



Ernest Gnan
Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2014/2015

Produktivität im Dienstleistungssektor
und Außenwirtschaft

ÖNB
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas 

Schwerpunkt Außenwirtschaft
2014/2015

Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2014/2015

Produktivität im Dienstleistungssektor
und Außenwirtschaft

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.

© 2015 Facultas Verlags- und Buchhandels AG

facultas.wuv, Wien

Alle Rechte vorbehalten.

Satz: SOLTÉSZ. Die Medienagentur.

Druck: Facultas AG

Printed in Austria

ISBN 978-3-7089-1284-4

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Österreich darf im europäischen Aufschwung den Anschluss nicht verlieren	9
Editorial: Austria must not fall behind the European economic recovery	15
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels	21
<i>Mathias Brunner, Julia Wörz</i>	
<i>Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer</i>	
1 Globaler Konjunkturverlauf.....	21
2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen	27
2.1 Euroraum	27
2.2 EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa	28
2.3 USA	29
2.4 Japan	30
2.5 China.....	30
3 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit.....	31
4 Globale Handelsströme.....	33
4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel.....	36
4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel	37
5 Literatur	39
6 Tabellenanhang	41
Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels	47
<i>Claudia Dorninger, Martina Scherthanner, Susanne Schrott, Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner</i>	
1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO	48
1.1 Rückblick 2014 und Ausblick 2015	48
1.2 „Post-Bali-Diskussion“	50
1.3 Streitfälle zwischen der EU und Russland	51
2 TiSA – Trade in Services Agreement	51
3 Investitionspolitik der EU.....	54
3.1 Aktuelle Verhandlungen der EU im Investitionsbereich.....	55
3.2 Kritik am Investitionsschutz und dem damit einhergehenden Investor-Staat-Streitbelegungsverfahren.....	55
3.3 Investitionsschutz im EU-USA-Freihandelsabkommen (TTIP)	57
4 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	60
4.1 Freihandelsabkommen der EU mit der USA, TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership).....	60
4.2 Freihandelsabkommen der EU mit Kanada, CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)	63

4.3	Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine, Moldau und Georgien	63
4.4	Beitritt Ecuadors zum Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru.....	65
4.5	Weitere Abkommen	65
5	Literatur	68

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft 71

Christian Ragacs, Klaus Vondra

1	Österreichs Wirtschaft schwenkt 2015 nach längerer Schwächephase auf langsamen Erholungskurs	72
1.1	Österreichs Wirtschaftsentwicklung enttäuschte im Jahr 2014	72
1.2	OeNB erwartet deutliche Wirtschaftsbeschleunigung erst im Jahr 2016	74
2	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	76
2.1	Nominelle und reale Exporte	76
2.2	Güter- und Dienstleistungsexport im Detail	78
3	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile.....	81
4	Literatur	88

Österreichs Warenaußenhandel..... 91

Leonhard Pertl

1	Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2013 und 2014	91
2	Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	95
3	Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	97
4	Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	99
5	Literatur	101

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 103

René Dell'mour, Patricia Walter

1	Entwicklung des Güter- und Dienstleistungsverkehrs	104
2	Unternehmensbezogene Dienstleistungen.....	108
2.1	Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen.....	111
2.2	Hauptgruppen unternehmensbezogener Dienstleistungen	116
3	Reiseverkehr.....	120
4	Literatur	124

Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen	127
<i>René Dell'mour</i>	
1 Weltweite Rahmenbedingungen 2014.....	127
2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich.....	132
3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen am 31.12.2012	136
3.1 Regionale Verteilung nach Zielländern	137
3.2 Aktive Branchenstruktur	139
4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen	140
4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern	141
4.2 Passive Branchenstruktur	141
5 Erträge.....	142
6 Literatur	146
Spezialthema:	
Produktivität im Dienstleistungssektor	
und Außenwirtschaft.....	147
Österreichs technologische Zahlungsbilanz	149
<i>Patricia Walter</i>	
1 Technologieintensität im Warenverkehr.....	149
2 Technologieintensität im Dienstleistungsverkehr	151
3 Bestimmende Industriezweige im Austausch technologischen	
Know-hows.....	157
4 Ziel- und Herkunftsländer technologischen Know-hows	162
5 Literatur	165
Dienstleistungsinflation: Entwicklung im internationalen Vergleich,	
Ursachen und mögliche Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit.....	167
<i>Friedrich Fritzer, Fabio Rumler</i>	
1 Einleitung.....	167
2 Entwicklung im internationalen Vergleich	168
3 Ursachen	171
3.1 Lohn- und Produktivitätsentwicklung.....	171
3.2 Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors.....	173
4 Wettbewerbsfähigkeit.....	175
5 Literatur	178
Dienstleistungsexporteure Österreichs: Produktivitätsvorteile,	
Exporteinstieg und -ausstieg und Expansion in zusätzliche	
Exportdestinationen	181
<i>Yvonne Wolfmayr</i>	
1 Neue Außenhandelstheorie und empirische Analysen	
heterogener Unternehmen	181

2	Datengrundlage	183
3	Niedrige Exportpartizipationsrate und hohe Exportkonzentration.....	184
4	Eintritt, Austritt, Überleben – Übergangswahrscheinlichkeiten im Exportstatus	187
5	Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren: Selbstaulese oder Lerneffekte?	190
6	Produktivität und Anzahl der Exportmärkte	192
7	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	193
8	Literatur	195

Die Dienstleistungsverhandlungen in der WTO – eine Bestandsaufnahme	197
--	------------

Rudolf Adlung

Vorbemerkung.....	197
1 Uruguay-Runde und danach.....	198
2 WTO-Dienstleistungsverhandlungen (Doha-Runde), 2001–2008.....	199
3 Doha-Runde nach 2008	203
4 Liberalisierungsfortschritte außerhalb der Doha-Runde.....	204
5 Regionale Handelsabkommen als Alternative?.....	206
6 Ausblick.....	207
7 Literatur	209

Participation in Global Value Chains and the Contribution of Services to Exporting	211
---	------------

Julia Wörz, Konstantins Benkovskis

Research assistance: Mathias Brunner

1 A Modern View on Trade	211
2 From Gross to Value Added Trade.....	213
3 Rising Foreign Content in Exports	214
3.1 GVC integration of EU Member States	214
3.2 Domestic Content of Austrian Exports	217
4 Conclusions	219
5 References	220

Verzeichnis der Abbildungen.....	221
Verzeichnis der Tabellen	222
Autorenverzeichnis	224

Editorial: Österreich darf im europäischen Aufschwung den Anschluss nicht verlieren

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

Der **Euroraum** konnte im Jahr 2014 die Rezession hinter sich lassen, doch entwickelte sich der Aufschwung mit einer Jahreswachstumsrate von nur 0,9% zögerlicher als noch zu Jahresbeginn erwartet. Getrieben durch eine Halbierung der Welt-Ölpreise, fiel die Inflationsrate im Durchschnitt des Euro-raums ab Mitte 2014 rasch und rutschte zur Jahreswende 2014/2015 in negatives Territorium. Vor diesem Hintergrund setzte der EZB-Rat ab Sommer 2014 eine Reihe weiterer expansiver geldpolitischer Maßnahmen (gezielte längerfristige Refinanzierungsgeschäfte, Ankauf von gedeckten Schuldverschreibungen und verbrieften Kreditforderungen), um die Kreditvergabe und die Unternehmensinvestitionen zu beleben. Vor dem Hintergrund der Gefahr einer Destabilisierung der Inflationserwartungen beschloss der EZB-Rat schließlich im Jänner 2015 die Erweiterung der Ankäufe auf Wertpapiere des öffentlichen Sektors. Bereits die sich verdichtende Aussicht auf ein derartiges Programm seit August 2014 bewirkte eine massive weitere Senkung der Anleiherenditen im gesamten Euroraum mit Ausnahme Griechenlands, und auch der Wechselkurs des Euros gegenüber dem US-Dollar und einer Reihe andere wichtiger Handelspartnerwährungen gab sehr deutlich nach. Seit März 2015 kauft das Eurosystem monatlich rund 60 Mrd EUR an Wertpapieren, die Käufe sollen bis September 2016, jedenfalls aber so lange fortgesetzt werden, bis die Inflationsrate sich in Richtung der Preisstabilitätsdefinition des EZB-Rats von knapp unter 2% bewegt. Die Kombination aus sehr lockeren Finanzierungsbedingungen, durch die Euroabwertung unterstützter internationaler preislicher Wettbewerbsfähigkeit und durch den Ölpreisverfall ermöglichter Kosteneinsparungen und Kaufkraftgewinne bewirkten quer durch den Euroraum eine deutliche Verbesserung der Wachstumsaussichten, die sich auch in einer merklichen Aufhellung der wirtschaftlichen Stimmungsindikatoren und der seit der Jahreswende 2014/2015 veröffentlichten Wachstumsprognosen niederschlägt. So prognostizieren alle maßgeblichen internationalen Organisationen für 2015 ein reales BIP-Wachstum im Euroraum von 1½%, für 2016 werden 1¾% – ein Wert am potenziellen Outputwachstum des Euro-raums – als realistisch angesehen. Die Inflationsrate wird sich nach allgemeiner Einschätzung der Prognoseexperten nach heuer 0% oder nur knapp darüber nächstes Jahr auf 1 bis 1½% erholen.

Österreich hatte im Jahr 2014 Schwierigkeiten, an den sich sukzessive aufhellenden Konjunkturtrend anzuschließen. Die noch zu Jahresbeginn 2014 vorsichtig optimistischen Konjunkturprognosen machten ab der 2. Jahreshälfte zunehmender Ernüchterung Platz. So fiel das reale BIP-Wachstum saison- und arbeitstägig bereinigt mit nur 0,4% um einen halben Prozentpunkt schwächer aus als im Euroraum, der Abstand zum Haupthandelspartner Deutschland war mit 1¼ Prozentpunkten noch deutlich ausgeprägter. Auch im Jahr 2015 wird

das Wachstum in Österreich mit etwa $\frac{3}{4}\%$ klar hinter dem Euroraum, Deutschland und anderen europäischen Partnerländern zurückbleiben. Erst im Jahr 2016 dürfte sich die Wachstumsrate – gestützt durch die Korrektur der kalten Lohn- und Einkommensteuerprogression der letzten Jahre im Rahmen der Steuerreform – wieder auf etwa $1\frac{1}{2}\%$ beschleunigen.

Ein Element zur Erklärung der aktuellen **Wachstumsschwäche Österreichs** dürfte in der **Kosten- und Preisentwicklung** relativ zu den internationalen Wettbewerbern liegen. Österreichs Inflationsrate ist in den letzten Jahren systematisch und merklich über jener des Euroraums und Deutschlands gelegen, was zum einen Steuererhöhungen und zum anderen eine ungünstige Entwicklung der relativen Lohnstückkosten Österreichs widerspiegelt. So erklären sich auch die simultane Stagnation der realen verfügbaren Netto-Haushaltseinkommen und der tendenzielle Verlust an internationaler preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Die Russlandkrise setzte dem österreichischen Außenhandel überproportional zu, doch blieben die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen gering.

Österreichs **Leistungsbilanzüberschuss** schmälerte sich vor diesem Hintergrund im Jahr 2014 geringfügig weiter auf knapp 1% des BIP. Das Defizit aus dem Güterhandel weitete sich auf $\frac{3}{4}\%$ des BIP aus. Der Überschuss der Dienstleistungsbilanz erreichte 3,1% des BIP. Mit 1,1% des BIP war Österreich als Nettoexporteur von technologiebezogenen Dienstleistungen international erfolgreich. Während der Überschuss bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf etwa 1% des BIP abnahm, wurde der Einnahmenüberschuss des Reiseverkehrs bei über 2% des BIP gehalten. Einem neuerlichen Gästerekord lag eine Verlagerung von deutschen Besuchern zu Touristen aus den USA und China zugrunde. Der **Verlust an Weltmarktanteilen** im Export sollte Anlass sein, eine sorgfältige **Ursachenanalyse** durchzuführen und **Strategien für die Erhaltung und Stärkung der globalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs** zu entwickeln und umzusetzen.

Die aktuelle Wirtschaftsentwicklung scheint die in der letztjährigen Ausgabe von „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ geäußerten **Befürchtungen hinsichtlich der mittelfristigen Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Österreich** zu bestätigen. Die **Steuerreform 2015** hat als Gegenfinanzierung für die Korrektur der zuvor stattgefundenen kalten Lohnsteuerprogression vor allem zusätzliche Belastungen für wichtige Wirtschaftszweige (Tourismus, Gastgewerbe) gebracht, die effektive Steuer- und Abgabenbelastung wird auch durch die Registrierkassenpflicht (die für die Unternehmen mit hohen Investitions- und administrativen Kosten verbunden ist) und die breite Abschaffung des Bankgeheimnisses in Österreich real und vor allem bei den Wirtschaftstreibenden gefühlt angezogen. Die Maßnahmen zur Bewältigung der Hypo Alpe Adria-Sanierung haben die in den vorjährigen CEO-Interviews angeführten Zweifel an der Stabilität rechtlicher Verpflichtungen in Österreich auch bei internationalen Kreditoren geschürt, was in verstärkter Aufmerksamkeit internationaler Medien, von Investoren und von Ratingagenturen an Österreich seinen Niederschlag findet. Die im letzten Jahr geäußerten Befürchtungen über ein „Anti-Österreich-Rumoring“ haben konkretere Formen angenommen.

Vor diesem Hintergrund bestätigt sich aus Sicht der Herausgeber die Einschätzung, dass die Einleitung wichtiger **Reformvorhaben dringend vorangetrieben** werden sollte. Dies betrifft die Konsolidierung der Staatshaushalte, deren Verschuldung – vor allem durch die Bankensanierungsmaßnahmen, zum Teil aber auch durch Umstellungen der Statistik – im Jahr 2015 mit deutlich über 85% des BIP neue Rekordstände erreicht. Der (negative) Spitzenplatz Österreichs bei der Abgabenquote wurde durch die Steuerreform keineswegs verändert – deutliche Einsparungsmaßnahmen der staatlichen Verwaltung (Stichworte Staatsreform, Finanzausgleich) stehen weiterhin aus. Das Bildungssystem harrt weiterhin einer Fokussierung auf einen effektiven Lehrbetrieb in den Klassenräumen. Überdies muss sich die österreichische Wirtschaft der neuen Herausforderung sich verändernder internationaler Produktionsketten stellen: Wettbewerb könnte sowohl vonseiten traditioneller Bezieher von Zulieferteilen (Eigenproduktion) als auch durch Niedriglohnproduzenten aus den osteuropäischen Nachbarländern erwachsen. Der kontinuierliche Zustrom an ausländischen Arbeitskräften sollte als Chance begriffen werden, das österreichische Produktionspotenzial auszuweiten; dazu sind aber Rahmenbedingungen erforderlich, die einerseits eine rasche Integration ausländischer Arbeitskräfte in den Arbeitsprozess fördern und andererseits die Absorption dieser zusätzlichen Arbeitskräfte durch unternehmerische Aktivität österreichischer Unternehmen ermutigen.

* * *

Der erste Teil des Buchs bietet wie in den Vorjahren eine umfangreiche Darstellung und **Analyse der wichtigsten für die Außenwirtschaft Österreichs relevanten Entwicklungen**.

Brunner und Wörz (OeNB) zeigen auf, dass sich seit 2012 das **Weltwirtschaftswachstum** wieder stabilisieren konnte, mit einem Wachstum von +3,3% jeweils 2013 und 2014 mit einem zunehmend bedeutenderen Wachstumsbeitrag der Industrieländer. Für die kommenden Jahre wird eine weitere moderate Belebung des Wirtschaftswachstums erwartet. Das Wachstum des Welthandels betrug 3,5% im Jahr 2014. Der Euroraum konnte von der gestiegenen externen Nachfrage profitieren und wies 2014 ein dynamischeres Exportwachstum von +2,6% auf, importseitig verlief die Entwicklung jedoch verhalten (+1,7%). Insgesamt verweilt das langfristige Trendwachstum des Welthandels jedoch nachhaltig unter seinem historischen Niveau.

Dorningner, Schernthanner, Schrott, Stowasser und Tasch-Ronner (WKÖ) geben einen Überblick zu den Entwicklungen bei den **Verhandlungen zu den Handelsabkommen**. 2014 schritt die Abarbeitung verbleibender Themen aus der Doha-Ministererklärung von 2001 durch die WTO-Teilnehmer nur mäßig voran. Auf plurilateraler Ebene gab es Fortschritte bei den Verhandlungen zur Liberalisierung von Umweltgütern und -dienstleistungen. Auch die kontroverse Diskussion zu den Verhandlungen der EU zu TiSA (Trade in Services Agreement) und TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) prägten 2014 die EU-Handelspolitik.

