Marktauftrittes in einem neuen Auslandsmarkt unterstützt. Im Einzelnen umfasst das Programm der Außenwirtschaft Austria die Servicebereiche:

Information:

wko.at/aussenwirtschaft ist eine Plattform für Informationen. Die dort bereitgestellten Profile sind kompakte Informationen über länder-, branchen- und fachspezifische Themen. Die mehr als 110 ausführlichen Länderreports enthalten praktische Hinweise zur Geschäftsabwicklung und Marktbearbeitung, Zoll- und Außenhandelsbestimmungen, Rechtshinweise, bedeutende Wirtschaftssektoren und Chancen für österreichische Unternehmen, Tipps für Reise und Aufenthalt sowie nützliche Adressen. Die Fachreports bieten einen Überblick über Rahmenbedingungen und Regularien in Fachbereichen wie Firmengründung, Vertretungsvergabe, Eigentum und Forderungen, Lizenzvergabe und gewerblicher Rechtsschutz, Mehrwertsteuer oder Ausschreibungsmärkte. Die Branchenreports beleuchten einzelne Wirtschaftssektoren und informieren über aktuelle Entwicklungen in den Schlüsselbranchen der für Österreich wichtigen Auslandsmärkte (z.B. Umwelttechnologie, Medizintechnik, Energie).

Coaching:

Die AußenwirtschaftsCenter informieren über Marktgegebenheiten und die wirtschaftliche Entwicklung im Gastland und stellen Informationen über spezifische Geschäftschancen, Projekte und Ausschreibungen zur Verfügung. Auf Anfrage erstellen die AußenwirtschaftsCenter individuelle Marktstudien und Branchenberichte. Gruppenreisen mit Informationsschwerpunkt, sog. Marktsondierungsreisen, ermöglichen das Kennenlernen von Märkten und Branchen aus der Praxisperspektive. Die Außenwirtschaft Austria im Inland und die Landeskammern stellen individuelle Information oder Informationen im Rahmen von Foren über Länder, Branchen und Fachthemen bereit. Beratungen erfolgen im Rahmen der Wirtschaftsdelegierten-Meetings in den Landeskammern und am Exporttag in Wien.

Events:

Veranstaltungen im In- und Ausland dienen dazu heimische Unternehmen mit ausländischen Geschäftsleuten zusammenzubringen. Kooperationsbörsen sind B2B-Veranstaltungen, die anlässlich des Aufenthalts ausländischer Wirtschaftsdelegationen in Österreich organisiert werden. Ebenso wird die Teilnahme an einem der von den AußenwirtschaftsCentern organisierten Events im Ausland ermöglicht.

Wirtschaftsmissionen sind Gruppenreisen in Nah- oder Fernmärkte mit B2B-Schwerpunkt und mit einem Rahmenprogramm zur Kontaktnahme mit lokalen Unternehmern und Behördenvertretern.

Unterstützt werden gemeinsame Auftritte auf internationalen Messen, Ausstellungen und Symposien, beispielsweise in den Sektoren Automotive, IT, erneuerbare Energien oder Biotech. Die Formate sind Katalogausstellungen, Gruppenausstellungen auf Messen oder Austria Showcase. Elektronisch kann sich ein Unternehmen auf der Internetplattform der österreichischen Wirtschaft www.advantageaustria.org präsentieren.

3.2.2 go international

Die go-international-Förderungen der Internationalisierungsoffensive stellen eine gemeinsame Initiative der WKÖ und des BMWFJ dar, die von der Außenwirtschaft Austria umgesetzt wird. Die inhaltlichen Schwerpunkte der umfangreichen Fördermaßnahmen von go-international gruppieren sich um fünf Cluster und umfassen Initiativen zur Exportmotivation speziell für KMU, die Unterstützung von ausgewählten Hoffungsbranchen in wichtigen Zielmärkten mit Schwerpunkt Industrie, die Förderung des Exports von Know-how-intensiven Produkten und Dienstleistungen, die Unterstützung österreichischer Investoren im Ausland sowie die Verbesserung der Außenwahrnehmung der österreichischen Wirtschaft durch die koordinierte Vermarktung des heimischen Leistungsportfolios.

Cluster 1: How to Do Business Abroad (Fokus: KMUs)

Durch individuelle Unterstützungsmaßnahmen und Veranstaltungen im In- und Ausland sollen KMUs zum Export in die Nachbarmärkte motiviert und besonders qualifizierte KMUs verstärkt an Fernmärkte herangeführt werden. Damit soll sich der Internationalisierungsgrad der österreichischen KMUs insgesamt weiter erhöhen. Flankierend dazu bietet sich die Möglichkeit einer Werbeeinschaltung auf dem Webportal der österreichischen Wirtschaft im Auslands www.advantageaustria.org.

Cluster 2: Strengthening Strengths (Fokus: Industrie)

Unternehmen, die bereits im Export tätig sind, sollen mit Hilfe von Branchenveranstaltungen, Kongressen und Messen in neue Auslandsmärkte geführt werden, wobei besonderes Augenmerk auf den Wachstumsregionen liegt. Das Angebot an Unterstützungsmaßnahmen im jeweiligen Zielmarkt orientiert sich an den von der Außenwirtschaft Austria identifizierten Zielbranchen laut Branchenfokus. Zudem werden Technologiefirmen mit ausländischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft vernetzt und beim internationalen Technologietransfer unterstützt.

Cluster 3: Exporting Know-how (Fokus: Dienstleistungen)

Die Anbieter von Know-how-intensiven Produkten und Dienstleistungen werden von der Außenwirtschaft Austria in die bzw. auf den Auslandsmärkten begleitet. Mit Dienstleistungs-Cornern auf Gruppenständen und Matchingplattformen werden die Unternehmer den Zielgruppen präsentiert. Einen besonderen Schwerpunkt stellen der Bildungssektor und die Kreativwirtschaft dar, die mit einem ganz speziellen Mix an exportrelevanten Maßnahmen unterstützt werden. Aber auch der Wissensaustausch zwischen den Mitarbeitern österreichischer Mutter- und deren Tochterfirmen im Ausland wird besonders gefördert.

Cluster 4: From Exporting to Integrated Value-Chains (Fokus: Investitionen)

Mit den Maßnahmen dieses Clusters sollen die internationale Verflechtung der österreichischen Wirtschaft erhöht und ungenützte Direktinvestitions-

potenziale mobilisiert werden. Spezielle Schwerpunktprogramme sollen möglichen Investoren die Geschäftschancen im Donauraum, der Schwarzmeerregion, Zentralasien, den BRICS, in der NAFTA und in den Next-11⁹ aufzeigen. Im Rahmen von go international werden zum Beispiel Beratungskosten im Zielland gefördert und der Start vor Ort durch konkrete logistische Unterstützung in Form von Inkubatorbüros erleichtert.

Cluster 5: Communicating Austria (Fokus: Kommunikation)

Durch koordinierte Vermarktung soll die Außenwahrnehmung der österreichischen Wirtschaft verbessert werden. Mit gezielter Medienarbeit, Großevents und Netzwerkveranstaltungen wird im Ausland ein positiveres und moderneres Image Österreichs vermittelt. Daneben wird das Webportal der österreichischen (Außen)Wirtschaft www.advantagaustria.org weiter entwickelt.

Ziel all dieser Maßnahmen ist es, österreichische Unternehmen dabei zu unterstützen, in zukunftssträchtige Auslandsmärkte einzutreten. Wie auch die oben angeführte IMF-Studie (Ricci, Trionfetti, 2011) zeigt, ist das Bereitstellen eines Netzwerkes für Unternehmen ein Erfolgsfaktor, um in Exportmärkten zu bestehen. Österreichische Unternehmen müssen sich im Export weiter diversifizieren und stärker auf boomende Hoffnungsmärkte und Hoffungsbranchen setzen, um von den weltweit dynamisch wachsenden Handelsmärkten zu profitieren. Dazu ist es auch notwendig, die für die Internationalisierungsoffensive bereitgestellten Mittel mittelfristig zu sichern. Letztlich gilt es auch die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Unternehmen durch eine entsprechende nationale Standortpolitik zu begünstigen, indem geeignete Rahmenbedingungen geboten werden. Auf europäischer Ebene soll die Europa 2020-Strategie ebenfalls konsequent besonders hinsichtlich ihrer die Wettbewerbsfähigkeit stärkenden Elemente umgesetzt werden.

4 Literatur

- Baldwin, R., (2010), EU trade policy and the future of global trade governance. In: A commentary in the VoxEU Debate on The future of EU trade policy, 15 September 2010.
- BMWFJ Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (2009), Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild – Globalisierung gestalten – Erfolg durch Offenheit und Innovation, Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend, Wien.
- EU-COM European Commission (2011), Trade and Investment Barriers – Report 2011, COM(2011) 114.

⁹ Die NEXT-11 sind Iran, Türkei, Indonesien, Philippinen, Ägypten, Bangladesch, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Südkorea, Vietnam. Die genannten Staaten zeichnen sich durch hohes Bevölkerungs- und/oder hohes Wirtschaftswachstum aus.