Ragacs und Vondra (OeNB) stellen die **Entwicklung der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2014** dar. Das BIP-Wachstum fiel 2014 mit nur +0,4% enttäuschend aus, besonders gegenüber Deutschland (+1,6%), aber auch gegenüber dem Euroraum (+0,9%). Wie in den Vorjahren stiegen 2014 sowohl Beschäftigung als auch Arbeitslosigkeit, Österreich wies aber dennoch die zweitniedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Die HVPI-Inflation ist 2014 deutlich gesunken (+1,5%), ist aber gemessen am EU-28 Durchschnitt von +0,6% hoch. In den vergangenen drei Jahren stiegen die Lohnstückkosten deutlich an. Die Lohnabschlüsse wurden von der vergleichsweise hohen Inflation getrieben. Der Budgetsaldo verschlechterte sich 2014 aufgrund von Sondereffekten (va Hypo Alpe Adria) auf -2,4% des BIP. Die Staatsschuldenquote betrug 84,5%.

Pertl (WKÖ) gibt eine detaillierte Darstellung über die **Entwicklung des Warenverkehrs** aus und nach Österreich im Jahr 2014. Während laut Außenhandelsstatistik bei den Importen 2014 ein Rückgang um 0,8% zur Vorperiode zu verzeichnen war, wurden die Exporte im gleichen Jahr um 1,7% gesteigert. Dadurch konnte das Passivum der Handelsbilanz deutlich reduziert werden und beläuft sich auf 1,8 Mrd Euro. Die Regionen entwickelten sich 2014 sehr unterschiedlich. Die Ausfuhren nach Übersee konnten mit Zuwächsen von 4,2% gesteigert werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben mit Zuwächsen von 1,0% dagegen zurück.

Walter und Dell'mour (OeNB) zeigen die Entwicklung des **Dienstleistungsverkehrs** Österreichs im Jahr 2014. Im Jahr 2014 verlangsamte sich auch das Wachstum der Einnahmen aus dem internationalen Dienstleistungsverkehr mit einem Zuwachs von 4,6%. Stabilisierend wirkten vor allem die begleitenden Dienstleistungen der Warenindustrie, durch die auch in Krisenzeiten eine längerfristige Kundenbindung aufrechterhalten werden dürfte. Getragen wurden die Nettoerlöse vom Export technologiebezogener Dienstleistungen, die mittlerweile mit dem Verkehrssektor als dominierendem Außenwirtschaftszweig gleich ziehen. Der Reiseverkehr entwickelte sich im Jahr 2014 trotz schwieriger Rahmenbedingungen recht günstig. Unter den großen Exportdestinationen erlangte China im Jahr 2014 zusätzliche Bedeutung.

Dell'mour (OeNB) zeigt auf, dass die Entwicklung der **Direktinvestitionen** in Österreich in einem Umfeld weltweit verhaltener Direktinvestitionen **besonders schwach** war. Das Ausmaß neuer grenzüberschreitender Unternehmensinvestitionen halbierte sich im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr. Auffallend ist die Tatsache, dass zum ersten Mal überhaupt **Eigenkapital aus dem Ausland abgezogen** wurde. Auch die ausländischen Geldgeber waren bei ihren Investitionen in Österreich eher zurückhaltend. Nichtsdestotrotz wird 2014 eine günstige Gewinnlage erwartet.

* * *

Das diesjährige **Spezialthema „Produktivität im Dienstleistungssektor und Außenwirtschaft“** arbeitet in insgesamt 5 Beiträgen zentrale Fragestellungen zum Thema heraus.

Walter (OeNB) analysiert die **„technologische Zahlungsbilanz“ Österreichs**. Österreich ist ein Nettoexporteur in Höhe von rund 3 Mrd EUR

oder 1% des BIP und rangiert damit in der Technologiebilanz vor Finnland, Deutschland und Japan. Die Einnahmen aus dem Transfer technologiebezogenen Know-hows betragen im Jahr 2013 brutto 9 Mrd EUR. Die am schnellsten wachsende Exportkategorie sind Computerdienstleistungen. Daneben stellt die Industrie den dominierenden Wirtschaftszweig im internationalen Austausch technologischen Know-hows dar.

Fritzer und Rumler (OeNB) zeigen die Entwicklung der **Dienstleistungsinflation in Österreich**, die seit 2011 einen auffällig unterschiedlichen Verlauf im Vergleich zum Euroraum-Durchschnitt sowie im Vergleich zu Deutschland aufweist. Vor allem im Bereich der Beherbergungs- und Gastgewerbledienstleistungen, der medizinischen Dienstleistungen sowie der Dienstleistungen im Zusammenhang mit Wohnen sind merklich Länderunterschiede beobachtbar. Einflussfaktoren sind Unterschiede in der **Lohnkostenentwicklung** sowie **administrierte Preise und indirekte Steuern**. Die relativ geringere Handelbarkeit von Dienstleistungen resultiert aber in einem geringeren Einfluss der Dienstleistungsinflation auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Wolfmayr (WIFO) fasst in ihrem Beitrag die Erkenntnisse einer WIFO-Studie über **Dienstleistungsexporteure** zusammen: Der Anteil von exportierenden Unternehmen ist gering. Der Auslandsumsatz ist auf wenige (größere) Dienstleistungsexporteure konzentriert. Exportierende Unternehmen unterscheiden sich systematisch von Nicht-Exporteuren: sie sind größer und produktiver. Im Vergleich zum Warenexport ergeben sich für den Dienstleistungsexport eine niedrigere Exportbeteiligung, höhere Produktivitätsvorteile der exportierenden Unternehmen, eine niedrigere Eintrittswahrscheinlichkeit in den Erstexport und in einen neuen Markt und gleichzeitig eine höhere Wieder-Austrittswahrscheinlichkeit.

Adlung (ehem. WTO) macht eine Bestandsaufnahme zu den **laufenden Dienstleistungsverhandlungen in der WTO**. Er sieht bei den Dienstleistungsverhandlungen grundsätzlich großes Potenzial, vor dem Hintergrund, dass bislang die Öffnung im Dienstleistungsbereich insgesamt nur wenig vorangeschritten ist, WTO-Mitgliedstaaten auch von sich aus strategisch wichtige Sektoren (autonom) liberalisieren und in den Regionalabkommen der Dienstleistungshandel eine zunehmend wichtigere Rolle spielt. Eine zusätzliche Segmentierung im Dienstleistungssektor würde einer vertieften „Global Value Chain“ aber hinderlich sein. Als zukünftiges Verhandlungsmodell schlägt er (plurilaterale) Verhandlungen unter jeweils interessierten Ländern vor, deren Ergebnisse dann, dem Prinzip der ‚critical mass‘ folgend, auf Meistbegünstigungsbasis gegenüber allen WTO Mitgliedern umgesetzt werden.

Wörz (OeNB) und Benkovskis (Latvijas Banka) spalten bei 27 EU-Mitgliedstaaten den Bruttoaußenhandel in **nationale und ausländische Wertschöpfungskomponenten** auf. Die global stärker fragmentierte Produktion hat zu einer höheren Bedeutung von importierten Zwischengütern wie auch von nationalen Dienstleistungen für die Produktion von Exportgütern geführt. In allen Ländern – mit Ausnahme der Tschechischen Republik, der Slowakischen Republik und Ungarns – sank der Anteil der heimischen Wertschöpfung an den Exporten. Dies ist Ausdruck einer vertieften Integration in „Global Value Chains“. In Österreich fiel der Anteil der nationalen Wertschöpfung an den Exporten

von 76% auf 66%. Der heimische Dienstleistungssektor konnte im Beobachtungszeitraum (1995–2011) seinen Beitrag für die heimische Wertschöpfung an den Exporten deutlich erhöhen.

* * *

„Schwerpunkt Außenwirtschaft“ erscheint heuer bereits zum vierten Mal. Die rege Nachfrage und zahlreiche positive Rückmeldungen zu den früheren Ausgaben bestätigen die Notwendigkeit einer regelmäßigen auch schriftlichen Aufarbeitung und eines „Diskussionsforums“ zu Belangen der österreichischen Außenwirtschaft, sowohl was laufende Entwicklungen als auch was spezifische aktuelle Themenstellungen betrifft. Die Publikation wird wieder in enger Zusammenarbeit zwischen der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich herausgegeben. Die vielfältigen Anknüpfungspunkte dieser Institutionen reichen von der Erstellung der Zahlungsbilanzstatistik und makroökonomischer Prognosen sowie der Analyse und Beaufsichtigung des Finanzsektors im Fall der OeNB über die enge Zusammenarbeit mit und die Betreuung von Exportunternehmen sowie die Grundlagenarbeit und Positionierung in der internationalen Handelspolitik im Fall der WKÖ bis hin zum gemeinsamen gesamtwirtschaftlichen Interesse beider Institutionen. Wir danken den Autorinnen und Autoren für ihre Beiträge und hoffen, dass der Band neben seiner Funktion als Dokumentations- und Nachschlagewerk auch Ideen und Impulse für die Gestalter der Wirtschafts- und Unternehmenspolitik bietet.

Editorial: Austria must not fall behind the European economic recovery

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

The **euro area** managed to move out of recession in the course of 2014, but at an annual growth rate of GDP of 0.9%, the recovery was more hesitant than expected early in the year. Driven by a halving of world oil prices, euro area inflation fell sharply from mid-2014 onwards and slipped into negative territory at the turn of the year 2014/2015. Against this background, the ECB Governing Council took a series of further expansionary monetary policy measures (targeted longer-term refinancing operations, outright purchases of covered bonds and asset backed securities), in order to stimulate credit and business investment. Since inflation expectations threatened to become de-anchored, the ECB Governing Council decided to extend purchases of securities to public sector bonds in January 2015. As the perspective of such a program was increasingly becoming more concrete starting from August 2014, euro area bond yields underwent a further massive decline in all countries except for Greece. Also the exchange rate of the euro against important trading partner currencies depreciated markedly. Since March 2015 the Eurosystem has been buying securities worth 60 bn EUR each month. The purchases will according to the ECB Governing Council be continued until September 2016 and at least as long it takes to bring euro area HICP inflation towards the ECB Governing Council's definition of price stability, ie close to but below 2%. The combination of very easy financing conditions, of a marked improvement in international price competitiveness due to the depreciation of the euro and of cost savings and gains in purchasing power due to the oil price decline improved the growth outlook across the euro area. This has also been reflected in a marked brightening up of economic sentiment indicators and macroeconomic forecasts as published since the turn of the year 2014/2015. The major international institutions forecast euro area GDP to grow by 1½% in 2015 and by 1¾% in 2016, which would imply growth rates in line with estimates of potential growth in the euro area. After 0% or only slightly above this year, euro area HICP inflation is generally expected to accelerate to 1% to 1½% in 2016.

Austria is having difficulties keeping pace with the gradual recovery in other euro area countries. While macroeconomic forecasts had still been cautiously optimistic in early-2014, expectations had to be scaled back in the course of the year. In the end, at just 0.4%, real GDP growth (seasonally and work-day adjusted) in 2014 fell short of euro area growth by half a percentage point; at 1¼% the gap was even considerably wider with respect to Austria's main trading partner, Germany. Also in 2015, at ¾%, Austria's GDP growth is expected to lag behind growth rates in the euro area, Germany and other European trading partners. Only in 2016 is GDP growth expected to accelerate to 1½%, on the back of a tax reform which compensates tax payers for income and wage tax bracket creep suffered in previous years.

One explanation of Austria's current **growth weakness** could be the country's **cost and price developments** relative to international competitors. Austria's rate of inflation has systematically and markedly been above that in the euro area and in Germany in recent years. This reflected for one thing tax increases and for another an unfavorable development of relative unit labor costs. This also explains why real after tax disposable household income stagnated, while simultaneously international price competitiveness deteriorated. The sanctions against, and the deep recession in, Russia hit Austria's exports more than many other countries, but overall macroeconomic costs remained quite small.

Against this background, Austria's **current account surplus** slightly diminished further in 2014 to just short of 1% of GDP. The goods trade deficit widened to ¾% of GDP. The surplus in services trade reached 3.1% of GDP. With net exports of +1.1% of GDP, Austria's succeeded internationally in technology-linked services. While the surplus in business-related services declined to 1% of GDP, the surplus from tourism remained above 2% of GDP. A new record in the number of visitors was posted, with more tourists from the USA and China compensating for the decline in the number of German visitors. The **loss in world export market shares** should trigger a careful analysis of underlying reasons and should prompt the design and implementation of a **strategy for maintaining and strengthening Austria's global competitiveness**.

Austria's current economic development seems to confirm the **concerns** raised in last year's edition of "Focus on External Trade" with regard to the **medium-term outlook for Austria's international competitiveness as a business location**. The tax reform 2015, which compensated wage and income tax payers for bracket creep suffered in previous years, is going to be financed through additional taxes on important economic sectors (tourism, accommodation), the effective tax burden (be it actual or, even more importantly, as perceived by businesses) will also be increased through the cash register requirement (which brings high investment and administrative costs for enterprises) and a retroactive broad abolition of banking secrecy in Austria. The measures taken in conjunction with the resolution of Hypo Alpe Adria have fuelled international concerns about the reliability of legal commitments in the Austrian legal system, an issue that was frequently raised by CEOs in last year's interview round. This has also been reflected by increased interest in Austria by international media, investors and rating agencies. The concerns raised last year about risks of an "anti-Austria rumoring" have taken on more concrete forms.

Against this background, the editors take the view that important **reforms should be initiated urgently**. Public finances should be consolidated, with the public sector debt to GDP ratio, at above 85%, reaching a new high in 2015 as a result mostly of bank rescue and restructuring measures but also due to statistical changes. Austria's (unfavorable) top ranking in terms of tax burden is not remedied by the tax reform: large spending cuts in public administration (cf. state reform, fiscal equalization scheme) are yet to be tackled. The education system should focus on effective class room education. Furthermore, Austrian businesses must address the challenge from changing international

value chains: competition could come both from long-standing foreign buyers of Austrian intermediate goods themselves (own production) and from low-wage producers in Eastern European neighboring countries. The ongoing influx of foreign workers should be taken as an opportunity to extend Austria's potential output; this requires framework conditions which, on the one hand, support a rapid integration of immigrant workers into the labor market and, on the other, encourage entrepreneurial activity which is able to absorb the additional labor supply.

The first section of the book provides a description and **analysis of recent developments influencing Austria's external economic relations.**

Wörz and Nader (OeNB) analyse the **development of the global economy** in 2014. Global output expanded at +3.3% last year. Industrialized countries enhanced their contribution to global growth recently. World trade growth accelerated to 3.5% in 2014. The euro area benefited from growing external demand – export growth reached +2.6%, while import growth remained subdued at +1.7%. The long-term trend growth of global trade remains below its pre-crisis level.

Dorninger, Scherthanner, Schrott, Stowasser and Tasch-Ronner (WKÖ) provide an overview of **international trade negotiations**. They state that rather little progress has been made in the year 2014 with respect to the development of a work program on the remaining issues of the Doha-Ministerial Declaration. Controversial discussions on the TiSA (Trade in Services Agreement) and TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) negotiations of the EU characterized the EU trade policy 2014.

Ragacs and Vondra (OeNB) analyse the **development of the Austrian economy in 2014**. An annual growth rate of 0.4% put Austria behind the euro area average (+0.9%) and well behind Germany (+1.6%). As in previous years, both employment and unemployment rose in 2014, but Austria nonetheless recorded the second-lowest unemployment rate in the EU. HICP inflation declined visibly in 2014, dropping to +1.5%. Unit labor costs rose markedly in the past three years. The budget balance deteriorated in 2014 on account of special effects to -2.4% of GDP, and the debt ratio totaled 84.5%.

According to *Pertl (WKÖ)*, in the years 2013 and 2014 **foreign trade growth** remained below 2% for the third consecutive year. While imports decreased by 0.8% in the year 2014, exports grew by 1.7%. Thus the trade deficit was reduced considerably and accounted for 1.8 bn EUR in 2014 compared to 4.9 bn EUR in 2013. Overseas exports increased by 4.2% whereas exports to Europe grew only by 1.0%.

Dell'mour and Walter (OeNB) analyze **trade in services**. Corresponding to the weak GDP growth and only minor improvements in goods exports, the growth rate was 4.6% or 2.2 bn EUR in absolute terms. In sum, services exports amounted to 50.5 bn EUR in 2014. Since the beginning of the financial, fiscal and economic crisis the development of services exports has fallen short of services imports. In 2014, the surplus dropped to 3 bn EUR or 0.9% of GDP

marking a relapse to the level achieved ten years before. Especially the charges for internationally outsourced (offshored) assembling services weighed heavily on the services balance.

Dell'mour (OeNB) underlines that in an environment of restrained worldwide Mergers and Acquisitions Austria's **direct investment** abroad turned out very weak. Compared to 2013 the volume of new cross-border investment halved in 2014 and reached the lowest value since 2001. In fact, for the first time ever equity was actually withdrawn from foreign affiliates. Investors seem to be mainly concerned with consolidating their foreign assets, selling loss-generating subsidiaries and restructuring internal financing.

This year's **special topic of "Productivity in Services and External Trade"** turns its focus on a topic which – contrary to the goods sector – for a long time has not received sufficient attention. Five contributions analyze different aspects of the topic.