- EU-COM European Commission (2012a), Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances, European Economy, Occasional Papers 92, February 2012.
- EU-COM European Commission (2012b), Statistical Annex of the Alert Mechanism Report – 14 February 2012.
- EU-KOM Europäische Kommission (2006), Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Handel, Wachstum und Weltgeschehen – Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie Europa 2020, KOM(2010) 612 endgültig.
- EU-KOM Europäische Kommission (2010), Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt – Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung, KOM(2006) 567 endgültig.
- Evenett, S., (2011), Trade Tensions Mount: The 10th GTA Report, Centre for Economic Policy Research, London.
- FIW – Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft (2010), Österreichs Außenwirtschaft 2010, Wien.
- Kohler, W., (2010), Das Spannungsfeld von Protektion, Liberalisierung und Freihandel. FIW-Policy Brief Nr. 8, 1–10.
- Kronberger, R., Hofer, R., (2012), Österreichische Wirtschaftspolitik – eine anwendungsorientierte Einführung, facultas, Wien.
- Krugman, P., (2009), Protectionism and stimulus (wonkish), <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/02/01/protectionism-and-stimulus-wonkish/> (22.03.2012).
- Larch, M., Lechtaler, W., (2011), „Buy National“ and Protectionism in the Great Recession – Can it Work?, *Intereconomics* 2011/4, 205–208.
- OECD (2010), Trade, Policy and the Economic Crisis, May 2010.
- Ricci, A. R., Trionfetti, R., (2011), Evidence on Productivity, Comparative Advantage, and Networks in the Export Performance of Firms, IMF Working Paper WP/11/77.
- Urban, W., (2008), Neue handelspolitische Strategie der EU, in: FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2008, Wien, 178–185.

Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum

*Alfred Stiglbauer*¹

Als Reaktion auf die Wirtschaftskrise hat die EU 2011 im Zuge ihrer Reform der wirtschaftspolitischen „Governance“ ein Verfahren geschaffen, das makroökonomische Ungleichgewichte frühzeitig identifizieren und verhindern bzw. verringern soll: Die Excessive Imbalance Procedure (EIP). Analog zum Stabilitäts- und Wachstumspakt sind für Länder, die diese Ungleichgewichte nicht reduzieren, Sanktionen vorgesehen. Zentral für das Verfahren ist eine Sammlung von insgesamt zehn makroökonomischen Indikatoren (fünf davon für „externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit“ sowie fünf weitere für „interne Ungleichgewichte“), die auch „Scoreboard“ genannt wird. Diese Indikatoren werden jährlich von der EU-Kommission im „Alert Mechanism Report“ veröffentlicht. Erstmals erfolgte diese Veröffentlichung im Februar 2012. Der Bericht identifiziert insgesamt zwölf Länder, die möglicherweise „übermäßige makroökonomische Ungleichgewichte“ aufweisen. Österreich zählt nicht dazu. Allerdings lagen die Schulden des privaten und des öffentlichen Sektors in Österreich über den in der EIP festgelegten kritischen Werten.

Die wirtschaftliche Krise in der EU und im Euro-Währungsgebiet lässt sich auch als Folge von makroökonomischen Ungleichgewichten begreifen. Von der Öffentlichkeit bislang wenig rezipiert, hat die Europäische Union im Vorjahr ein Verfahren zur Verhinderung und zur Korrektur von solchen Ungleichgewichten geschaffen, das Analogien zum bereits seit längerem bestehenden und kürzlich reformierten Stabilitäts- und Wachstumspakt aufweist: Das Verfahren zur Prävention und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte bzw. „Excessive Imbalance Procedure“ (EIP).

Zentral für dieses Verfahren ist eine Sammlung von insgesamt zehn makroökonomischen Indikatoren, von denen wiederum fünf in unmittelbarem Zusammenhang mit den außenwirtschaftlichen Verflechtungen der einzelnen Volkswirtschaften stehen bzw. für diese relevant sind. In diesem Beitrag sollen diese Indikatoren und deren Entwicklung im Vordergrund stehen; für eine ausführliche Beschreibung des gesamten Verfahrens sei auf die Darstellung in Essl und Stiglbauer (2012) verwiesen.

Abschnitt 1 bietet eine kurze Hintergrunddiskussion; Abschnitt 2 skizziert die wichtigsten Schritte der EIP. Abschnitt 3 bietet einen Überblick über alle in der EIP verwendeten Indikatoren. Abschnitt 4 stellt den Stand dieser Maßzahlen dar, so wie er sich aus dem ersten Bericht über die makroökonomischen Ungleichgewichte (Europäische Kommission, 2012) ergibt.

¹ Alfred Stiglbauer (OeNB), alfred.stiglbauer@oeb.at. Der Autor dankt Christian Ragacs und Sebastian Essl für wertvolle Hinweise. Die in diesem Beitrag vom Autor um Ausdruck gebrachten Ansichten können von der Meinung der OeNB abweichen.

Die EIP gilt grundsätzlich in allen Staaten der Europäischen Union. In einer Währungsunion wie dem Euro-Währungsgebiet ist jedoch ein erhöhter wirtschaftlicher Koordinationsbedarf gegeben. Was die im Zentrum dieses Beitrags stehenden makroökonomischen Indikatoren anbelangt, so gibt es deshalb manchmal unterschiedliche Schwellenwerte je nachdem, ob es sich um Staaten des Euro-Währungsgebietes handelt oder nicht. Außerdem sind die in die EIP vorgesehenen Sanktionsmöglichkeiten für Staaten der Eurozone wesentlich ausgeprägter als für die restlichen Mitgliedstaaten der EU. Aus diesen Gründen sowie wegen des Bemühens um Übersichtlichkeit konzentriert sich dieser Beitrag auf die Staaten des Euro-Währungsgebiets.

1 Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum

1.1 Die Erfahrungen nach mehr als einem Jahrzehnt Europäische Währungsunion

Seit Einführung der gemeinsamen Währung ist ein deutliches Auseinanderdriften der wirtschaftlichen Entwicklung in den einzelnen Mitgliedstaaten der Währungsunion zu beobachten.² In Ländern wie Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien – im Folgenden manchmal etwas salopp „Krisenländer“³ genannt – kam es zu deutlichen Verlusten der preislichen Wettbewerbsfähigkeit: Die nominellen Lohnstückkosten und die Verbraucherpreise stiegen im Vergleich zu den Niederlanden, Österreich und insbesondere Deutschland stark an. Diese Entwicklungen dämpften in der ersten Gruppe das Exportwachstum, während in der zweiten Ländergruppe die Exporte stark wuchsen. Umgekehrt hingegen verhielt es sich mit der Inlandsnachfrage: In den Ländern mit höherer Inflation kam es – aufgrund von niedrigen Realzinsen – zu einem Nachfrageboom, während die inländische Nachfrage insbesondere in Deutschland sehr verhalten blieb.⁴ In Folge dieser Entwicklungen entstanden wachsende Leistungsbilanzdefizite in den Krisenländern und Leistungsbilanzüberschüsse in den Niederlanden, Österreich und vor allem Deutschland.

Im Zuge der Wirtschaftskrise kam es zum Platzen von Immobilienpreisblasen in Irland und Spanien und zu einer starken Rezession sowie – auch aufgrund krisenhaften Entwicklungen im Finanzsektor – zu einem Anstieg der Staatsschulden⁵ in allen Krisenländern. Die in der Folge auftretenden Zinsdifferenziale und die sich entwickelnde Staatsschuldenkrise bestimmen seit 2010 wesentlich die wirtschaftspolitische Diskussion in der EU.

² Für eine ausführlichere Darstellung dieser Entwicklungen siehe beispielsweise Essl und Stiglbauer (2012), Ederer (2010), EZB (2008) sowie Tilford and Whyte (2011).

³ Es sind vor allem diese Länder, die später in den Sog der Staatsschuldenkrise gerieten.

⁴ Zwischen 1999 und 2007 wuchsen der private Konsum und die Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland im Schnitt real lediglich um 0,6 bzw. 0,7% p. a.

⁵ In Griechenland und Italien waren die Staatsschulden schon vor Ausbruch der Krise sehr hoch: stark wachsend in Griechenland sowie vergleichsweise stabil in Italien.

Als Reaktion auf diese krisenhaften Entwicklungen hat die EU im Zuge ihrer Reform der makroökonomischen „Governance“⁶ die Excessive Imbalance Procedure geschaffen, um solche ungleichgewichtigen Entwicklungen in Zukunft frühzeitig zu erkennen sowie zu korrigieren. Nach den Intentionen dieses Verfahrens liegt die Verantwortung für die Verhinderung von Makroungleichgewichten primär bei den einzelnen Mitgliedstaaten selbst. Analog zum Stabilitäts- und Wachstumspakt gibt es einen präventiven Arm mit Indikatoren und Grenzwerten. Und ebenso wie beim SWP hat das Verfahren einen korrektiven Arm, der Sanktionen gegen Mitgliedstaaten, die Ungleichgewichte nicht bekämpfen, ermöglicht.

1.2 Was sind makroökonomische Ungleichgewichte?

Was ist überhaupt unter makroökonomischen Ungleichgewichten zu verstehen? In der EU-Verordnung findet sich im Artikel 2 folgende Arbeitsdefinition: „‘imbalances’ means any trend giving rise to macroeconomic developments which are adversely affecting, or have the potential adversely to affect, the proper functioning of the economy of a Member State or of the economic and monetary union, or of the Union as a whole“. Für „übermäßige Ungleichgewichte“ gilt darüber hinaus: „‘excessive imbalances’ means severe imbalances, including imbalances that jeopardise or risk jeopardising the proper functioning of the economic and monetary union“ (Europäische Union 2011).