Walter (OeNB) sheds light on **Austria's technology balance of payments**. Austria is a net exporter of technology transfers of about 3 bn EUR or 1% of GDP. Its technology balance ranks ahead of Finland, Germany and Japan. Receipts of technological know-how amounted to 9 bn EUR in 2013. Computer services are the fastest growing export category. Also the manufacturing industry is dominating the international transfer of technological know-how in Austria. Foreign controlled enterprises make up for more than half of technological exports and about two thirds of imports.

Rumler and Fritzer (OeNB) analyse the development of **inflation in the services sector** in Austria which has shown a markedly different development since 2011 compared to the euro area and also to Germany. The authors finds different inflation rates across countries for the hotel and restaurant sector, for medical services as well as for services related to housing. They can be explained to a large degree by differences in labor cost developments and by differences in the contribution of the public sector to inflation.

Wolfmayr (Wifo) finds different **patterns of services exporting firms** compared to goods exporting firms. Service export participation is very low and highly concentrated among a few firms and service exporters are on average larger and more productive than non-exporters. At the same time firm productivity increases with the number of export markets served. The detailed analysis of the exporter productivity premium suggests self-selection of firms as well as learning effects from exporting for export starters. Compared to the evidence of goods trade, services trade at the firm-level is characterized by a lower export-participation rate, higher productivity premiums, lower probabilities of export entry but also higher probabilities of exit.

Adlung (formerly WTO) has a critical look at the **Doha Development Round**. For him negotiation results in the services sector alone would be more easily achieved than in the other sectors, for two reasons: the results initially achieved in the Uruguay Round (1986 – 1993/94) were particularly modest in this area, and many countries have continued since, out of economic self-interest, to

liberalize strategically important sectors. For future negotiation rounds he suggests a changed approach. He finds (plurilateral) negotiations among interested countries most promising – with the results being implemented based on the principle of ‘critical mass’, on a Most-Favoured-Nation basis vis-à-vis all WTO Members.

Wörz (OeNB) and Benkovskis (Latvijas Banka) **decompose gross exports into domestic and foreign value added components.** For a sample of 27 EU member states over the period 1995–2011 the share of domestic value added in total gross exports has diminished in all countries apart from Estonia and Latvia and especially so in the Czech Republic, Hungary and Slovakia. The share of domestic value added in Austrian exports has fallen from 76% to 66% during the sample period, reflecting a rather strong intensification of global value chain participation. Furthermore, the importance of value added generated by the domestic service sector has increased notably, particularly so for the production of export goods.

“Focus on External Trade” is issued for the fourth time this year. High demand and abundant positive feedback to the first three editions confirm the need for a regular and published treatment and discussion of issues relevant for Austria’s external sector, both regarding current developments and specific topical themes. The publication is again issued in close cooperation between the Oesterreichische Nationalbank (OeNB – the central bank of Austria) and the Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ – the Austrian Federal Economic Chamber). The OeNB’s involvement is motivated by its responsibility for Austria’s balance of payments statistics, for macroeconomic forecasts as well as the analysis and surveillance of the financial sector. The WKÖ’s interest stems from its close cooperation with, and the numerous services performed for, export companies as well as its interest in elaborating groundwork for and thereof derived positions for enterprises in international trade policy. The editors thank all authors for their contributions and hope that the volume, besides documenting developments for future reference, might also offer one or the other interesting idea or impetus for businesses and policy makers alike.

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Mathias Brunner, Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer

Seit 2012 konnte sich das Weltwirtschaftswachstum wieder stabilisieren und stieg laut der Aprilprognose des IWF in den letzten beiden Jahren jeweils um +3,4%. Zunehmend trugen auch die Industrieländer wieder positiv zum globalen Wachstum bei, wobei die Schwellen- und Entwicklungsländer jedoch weiterhin die Haupttreiber der Dynamik blieben. Für die kommenden Jahre erwartet der Internationale Währungsfonds eine weitere moderate Belebung des Wirtschaftswachstums. Im Gleichklang mit der Erholung der Weltwirtschaft weist auch der Welthandel eine Verbesserung auf, das Wachstum lag mit 3,5% im Jahr 2014 marginal über jenem des globalen Outputs. Bei den Exporten und Importen zeigten sich jedoch starke regionale Strukturunterschiede. Im Jahr 2014 wurde ein ausgeprägtes Importwachstum im Jahresabstand in Lateinamerika (+5,7%) und Asien (+5,4%) beobachtet. Das Industrieland USA (+7,3%) erreichte ebenfalls ein ausgesprochen hohes Wachstum, wobei alle drei Länder importseitig ein höheres Wachstum aufwiesen als exportseitig. Der Euroraum konnte von der gestiegenen externen Nachfrage profitieren und wies 2014 ein dynamischeres Exportwachstum von +2,6% auf, importseitig verlief die Entwicklung jedoch verhalten (+1,7%). Die Exporte der gesamten Europäischen Union (EU-28) lagen 2014 etwa ein Viertel über dem Vorkrisenniveau, während die Importe der EU-28 deutlich unter dem Niveau von vor der Krise verweilten. Der starke Zuwachs im letzten Quartal 2014 bei den Importen von Kapitalgütern lässt sich jedoch als positives Signal deuten, da die gestiegene Nachfrage mehr Investitionen in der Europäischen Union andeutet. Insgesamt verweilt das langfristige Trendwachstum des Welthandels jedoch nachhaltig unter seinem historischen Niveau.

1 Globaler Konjunkturverlauf

Nachdem die weltwirtschaftliche Lage in den Jahren 2011 und 2012 an Dynamik verloren hatte, konnte sich das Wachstum des globalen BIP seither stabilisieren. Laut Aprilprognose des Internationalen Währungsfonds (IWF, 2015) ist die Weltwirtschaft in den Jahren 2013 und 2014 mit jeweils +3,4% gleich stark gewachsen. Trotz einer Abwärtsrevision der globalen BIP-Prognose erwartet der IWF weiterhin eine Erholung der Weltwirtschaft in den kommenden Jahren und prognostiziert eine leichte Wachstumsbeschleunigung auf 3,5% im laufenden Jahr und 3,8% 2016. Erwartungsgemäß zeichnen insbesondere die

Schwellen- und Entwicklungsländer hauptverantwortlich für die steigenden Impulse. Im Schnitt konnten diese Ländergruppe um +4,6% im Jahr 2014 wachsen, während die Industrieländer eine vergleichbar geringere Dynamik aufweisen (+1,8%). Dennoch verzeichneten auch die Industrieländer 2014 wieder einen Anstieg der Wachstumsdynamik. Somit trugen die vermehrten Wachstumsimpulse aus beiden Ländergruppen zum globalen Anstieg der realen Wertschöpfung bei. Unter den Industrieländern setzten besonders die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich neue Wachstumsimpulse, aber auch der Euroraum erreichte 2014 – nach einem Rückgang der realen Wertschöpfung um –0,5% 2013 – wieder einen Anstieg von +0,9% des realen BIPs. Japan hingegen kämpfte weiterhin gegen die heimische Deflation an und kam über ein Nullwachstum nicht hinaus (Tabelle 1.1).

Für die Industriestaaten erwartet der IWF für das laufende Jahr 2015 eine weiterhin ansteigende Dynamik auf 2,4%, wobei die Wachstumsimpulse insbesondere von den Vereinigten Staaten und ebenfalls wieder verstärkt vom Euroraum ausgehen werden. Das BIP-Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern wird hingegen leicht rückläufig sein und 4,3% betragen. Einerseits ist dies auf wirtschaftliche Probleme in Russland (reales BIP-Wachstum 2015: –3,8%) zurückzuführen, welche durch den niedrigen Ölpreis und die Sanktionen aufgrund der Russland-Ukraine-Krise mitverursacht wurden, andererseits spielt die Abschwächung der Dynamik in China auf unter 7% im Jahr 2015 ein Rolle. Als Land mit dem höchsten Beitrag eines Einzellandes zum Weltwirtschaftswachstum bleibt das Reich der Mitte weiterhin ein wichtiger Impulsgeber für die globale Konjunktur. Bei seinem Nachbarland Indien wird hingegen eine stärkere Dynamik in diesem Jahr (+7,5%) erwartet. Das Wirtschaftswachstum der lateinamerikanischen Schwellen- und Entwicklungsländer wird im laufenden Jahr mit 0,9% knapp unter jenem des Euroraums zu liegen kommen. Für das größte Land der Region, Brasilien, erwartet der Internationale Währungsfond nach einem Nullwachstum im Jahr 2014 und einem Rückgang um 1,0% 2015 erst im Jahr 2016 wieder einen Anstieg der Dynamik auf +1,0%.

Die Prognose der Weltwirtschaft ist jedoch einigen Unsicherheitsfaktoren unterworfen. Abwärtsgerichtete Risiken ergeben sich einerseits aus einer möglichen Zunahme von geopolitischen Spannungen und andererseits durch die Möglichkeit einer stärkeren Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in China. Dazu kommen erhöhte Risiken von plötzlichen Kapitalabflüssen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern – insbesondere in Zusammenhang mit einem Ausstieg aus der lockeren Geldpolitik in den USA. Daraus resultierende steigende Zinssätze könnten das globale Wachstum stark belasten. Des Weiteren würde sich eine überraschende Erhöhung der Energiepreise negativ auf die Industrieproduktion auswirken. Der niedrige Ölpreis stellt hingegen ein Aufwärtsrisiko dar, wobei jedoch Unsicherheit über die Persistenz des Schocks besteht. Die US Energy Information Administration (EIA) erwartet eher wieder steigende Erdölpreise ab dem zweiten Quartal 2015 (EIA, März 2015).

Tabelle 1.1: Globales BIP-Wachstum 2011–2014 und Ausblick 2015–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Veränderung zum Vorjahr in %				Prognosen	
Welt	4,2	3,4	3,4	3,4	3,5	3,8
Industrieländer	1,7	1,2	1,4	1,8	2,4	2,4
USA	1,6	2,3	2,2	2,4	3,1	3,1
Vereinigtes Königreich	1,6	0,7	1,7	2,6	2,7	2,3
Euroraum	1,6	-0,8	-0,5	0,9	1,5	1,6
Japan	-0,5	1,8	1,6	-0,1	1,0	1,2
Schwellen- und Entwicklungsländer	6,2	5,2	5,0	4,6	4,3	4,7
Zentral-, Ost- und Südosteuropa	5,4	1,3	2,9	2,8	2,9	3,2
GUS	4,8	3,4	2,2	1,0	-2,6	0,3
Russland	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,8	-1,1
Asien	7,7	6,8	7,0	6,8	6,6	6,4
China	9,3	7,8	7,8	7,4	6,8	6,3
Indien	6,6	5,1	6,9	7,2	7,5	7,5
Lateinamerika und Karibik	4,9	3,1	2,9	1,3	0,9	2,0
Naher Osten und Nordafrika	4,4	4,8	2,4	2,6	2,9	3,8
Sub-Sahara-Afrika	5,0	4,2	5,2	5,0	4,5	5,1

Quelle: IWF WEO Forecast, April 2015.

Die beobachtete Dynamik in den Industrieländern legt nahe, dass sich die wirtschaftliche Erholung zunehmend in einer stabilen Aufwärtsentwicklung manifestiert. Lediglich in Japan werden trotz eines stärkeren Wachstums in den vergangenen Jahren – 2012 und 2013 – erhebliche Ressourcen für den Kampf gegen die seit Jahren bestehende Deflationsphase benötigt. Nach einem vergleichsweise schwachen Jahr 2014, aufgrund einer Mehrwertsteuererhöhung, wird für das laufende Jahr 2015 (+1,0%) und dem Folgejahr 2016 (+1,2%) zwar eine leichte Zunahme, jedoch weiterhin nur eine verhaltene Dynamik in der Wirtschaftsentwicklung erwartet.

Die Vereinigten Staaten verzeichneten im Gesamtjahr 2014 ein BIP-Wachstum von +2,4%. Es wird erwartet, dass die Volkswirtschaft im laufenden Jahr ihre Erholung weiter fortsetzen wird und ein Wachstum von +3,1% erreichen könnte. Bereits in den vergangenen Jahren führte die anhaltende wirtschaftliche Verbesserung zu einem Umdenken in der sehr lockeren Geldpolitik. Aus-

gelöst durch steigende Leitzinsen könnte ein weiterer möglicher Anstieg des Dollars, gepaart mit einem schwachen globalen Wachstum, zu einem Risiko sinkender Inflation führen (im 4. Quartal 2014 +1,2% yoy).

Nach einer sinkenden Wirtschaftsleistung in den Jahren 2012 und 2013 wurde im Jahr 2014 wieder ein positives Wirtschaftswachstum im Euroraum verzeichnet (+0,9%). Im abgelaufenen Jahr 2014 erreichte die Bundesrepublik Deutschland als die größte Volkswirtschaft in der Währungsunion ein Wachstum von +1,6% und konnte gemeinsam mit Spanien (+1,4%) Wachstumsimpulse im Euroraum setzen. Nur einen geringen Beitrag konnte hingegen Frankreich mit einem Wachstum von +0,4% im Jahr 2014 leisten. Als drittgrößte Volkswirtschaft des Euroraums wies Italien im vergangenen Jahr weiterhin eine Kontraktion der heimischen Wirtschaftsleistung auf, wobei sich das Ausmaß der Schrumpfung des BIP seit 2012 reduziert hat. Für das laufende Jahr 2015 wird in Italien wieder ein positives Wirtschaftswachstum erwartet, womit die vier größten Volkswirtschaften der Währungsunion wieder verstärkt zu einer Beschleunigung der globalen Konjunktur beitragen werden. Die finanziell angeschlagenen Länder Griechenland und Portugal wiesen im vergangenen Jahr erstmals wieder bessere Daten auf. Lediglich Zypern (-2,3%) befand sich weiterhin in einer Rezession mit einer stark sinkenden Wirtschaftsleistung, eine leicht sinkende Wirtschaftsleistung wurde zudem in Finnland beobachtet.

Die Europäische Kommission (Europäische Kommission, 2015) erwartete für 2015 ein moderates Wachstum für den Euroraum (+1,3%) und eine steigende Dynamik auf +1,9% im Jahr 2016, welche auf einer stärkeren inländischen und ausländischen Nachfrage wie auch auf der expansiveren Geldpolitik der EZB beruhen wird. Darüber hinaus erwartet die Europäische Kommission für das Jahr 2015 erstmals seit 2007 wieder ein positives Wirtschaftswachstum für alle Mitgliedsländer der Europäischen Union.

Die internen und auch externen Ungleichgewichte werden weiterhin zurückgehen, ebenso verliert die dämpfende Wirkung des Schuldenabbaus von Staat, privaten Haushalten und Unternehmen an Bedeutung. Die aktuell niedrigen Energiepreise führen ebenfalls zu einer willkommenen Unterstützung der Erholung. Zusätzlich senkt die expansive Geldpolitik der EZB den Wechselkurs des Euros, dessen Entwicklung über die Leistungsbilanz einen positiven Einfluss auf das Wachstum hat. Trotz dieser positiven Impulse ist das Wirtschaftswachstum im Euroraum als unsicher zu charakterisieren, da die Anfang 2014 aufkeimende Hoffnung auf nachhaltige Wachstumsimpulse aus dem privaten Sektor im Laufe des Jahres enttäuscht wurde und lediglich gegen Jahresende teilweise erfüllt wurde. Die europäische Wertschöpfung hinkt zudem weiterhin hinter jener der Vereinigten Staaten hinterher.

Bei den EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE) scheint sich die positive Entwicklung im vierten Quartal 2014 ebenfalls weiter fortzusetzen. Befeuert wurde die wirtschaftliche Dynamik besonders durch Polen, mit Abstand größte Volkswirtschaft der Region. Ungarn und Rumänien wuchsen ebenfalls überdurchschnittlich stark. Eine merkliche Konjunkturverlangsamung gegenüber den anderen Ländern der Region war 2014 erneut für Kroatien zu beobachten, wo die anhaltende Rezession weiterhin nicht überwunden werden konnte. Vor allem die Binnennachfrage trug das Wachstum in

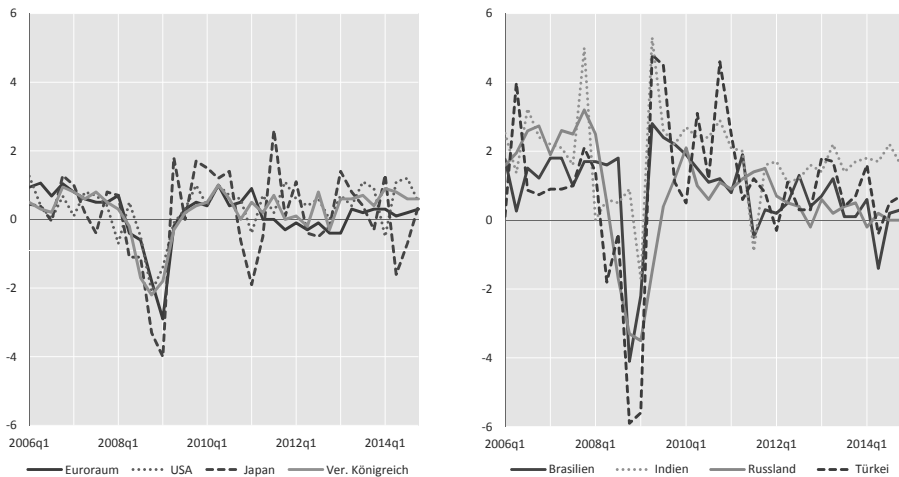
der CESEE-Region, wobei der private Konsum von einer – durch niedrige Inflationsraten begünstigten – Reallohnentwicklung unterstützt wurde sowie von einer weiteren Verbesserung auf den Arbeitsmärkten (OeNB, 2015, S. 9–11).

Russland leidet stark unter dem Fall des Erdölpreises und der Russland-Ukraine-Krise. Obwohl sich für das vergangene Jahr 2014 noch ein hauchdünnes Wachstum von +0,6% ausging, revidierte der IWF seine Wachstumseinschätzung für das Jahr 2015 im April 2015 gegenüber der Prognose im Oktober 2014 um 4,3 Prozentpunkte auf –3,8%. Die scharfe Reduktion erfolgt über direkte Auswirkungen der genannten Effekte und durch einen Vertrauensverlust, was sich in der massiven Abwertung des Rubels bemerkbar machte.

Die schwache externe Nachfrage aufgrund eines gemächlicheren Wachstums in China und einen Rückgang der Wirtschaftsleistung in Russland kann Indien für sich weitestgehend ausgleichen. Durch niedrige Energiepreise verbesserte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, und vergangene politische Reformen führen nun zu einem Anstieg der Investitionen und der Industrieproduktion.

Abbildung 1.1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern

reales BIP (saisonbereinigt; Veränderung in % zum Vorquartal)



Quelle: OECD.

Bei den Weltmarktpreisen zeigt sich, dass der Gesamtindex einen starken Preisverfall aufzeigt, ausgelöst durch sinkende Energiepreise (Abbildung 1.2). Die US Energy Information Administration (EIA) gibt an, dass sich der reale Preis von importiertem Erdöl in der zweiten Jahreshälfte 2014 von 92,77 auf 44,34 Dollar pro Barrel mehr als halbiert hat (EIA, März 2015). Die niedrigen Energiepreise gehören für energieimportierende Staaten zu den wichtigsten Aufwärtsrisiken der aktuellen Wirtschaftsprognosen. Gleichzeitig führt ein niedriger Erdölpreis zu einem Einkommensverlust bei erdölexportierenden Ländern.

Auch bei der Gesamtbetrachtung von Energie hat sich der Index zwischen Juli 2014 und Jänner 2015 fast halbiert, was stark auf den Preisverfall von

Erdöl in US-Dollar zurückzuführen ist. Dies ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Nachfrageseitig spielte die unerwartete Nachfrageschwäche in einigen Schwellen- und Entwicklungsländern eine starke Rolle, was sich auch in sinkenden Industriemetallpreisen zeigt. Ausschlaggebender sind jedoch die Entwicklungen auf der Angebotsseite, allen voran die zunehmende Energieproduktion in Ländern, welche nicht der OPEC angehören. Als prominentestes Beispiel hierfür dienen die Vereinigten Staaten. Trotz dieses angebotsseitigen Ölpreisschocks und des hiermit zusammenhängenden Preisverfalls beschloss die OPEC im November 2014, ihre Fördermengen nicht zu senken. Obwohl dieser starke Rückgang der Energiepreise insbesondere für Industriestaaten positive Wachstumsimpulse setzt, führt er auch dazu, dass Investitionen in Energie weniger rentabel werden. Dies ermöglicht zwar einigen Staaten – vor allem Schwellenländern –, bestehende Energiesubventionen neu zu strukturieren, jedoch sinken dadurch auch die zukünftigen Wachstumskapazitäten in diesem Sektor. Sinkende Preise führen zudem zu Einkommensverlusten in energieexportierenden Ländern. Somit kann im Fall von Russland ein großer Teil der erwarteten starken Kontraktion der Wirtschaftsleistung im laufenden Jahr durch sinkende Energiepreise erklärt werden.

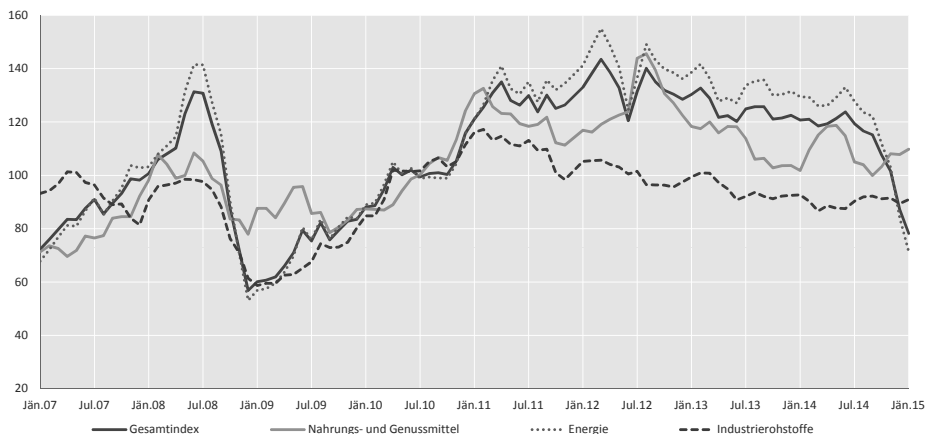
Seit Beginn des Jahres 2011 sind die Weltmarktpreise für Industriestoffe einem sinkenden Trend unterworfen. Angebotsseitig ist der Rückgang von den Metallpreisen durch einen Ausbau der Förderkapazitäten bedingt. Dies trifft auf eine erwartete sinkende Dynamik in einigen Schwellen- und Entwicklungsländern, wie im chinesischen Bausektor.

Trotz einer sich abschwächenden – jedoch weiterhin dynamischen – Entwicklung in China blieb die Nachfrage nach Nahrungsmitteln hoch. Nahrungsmittelpreise sind weiterhin Aufwärtsrisiken ausgesetzt, hauptsächlich durch wetterbedingte Angebotsunsicherheit.

Abbildung 1.2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise

HWWI-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe

HWWI-Index "Euroland" 2010=100, Euro-Basis, Monatsdurchschnitte



Quelle: HWWI.

2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen

2.1 Euroraum

Der Euroraum konnte im Kalenderjahr 2014 die Rezession überwinden, das BIP des Währungsraums wuchs mit +0,9%. Nach einem moderat schwachen dritten Quartal im Euroraum wurde im letzten Quartal des vergangenen Jahres ein stärkeres Wachstum als erwartet beobachtet. Diese Entwicklung zum Jahresende ist besonders auf die positiven Impulse aus Deutschland zurückzuführen, wobei die Bundesrepublik von einem steigenden Konsum und Anlageinvestitionen profitieren konnte. Auch in der Betrachtung des Gesamtjahres 2014 zeigte sich der starke Beitrag dieser Volkswirtschaft (+1,6%). Starke Impulse kamen zudem von den osteuropäischen Mitgliedsländern, insbesondere aus Lettland (+2,6%), der Slowakei (+2,4%) und Slowenien (+2,6%), aber auch Länder wie Luxemburg (+2,9%) und Irland (+4,8%) trugen verstärkt zu einer dynamischen Entwicklung bei. Zypern schrumpfte im vergangenen Jahr deutlich um 2,3%, und auch Italien verzeichnete eine Reduktion der Wirtschaftsleistung um einen halben Prozentpunkt. Finnlands Wirtschaftsleistung stagnierte hingegen, und Griechenland konnte entsprechend der Winterprognose der Europäischen Kommission der seit 2008 andauernden Rezession entkommen und wuchs um +0,8% im vergangenen Jahr 2014.

Insgesamt war der BIP-Anstieg im Jahr 2014 durch eine positive Entwicklung der Einzelhandelsumsätze geprägt. Die Frühindikatoren weisen auf einen weiteren Anstieg des privaten Konsums im laufenden Jahr 2015 hin. Im Baugewerbe sank hingegen die Produktion, was auch das schwache Investitionswachstum reflektiert. Die Kapazitätsauslastung im Euroraum zog in den letzten drei Quartalen wieder leicht an, liegt jedoch weiterhin leicht unter dem langfristigen Durchschnittswert von 80,8%.

Für das laufende Jahr 2015 wird mit einem Wachstum des Euroraums zwischen +1,0% (Dezemberprognose der EZB) und +1,3% (Winterprognose der EK) gerechnet. Der internationale Währungsfonds erwartet ebenfalls mit +1,5% ein Wachstum, welches sich in der oberen Spanne befindet. Ein wichtiger Einflussfaktor auf das zukünftige Wachstum ist der niedrige Ölpreis, welcher wie eine einmalige Steuersenkung wirkt, ohne gleichzeitig das Budget zu belasten. Es wird erwartet, dass dieser Effekt den Konsum und die Investitionen befeuern wird. Gleichzeitig führt der Ölpreis jedoch zu einer niedrigen Inflationsrate, wobei diese zu leicht wachstumsdämpfenden Effekten bei den Investitionen führen kann. Der durch die sinkende Inflation steigende Realzins wirkt hemmend auf die Investitionstätigkeit. Aufgrund des niedrigen Ölpreises wird erwartet, dass die Jahresinflation 2015 gegen null oder sogar darunter gehen wird. Für das Folgejahr 2016 wird hingegen kein vergleichbar starker Effekt durch den Ölpreis erwartet, im Gegenteil, das Ankaufprogramm für Vermögenswerte (APP) der Europäischen Zentralbank und der niedrige Eurokurs dürften sogar wieder zu einem Anstieg der Inflation führen.

Am Arbeitsmarkt wurde weiterhin eine nur langsame Erholung beobachtet, welche sich jedoch laufend fortsetzt. Zeitgleich mit einer sinkenden Arbeitslo-

senquote wies die Erwerbsquote im Euroraum einen leichten Aufwärtstrend auf. Der Rückgang der Arbeitslosenquote ist also nicht auf einen Rückzug von erwerbsfähigen Personen vom Arbeitsmarkt zurückzuführen, sondern vielmehr sind bereits arbeitssuchende Personen in die Beschäftigung übergewechselt. Die Arbeitslosigkeit bleibt weiterhin mit 11,6% im vergangenen Jahr 2014 und bei Jugendlichen unter 25 Jahren mit 23,7% ein großes Problem für die europäische Wirtschaftspolitik.

Abseits vom Arbeitsmarkt sieht sich auch die Geldpolitik neuen Herausforderungen gegenüber. Der Rückgang des harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) zum Jahresende stellt die EZB vor neue Herausforderungen, welche zu einer zusätzlichen Lockerung in der Geldpolitik geführt haben. Gemeinsam mit der realwirtschaftlichen Entwicklung wirkt sich die expansive Geldpolitik – besonders das Ankaufprogramm für Vermögenswerte – bereits positiv auf die Finanzmärkte aus, was sich in einer positiven Renditenentwicklung bei zehnjährigen Staatsanleihen im Euroraum widerspiegelt.

Die wirtschaftliche Erholung innerhalb des Euroraums ist jedoch mit einigen Unsicherheiten behaftet. Abwärtsrisiken gehen von internen Faktoren aus, wie einem weiteren Sinken der Inflation, anhaltend hoher Arbeitslosigkeit sowie der privaten und öffentlichen Verschuldung. Externe Risiken liegen in einer weiteren Verschärfung der geopolitischen Situation (Russland-Ukraine-Konflikt) und der wirtschaftlichen Entwicklung in China.

2.2 EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa

Im Gesamtjahr 2014 wiesen die EU-Mitgliedsländer in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE) weiterhin ein robustes Wachstum auf. Die positive wirtschaftliche Dynamik dürfte von einer anhaltend positiven Binnennachfrage getrieben worden sein. Diese profitierte von wachsender Kaufkraft vor dem Hintergrund rückläufiger Teuerung, einer akkommodierenden Geldpolitik, moderat wachsender Kreditvergabe (vor allem bei Krediten in lokaler Währung) sowie einer Erholung auf den Arbeitsmärkten. Die durchschnittliche Arbeitslosenrate in der Region ging im Dezember 2014 auf 8,2% zurück, den niedrigsten Wert seit dem Frühjahr 2009.

Der Ausblick auf das aktuelle Jahr 2015 gestaltet sich aufgrund einer nach oben weisenden Industrieproduktion, eines beschleunigten Wachstums der Einzelhandelsumsätze sowie der Produktion im Baugewerbe positiv. Gleichzeitig bleibt zu Jahresbeginn 2015 das Wirtschaftsvertrauen auf einem hohen Niveau. Vor diesem Hintergrund haben sich die Wachstumserwartungen für das Jahr 2015 zuletzt bei etwas über +2,5% für die Gesamtregion CESEE stabilisiert. Hierfür ist insbesondere Polen – die mit Abstand größte Volkswirtschaft der Region – verantwortlich.

Entsprechend der deflationären Entwicklung im Euroraum wies auch die CESEE-Region zum Jahresbeginn 2015 ein rückläufiges Preisniveau auf. Die einzige Ausnahme ist hier Rumänien, während alle anderen Länder mit sinkenden Preisen konfrontiert sind. Besonders starke Deflationstendenzen wurden für Bulgarien (-2,3%) berichtet. Seit 18 Monaten in Folge wurden in diesem Land rückläufige Preise beobachtet. Eine stark negative Teuerung wurde

auch in Lettland und Ungarn (jeweils $-1,4\%$) festgestellt. Hauptverantwortlich waren für diese Entwicklung die niedrigen Energiepreise und die Preise für unverarbeitete Lebensmittel. Als moderat preistreibend wirkten nur noch Dienstleistungen. Die Kerninflation blieb vor diesem Hintergrund im Großen und Ganzen stabil und im positiven Bereich. Einzig Bulgarien verzeichnet auch negative Kerninflationen.

Eine gewisse regionale Heterogenität des Wirtschaftswachstums bleibt jedoch im laufenden Jahr 2015 erhalten. Kroatien weist voraussichtlich nach wie vor eine äußerst schwache Wirtschaftsleistung von $+0,2\%$ auf. Polen ($+3,2\%$) und einige andere Länder der Region wie Lettland ($+2,9\%$) und Litauen ($+3,0\%$) werden sich voraussichtlich besonders dynamisch im Jahresverlauf entwickeln. Trotz einiger Gegensätze innerhalb der EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa wird das Wachstum dynamischer ausfallen als im Euroraum, das Wachstumsdifferenzial bleibt jedoch deutlich unter 1,5 Prozentpunkten und daher gering.

2.3 USA

Das Wachstum in den Vereinigten Staaten war im ersten Quartal 2014 etwas unter Druck geraten. Nach einem ungewöhnlichen harten Winter konnte sich die US-Wirtschaft 2014 wieder auf einen Wachstumspfad begeben und im Laufe des vergangenen Jahres ein dynamisches Wachstum von $+2,4\%$ erreichen. Aufgrund positiver Signale vom Arbeitsmarkt dürfte das BIP-Wachstum der Vereinigten Staaten im laufenden Jahr 2015 $+3,1\%$ betragen. Die Arbeitslosenrate stieg im Jänner zwar leicht auf $5,7\%$ an, die Erwerbsquote legte jedoch gleichzeitig zu und stabilisierte sich (zuletzt $62,9\%$ im Jänner). Auch das Beschäftigungswachstum war zuletzt stark, im Dezember und Jänner wurden 329.000 bzw. 257.000 neue Jobs geschaffen. Die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2015 wird zudem von einer geringeren Privatverschuldung und einem Aufwärtstrend am Immobilienmarkt unterstützt.

Unsicherheiten gehen von einer steigenden Volatilität im Finanzsystem aus sowie einem unerwarteten Anstieg der Inflation. Die Fed ließ in ihrem FOMC-Meeting Ende Jänner die Federal Funds Rate wie erwartet unverändert bei $0-0,25\%$. Vor dem Hintergrund weiter fallender Inflationsraten betonte Janet Yellen, dass man bei der aktuellen Faktenlage bezüglich einer „Normalisierung“ der Geldpolitik durchaus geduldig sein dürfe, dh die erste Zinserhöhung könnte sich noch etwas verzögern. Steigende Zinsen könnten jedoch in den Vereinigten Staaten und dem Ausland zu negativen Wachstumseffekten führen, da ein steigender Realzins zu sinkenden Investitionen führt und somit die inländische Nachfrage bremst, wodurch die Vereinigten Staaten weniger importieren würden.

Externe Risiken, wie eine allzu starke Abschwächung der wirtschaftlichen Dynamik in den Schwellen- und Entwicklungsländern – besonders China –, könnten ebenso zu Abwärtsrisiken führen wie ein überraschend ansteigender Ölpreis sowie sich verstärkende geopolitische Spannungen. Aufwärtsrisiken bestehen hingegen bei den privaten Investitionen, welche zu steigenden Erwartungen führen und die Wirtschaftsleistung unterstützen.