Von Wieser (2011) stammt die folgende, ökonomisch gehaltvollere Definition: „a macroeconomic imbalance is the (negative or positive) position of a domestic, external or financial variable that – if uncorrected over time – will make the national savings/investment balance so untenable that it self-corrects abruptly, thereby causing significant adjustment shocks domestically, and in the case of large economies also abroad“. Dies legt einen umfassenden Blick auf die Salden privater und öffentlicher Ersparnis und der Investitionen sowie auf die Zahlungsbilanz (Leistungsbilanz und Kapitalbilanz) ebenso nahe wie auf direkte Bestimmungsfaktoren, wie etwa Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit als Bestimmungsgrößen der Leistungsbilanz (z.B. reale effektive Wechselkurse oder die Lohnstückkosten). Darüber hinaus kann man den Versuch unternehmen, mit Hilfe von Frühwarnindikatoren „ungewöhnliche“ Entwicklungen aufzuspüren (z.B. ein ungewöhnliches Wachstum von Krediten oder ein starker Anstieg der Immobilienpreise).

Im Rahmen der EIP stehen insgesamt zehn Indikatoren im Vordergrund, die makroökonomische Ungleichgewichte anzeigen sollen. Diese zehn Indikatoren werden auch als „Scoreboard“ bezeichnet (siehe Abschnitt 3).

⁶ Einen umfassenden Überblick über diese Reformen bietet das Schwerpunktheft von *Geldpolitik & Wirtschaft* Q4/2011.

2 Die Excessive Imbalance Procedure im Überblick

Ähnlich dem Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) lässt sich die EIP in zwei Komponenten unterteilen: Einen *präventiven Arm* zur regelmäßigen Bewertung von Ungleichgewichtsrisiken und einen *korrektiven Arm* mit Abhilfemaßnahmen bei Bestehen übermäßiger Ungleichgewichte. Am Beginn des präventiven Arms steht die regelmäßige Prüfung, ob in Mitgliedstaaten übermäßige Ungleichgewichte vorliegen. Dies erfolgt in Form eines Warnmechanismus („Alert Mechanism Report“, AMR), der im Zuge der Veröffentlichung des Jahreswachstumsberichts⁷ der Europäischen Kommission jedes Jahr im November⁸ erscheinen soll.

Im Zentrum des Warnmechanismus steht das bereits genannte Scoreboard, eine Sammlung von makroökonomischen Indikatoren mit kritischen Schwellenwerten, die zusammen mit einer begleitenden qualitativen Analyse („Economic Reading“) publiziert werden. Es gibt dabei keine mechanische Interpretation des Scoreboards, d.h. keine automatische Einleitung von weiteren Schritten, wenn bei einem oder mehreren Indikatoren die Schwellenwerte überschritten werden; diese stellen somit lediglich Richtwerte dar. Basierend auf den Ergebnissen des Scoreboards und der qualitativen Analyse (in der ergänzend weitere Indikatoren betrachtet werden sollen) erstellt die Europäische Kommission eine Liste jener Mitgliedstaaten, die von übermäßigen Ungleichgewichten betroffen sein könnten.

In der Folge wird eine ausführliche Tiefenanalyse für jeden dieser Staaten durchgeführt. Die Kommission kann dabei zu drei unterschiedlichen Ergebnissen kommen: (1) Es werden letztendlich keine makroökonomischen Ungleichgewichte festgestellt und damit keine weiteren Schritte unternommen. (2) Die Kommission stellt makroökonomische Ungleichgewichte fest und empfiehlt dem Rat, präventive Empfehlungen an den Mitgliedstaat zu richten oder (3) die Kommission stellt übermäßige Ungleichgewichte fest und empfiehlt dem Rat, vom betroffenen Mitgliedstaat korrektive Maßnahmen zu fordern.

Nur im Fall (3) kommt der korrektive Arm des Verfahrens zur Anwendung. Hierbei werden die betroffenen Mitgliedstaaten aufgefordert, einen Korrekturmaßnahmenplan mit einem konkreten Zeitrahmen vorzulegen. Die Nicht-Vorlage eines geeigneten Korrekturmaßnahmenplans bzw. dessen Nicht-Einhaltung kann mit finanziellen Sanktionen geahndet werden (Leistung von unverzinslichen Einlagen bzw. deren Umwandlung in Strafzahlungen). Die Kommission hat im EIP-Verfahren eine starke Position. Der Europäische Rat kann zwar in mehreren Phasen den Entscheidungen der Kommission widersprechen; allerdings ist dies nur mit qualifizierter Mehrheit möglich („Reverse Qualified Majority Voting“ – RQMV).

⁷ Das ganze Verfahren ist eingebettet in das sog. „Europäische Semester“, das im Zuge der Economic Governance-Reform der EU den zeitlichen Rahmen für die bessere Koordination der Wirtschafts- und Budgetpolitik bildet.

⁸ Der erste Alert Mechanism Report erschien allerdings mit Verspätung (Europäische Kommission, 2012).

Tabelle 39: Scoreboard-Indikatoren: Schwellenwerte und Datenbasis

Indikator	Externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit			Interne Ungleichgewichte					
	Leistungsbilanzsaldo	Real-effektiver Wechselkurs	Exportmarktanteile	Nominelle Lohnstückkosten	Reale Häuserpreise	Kreditaufnahme des privaten Sektors	Schuldenstand des privaten Sektors	Staatsverschuldung	Arbeitslosenquote
Erläuterung/Transformation	in % des BIP; Durchschnitt der letzten 3 Jahre	gegenüber 35 Industriestaaten (HVPI als Deflator); 3-Jahres-Veränderung in %	5-Jahres-Veränderung in %	3-Jahres-Veränderung in %	Jahresveränderung in %	in % des BIP	in % des BIP	in % des BIP; Definition laut SWP	Durchschnitt der letzten drei Jahre
Datenquelle	Eurostat	DG ECFIN	Eurostat	Eurostat	Eurostat, EZB, BIZ	Eurostat, EZB	Eurostat, EZB	Eurostat	Eurostat (LFS)
Schwellenwerte	+6% / -4% (Untergrenze: erstes Quartil)	Euro-Währungsgebiet: +/-5% (erstes und drittes Quartil)	-6% (erstes Quartil)	Euro-Währungsgebiet: +9% (drittes Quartil)	+6% (drittes Quartil)	+15% (drittes Quartil)	+160% (drittes Quartil)	+60% (SWP-Referenzwert)	+10%
Datenbasis	1970–2007	1995–2007	1995–2007	1995–2007	bis 2007 (Anfangsjahr nach Verfügbarkeit)	1995–2007	1994–2007	x	1994–2007

Quelle: Europäische Kommission (2011b).

3 Die Indikatoren für makroökonomische Ungleichgewichte im Überblick

3.1 Auswahl der Indikatoren und Auswahlgrundsätze

Tabelle 39 stellt die Indikatoren des Scoreboards vor, nennt die Datenquellen, die Schwellenwerte sowie die Datenbasis, aufgrund derer (zumeist) die Schwellenwerte festgelegt wurden: Grundsätzlich basieren diese auf Perzentilen der Verteilung der über alle Mitgliedstaaten und verwendeten Perioden gepoolten Daten, wobei die Schwellenwerte gerundet werden. Wie aus der letzten Zeile der Tabelle ersichtlich, endet die Datenbasis in allen Fällen im Jahr 2007, d.h. vor der Großen Rezession. Im Falle eines „symmetrischen“ Indikators wurden das erste und dritte Quartil als Schwellenwerte definiert.

Wichtige Grundsätze der Auswahl der Indikatoren waren (1) die Abbildung der relevantesten Dimensionen von makroökonomischen Ungleichgewichten und Verlusten von Wettbewerbsfähigkeit, (2) die geeignete Kombination von Fluss- und Bestandsgrößen, (3) die Verwendung der Indikatoren als wichtiges Kommunikationsinstrument gegenüber der Öffentlichkeit (was unter anderem impliziert, dass die verwendeten Indikatoren nicht zu komplex und deren Anzahl nicht zu hoch sein sollen) sowie (4) eine hohe statistische Qualität und internationale Vergleichbarkeit. Weitere Prinzipien sind die Konzentration auf Jahresdaten sowie die häufige Transformation der Daten in gleitende Durchschnitte bzw. Veränderungen über mehrere Perioden, um strukturelle Probleme von Volkswirtschaften von kurzfristigen, zyklischen Entwicklungen zu unterscheiden.

Die ersten fünf Indikatoren stehen für externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit. Dazu gehören der Leistungsbilanzsaldo, die Nettoauslandsvermögensposition, die Veränderung des realen effektiven Wechselkurses, die Veränderung der Exportmarktanteile sowie die Veränderung der nominellen Lohnstückkosten. Während die Leistungsbilanzsalden und die Exportmarktanteile auch die nicht-preisliche Dimension von Wettbewerbsfähigkeit abdecken, handelt es sich bei den anderen Indikatoren um gesamtwirtschaftliche Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit.⁹

Indikatoren für interne¹⁰ Ungleichgewichte sind: Die Veränderung der Häuserpreise, die Kreditaufnahme des privaten Sektors, der Schuldenstand des privaten Sektors und die Staatsschuld (SWP-Definition). Die Staatsschuld ist eigentlich Gegenstand des SWP, also eines eigenen Verfahrens und steht in der EIP nicht im Vordergrund. Der zehnte Indikator ist die Arbeitslosenquote.

Die Auswahl der Indikatoren bzw. der Schwellenwerte ist nicht endgültig. Das Scoreboard kann also im Laufe der Zeit adaptiert werden. So ist beispiels-

⁹ Wettbewerbsfähigkeit ist gerade auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ein unklares und nicht unproblematisches Konzept (vgl. Siggl, 2010 und Sachverständigenrat, 2004). Für eine ausführlichere Diskussion der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft wird auf den Beitrag von Ragacs und Vondra (2012) in diesem Jahrbuch verwiesen.