2.4 Japan

Trotz einer leichten Erholung der japanischen Wirtschaft gegen Ende des Jahres konnte 2014 nur ein Wachstum von $-0,1\%$ erreicht werden. Das Jahr 2014 war insbesondere durch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer geprägt. Nach einem vergleichsweise starken ersten Quartal führte die Steuererhöhung im zweiten ($-1,7\%$ qoq) und dritten Quartal ($-0,6\%$ qoq) zu einem unerwartet starken Einbruch der Wirtschaft. Der eher schwache Anstieg im vierten Quartal basierte auf einem Anstieg des privaten Konsums und einer dynamischen Entwicklung bei den Nettoexporten. Die sich beschleunigende Entwicklung der Kerninflation im Dezember auf $2,0\%$ ist zum Großteil auf den Effekt der Mehrwertsteuererhöhung zurückzuführen.

Für das laufende Jahr 2015 und das kommende Jahr 2016 wird ein Wachstum von $+1,0\%$ bzw $+1,2\%$ erwartet. Die langsame Erholung wird durch eine weiterhin entgegenkommende Geldpolitik sowie durch die angekündigte Verschiebung der zweiten Mehrwertsteuererhöhung positiv unterstützt werden. Aufwärtsrisiken für die Wachstumsprognose gehen von einem niedrigen Yen-Kurs, sowie einem niedrigen Ölpreis aus.

2.5 China

Die Verlangsamung des Wachstums setzte sich gegenüber dem Jahr 2013 im vergangenen Jahr 2014 auf $+7,4\%$ fort. Die schwächere BIP-Entwicklung ging weiterhin mit einem leichten Rebalancing von investitions- zu konsumgetriebenem Wachstum einher. Die Wachstumsbeiträge der privaten Konsumausgaben nahmen leicht zu, während sich das Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr auf $+15\%$ verlangsamte.

Frühindikatoren weisen auf eine weitere Verlangsamung des chinesischen Wachstums hin. Die staatlichen Autoritäten versuchen zudem, Risiken – welche aus einer massiven Kreditausweitung und einem Investitionsboom erwachsen – abzubauen, was sich zunehmend dämpfend auf die Investitionen und somit die Wirtschaftsleistung auswirkt.

Die People's Bank of China hatte bereits Ende 2014 mit einer Senkung der Kreditzinsen reagiert, außerdem senkte sie Anfang Februar 2015 den Mindestreservesatz für Banken, der aufgrund der noch nicht liberalisierten Zinsen nach wie vor ein wichtiges geldpolitisches Instrument darstellt. Ende Februar erfolgte die nächste Zinssenkung um 25 Basispunkte auf $2,5\%$ (Einlagenzinsen) bzw $5,35\%$ (Kreditzinsen), um der niedrigen Inflation entgegenzuwirken.

Die Aufwertung des RMB gegenüber dem USD setzte sich im vergangenen Jahr nicht fort. Dies liegt ua an den zuletzt expansiven geldpolitischen Maßnahmen in China und an der Konjunkturerholung in den USA. Auch die Fremdwährungsreserven sanken gegen Jahresende erstmals – möglicherweise jedoch auch deshalb, weil die EUR-Reserven an Wert verloren haben und diese in USD ausgewiesen werden.

3 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit

Im Laufe des Jahres 2014 verbesserte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums, gemessen am realen effektiven Wechselkursindex (REER – real effective exchange rate). Die expansive Geldpolitik im Euroraum führt zunehmend zu einem sinkenden Außenwert des Euros und somit zu einer Verbilligung der Exporte. Der effektive Wechselkurs ist ein Indikator, welcher als ein gewichteter Außenwert der jeweiligen Währung gesehen werden kann – erkennbar durch den Begriff „effektiv“. Der reale effektive Wechselkurs kann nun nicht mehr als Tauschwert von Währungen, sondern vielmehr von Gütern gesehen werden. Eine Aufwertung hat somit einen direkten Einfluss auf Im- und Exporte und somit auf die Handelsbilanz.

Eine deutliche reale Aufwertung wird weiterhin bei der chinesischen Währung beobachtet, somit deutet dieser Indikator auf eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Chinas hin. Wechselkursänderungen sind jedoch in China stark vom politischen Willen abhängig. Ein unterdurchschnittliches Wachstum der chinesischen Wirtschaft kann durchaus auch zu einem kurzzeitig sinkenden Außenwert der chinesischen Währung führen. Unterstützt würde eine solche Entwicklung zudem durch die Entwicklungen in den USA. Langfristig kann jedoch davon ausgegangen werden, dass eine weitere Aufwertung wahrscheinlich ist.

Besonders der Wechselkurs zwischen China und den USA ist aufgrund der sehr ungleichgewichtigen Handelsbilanzen zwischen den beiden Ländern von Interesse. Eine dynamischere Entwicklung in den Vereinigten Staaten und eine weniger expansive Geldpolitik der Fed führen zu einer Aufwertung des US-Dollar und somit zu sinkender preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Besonders in den letzten Monaten wertete der US-Dollar gegenüber den Währungen wichtiger Handelspartner zunehmend auf, gleichzeitig wirken die Vereinigten Staaten als weltweit wichtigster Importeur durchaus belebend auf die Weltwirtschaft.

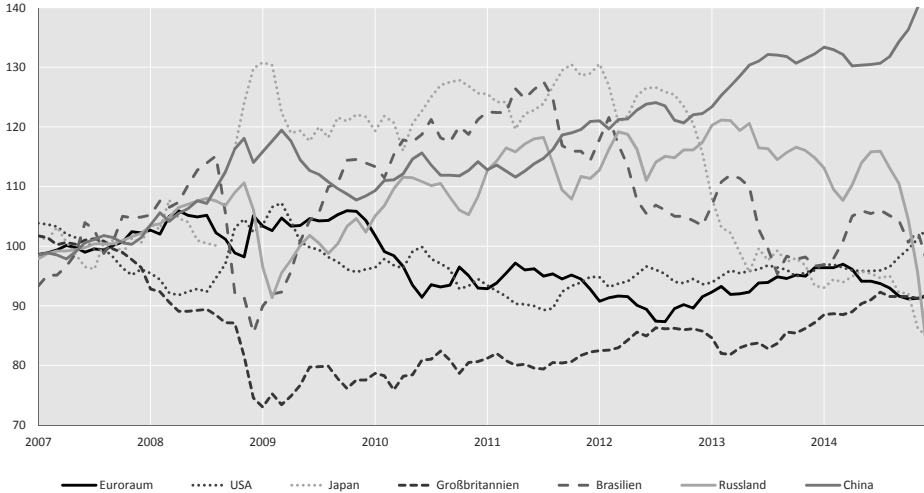
Eine deutliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit lässt sich für Japan verzeichnen. Der Trend einer anhaltenden realen effektiven Abwertung ist bereits seit Mitte 2012 zu beobachten und setzte sich wieder verstärkt in den letzten Monaten fort. Die Bank of Japan versuchte zusammen mit der Regierung, durch den massiven Einsatz von wirtschaftspolitischen Instrumenten steigende Preise zu erreichen, weshalb der Wechselkurs sinkt. Davon können insbesondere japanische Exportunternehmen profitieren.

Seit Anfang 2013 weist Großbritannien eine starke Aufwertung seiner Währung gegenüber wichtigen Handelspartnern auf. Diese Entwicklung setzte sich in den vergangenen Monaten rasant fort, bis sich Mitte 2014 der Wechselkurs stabilisierte und ein Seitwärtstrend begann.

Abbildung 1.3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013

Real effektive Wechselkurse

VPI-gewichtet; 2007 = 100



Quelle: IWF, OeNB.

In einer allgemeinen Betrachtung der preislichen und nichtpreislichen Wettbewerbsfähigkeit ergeben sich auf Basis des Global Competitiveness Index (GCI) des World Economic Forum die Schweiz, Singapur und USA als die drei wettbewerbsfähigsten Länder im Jahr 2014, wobei die Vereinigten Staaten die Euroländer Finnland und Deutschland im vergangenen Jahr überholten. Japan konnte sich stark verbessern und nahm nach Deutschland Platz sechs ein. Österreich verlor einen Platz und rangierte auf Rang 21, China hingegen verbesserte sich leicht von Rang 29 auf Rang 28.

Im Rahmen des Forschungsnetzwerkes „Competitiveness Network – CompNet“ der EZB (Karadeloglou et al, Forthcoming 2015) werden neue Ansätze zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit entwickelt. Ziel ist es, eine Datenbank mit über 80 Indikatoren zu schaffen, welche verschiedene Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit beleuchten. Diese können grob in die Kategorien makroökonomische, mikroökonomische und bilaterale Faktoren unterschieden werden. Es wird somit ein breiter Ansatz verfolgt, der weit über die Aufzeichnung von makroökonomischen Veränderungen – zB Handelsströmen – hinausgeht und relevante Entwicklungen auf der mikroökonomischen Ebene mithilfe von Firmendatenanalysen berücksichtigt. Aufgrund der fortschreitenden und sich stetig transformierenden Globalisierung entstanden in den letzten zwei Jahrzehnten zunehmend hochspezialisierte globale Produktionsketten (Baldwin, Lopez-Gonzalez, 2013, S. 5). Um diese Entwicklung zu berücksichtigen, ist die Analyse globaler Wertschöpfungsketten (globale value chains) ebenfalls ein wichtiger Teil des CompNet. Erste Forschungsergebnisse zeigen eine persistente Heterogenität in den Treibern des Wirtschaftswachstums für neue und alte Mitgliedstaaten der Europäischen Union auf. Die Verwendung dieser Daten weist

zudem darauf hin, dass sich für die neuen Mitgliedstaaten jene Variablen als besonders robuste Realwachstumstreiber herausstellten, welche mit der Qualität der Institutionen und der Arbeitskräfte in Verbindung stehen. Die Ausbreitung globaler Wertschöpfungsketten erweist sich ebenfalls als eine wichtige Einflussgröße. Die empirischen Studien des CompNet unterstreichen zudem die Relevanz des freien Warenverkehrs, des Wettbewerbsdrucks aus China und den Anteil der Kredite an den Gesamtverbindlichkeiten für die Entwicklung des realen Pro-Kopf-Einkommens in den EU-Mitgliedstaaten.

4 Globale Handelsströme

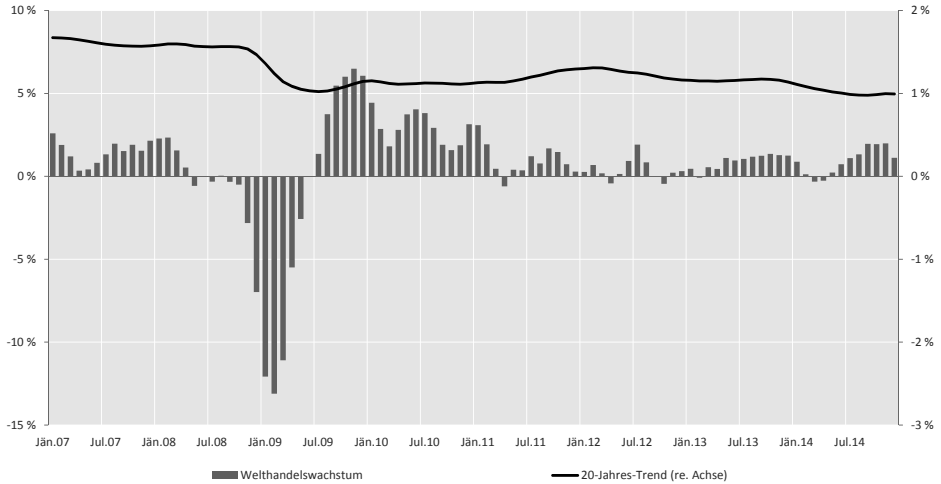
In Gleichklang mit der Erholung der Weltwirtschaft weist auch der globale Welthandel im Dezember 2014 ein Wachstum von +3,5% auf. Die Dynamik liegt somit marginal über jener des globalen Outputs. Während Letzterer stark durch die Entwicklung in den Schwellen- und Entwicklungsländern getrieben wurde, zeigten sich beim Welthandel starke regionale Strukturunterschiede. Die Güterimporte entwickelten sich in den Vereinigten Staaten und Lateinamerika sehr dynamisch, während Japan und die Eurozone eine durchwachsene Entwicklung erlebten. Bei den Exporten zeigen sich hingegen weniger divergierende Tendenzen, wobei die Schwellen- und Entwicklungsländer weiterhin einem dynamischeren Wachstumspfad folgten als die Industriestaaten.

Der Internationale Währungsfonds ging in seinem Basisszenario im Oktober 2014 davon aus, dass die Entwicklung des Welthandels (+5,7%) in den Jahren 2015 bis 2018 weiter an Fahrt gewinnen wird. Dieser Anstieg wird weiterhin primär von den Schwellen- und Entwicklungsländern getragen, wobei die Beschleunigung in der Dynamik vermehrt durch die Industriestaaten bedingt sein wird.

Nach einem starken Einbruch 2009 und einer Erholung des langfristigen Trendwachstums (20-Jahres-Trend) bis in das erste Quartal 2011 bleibt die Dynamik im Welthandel seither verhalten (Abbildung 1.4). Dies bedeutet einen neuerlichen Rückgang des 20-jährigen Trendwachstums von 7% pa vor der Krise auf 5,4% pa Anfang 2011 und zuletzt 4,7% pa Ende 2014. Positiv hervorzuheben ist jedoch das durchwegs positive Quartalswachstum gegenüber der Vorperiode seit Juni 2014, welches ab August 2014 wieder das Vorkrisenniveau erreichte. Abbildung 1.4 lässt erkennen, dass sich das Quartalswachstum wieder dem Vorkrisenniveau annähert. Gleichzeitig verbleibt das langfristige Trendwachstum nachhaltig unter seinem historischen Niveau.

Abbildung 1.4: Gesunkenes Trendwachstum im Welthandel**Welthandelwachstum zur Vorperiode und 20-Jahres-Trend**

Wachstum zur Vorperiode in %, 3-Monats-Durchschnitte



Quelle: CPB, eigene Berechnungen.

Obwohl bereits im Jahr 2011 der zu Beginn des Jahres 2009 durch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise verursachte tiefe Einbruch des Gesamtvolumens der Güter-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme wieder vollständig aufgeholt wurde (Abbildung 1.5), konnte aufgrund der anhaltend schwachen Dynamik in den vergangenen Jahren die Lücke zwischen dem Trend-Volumen (welches sich ohne krisenbedingte Einschnitte ergeben hätte) und der tatsächlichen Entwicklung weiterhin nicht geschlossen werden.

Im September 2014 beobachtete die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD, 2014) einen beschleunigten Anstieg des Dienstleistungshandels um +5,2% im Jahr 2013. Diese Entwicklung kam jedoch bei weitem nicht an die Dynamik der zwei Jahrzehnte vor der Krise heran, als der globale Dienstleistungshandel mehr als doppelt so stark anstieg. Nach einem Rückgang im Jahr 2009 erholte sich in beiden Folgejahren der Handel von Dienstleistungen und übertraf 2011 wieder sein Vorkrisenniveau. Seit 2012 wird eine verhaltene positive Aufwärtsentwicklung beobachtet.

Die weltweiten Touristenankünfte wuchsen 2014 laut Schätzungen der Weltorganisation für Tourismus (UNWTO, 2015) um weitere +4,7% und beliefen sich auf insgesamt 1,138 Milliarden Menschen. Die meisten Zuwächse konnten Destinationen in Nordamerika (+8,2%), Nordostasien (+7,1%), Südeuropa (+7,0%), Nordeuropa (+6,9%) und der Karibik (+6,6%) verbuchen. Lediglich die Ankünfte in Zentral- und Osteuropa reduzierten sich 2014 um -0,4%, wobei hierbei die angespannte politische Lage in der Region eine wesentliche Rolle spielte. In absoluten Zahlen empfing die Europäische Union (EU-28) trotz eines nur verhaltenen Wachstums mit Abstand die meisten Touristen im Jahr 2014. 456,6 Millionen Personen wurden gezählt, wovon 22,9 Millionen (+5,3%) zusätzliche Ankünfte im Jahr 2014 erfasst wurden. Weltweit erwartet

die UNWTO für das laufende Jahr 2015 einen leicht schwächeren Zuwachs an Touristenankünften von +3% bis +4%.

Nach einem starken Einbruch der internationalen ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in den Jahren 2008 (-10,6%) und 2009 (-37,3%) und einer rasanten Aufwärtsentwicklung in den Folgejahren 2010 und 2011 folgte im Jahr 2012 abermals ein massiver Einbruch (-21,5%). Diese Entwicklung basierte auf gesunkenen zwischenbetrieblichen Krediten und Kapitalinvestitionen. In Belgien konnten 2012 sogar Desinvestitionen beobachtet werden, welche sich 2013 weiter intensivierten.