¹⁰ Auch diese „internen“ Indikatoren können eine außenwirtschaftliche Dimension haben, etwa wenn der private oder öffentlichen Sektor eine hohe Auslandsverschuldung aufweisen.

weise für 2012 die Hereinnahme eines „Finanzmarktindikators“ zu erwarten; für die Erstversion des Scoreboards war hierbei keine Einigung über eine konkrete Maßzahl erzielt worden.

3.2 Die Indikatoren für externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit

Die folgenden Ausführungen stützen sich in erster Linie auf die Europäische Kommission (2011b). Dieses Dokument enthält exakte Definitionen der Indikatoren, jeweils eine Begründung für die Auswahl sowie eine Liste von zusätzlichen Indikatoren, die komplementär zum jeweiligen im „Economic Reading“ berücksichtigt werden sollen.

Für alle zehn Scoreboard-Indikatoren finden sich im Anhang Grafiken, die für die einzelnen Staaten die Entwicklung seit 1999 (soweit verfügbar) darstellen. Die Länderauswahl entspricht dabei den Staaten des Euroraums, wobei aus Gründen der Übersichtlichkeit drei kleinere Staaten (Malta, Luxemburg und Zypern) nicht enthalten sind.

Der erste Indikator ist der **Leistungsbilanzsaldo** in % des BIP, berechnet für jedes Jahr als gleitender Durchschnitt über drei Jahre. Die Datenquelle ist die Zahlungsbilanzstatistik von Eurostat. Das erste Quartil der Datenbasis ergibt (rund) -4% . Hat ein Land einen höheren Leistungsbilanzsaldo, dann wird der entsprechende Schwellenwert überschritten. Für hohe Leistungsbilanzüberschüsse gibt es ebenfalls einen Schwellenwert, nämlich $+6\%$. Dieser Wert basiert nicht auf der statistischen Verteilung (der entsprechende Wert läge $+4\%$; vgl. Europäische Kommission, 2011a), sondern stellt einen politischen Kompromiss dar, da umstritten war und ist, ob hohe und anhaltende Leistungsbilanzüberschüsse ein (ebenso) großes Problem darstellen wie persistente Leistungsbilanzdefizite.

Abbildung 40 im Anhang zeigt für unsere Länderauswahl die Entwicklung des Leistungsbilanzindikators von 1999 bis 2010. Die beiden horizontalen Linien entsprechen den kritischen Grenzwerten. Viele Länder weisen hohe Leistungsbilanzdefizite auf, vor allem Estland, Griechenland, Spanien, Portugal und die Slowakei, mit Indikatorwerten durchwegs unter dem kritischen Wert. Die drei südeuropäischen Länder sind praktisch von Beginn an¹¹ Mitglieder der Währungsunion und weisen wachsende Leistungsbilanzdefizite auf. Im Gegensatz haben Deutschland, den Niederlanden und – in etwas geringerem Maße – Österreich deutliche Überschüsse in der Leistungsbilanz. Deutschland und die Niederlande überschritten den kritischen Schwellenwert bisweilen, nicht jedoch im Jahr 2010, dem Fokus des ersten AMR.

Die **Nettoauslandsvermögensposition** (*Net International Investment Position*, NIIP) soll als Bestandsgröße den Leistungsbilanzsaldo ergänzen.¹² Der Indikator entstammt ebenfalls der Eurostat-Zahlungsbilanzstatistik und gibt die Nettovermögensposition einer Volkswirtschaft gegenüber dem Rest der

¹¹ Griechenland trat der Währungsunion erst zwei Jahre nach Gründung (d.h. 2001) bei.

¹² Für eine ausführliche Darstellung der definitorischen Zusammenhänge zwischen den genannten Größen sei auf Harms (2008) verwiesen.

Welt an. Abbildung 41 zeigt, dass sich dieser Indikator insbesondere in den Krisenländern Irland, Griechenland und Spanien verschlechtert hat. Mittel- und osteuropäische Länder weisen hier ebenso häufig einen negativen Wert auf (wie Estland und die Slowakei in der Grafik). Hierfür sind jedoch auch Aufholeffekte in Form von passiven Direktinvestitionen (d.h. in diesen Ländern) verantwortlich. Deshalb wird empfohlen, im „Economic Reading“ auch die Nettoauslandsschuld (*Net External Debt*, NED) zu betrachten. Diese Größe berücksichtigt nur Schulden, die Zins- oder Rückzahlungen erfordern, und ist daher möglicherweise ein besserer Risikoindikator.

Abbildung 42 zeigt den dritten Indikator, die 3-Jahres-**Veränderung des real-effektiven Wechselkursindex**, für jedes Land gegenüber 35 anderen Industriestaaten in Mengennotierung.¹³ Neben den anderen EU-Ländern umfassen diese weitere OECD-Staaten.¹⁴ Zumindest derzeit berücksichtigt der Indikator bedeutende Schwellenländer wie die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) jedoch nicht. (Die Wechselkursentwicklung gegenüber diesen Ländern soll aber im Economic Reading bedacht werden.) Deflationiert wird der Index mit dem HVPI (für Nicht-EU-Länder mit dem möglichst vergleichbaren VPI). Für Euroraumländer wurden die Grenzwerte aufgrund der statistischen Verteilung mit $\pm 5\%$ festgelegt.¹⁵

Wie die Grafik zeigt, ist die Entwicklung des Indikators – mit Ausnahme der erst spät dem Euro beigetretenen Länder Estland und die Slowakei – relativ homogen und damit von der gemeinsamen Wechselkursentwicklung des Euro geprägt. Abgesehen davon sieht man, dass die Krisenländer Irland, Griechenland und Spanien in stärkerem Maß von Aufwertungen geprägt sind als etwa Deutschland, die Niederlande und Österreich.

Abbildung 43 stellt einen weiteren Indikator, nämlich die **Veränderung des Anteils** der einzelnen Staaten **an den weltweiten Gesamtexporten** dar. Diese Veränderung wird jeweils über fünf Jahre berechnet, um strukturelle Wettbewerbsfähigkeitsverluste anzuzeigen. Gemäß der statistischen Verteilung ergibt sich ein Schwellenwert von -6% (erstes Quartil). Der Indikator stammt wiederum aus der Zahlungsbilanzstatistik von Eurostat und misst den *Wert* aller Exporte und Importe. Ein Indikator, der das *Volumen* von Exporten und Importen anzeigt, wäre zwar vorzuziehen; eine solche Statistik ist derzeit aber nur für Sachgüter (nicht aber für Dienstleistungen) verfügbar. Man hat sich für den breiteren Indikator entschieden und hofft, hier auch in absehbarer Zeit auf eine Volumenstatistik zurückgreifen zu können.

Betrachtet man die letzten Jahre, so stellt man fest, dass der Indikator für viele Länder (de facto für alle „alten“ EU-15-Länder) unter dem kritischen Schwellenwert von -6% liegt. Dies hängt mit dem Umstand zusammen, dass

¹³ Das bedeutet, ein Anstieg des Indikators ist mit einer Aufwertung der inländischen Währung gegenüber den Handelspartnern verbunden.

¹⁴ Norwegen, die Schweiz, die Türkei, Kanada, die Vereinigten Staaten, Mexiko, Japan, Australien und Neuseeland.

¹⁵ Für Nicht-Euroraumländer einigte man sich – wegen der höheren Variabilität der Wechselkurse – auf höhere Schwellenwerte, nämlich $\pm 11\%$. (Die Differenz entspricht in etwa der Standardabweichung des Indikators in den Euroraumstaaten.)

die Exporte der EU-Länder weniger schnell wachsen als die globalen Exporte (wegen rasch wachsender Exporte vor allem von China und Indien). Diese Entwicklung hat erst in den letzten Jahren verstärkt eingesetzt, sodass hier – gegeben eine Datenbasis, die auf den Jahren von 1995 bis 2007 fußt – ständig die Grenzwerte überschritten werden. Eine Anpassung des Grenzwertes erscheint hier notwendig.

Abbildung 44 zeigt den letzten der Indikatoren für externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit, nämlich die **Veränderung der nominellen Lohnstückkosten** (für die Gesamtwirtschaft). Die Lohnstückkosten messen den Überschuss des Wachstums der Nominallöhne über das Produktivitätswachstum und stellen einen wichtigen Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit dar. Wegen der zyklischen Sensitivität wird auch hier ein gleitender Durchschnitt berechnet, und zwar über drei Jahre. Die zur Berechnung notwendigen Daten stammen allesamt von Eurostat (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung).

Das dritte Quartil für die Euroraumländer ergibt einen kritischen Wert von +9%. Für Länder außerhalb des Euroraums wird ein höherer Schwellenwert als gerechtfertigt angesehen (+12%), weil diese seit 1995 (Beginn der Datenbasis) wesentliche Schritte zur Handelsliberalisierung eingeleitet haben, was eine Angleichung der Faktorpreise (insbesondere auch der Löhne) an diejenigen in den Handelspartnerländern zur Folge hatte.