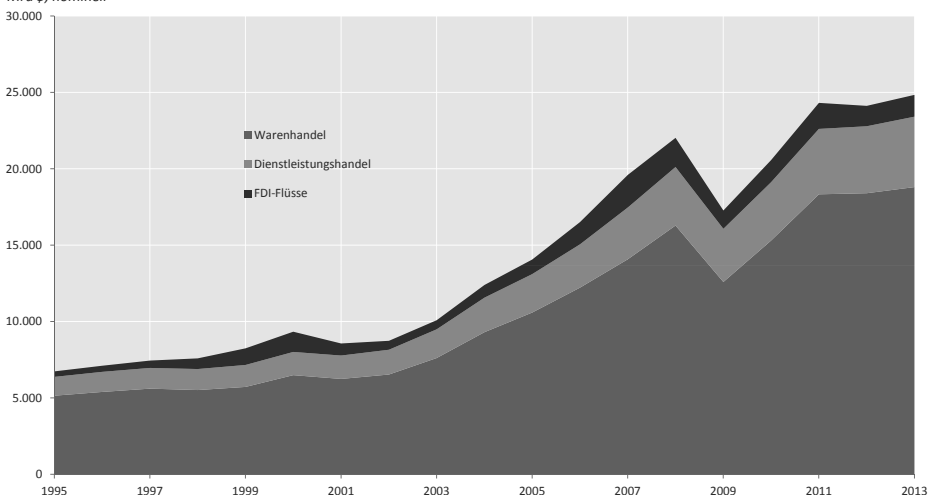
Global gesehen wuchsen 2013 die ausländischen Direktinvestitionen wieder um bescheidene +6,9% und erreichten somit lediglich zwei Drittel des Höchststandes von 2007. Die OECD (2014) weist darauf hin, dass der leichte Anstieg 2013 nicht auf eine Ausweitung neuer globaler Produktionskapazitäten zurückzuführen ist, sondern vielmehr aufgrund einer Erholung bei den 2012 stark gesunkenen zwischenbetrieblichen Krediten.

Für Schwellen- und Entwicklungsländer bilden ausländische Direktinvestitionen weiterhin eine wichtige Finanzierungsquelle, die FDI-Flüsse konzentrieren sich jedoch primär in den Ökonomien in Asien und Lateinamerika. Greenfield-Investitionen in Entwicklungsländer gingen hingegen seit der Krise um mehr als 50 Prozent zurück (Vereinte Nationen, 2015, S. 66). Die Vereinten Nationen (2015, S. 66) kritisieren, dass private Kapitalflüsse häufig nicht die Länder und Sektoren erreichen, welche das ausländische Kapital für ein weiteres wirtschaftliches Wachstum am dringendsten benötigen würden. Die Entwicklung der Kapitalflüsse wird voraussichtlich im aktuellen Jahr 2015 weiter flach verlaufen, bevor im kommenden Jahr 2016 wieder mit einer leichten Steigerung gerechnet wird.

Abbildung 1.5: Internationaler Handel und Direktinvestitionen 1995–2013

Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme 1995 bis 2013

Mrd \$, nominell



Quelle: UNCTAD.

4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel

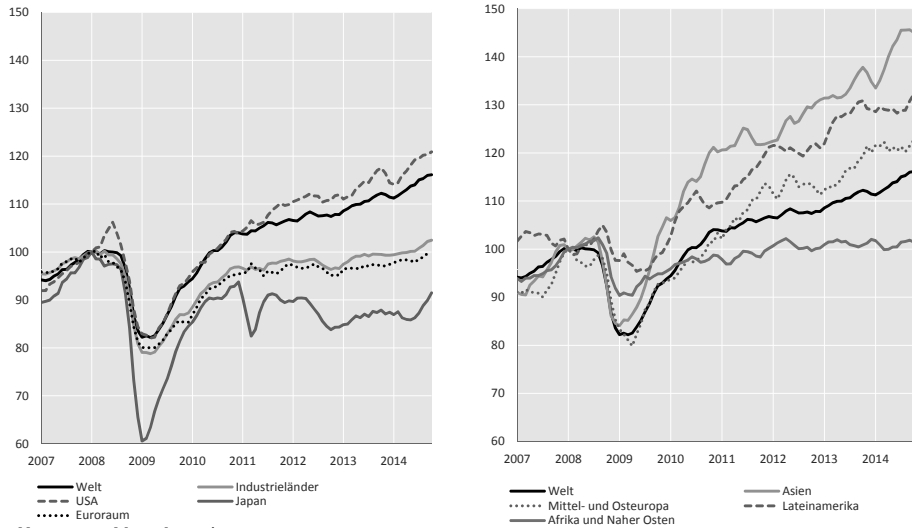
Die weltweiten Warenexporte zeigten im abgeschlossenen Jahr 2014 wieder eine steigende Dynamik auf, wobei die Entwicklung weiterhin stark von einigen Schwellen- und Entwicklungsländern getrieben wurde. Jedoch trugen auch die Industrieländer im vergangenen Jahr wieder intensiver zum Wachstum bei (Abbildung 1.6). Erstmals seit dem Einbruch Anfang 2009 übertrafen die Exporte wieder ihre Vorkrisenniveaus. Der Euroraum und Japan erzeugen hierbei jedoch einen Abwärtsdruck im Gesamtindex für diese Ländergruppe. Nach einem vergleichsweise schwachen ersten Halbjahr in Japan stiegen die Warenexporte in weiterer Folge wieder stärker an, verblieben jedoch weiter unter dem Vorkrisenniveau. Gegen Jahresende 2014 war das Exportwachstum sogar mit jenem der USA vergleichbar. Einem ähnlichen Trend mit leicht geringerer Dynamik folgte der Euroraum. Die Euroraumländer konnten ebenfalls im Laufe des letzten Jahres ihre Exporte vermehrt am Weltmarkt absetzen und erreichten im Jahr 2014 wieder das Exportniveau von vor der Krise. Die Vereinigten Staaten erholten sich hingegen sehr rasch und folgten weiterhin einem kräftigen Expansionskurs. Es konnten sich somit alle Staaten innerhalb der Gruppe der Industriestaaten wieder als Wachstumstreiber positionieren.

Hauptverantwortlich für das steigende Volumen der weltweiten Exporte zeichnen jedoch weiterhin die Schwellen- und Entwicklungsländer. Innerhalb dieser Gruppe wuchsen im letzten Quartal 2014 die Exporte aus Asien im Quartalsabstand besonders stark an. Hingegen wiesen die mittel- und osteuropäischen Länder sowie Afrika und der Nahe Osten leichte Stagnationstendenzen auf. Besonders Afrika und der Nahe Osten wiesen eine verhärtete Seitwärtsbewegung auf, während sich die vormals dynamische Entwicklung in Mittel- und Osteuropa etwas abgeschwächt hat. In beiden Ländergruppen zeigte sich jedoch im zweiten Halbjahr eine bessere Entwicklung als im ersten.

Im Jahr 2014 legten die Importe von Schwellen- und Entwicklungsstaaten stärker zu als jene der Industriestaaten (Abbildung 1.7). Im Dezember 2014 verzeichneten Lateinamerika (+5,7%) und Asien (+5,4%) ein besonders ausgeprägtes Importwachstum im Jahresabstand, welches in beiden Regionen über dem Anstieg der Exporte lag. Selbiges gilt für das Industrieland USA, welches das stärkste Importwachstum von +7,3% erreichte. Der Euroraum konnte von einer gestiegenen Nachfrage profitieren und wies 2014 ein dynamischeres Exportwachstum von +2,6% auf, importseitig verlief die Entwicklung jedoch verhalten (+1,7%). Japan (+4,1%) und Mittel- und Osteuropa (+2,9%) konnten zwar ihre Exporte steigern, im selben Zeitraum fielen jedoch die Importe in beiden Regionen um -1,0%, beziehungsweise -1,4%.

Abbildung 1.6: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte

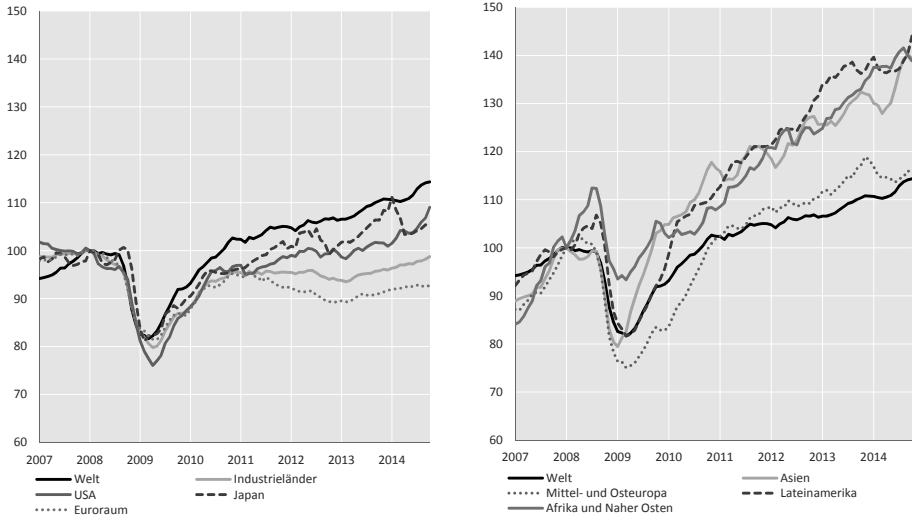
3-Monats-Mittel, Februar bis April 2008 = 100



Quelle: CPB world trade monitor.

Abbildung 1.7: Reale Entwicklung der globalen Warenimporte

3-Monats-Mittel, Februar bis April 2008 = 100



Quelle: CPB world trade monitor.

4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel

Die Stabilisierung der Weltwirtschaft im Jahr 2014 kam insbesondere den Exporten der EU-28 entgegen. Trotz einer Reduktion des Ausfuhrvolumens in allen Gütergruppen im ersten Quartal 2014 zeigte sich im Jahresverlauf

wieder eine dynamische Entwicklung, wodurch das Vorjahresniveau leicht überschritten werden konnte (Abbildung 1.8). In den einzelnen Gütergruppen verliefen die Entwicklungen jedoch stark unterschiedlich: Die Nachfrage nach europäischen Automobilen im Ausland wies eine starke Reduktion im dritten Quartal auf, erholte sich jedoch im vierten Quartal wieder vollständig. Die Exporte von Kapitalgütern (Investitionsgütern) entwickelten sich ebenfalls dynamisch und konnten im letzten Quartal mengenmäßig nochmals stark ansteigen. Eine ebenso starke Aufwärtsentwicklung wurde zu Jahresende bei den Konsumgüterexporten beobachtet. Die Vorleistungen entwickelten sich hingegen nur verhalten positiv im Jahresverlauf.

Während die Exporte der EU-28 2014 deutlich über ihrem Vorkrisenniveau lagen, befanden sich die Importe zeitgleich immer noch deutlich darunter. Der starke Zuwachs im Importvolumen von Kapitalgütern im vierten Quartal ist jedoch als besonderes erfreuliches Zeichen zu werten, gilt doch die Nachfrage nach Investitionsgütern als wichtiger Indikator für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung. Die beobachtete Erholung deutet demnach auf ein fruchtbareres Umfeld für zukünftige Investitionen hin, wodurch das Wirtschaftswachstum positiv beeinflusst werden kann. Das Niveau der Kapitalgüterimporte verweilte aufgrund des starken Anstiegs im letzten Quartal nur mehr marginal (5%) unter dem Vorkrisenniveau. Trotz einer Erholung in dieser wichtigen Sparte ist noch keine eindeutige Stabilisierung der Importnachfrage innerhalb der Europäischen Union zu beobachten. Das Volumen der Konsumgüterimporte wies im Jahresverlauf 2014 eine Seitwärtsentwicklung auf, verweilte allerdings nur mehr knapp unter seinem Vorkrisenniveau. Ähnlich entwickelten sich die Importe von Vorleistungen, allerdings auf niedrigerem Niveau des Gesamtindex. Die Automobilimporte weisen hingegen einen durchwachsenen Seitwärtstrend auf, welcher zum Jahresende wieder leicht nach oben wies. Insgesamt verlief die Entwicklung der EU-28-Importe – immerhin des weltweit größten Wirtschaftsraums – wenig dynamisch und verharrte aufgrund sich ausgleichender Entwicklungen zwischen den einzelnen Gütergruppen weiterhin unter dem Vorkrisenniveau.

Abbildung 1.8: Reale Entwicklung der EU-28-Ex- und Importe nach Verwendungszweck

Handelsvolumen der EU-28



Quelle: Eurostat.

5 Literatur

- Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. (2013), *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*. Cambridge, MA: NBER – Working Paper 18957.
- EIA (März 2015), *Short-Term Energy Outlook (STEO)*. Washington, DC: U.S. Energy Information Administration.
- Europäische Kommission (2015), *Winter Economic Forecast: outlook improved but risks remain*. Brüssel: Europäische Kommission.
- Hildebrandt, A., Schreiner, J. (2015), EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Weitere Konjunkturabkühlung bleibt aus. In OeNB, *Konjunktur aktuell – Jänner 2015* (S. 9–11). Wien: OeNB.
- Huemer, S., Scheubel, B., & Walch, F. (2014), *MEASURING INSTITUTIONAL COMPETITIVENESS IN EUROPE – COMPNET POLICY BRIEF NO. 5*. Frankfurt am Main: ECB.
- IWF (2014), *World Economic Outlook October 2014*. Washington, DC: Internationaler Währungsfonds.
- IWF (2015), *World Economic Outlook April 2015*. Washington, DC: Internationaler Währungsfonds.
- Karadeloglou, P., Benkovskis, K., CompNet Task Force (Forthcoming 2015), *Compendium on the Diagnostic Toolkit for Competitiveness*. Competitiveness Research Network.

- OECD (April 2014), *FDI in Figures: International investment stumbles into 2014 after ending 2013 flat*. Paris: OECD.
- OeNB (2015), EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Weitere Konjunkturabkühlung bleibt aus. In *Konjunktur aktuell – Jänner 2015* (S. 9–11). Wien: OeNB.
- UNCTAD (2014), *Trade and Development Report, 2014*. New York and Geneva: United Nations.
- UNWTO (2015), *World Tourism Barometer*. Madrid: UN.
- Vereinte Nationen (2015), *World Economic Situation and Prospects 2015*. New York: Vereinte Nationen.

The global economic environment and developments in world trade

Since 2012 world economic growth stabilized. Global output expanded at +3.4% in the last two years according to the IMF World Economic Outlook (WEO) from April 2015. While emerging and developing countries remained the main driver of global output dynamics, also industrialized countries enhanced their contribution to global growth recently. The International Monetary Fund expects a further modest acceleration within the next few years. In line with the global economic recovery, world trade growth also accelerated to 3.5% in 2014, thus being marginally higher than global output growth. Recent trade patterns evidence strong regional differences in terms of exports and imports. Especially in Latin America (+5.7%) and Asia (+5.4%) a strong growth of imports had been observed in 2014, moreover, the USA (+7.3%) reached a very high growth rate. Overall these three regions had a higher increase of imports than in exports. While the euro area was able to benefit from the growing external demand – export growth reached +2.6% – import growth remained subdued at +1.7%. In 2014, extra-EU-28 exports were about one quarter above the pre-crisis level, while imports remained significantly below their historical level. However, the sharp rise of capital goods imports in the last quarter 2014 can be interpreted as a positive sign, because the increased demand suggests rising investments in the European Union. Overall, the long-term trend growth of global trade remains below its pre-crisis level.