3.3 Indikatoren für interne Ungleichgewichte

Als Maßzahl für interne Ungleichgewichte enthält das Scoreboard einen Indikator, der auf einem **Hauspreisindex**¹⁶ basiert. Gemessen wird die Veränderung der realen Immobilien (verwendet wird ein Konsumdeflator von Eurostat) gegenüber dem Vorjahr. Die primäre Quelle ist ein neuer Hauspreisindex von Eurostat, der jedoch noch nicht für alle Länder verfügbar ist und daher durch einen Indikator der EZB (*Residential Property Price Index, RPP*) bzw. für manche Länder auch mit Daten der OECD und der BIZ ergänzt wird. Bis zum dritten Quartal des heurigen Jahres soll jedoch der Eurostat-Hauspreisindex für alle Länder verfügbar sein (Europäische Kommission, 2011b). Der kritische Schwellenwert von +6% wird einerseits durch die statistische Verteilung, andererseits auch mit Literaturstudien begründet. Die Datenbasis umfasst derzeit lediglich die Jahre von 2006 bis 2010; für Österreich ist gar nur das letzte Jahr verfügbar.¹⁷

¹⁶ Die Bezeichnung „Hauspreisindex“ ist im Deutschen einerseits im Vergleich zum Begriff „Immobilienpreisindex“ etwas unüblich, andererseits ist „Hauspreisindex“ der Begriff, den Eurostat in seinem deutschsprachigen Informationsangebot verwendet. „Hauspreisindex“ ist weiters auch ein wenig missverständlich, da der Indikator sehr wohl auch die Entwicklung der Grundstückspreise mit berücksichtigt.

¹⁷ Der Indikator im AMR weist für 2010 einen Rückgang des Hauspreisindex (Eurostat-Indikator) aus. Der RPP-Indikator der EZB – dieser basiert wiederum auf Immobilienpreisindizes von OeNB und TU Wien – stieg hingegen im selben Jahr um 5,7%. Auch wenn man berücksichtigt, dass der erste Indikator mit dem Konsumdeflator (+2,0 für 2010) bereinigt ist, erscheint die Diskrepanz beträchtlich. Möglicherweise ist der Eurostat-Indikator hier fehlerhaft.

In Estland, Slowenien und der Slowakei kam es vor der Krise zu sehr markanten Steigerungen der Immobilienpreise und danach zu einem starken Rückgang (Abbildung 45). Etwas schwächer, aber dennoch sehr ausgeprägt (bzw. über dem Grenzwert) war das Wachstum der Immobilienpreise in Irland, Griechenland, Spanien, Frankreich.¹⁸

Abbildung 46 zeigt den nächsten Indikator, nämlich die **Kreditaufnahme des privaten Sektors** (Transaktionen) in % des BIP. Der Indikator beinhaltet Darlehen sowie alle Wertpapiere (außer Aktien). Die Jahresdaten hierfür kommen von Eurostat (Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung). Zumindest vorläufig werden nicht-konsolidierte¹⁹ Daten verwendet. Der Grenzwert liegt bei 15%, was dem dritten Quartil der Verteilung der Datenbasis entspricht. In den Jahren vor der Krise war die Kreditaufnahme in Estland, Irland, Spanien und Portugal besonders ausgeprägt.

Abbildung 47 zeigt komplementär zum vorangegangenen Indikator den **Schuldenstand des privaten Sektors** (also eine Bestandsgröße). Die Datenquellen und die Abgrenzung des Indikators entsprechen dem der Flussgröße. Als kritischer Grenzwert wurden basierend auf der statistischen Verteilung 160% festgelegt. In einigen Ländern ist der private Schuldenstand in den letzten Jahren beträchtlich gewachsen und liegt seit Jahren deutlich über diesem Grenzwert. Dazu gehören Belgien, Irland, Spanien, die Niederlande und Portugal.

Der Stand der **Staatsschulden** ist in Abbildung 48 ersichtlich: In Belgien Griechenland und Italien waren diese schon vor der Krise hoch (weit über dem Schwellenwert von 60%) und sind seither noch gestiegen. In anderen Ländern, wie vor allem in Irland und – weniger stark – in Spanien sanken die Schulden vor der Krise, um in Folge rasch anzuwachsen. In Portugal kam es im Verlauf des letzten Jahrzehnts zu einem kontinuierlichen Anwachsen des öffentlichen Schuldenstands.

Abbildung 49 zeigt schließlich den Indikator, der auf der **Arbeitslosenquote** (gleitende 3-Jahres-Durchschnitte) basiert. Abgesehen von deutlichen Niveauunterschieden (z.B. sehr niedrigen Arbeitslosenquoten in den Niederlanden und Österreich) sieht man – trotz der dämpfenden Wirkung der gleitenden Durchschnittsbildung – den rasanten Anstieg der Arbeitslosigkeit in Estland, Irland und Spanien (und – etwas weniger stark – in Portugal).

4 Die Ergebnisse des ersten Alert Mechanism Report

4.1 In welchen Ländern gibt es Hinweise auf makroökonomische Ungleichgewichte?

Tabelle 40 stellt die Ausprägungen des Scoreboards aus dem ersten AMR dar. Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2010. Ein kurzer Blick auf die Tabelle zeigt, dass bei vier Indikatoren zumindest die Hälfte der Mitgliedstaaten die

¹⁸ Ein markantes Wachstum der Immobilienpreise gab es in diesen Ländern bereits in den Jahren vor 2006 (Europäische Kommission, 2011a).

¹⁹ Gemeint ist, dass die Kreditbeziehungen innerhalb von multinationalen (nicht-finanziellen) Unternehmen nicht herausgerechnet werden.

Schwellenwerte überschreitet: Nämlich bei der Nettoauslandsvermögensposition, bei der Veränderung der Exportmarktanteile, beim Schuldenstand des privaten Sektors und bei den Staatsschulden. Weiters ist in den folgenden Staaten zumindest bei der Hälfte der Scoreboard-Indikatoren der jeweilige Schwellenwert überschritten: Estland, Irland, Griechenland, Spanien und Portugal, also solche Länder, die im Zuge der Großen Rezession besonders starke krisenhafte Entwicklungen aufweisen.

Tabelle 40: Scoreboard-Indikatoren 2010 für ausgewählte Euroraumländer

Kriterium	Leistungsbilanz	Nettoauslandsvermögensstatus	Realer effektiver Wechselkurs	Exportmarktanteil	Nominelle Lohnstückkosten	Hauspreisindex	Schuldenaufnahme des privaten Sektors	Schuldenstand des privaten Sektors	Öffentlicher Schuldenstand	Arbeitslosenquote
Land/ Schwellenwert	-4/+6	-35	+/-5	-6	+9	+6	+15	160	60	10
Belgien	-0,6	77,8	1,3	-15,4	8,5	0,4	13,1	232,8	96,2	7,7
Deutschland	5,9	38,4	-2,9	-8,3	6,6	-1,0	3,1	128,2	83,2	7,5
Estland	-0,8	-72,8	5,9	-0,9	9,3	-2,1	-8,6	176,1	6,7	12,0
Irland	-2,7	-90,9	-5,0	-12,8	-2,3	-10,5	-4,5	341,3	92,5	10,6
Griechenland	-12,1	-92,5	3,9	-20,0	12,8	-6,8	-0,7	124,1	144,9	9,9
Spanien	-6,5	-89,2	0,6	-11,6	3,3	-4,3	1,4	227,3	61,0	16,5
Frankreich	-1,7	-10,0	-1,4	-19,4	7,2	3,9	2,4	159,8	82,3	9,0
Italien	-2,8	-23,9	-1,0	-19,0	7,8	-1,5	3,6	126,4	118,4	7,6
Niederlande	5,0	28,0	-1,0	-8,1	7,4	-2,9	-0,7	223,4	62,9	3,8
Österreich	3,5	-9,8	-1,3	-14,8	8,9	-1,5	6,4	165,7	71,8	4,3
Portugal	-11,2	-107,5	-2,4	-8,6	5,1	0,1	3,3	248,5	93,4	10,4
Slowenien	-3,0	-35,7	2,3	-5,9	15,7	0,7	1,8	128,8	38,8	5,9
Slowakei	-4,1	-66,2	12,1	32,6	10,0	-4,9	3,3	69,0	41,1	12,0
Finnland	2,1	9,9	0,3	-18,7	14,5	6,6	6,8	177,7	48,4	7,7

Quelle: Eurostat (2012). Alle Zahlenangaben in Prozent.

Für welche Länder hat nun der erste AMR eine Tiefenanalyse empfohlen? (Wir betrachten wiederum nur Euroraumstaaten.) Griechenland, Irland und Portugal stehen bereits unter verstärkter ökonomischer Überwachung im Zuge der Rettungsmaßnahmen durch die EU-Kommission, die EZB und den Internationalen Währungsfonds. Sie fallen damit – um Doppelgleisigkeiten zu vermeiden – nicht unter die EIP.²⁰ Es verbleiben die folgenden Euroraumländer,

²⁰ Dies lässt sich auch mit dem Hinweis rechtfertigen, dass die EIP auf mögliche zukünftige makroökonomische Ungleichgewichte abstellt und diese verhindern soll. Bei Überschreiten der Schwellenwerte als Folge einer Krise erscheint die EIP hingegen weniger sinnvoll.

für die der erste AMR eine Tiefenanalyse fordert: Belgien, Spanien, Frankreich, Italien, Zypern, Slowenien und Finnland. Die Herausforderungen und die Begründungen sind hierbei durchaus heterogen: In Belgien ist es vor allem die hohe (private und öffentliche) Verschuldung. In Frankreich und Italien ist es der hohe Verlust von Exportmarktanteilen. In Italien ist darüber hinaus die Staatsschuld besonders hoch. Finnland hingegen weist neben einem markanten Verlust von Exportmarktanteilen unter anderem auch einen starken Anstieg des Hauspreisindex auf. Was Österreich betrifft, so kam es – wie in allen „alten“ EU-Staaten – zu einem Rückgang von Exportmarktanteilen, der über dem Schwellenwert liegt. Außerdem liegen die private und die öffentliche Verschuldung über den festgelegten Grenzen.