JEL-No: F14, F17

6 Tabellenanhang

Tabelle 1.2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	1.218.150	2.210.660	8,8	12,1	0,3	1,9	23,3
USA	1.162.640	1.579.570	8,4	8,7	7,9	7,8	9,4
Deutschland	1.322.190	1.365.710	9,5	7,5	4,5	2,1	37,6
Japan	714.267	714.613	5,1	3,9	-5,3	3,4	14,6
Niederlande	551.668	659.517	4,0	3,6	-2,9	-10,5	77,2
Frankreich	559.543	567.968	4,0	3,1	-2,1	2,8	20,2
Korea	371.453	559.625	2,7	3,1	-4,8	2,0	42,9
Russland	352.385	527.266	2,5	2,9	-1,4	2,1	25,1
Italien	500.211	510.180	3,6	2,8	5,8	0,5	24,6
Kanada	420.293	458.321	3,0	2,5	-4,9	4,1	25,1
Hongkong	344.738	459.219	2,5	2,5	0,9	0,7	167,6
Belgien	431.117	452.380	3,1	2,5	3,2	3,6	89,0
Großbritannien	443.885	495.778	3,2	2,7	-6,6	4,9	19,6
Singapur	299.173	412.160	2,2	2,3	-7,7	14,7	138,3
Mexiko	271.875	380.027	2,0	2,1	-0,1	0,6	30,1
Saudi-Arabien	208.744	345.634	1,5	1,9	6,1	2,5	46,2
Indien	153.768	315.127	1,1	1,7	10,8	-5,6	16,8
Spanien	252.069	307.795	1,8	1,7	-3,2	6,0	22,7
Vereinigte Arabische Emirate	136.755	267.230	1,0	1,5	-3,6	6,4	66,4
Australien	141.484	253.547	1,0	1,4	7,8	3,1	16,8
Brasilien	157.094	241.690	1,1	1,3	-4,9	-1,5	10,8
Thailand	153.858	224.864	1,1	1,2	-5,4	-0,2	58,1
Malaysien	176.211	228.392	1,3	1,3	3,5	-1,3	72,9
Schweiz	171.824	229.038	1,2	1,3	-0,2	0,3	35,2
Indonesien	114.100	182.551	0,8	1,0	-3,8	1,4	21,0
Polen	140.417	196.947	1,0	1,1	-6,6	-3,9	38,0
Schweden	168.988	159.831	1,2	0,9	-1,5	9,7	28,6
Österreich	163.804	168.809	1,2	0,9	-6,9	-2,3	40,6
Norwegen	136.377	153.254	1,0	0,8	-6,1	4,7	29,9
Tschechien	122.750	160.340	0,9	0,9	0,4	-4,8	80,8
Türkei	107.154	151.802	0,8	0,8	-3,9	3,2	18,5

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 1.3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Importquote</i>
China	956.261	1.949.300	6,7	10,5	0,6	1,0	20,6
USA	2.017.380	2.268.320	14,1	12,2	4,4	7,3	13,5
Deutschland	1.055.850	1.176.960	7,4	6,3	3,1	-2,9	32,4
Japan	621.915	832.343	4,4	4,5	-7,4	2,4	17,0
Niederlande	493.303	585.894	3,5	3,1	3,6	-6,1	68,6
Frankreich	631.529	664.834	4,4	3,6	-1,1	0,5	23,7
Korea	356.845	515.585	2,5	2,8	-6,5	0,6	39,5
Russland	199.444	314.967	1,4	1,7	-0,9	-0,8	15,0
Italien	511.868	454.173	3,6	2,4	7,3	-0,6	21,9
Kanada	418.441	508.094	2,9	2,7	-14,1	0,1	27,8
Hongkong	368.223	524.108	2,6	2,8	2,4	-0,1	191,3
Belgien	412.010	447.494	2,9	2,4	4,3	3,8	88,0
Großbritannien	639.694	622.221	4,5	3,3	-5,9	2,6	24,7
Singapur	263.325	373.081	1,8	2,0	1,9	-6,2	125,2
Mexiko	310.144	419.331	2,2	2,3	3,8	-1,8	33,3
Saudi-Arabien	90.350	162.235	0,6	0,9	5,7	2,8	21,7
Indien	235.016	467.950	1,6	2,5	18,7	5,8	24,9
Spanien	389.619	337.821	2,7	1,8	5,4	-4,6	24,9
Vereinigte Arabische Emirate	150.342	257.418	1,1	1,4	-10,4	1,0	64,0
Australien	173.546	256.062	1,2	1,4	11,1	6,0	17,0
Brasilien	132.669	263.570	0,9	1,4	6,9	-7,1	11,7
Thailand	141.294	249.652	1,0	1,3	-1,4	7,4	64,5
Malaysien	146.982	206.118	1,0	1,1	9,7	-0,7	65,8
Schweiz	160.965	201.043	1,1	1,1	4,8	4,8	30,9
Indonesien	74.473	186.628	0,5	1,0	-5,0	1,6	21,4
Polen	166.143	197.686	1,2	1,1	8,0	-2,6	38,2
Schweden	153.429	158.131	1,1	0,8	-6,2	4,0	28,3
Österreich	163.247	180.336	1,1	1,0	-7,0	-2,7	43,3
Norwegen	80.281	90.063	0,6	0,5	-6,8	2,5	17,6
Tschechien	118.457	143.748	0,8	0,8	-3,8	3,1	72,4
Türkei	169.987	251.661	1,2	1,4	-6,9	2,0	30,7

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 1.4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>		<i>Offenheit</i>
China	261.889	261.360	21,5	11,8	-60.200	157.000	43,9
USA	-854.740	-688.750	-73,5	-43,6	74.900	28.610	22,9
Deutschland	266.340	188.750	20,1	13,8	-4.720	100.420	69,9
Japan	92.352	-117.730	12,9	-16,5	17.940	17.070	31,6
Niederlande	58.365	73.623	10,6	11,2	-54.982	-30.314	145,9
Frankreich	-71.986	-96.866	-12,9	-17,1	-7.726	15.238	43,9
Korea	14.608	44.040	3,9	7,9	17.897	7.506	82,4
Russland	152.941	212.299	43,4	40,3	-2.749	15.764	40,2
Italien	-11.657	56.007	-2,3	11,0	7.109	4.666	46,5
Kanada	1.852	-49.773	0,4	-10,9	49.259	19.380	52,9
Hongkong	-23.485	-64.889	-6,8	-14,1	-8.153	3.667	358,8
Belgien	19.107	4.886	4,4	1,1	-6.820	-3.267	177,0
Großbritannien	-195.809	-126.443	-44,1	-25,5	-2.896	9.404	44,3
Singapur	35.848	39.079	12,0	9,5	-48.380	104.768	263,6
Mexiko	-38.269	-39.304	-14,1	-10,3	-14.323	9.330	63,4
Saudi-Arabien	118.394	183.399	56,7	53,1	-563	-2.247	67,9
Indien	-81.248	-152.823	-52,8	-48,5	11.496	-29.171	41,7
Spanien	-137.550	-30.026	-54,6	-9,8	-35.147	40.329	47,5
Vereinigte Arabische Emirate	-13.587	9.812	-9,9	3,7	27.966	15.210	130,4
Australien	-32.062	-2.515	-22,7	-1,0	-5.539	-6.604	33,8
Brasilien	24.425	-21.880	15,5	-9,1	-31.112	15.768	22,5
Thailand	12.564	-24.788	8,2	-11,0	-10.484	-18.601	122,5
Malaysien	29.229	22.274	16,6	9,8	-14.665	-1.207	138,8
Schweiz	10.859	27.995	6,3	12,2	-9.475	-8.900	66,1
Indonesien	39.627	-4.077	34,7	-2,2	1.512	-99	42,4
Polen	-25.726	-739	-18,3	-0,4	-27.721	-2.417	76,2
Schweden	15.559	1.700	9,2	1,1	9.702	9.886	56,9
Österreich	557	-11.527	0,3	-6,8	161	631	83,9
Norwegen	56.096	63.191	41,1	41,2	2.338	3.148	47,5
Tschechien	4.293	16.592	3,5	10,3	4.192	-10.519	153,2
Türkei	-62.833	-99.859	-58,6	-65,8	4.178	2.050	49,2

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 1.5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	488.390	687.410	14,6	15,4	4,3	5,0
Großbritannien	288.290	297.500	8,6	6,6	0,0	1,1
Deutschland	208.950	261.010	6,2	5,8	-3,0	8,5
Frankreich	141.310	254.960	4,2	5,7	6,0	8,0
China	147.511	215.107	4,4	4,8	17,0	-0,5
Indien	86.553	148.649	2,6	3,3	5,1	2,1
Spanien	129.381	145.430	3,9	3,3	-4,8	8,0
Japan	121.580	135.400	3,6	3,0	-2,3	0,9
Singapur	74.214	130.102	2,2	2,9	7,4	3,7
Irland	81.172	118.405	2,4	2,6	2,8	10,6
Niederlande	96.003	116.833	2,9	2,6	-2,4	10,9
Belgien	74.000	113.770	2,2	2,5	3,9	10,0
Italien	113.134	113.227	3,4	2,5	-0,4	9,9
Hongkong	64.454	105.461	1,9	2,4	7,9	7,1
Korea	71.651	101.507	2,1	2,3	13,9	-2,0
Kanada	71.139	84.025	2,1	1,9	-0,8	-0,2
Luxemburg	65.103	80.152	1,9	1,8	3,6	7,7
Schweiz	57.015	75.663	1,7	1,7	-3,2	7,4
Russland	43.860	70.123	1,3	1,6	7,4	12,5
Dänemark	61.594	70.104	1,8	1,6	-0,7	6,2
Schweden	53.794	65.471	1,6	1,5	-0,8	4,7
Österreich	56.950	64.133	1,7	1,4	-1,9	10,3
Thailand	30.109	58.996	0,9	1,3	19,4	18,8
Makao	14.337	53.609	0,4	1,2	13,9	18,2
Australien	40.482	53.344	1,2	1,2	2,7	0,6
Türkei	30.004	47.132	0,9	1,1	5,8	8,4
Norwegen	37.824	40.871	1,1	0,9	-4,8	4,9
Polen	28.868	39.920	0,9	0,9	0,9	5,3
Malaysien	29.076	39.812	0,9	0,9	4,8	5,1
Brasilien	23.954	39.135	0,7	0,9	4,3	-1,8

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 1.6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	372.570	462.140	11,7	10,8	3,4	2,6
Großbritannien	202.760	182.660	6,4	4,3	0,5	0,5
Deutschland	259.420	324.530	8,1	7,6	-2,5	12,8
Frankreich	130.830	230.720	4,1	5,4	6,6	12,8
China	130.287	331.494	4,1	7,8	18,1	17,5
Indien	70.175	126.256	2,2	3,0	3,7	-2,6
Spanien	97.131	91.662	3,0	2,2	-4,5	3,1
Japan	158.680	170.880	5,0	4,0	5,1	-7,5
Singapur	76.482	129.326	2,4	3,0	9,3	3,9
Irland	94.912	117.704	3,0	2,8	-3,2	5,1
Niederlande	84.352	98.236	2,6	2,3	0,0	4,0
Belgien	69.971	104.323	2,2	2,4	3,7	11,6
Italien	123.005	108.349	3,9	2,5	-8,8	3,2
Hongkong	68.719	76.921	2,2	1,8	3,2	0,4
Korea	84.898	109.435	2,7	2,6	5,4	0,6
Kanada	82.575	107.806	2,6	2,5	0,6	-0,5
Luxemburg	37.774	48.467	1,2	1,1	4,5	9,1
Schweiz	31.747	59.362	1,0	1,4	2,0	12,4
Russland	60.578	128.400	1,9	3,0	19,1	17,9
Dänemark	54.120	59.367	1,7	1,4	-0,8	2,0
Schweden	46.880	58.555	1,5	1,4	0,9	6,0
Österreich	45.587	49.814	1,4	1,2	-0,8	10,8
Thailand	38.067	55.273	1,2	1,3	1,8	4,1
Makao	4.712	11.885	0,1	0,3	7,6	3,6
Australien	42.155	67.399	1,3	1,6	5,7	3,0
Türkei	16.069	24.306	0,5	0,6	0,1	15,2
Norwegen	41.261	50.691	1,3	1,2	1,4	4,7
Polen	24.156	33.188	0,8	0,8	0,1	3,9
Malaysien	28.668	44.582	0,9	1,0	11,1	5,1
Brasilien	37.173	86.340	1,2	2,0	6,3	6,7

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 1.7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2013	2007	2013	2012	2013
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Ex- porte</i>		<i>Veränderung gegen- über dem Vorjahr in Mio USD</i>	
USA	115.820	225.270	23,7	32,8	12.470	20.780
Großbritannien	85.530	114.840	29,7	38,6	-1.080	2.320
Deutschland	-50.470	-63.520	-24,2	-24,3	160	-16.450
Frankreich	10.480	24.240	7,4	9,5	730	-7.410
China	17.224	-116.387	11,7	-54,1	-11.755	-50.486
Indien	16.378	22.393	18,9	15,1	2.379	6.527
Spanien	32.250	53.768	24,9	37,0	-2.518	8.046
Japan	-37.100	-35.480	-30,5	-26,2	-12.070	15.020
Singapur	-2.267	776	-3,1	0,6	-1.887	-165
Irland	-13.740	701	-16,9	0,6	6.581	5.615
Niederlande	11.651	18.597	12,1	15,9	-2.584	7.680
Belgien	4.029	9.447	5,4	8,3	589	-471
Italien	-9.871	4.878	-8,7	4,3	9.695	6.852
Hongkong	-4.266	28.541	-6,6	27,1	4.841	6.655
Korea	-13.247	-7.928	-18,5	-7,8	7.065	-2.714
Kanada	-11.436	-23.781	-16,1	-28,3	-1.322	427
Luxemburg	27.328	31.685	42,0	39,5	650	1.713
Schweiz	25.268	16.302	44,3	21,5	-3.396	-1.351
Russland	-16.718	-58.278	-38,1	-83,1	-13.131	-11.691
Dänemark	7.475	10.737	12,1	15,3	-32	2.917
Schweden	6.914	6.916	12,9	10,6	-999	-375
Österreich	11.363	14.319	20,0	22,3	-778	1.148
Thailand	-7.958	3.722	-26,4	6,3	7.132	7.153
Makao	9.624	41.724	67,1	77,8	4.705	7.833
Australien	-1.673	-14.055	-4,1	-26,3	-2.128	-1.684
Türkei	13.935	22.826	46,4	48,4	2.369	431
Norwegen	-3.436	-9.819	-9,1	-24,0	-2.634	-370
Polen	4.712	6.732	16,3	16,9	300	770
Malaysien	407	-4.770	1,4	-12,0	-2.507	-234
Brasilien	-13.219	-47.204	-55,2	-120,6	-3.123	-6.129

Quelle: IWF, IFS.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

*Claudia Dorninger, Martina Schernthanner, Susanne Schrott,
Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner*

Die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse der 9. WTO-Ministerkonferenz Anfang 2013 in Bali/Indonesien und die Ausarbeitung eines Arbeitsprogramms über die verbleibenden Themen aus der Doha-Ministererklärung von 2001 sollten zwar die Arbeiten der WTO-Mitglieder im Jahr 2014 dominieren, wurden allerdings von der Blockade eines WTO-Mitgliedes Ende Juli 2014 aufgrund von Forderungen im Bereich der Ernährungssicherung für Entwicklungsländer überschattet. Damit stand der Multilateralismus wieder auf dem Prüfstand. Während die Verhandlungen in der plurilateralen Initiative zur Liberalisierung von Umweltgütern und -dienstleistungen erfolgreich vorankamen, gab es bei den plurilateralen Verhandlungen zur Liberalisierung von Informationstechnologieprodukten nur mäßigen Fortschritt.

2014 war darüber hinaus das Jahr der Streitkonflikte zwischen der EU und Russland, wodurch das ohnehin bereits überlastete Streitbeilegungsgremium der WTO mit weiteren Streitfällen zwischen den beiden befasst wurde.

Im Jahr 2013 nahm eine Gruppe von WTO-Mitgliedern formal die Verhandlungen über TiSA, das plurilaterale „Trade in Services Agreement“, auf. Die Initiatoren von TiSA, die USA und Australien, verfolgten damit das Ziel, den Stillstand in den Verhandlungen zur weiteren Liberalisierung des Dienstleistungshandels zu überwinden, der in der Doha-Verhandlungsrunde der WTO eingetreten war. Das Ziel der EU ist es, die Struktur von TiSA möglichst GATS-nahe zu gestalten, um die Multilateralisierungsfähigkeit zu gewährleisten. Ein möglichst weiter Teilnehmerkreis – unter Einschluss von Schwellenländern – wird angestrebt.

Auch die kontroverse Diskussion zu den Verhandlungen der EU zu TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) prägte 2014 die EU-Handelspolitik.

Im Zusammenhang mit den laufenden TTIP-Verhandlungen sorgten insbesondere der Investitionsschutz und der damit verbundene Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (Investor-to-State Dispute Settlement, ISDS) für kontroverse Diskussionen. Die starke Kritik an diesem Mechanismus führte zu einer öffentlichen Konsultation der Europäischen Kommission, deren Ergebnisse Anfang 2015 präsentiert wurden.

1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO

1.1 Rückblick 2014 und Ausblick 2015

1.1.1 Übereinkommen über Handelserleichterungen und weitere Ergebnisse der 9. WTO-Ministerkonferenz

Das erste Halbjahr 2014 war vom Erfolg der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) Anfang Dezember 2013 in Bali/Indonesien geprägt, bei der in mehreren Punkten der Doha-Ministererklärung von 2001 ein Konsens erzielt werden konnte. Hauptergebnis der MC9 war das Übereinkommen über Handelserleichterungen, welches eine Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs durch die Schaffung größerer Transparenz, die Vereinfachung der Zollverfahren und den Abbau von Bürokratie vorsieht. Für Entwicklungsländer enthält das Übereinkommen Bestimmungen, die eine gewisse Flexibilität bei der Übernahme der Verpflichtungen aus dem Übereinkommen gewähren. Die erheblichen ökonomischen Vorteile für die Weltwirtschaft durch das neue Abkommen werden in mehreren Studien belegt. Laut OECD-Indikatoren für Handelserleichterungen soll eine umfassende Umsetzung aller im Übereinkommen vorgesehenen Maßnahmen die gesamten Handelskosten in den Industrieländern um 10% und in den Entwicklungsländern zwischen 13 und 15,5% senken. (EU-Rat 2015)

Der WTO-Ministerbeschluss von Bali im Dezember 2013 sah neben dem Abschluss der Verhandlungen über Handelserleichterungen Maßnahmen zur Implementierung des Übereinkommens in das WTO-Recht vor. In diesem Zusammenhang wurde der Allgemeine Rat der WTO angewiesen, ein Protokoll zu verabschieden, mit dem das Übereinkommen als Anhang 1 A des WTO-Abkommens eingefügt wird. Das Protokoll sollte bis Ende Juli 2014 verabschiedet werden, scheiterte jedoch an der Blockade Indiens bei der Tagung des Allgemeinen Rates der WTO Ende Juli 2014. Indien hat das Inkrafttreten des neuen Abkommens über Handelserleichterungen von einer dauerhaften Lösung zur Ernährungssicherung abhängig gemacht. Zwar sah der WTO-Ministerbeschluss vom Dezember 2013 im Landwirtschaftskapitel bereits eine Kompromisslösung für die Ernährungssicherung zugunsten der Entwicklungsländer vor, dem auch Indien zugestimmt hatte, doch sah sich Indien an seine Zusagen in Bali nicht mehr länger gebunden und riskierte damit das Scheitern der gesamten Verhandlungsergebnisse der 9. WTO-Ministerkonferenz.