4.2 Ausblick auf 2011

Wie erwähnt, beziehen sich die oben genannten Daten des ersten AMR auf 2010; dies entspricht den letztverfügbaren Jahresdaten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung (Februar 2012). Auch wenn die zukünftigen Veröffentlichungen jeweils für den November geplant sind, so werden auch die dann veröffentlichten Jahresdaten nicht mehr die aktuellsten Daten widerspiegeln.

Dazu ist jedoch Folgendes zu bemerken: Wegen der in vielen Fällen erfolgenden gleitenden Durchschnittsbildung sind bei vielen Indikatoren keine allzu großen Veränderungen von Jahr zu Jahr zu erwarten. Außerdem, auch wenn das Scoreboard sich auf Jahresdaten bezieht, so sollen beim „Economic Reading“ bzw. in der Tiefenanalyse sehr wohl aktuelle (Quartals-)Daten mit berücksichtigt werden.

Für Österreich sind für 2011 folgende Trends absehbar: Der Leistungsbilanzüberschuss verringerte sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig, während das Wachstum der nominellen Lohnstückkosten sich gegenüber 2010 etwas beschleunigte (siehe Ragacs und Vondra in diesem Jahrbuch). Die Nettoauslandsvermögensposition wird sich nach den bisher von Eurostat (2012) publizierten Quartalsdaten wahrscheinlich ein wenig verschlechtern. Derselben Quelle zufolge dürften die Immobilienpreise 2011 gesunken sein (was allerdings in Widerspruch zu anderen Datenquellen steht, etwa den Immobilienpreisindizes von OeNB und TU Wien), ebenso der Schuldenstand des privaten Sektors. Weiters kam es zu einem geringen Anstieg der Staatsschuldenquote und zu einem leichten Rückgang der Arbeitslosenquote (siehe wiederum Ragacs und Vondra, 2012).

5 Literatur

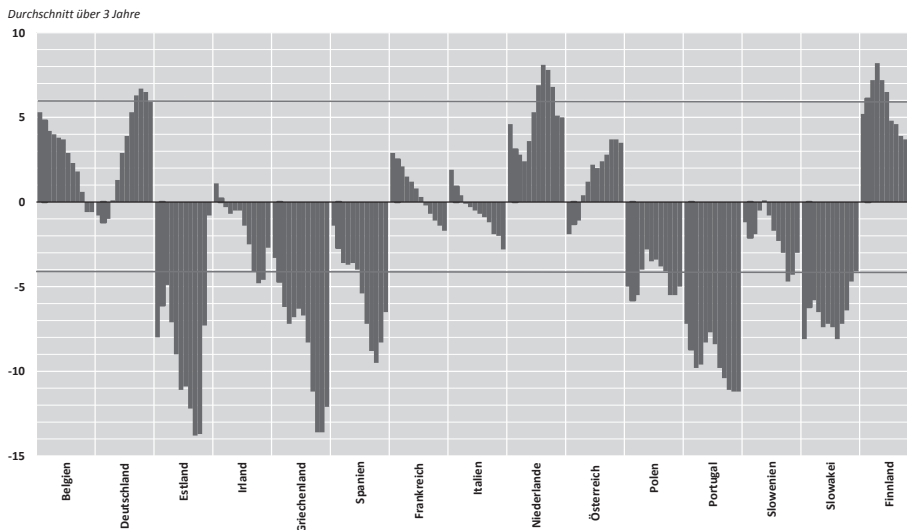
Essl, S., Stiglbauer, S., (2012), Prävention und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte: Die Excessive Imbalance Procedure. In: Geldpolitik & Wirtschaft Q4/11. 107–123.

Europäische Kommission (2011a), Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Suggestions for the Choice of Indicators and Indica-

- tive Thresholds. Note for the attention of the LIME Working Group and the Economic Policy Committee. ECFIN/B1/. 23. März.
- Europäische Kommission (2011b), Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged Initial Design. Commission Staff Working Paper. SEC(2011) 1361 final. 8. November.
- Europäische Kommission (2012), Alert Mechanism Report. Report prepared in accordance with Articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. COM(2012) 68 final. 14. Februar.
- Europäische Zentralbank (EZB) (2008), Economic Policy Challenges and Enlargement. In: Monthly Bulletin. Juni.
- Eurostat (2012), Macroeconomic Imbalance Procedure/Imbalance Scoreboard. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/excessive_imbalance_procedure/imbalance_scoreboard. (Datenabfrage vom 7. März.)
- Europäische Union (2011), Regulation of the European Parliament and the Council on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. 2010/0281 (COD). Brüssel. 28. Oktober.
- Harms, P., (2008), Internationale Makroökonomik. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Ragacs, D., Vondra, K., (2012), Österreichs Wirtschaftsentwicklung. In: Österreichs Außenwirtschaft 2011.
- Sachverständigenrat (2004), Deutschland im internationalen Wettbewerb. In: Jahresgutachten 2004/2005. Viertes Kapitel. Wiesbaden. 12. November.
- Siggl, E., (2010), Concepts and Measurements of Competitiveness: Toward an Integrated Approach. In De Grauwe, P. (Hrsg.): Dimensions of Competitiveness. The MIT Press. 95–120.
- Tilford, S., Whyte, P., (2011), Why stricter rules threaten the eurozone. Centre for European Reform. November.
- Wieser, T., (2011), Macroeconomic Imbalances within the EU: Short and Long Term Solutions. Manuskript zum Vortrag bei der Volkswirtschaftlichen Tagung der OeNB. 24. Mai.

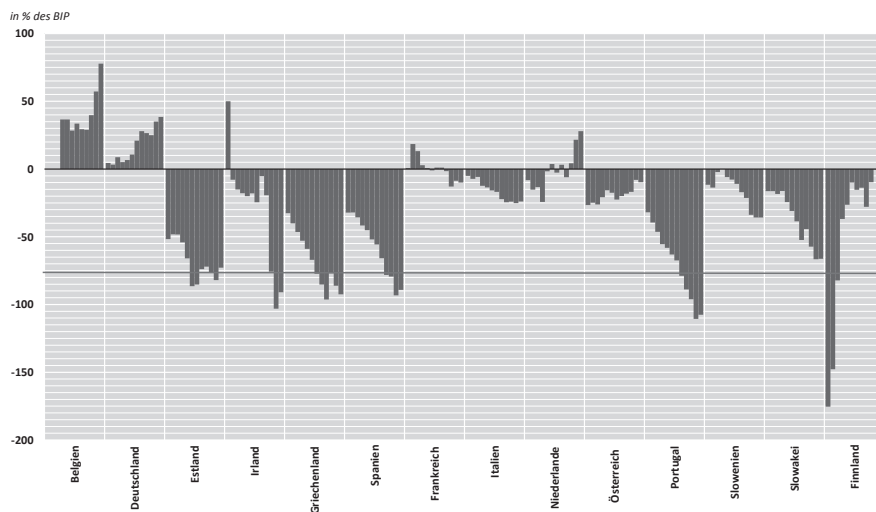
6 Anhang

Abbildung 40: Indikator 1 – Leistungsbilanz in % des BIP 1999–2010



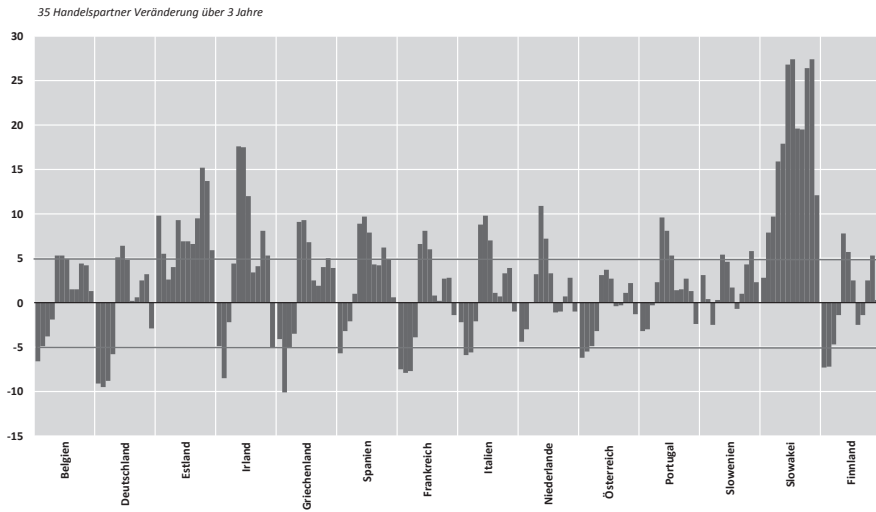
Quelle: Eurostat.

Abbildung 41: Indikator 2 – Nettoauslandsvermögensposition 1999–2010



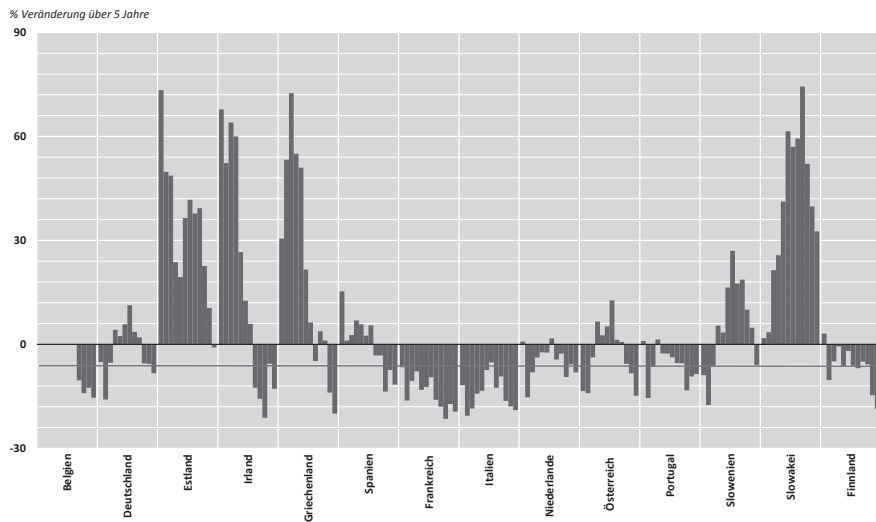
Quelle: Eurostat.

Abbildung 42: Indikator 3 – Realer effektiver Wechselkurs 1999–2010



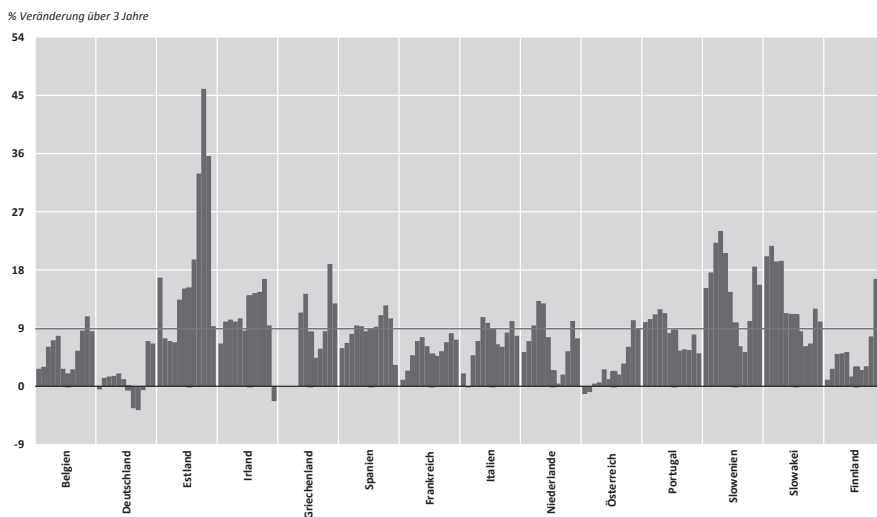
Quelle: Eurostat.

Abbildung 43: Indikator 4 – Anteil an den Weltexporten 1999–2010



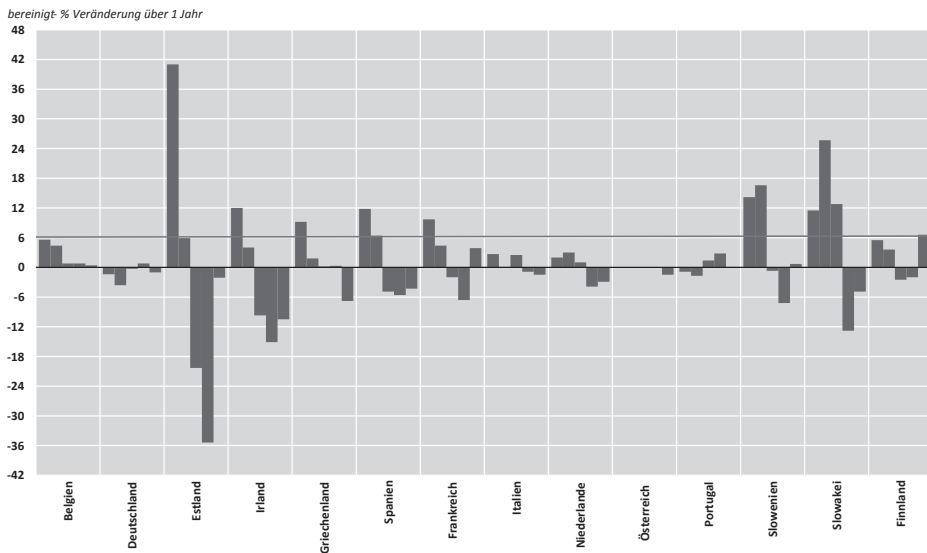
Quelle: Eurostat.

Abbildung 44: Indikator 5 – Nominelle Lohnstückkosten 1999–2010



Quelle: Eurostat.

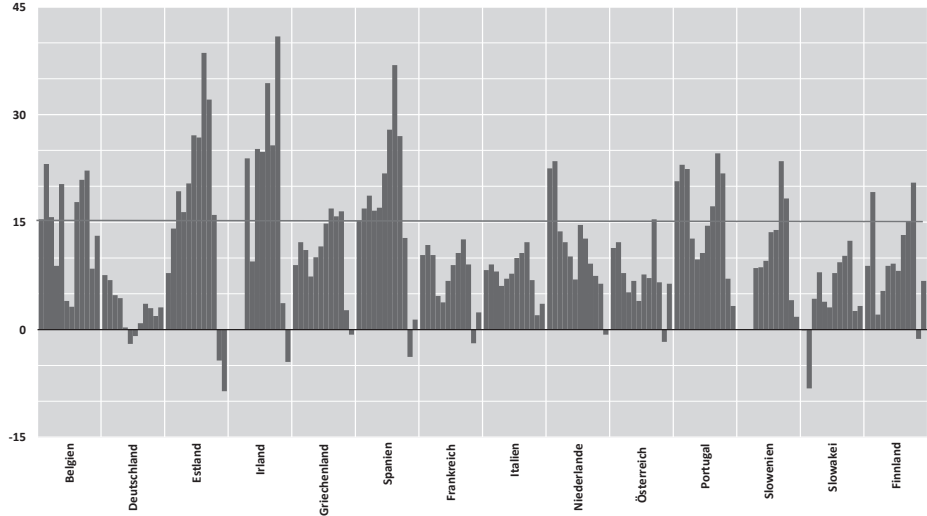
Abbildung 45: Indikator 6 – Hauspreisindex 2006–2010



Quelle: Eurostat.

Abbildung 46: Indikator 7 – Kreditaufnahme des privaten Sektors 1999–2010

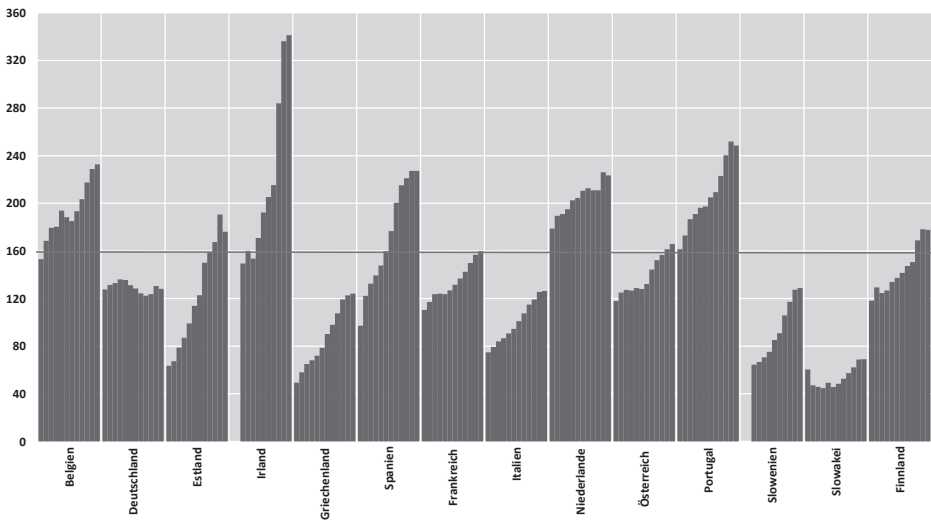
in % des BIP - nichtkonsolidiert



Quelle: Eurostat.

Abbildung 47: Indikator 8 – Schuldenstand des privaten Sektors 1999–2010

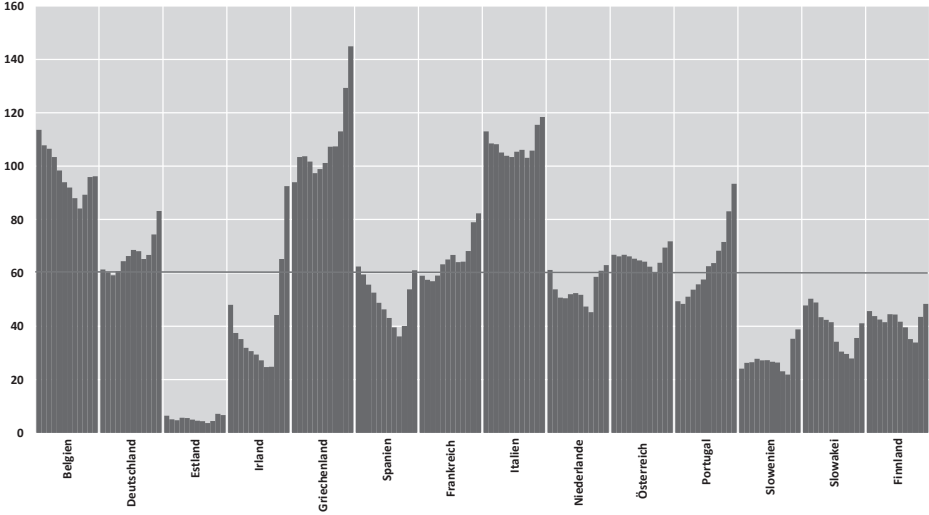
in % des BIP - nichtkonsolidiert jährliche Daten



Quelle: Eurostat.

Abbildung 48: Indikator 9 – Öffentlicher Schuldenstand 1999–2010

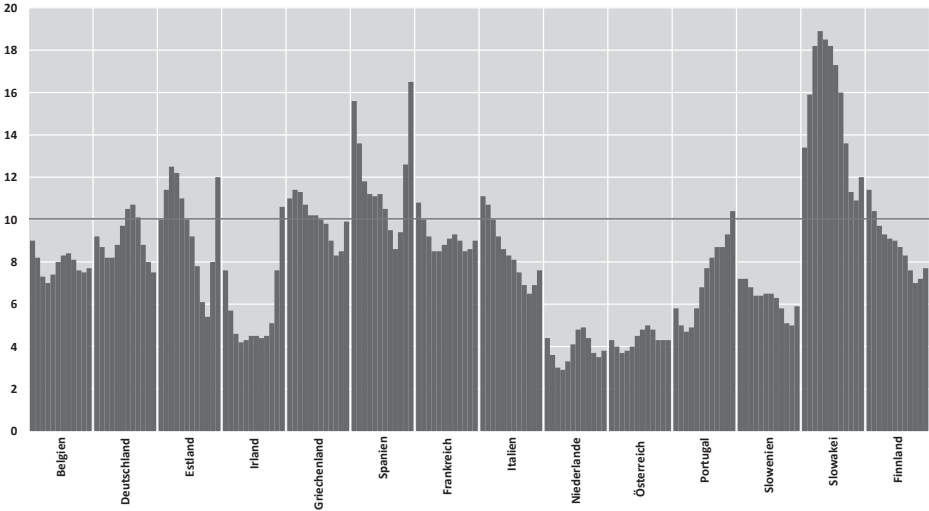
(MaastrichtSchuldenstand) in % des BIP jährliche Daten



Quelle: Eurostat.

Abbildung 49: Indikator 10 – Arbeitslosenquoten 1999–2010

Durchschnitt über 3 Jahre



Quelle: Eurostat.

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2009–2011 und Ausblick 2012–2013 ...	18
Tabelle 2: Entwicklung des nominellen Warenhandels nach Regionen.....	30
Tabelle 3: Entwicklung des globalen Dienstleistungshandels nach Regionen	36
Tabelle 4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder	39
Tabelle 5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder	40
Tabelle 6: Handelsbilanzen ausgewählter Länder.....	41
Tabelle 7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder	42
Tabelle 8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder	43
Tabelle 9: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	44
Tabelle 10: Übersicht und aktueller Stand der laufenden Verhandlungen...	50
Tabelle 11: Status der EU-Freihandelsabkommen und diesbezüglicher Anteil am EU-Handel (in %)	51
Tabelle 12: VGR-Detailergebnisse	62
Tabelle 13: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich	65
Tabelle 14: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	68
Tabelle 15: Entwicklung der Sachgüterexporte nach Produktionssektoren	69
Tabelle 16: Entwicklung der Sachgüterexporte nach Zielländern.....	70
Tabelle 17: Indikatoren zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs.....	72
Tabelle 18: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	81
Tabelle 19: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2011.....	83
Tabelle 20: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren.....	84
Tabelle 21: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2011	92
Tabelle 22: Direktinvestitionsbestände 2010 in Ländern mit SPEs; Vergleich UNCTAD – IWF.....	101
Tabelle 23: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung.....	106
Tabelle 24: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2009.....	108
Tabelle 25: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2009.....	111
Tabelle 26: Aktivitäten ausländischer MNU's aus den 4 wichtigsten Herkunftsländern in Österreich	114
Tabelle 27: Die Bedeutung ausländischer Brückenköpfe für Österreichs Direktinvestitionen im Ausland nach der Nationalität des Investors.....	122

Tabelle 28: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	124
Tabelle 29: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	125
Tabelle 30: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	126
Tabelle 31: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	127
Tabelle 32: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)	128
Tabelle 33: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)	129
Tabelle 34: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)	130
Tabelle 35: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)	131
Tabelle 36: Weltexporte nach Regionen, Vorjahresveränderungsraten	146
Tabelle 37: Entwicklung der Warenstruktur des österreichischen Außenhandels in der Krise (Anteile am Gesamtexport bzw. -import in Prozent)	149
Tabelle 38: Kennzahlen zur Wettbewerbsfähigkeit aus dem Scoreboard	170
Tabelle 39: Scoreboard-Indikatoren: Schwellenwerte und Datenbasis	185
Tabelle 40: Scoreboard-Indikatoren 2010 für ausgewählte Euroraumländer	191

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern.....	20
Abbildung 2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise	21
Abbildung 3: Öffentliche Finanzen ausgewählter Länder.....	22
Abbildung 4: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2005–2012.....	26
Abbildung 5: Internationaler Handel und Direktinvestitionen 1995–2010.....	27
Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte	29
Abbildung 7: Warenhandel und Industrieproduktion weltweit (Veränderung gg Vorquartal in %).....	32
Abbildung 8: Import-„Residuum“ in ausgewählten wichtigen OECD-Ländern außerhalb des Euro-Währungsgebiets (in Prozentpunkten).....	32
Abbildung 9: Reale Entwicklung der EU-27 Ex- und Importe nach Verwendungszweck.....	34
Abbildung 10: Technologiegehalt der Exporte ausgewählter Länder.....	35
Abbildung 11: Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren.....	38
Abbildung 12: Stufenplan für die Senkung und Abschaffung der Zölle	53
Abbildung 13: Vorkrisenniveau des realen BIP erreicht, das der realen Exporte nicht	63
Abbildung 14: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen.....	67
Abbildung 15: Entwicklung der österreichischen Marktanteile (Güter) in der EU	75
Abbildung 16: Details zum Markt- und Produkteffekt.....	76
Abbildung 17: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels	80
Abbildung 18: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz	85
Abbildung 19: Aktuelle Entwicklung des Außenhandels mit Dienstleistungen.....	88
Abbildung 20: Wichtige Kategorien im Dienstleistungshandel.....	90
Abbildung 21: Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU im Jahr 2011	93
Abbildung 22: Entwicklung der Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2011	94
Abbildung 23: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2011	95
Abbildung 24: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände.....	98
Abbildung 25: Österreichische Direktinvestitionen im internationalen Vergleich.....	103
Abbildung 26: Die Verflechtung Österreichs ist immer noch geringer als der EU-Durchschnitt	107

Abbildung 27: Anhaltende Ertragsschwäche als Folge der Wirtschaftskrise	115
Abbildung 28: Beschäftigung bei österreichischen Direktinvestoren sowie bei inländischen und ausländischen Direktinvestitions- unternehmen	118
Abbildung 29: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren.....	120
Abbildung 30: Langfristige Entwicklung des realen Welthandels, 1850–2010 (jährliche Prozentveränderungen)	138
Abbildung 31: Welthandel und Welt-BIP in den 1920er und 1930er Jahren	144
Abbildung 32: Entwicklung des Welthandelsvolumens, saisonbereinigt, gleitende Dreimonatsdurchschnitte, 2000 = 100	145
Abbildung 33: Jährliche Wachstumsrate der weltweiten Exporte und der weltweiten Wirtschaftsleistung, 1985 bis 2010.....	156
Abbildung 34: Regionaler Exportanteil am Welthandel.....	156
Abbildung 35: Entwicklung des Handels zwischen Europa und der Welt, 2000–2010.....	157
Abbildung 36: Entwicklung der Weltexporte nach Gütern, 2000–2010.....	158
Abbildung 37: Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Ein- und Ausfuhren in ausgewählten Ländern, 2012–2020	162
Abbildung 38: Distributional impact of a more open economy in the wake of macroeconomic shocks.....	166
Abbildung 39: Quartalsweise Veränderung der Exporte aus Österreich, der Eurozone und der Welt gegen das Vorjahr	168
Abbildung 40: Indikator 1 – Leistungsbilanz in % des BIP 1999–2010	194
Abbildung 41: Indikator 2 – Nettoauslandsvermögensposition 1999–2010.....	194
Abbildung 42: Indikator 3 – Realer effektiver Wechselkurs 1999–2010	195
Abbildung 43: Indikator 4 – Anteil an den Weltexporten 1999–2010	195
Abbildung 44: Indikator 5 – Nominelle Lohnstückkosten 1999–2010.....	196
Abbildung 45: Indikator 6 – Hauspreisindex 2006–2010.....	196
Abbildung 46: Indikator 7 – Kreditaufnahme des privaten Sektors 1999–2010.....	197
Abbildung 47: Indikator 8 – Schuldenstand des privaten Sektors 1999–2010.....	197
Abbildung 48: Indikator 9 – Öffentlicher Schuldenstand 1999–2010.....	198
Abbildung 49: Indikator 10 – Arbeitslosenquoten 1999–2010	198

Autorenverzeichnis

Herausgeber

Dr. Ernest Gnan (OeNB)
Dr. Ralf Kronberger (WKÖ)

Autorinnen und Autoren

Rüdiger Ahrend, PhD (OECD)
Dipl.-Vw. Franziska Biermann (HWWI)
Prof. Dr. Michael Bräuninger (HWWI)
Dr. René Dell'mour (OeNB)
Priv. Doz. Dr. Heinz Handler
Christoph Koller, BSc (WKÖ)
Dr. Walter Koren (WKÖ)
Dr. Christian Ragacs (OeNB)
Mag. Susanne Schrott (WKÖ)
Dr. Alfred Stiglbauer (OeNB)
Mag. Claudia Stowasser (WKÖ)
Dr. Klaus Vondra (OeNB)
Priv.-Doz. Dr. Julia Wörz (OeNB)