Nach intensiven Verhandlungen hauptsächlich zwischen Indien und den USA konnte im November 2014 letztendlich eine Einigung zur Ernährungssicherung erzielt werden. Diese sieht vor, dass dieses Thema künftig in den multilateralen Verhandlungen prioritär behandelt und die Frage nach Maßnahmen zur Ernährungssicherung durch Entwicklungsländer dauerhaft geklärt werden soll. Diese Einigung ermöglichte schließlich sowohl die Fortsetzung der Arbeiten an der Umsetzung des Bali-Paketes¹, allen voran des Übereinkommens über Handelserleichterungen, als auch die Wiederaufnahme der Ver-

¹ Die im Rahmen der MC9 getroffenen Entscheidungen werden im Gesamten auch als „Bali-Paket“ bezeichnet.

handlungen über die verbleibenden Themen aus der Doha-Ministererklärung von 2001.

Laut Ministerbeschluss wird das Protokoll bis zum 31. Juli 2015 zur Annahme durch die WTO-Mitgliedsländer aufliegen. Es tritt in Kraft, sobald dieses von zwei Dritteln der WTO-Mitglieder angenommen wird. Ziel ist der Abschluss des Annahmeprozesses bis zur WTO-Ministerkonferenz in Nairobi/Kenia im Dezember 2015.

Der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) Anfang Dezember 2013 in Bali/Indonesien ist darüber hinaus zu verdanken, dass die Umsetzung des auf der 8. WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2011 gefassten Beschlusses zum sogenannten LDC²-Services-Waiver angegangen wurde. Der LDC-Services-Waiver ermächtigt die WTO-Mitglieder, der Gruppe der LDC im Dienstleistungsbereich exklusive Zugeständnisse zu machen. Dies ist eine Ausnahme vom Meistbegünstigungsprinzip des GATS, das besagt, dass Zugeständnisse an einen WTO-Partner grundsätzlich allen WTO-Partnern zu gewähren sind. Die Rechtfertigung dieser Ausnahme liegt im Bemühen, den LDC dadurch die Integration in das globale Handelssystem zu erleichtern. Nach Vorlage eines kollektiven Forderungspapiers der LDC im Juli 2014 umrissen die EU und andere WTO-Mitglieder Anfang Februar 2015 ihre zukünftigen einseitigen Zugeständnisse an die Gruppe der LDC. Die Angebote, die in begrenztem Umfang auch die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung durch natürliche Personen ermöglichen sollen, wurden von den LDC dem Vernehmen nach positiv aufgenommen. In weiterer Folge werden nun von der EU und anderen WTO-Partnern die Rechtstexte mit den formalen Verpflichtungslisten zu erstellen sein.

1.1.2 Verhandlungen über die Liberalisierung von Umweltgütern und Umweltdienstleistungen

In der WTO-Ministererklärung vom Dezember 2013 bekräftigten die WTO-Mitglieder ihr Zugeständnis zur Doha Development Agenda, welche ua im Kapitel „Handel und Umwelt“ Verhandlungen über die Beseitigung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen für Umweltgüter und Umweltdienstleistungen vorsieht. Anfang Jänner 2014 kündigten die EU und 13 weitere WTO-Mitgliedsländer an, diese Verhandlungen darüber starten bzw wiederaufnehmen zu wollen. Ausgehend von der im September 2012 begonnenen APEC³-Initiative, die die Senkung der Zölle von 54 Umweltgütern anstrebt, setzt sich die plurilaterale Initiative der 14 WTO-Mitglieder nicht nur für ein breiteres Spektrum an Produkten ein, die unmittelbar und positiv zu grünem Wachstum, Umweltschutz und nachhaltiger Entwicklung beitragen, sondern auch für die gänzliche Beseitigung der Zölle. Was die Dienstleistungskomponente anlangt, so strebt die EU in diesem Verhandlungskontext

² Least Developed Countries, LDC

³ Die APEC-Initiative (Asia Pacific Economic Cooperation, APEC) vom 9. September 2012 umfasst die Zollreduktion von 54 Umweltgütern und sieht eine Zollsenkung bis zu 5% bis 2015 vor. Siehe dazu www.apec.org

die Fokussierung auf jene Kategorien an, deren Erbringung mit der Lieferung von Umweltgütern in Verbindung steht, sogenannte „enabling services“ wie beispielsweise Montage und Service.

Die Verhandlungen werden auf Grundlage der Meistbegünstigung geführt und sollen für eine künftige Multilateralisierung offenstehen. Geplant ist der Abschluss der Verhandlungen spätestens bis zur 10. WTO-Ministerkonferenz in Nairobi/Kenia im Dezember 2015.

1.1.3 Verhandlungen zur Liberalisierung von Informationstechnologieprodukten

Die plurilateralen Verhandlungen zur Liberalisierung von Informationstechnologieprodukten kamen im Jahr 2014 nur mühsam voran. China hatte Ende 2013 eine umfangreiche Produktliste vorgelegt, mit welcher sie die Streichung einer Vielzahl an Produkten von der Liberalisierung anstrebte.

Das Informationstechnologieabkommen, welches im Dezember 1996 bei der Ministerkonferenz in Singapur abgeschlossen wurde, hat den vollständigen Abbau von Zöllen und anderen Abgaben auf Informationstechnologieprodukte zum Ziel. Mittlerweile zählt das Abkommen mehr als 50 Mitglieder. Aufgrund der schnellen technologischen Veränderungen wurde vereinbart, regelmäßig eine Aktualisierung und Erweiterung der ITA-Produktliste⁴ vorzusehen. Die Abschaffung der Zölle auf eine erweiterte Anzahl an Informationstechnologieprodukten würde Schätzungen zufolge auf ein Handelsvolumen im Wert von einer Billion US-Dollar pro Jahr Anwendung finden. (WTO 2014) Die Zollabschaffung soll aufgrund der Anwendung der Meistbegünstigung allen WTO-Mitgliedern zugutekommen.

Geplant war, die Erweiterung der ITA-Produktliste bis Ende 2013 abzuschließen. Als sich im Dezember 2014 endlich eine Einigung mit China abzeichnete, präsentierten Südkorea und Taiwan unrealistische Forderungen, die die Verhandlungen erneut ins Stocken brachten. Vor dem Stillstand der Verhandlungen Ende Dezember 2014 herrschte bereits Konsens über eine erweiterte Liste mit beinahe 200 Technologieprodukten.

1.2 „Post-Bali-Diskussion“

Die Blockade Indiens im Rahmen der Tagung des Allgemeinen Rates der WTO Ende Juli 2014 gefährdete nicht nur das Bali-Paket und dessen Umsetzung, sondern verzögerte auch die Aufnahme der Verhandlungen zur Erstellung eines „Post-Bali-Arbeitsprogrammes“. Die Bali-Ministererklärung von Anfang Dezember 2013 sah vor, ein Arbeitsprogramm bis spätestens Ende 2014 auszuarbeiten. Tatsächlich konnten die Verhandlungen erst Ende 2014 aufgenommen werden. Mittlerweile herrscht Konsens, über die Themen Landwirtschaft, verbesserter Marktzugang für landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche Produkte (NAMA) und Dienstleistungen als noch offene Themen aus der Doha Development Agenda fortan vertiefte Verhandlungen zu führen. Um ei-

⁴ Bereits bestehende Produktliste des Information Technology Agreement, ITA.

nen raschen Abschluss der gesamten Doha Development Agenda zu erreichen, gibt es unter den WTO-Mitgliedern teilweise Bereitschaft, in den Bereichen Marktzugang für landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche Produkte das Ambitionsniveau zu senken. Für manche WTO-Mitglieder, darunter auch die EU, könnten sich Konzessionen bei bestimmten Themen eher in bilateralen als in multilateralen Abkommen lohnen – dies vor dem Hintergrund der raschen Zunahme an bilateralen Abkommen.

1.3 Streitfälle zwischen der EU und Russland

Das Jahr 2014 war geprägt von Unstimmigkeiten zwischen der EU und Russland, welche nicht nur in der völkerrechtswidrigen Annexion der Halbinsel Krim durch Russland begründet waren, sondern auch diverse Maßnahmen Russlands in Verletzung der WTO-Verpflichtungen betrafen. Erstere führten zur Verhängung von Wirtschaftssanktionen gegenüber Russland durch die EU, zweitere mündeten in die Einleitung von Streitbeilegungsverfahren bei der WTO. Die EU beschwerte sich nicht nur über die erhöhten russischen Zolltarife auf bestimmte EU-Produkte, sondern auch über die russischen Antidumpingzölle auf leichte Nutzfahrzeuge sowie über das russische Importverbot von Schweinefleischprodukten und bestimmten landwirtschaftlichen Erzeugnissen aus dem EU-Raum.

Auf der anderen Seite behauptete Russland Verletzungen des WTO-Rechts durch die EU aufgrund von Regulierungen im Strom- und Gasmarkt. Diese sollen die Lieferung und Einspeisung von Gas und Elektrizität in das EU-System durch Unternehmen aus Drittländern behindern.

Das Streitbeilegungsgremium der WTO wird nun über die Rechtswidrigkeit der russischen Maßnahmen bzw die Regulierungen der EU im Energiesektor entscheiden. Damit ist das Streitbeilegungsgremium der WTO mittlerweile mit sechs Streitfällen zwischen der EU und Russland befasst.

2 TiSA – Trade in Services Agreement

Das „Trade in Services Agreement“ (TiSA) ist als plurilaterales Abkommen angelegt, das sich – wie bereits aus dem Titel hervorgeht – auf den Dienstleistungsbereich beschränkt.

Die Verhandlungsgruppe wird derzeit von 24 WTO-Mitgliedern gebildet: Australien, Chile, Costa Rica, Europäische Union, Hongkong, Island, Israel, Japan, Kanada, Kolumbien, Südkorea, Liechtenstein, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Schweiz, Taiwan, Türkei, USA und – seit der elften Verhandlungsrunde Anfang Februar 2015 – Uruguay.

Die TiSA-Verhandlungen gehen auf eine Initiative der USA und von Australien aus 2011 zurück. Sie verfolgen das Ziel, den Stillstand in den Verhandlungen zur weiteren Liberalisierung des Dienstleistungshandels zu überwinden, der in der Doha-Verhandlungsrunde der WTO eingetreten war.

Die TiSA-Verhandlungen begannen offiziell im Frühjahr 2013. Sie finden formal außerhalb des Rahmens der WTO statt, die TiSA-Verhandlungsgruppe

informiert jedoch regelmäßig im WTO-Council for Trade in Services und wirbt um weitere Teilnehmer.

Als Verhandlungsführerin für die EU strebt die Europäische Kommission auf Basis des ihr vom Rat im März 2013 erteilten Mandates⁵ für TiSA einen möglichst weiten Teilnehmerkreis – unter Einschluss von Schwellenländern – an, da damit die Vorteile für EU-Unternehmen durch erweiterte Marktzugangsmöglichkeiten auf interessanten Drittmärkten am größten wären.

Bislang bekundete neben Uruguay noch China konkret das Interesse, zur Gruppe der Verhandler stoßen zu wollen. Vom Beitritt des Schwellenlands China könnte ein Nachzieheffekt auf Länder wie Brasilien und Indien ausgehen.

TiSA ist nach derzeitiger Konzeption dem GATS („General Agreement on Trade in Services“) strukturell sehr ähnlich, was eine spätere Multilateralisierung des Abkommens erleichtern soll.

Das Abkommenswerk soll im Wesentlichen aus einem Basisdokument mit Grundlagenbestimmungen, Annexen zu sogenannten regulatorischen Disziplinen und den Verpflichtungslisten der Vertragsparteien bestehen. Es soll eine Beitrittsklausel geben, und die Bedingungen für eine spätere Multilateralisierung sollen grundgelegt werden. Schließlich soll TiSA einen effektiven Streitbeilegungsmechanismus enthalten, voraussichtlich dem WTO-Vorbild folgend.

Das Abkommen ist umfassend angelegt, es schließt keine Dienstleistungssektoren von vornherein vom Anwendungsbereich aus, lässt aber Ausnahmen und Vorbehalte der Teilnehmer zu.

Der EU-Vorschlag für das Basisdokument enthält nach GATS-Vorbild ua eine Bestimmung, die klarstellt, dass „*services supplied in the exercise of governmental authority*“ (= „*any service supplied neither on a commercial basis, nor in competition with one or more service suppliers*“) (EU-COM 2013a) vom Anwendungsbereich des TiSA ausgenommen sind, sowie eine Bestimmung mit „General Exceptions“.

Ein wesentlicher struktureller Unterschied zwischen TiSA und GATS besteht darin, dass in TiSA „national treatment“ (Inländerbehandlung) im Negativlistenansatz verpflichtet werden soll. Als Konsequenz müssen alle bestehenden Beschränkungen der Inländerbehandlung auf nationaler bzw EU-Ebene, die weitergeführt werden sollen, ausdrücklich als Ausnahmetatbestände aufgeführt werden.

Außerdem sollen in TiSA betreffend die Inländerbehandlung die Mechanismen „standstill“ und „ratchet“ zur Anwendung kommen. Diese Mechanismen bewirken, dass hinsichtlich der Inländerbehandlung grundsätzlich nicht mehr hinter das bestehende Liberalisierungsniveau (Ausmaß der Inländerbehandlung) zurückgegangen werden darf und jeder weitere autonome (für Österreich: EU- oder nationale) Abbau von Einschränkungen der Inländerbehandlung als im TiSA gebunden gilt. Allerdings besteht die Möglichkeit, dass ein Vertragsstaat bezogen auf horizontale oder sektorale Aspekte der Inländerbehandlung „policy space reservations“ in seiner Verpflichtungsliste einträgt. Das Risiko, das mit „standstill“ und „ratchet“ verbunden ist, besteht darin, dass in sensiblen Bereichen auf derartige Vorbehalte vergessen werden könnte oder sich durch

⁵ Siehe dazu <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6891-2013-ADD-1-DCL-1/de/pdf>

eine Änderung der Umstände veränderte Sensibilitäten ergeben könnten.

Bei der Verpflichtungsliste geht das Ambitionsniveau auf EU-Seite über das EU-GATS-Offer von 2005 hinaus und weist Elemente des EU-Südkorea-Abkommens auf.

Betreffend die defensiven Interessen der EU in den Bereichen audiovisuelle und öffentliche Dienstleistungen sind im ersten EU-Angebot breite Vorbehalte vorgesehen. Ebenso ist im ersten EU-Angebot eine „labour clause“ nach GATS-Vorbild enthalten, wonach Dienstleister aus Drittstaaten die nationalen Lohn- und Arbeitsbedingungen zu beachten haben.

Das Angebot zu Mode 4, der vorübergehenden grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung mit natürlichen Personen, beschränkt sich derzeit auf die Personenkategorien „BVEP“ („business visitors for establishment purposes“), „SeSe“ („services sellers“) und „ICT“ („intra-corporate transferees“/innerbetrieblich an eine Niederlassung im Zielland entsandte Personen). Hinsichtlich jener Personenkategorien, die ohne Niederlassung im Zielland vorübergehend grenzüberschreitend Dienstleistungen erbringen, „CSS“ („contractual service suppliers“/Unselbstständige) und „IP“ („independent professionals“/Selbstständige), mag – abhängig vom Ambitionsniveau der Verhandlungspartner – zu einem späteren Zeitpunkt ein Angebot nachgereicht werden.

Der EU-Vorschlag für das Basisdokument⁶ sowie das erste EU-Angebot für eine Verpflichtungsliste vom Herbst 2013⁷ sind auf der TiSA-Website der Europäischen Kommission⁸ einsehbar.

Zu einzelnen Dienstleistungssektoren und horizontalen Themen wie Transparenz, „domestic regulations“ (innerstaatliche Regelungen) und Mode 4, der vorübergehenden grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung mit natürlichen Personen, wird an sogenannten regulatorischen Disziplinen gearbeitet, dh es wird versucht, eine Einigung auf einen gemeinsamen Standard der Gewährleistung von Rahmenbedingungen für die Dienstleistungserbringung durch die Vertragspartner zu erreichen. Diese Verhandlungen betreffen derzeit neben Transparenz, „domestic regulations“ (innerstaatliche Regelungen) und Mode 4 auch Postdienste, elektronischen Handel, Telekommunikationsdienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Straßen-, See- und Luftverkehrsdienstleistungen, Umweltdienstleistungen, öffentliche Beschaffung und „professional services“.

Selbst nach elf Verhandlungsrunden ist noch nicht abzusehen, wann es ein TiSA-Verhandlungsergebnis geben kann. Für 2015 sind insgesamt fünf TiSA-Verhandlungsrunden angesetzt. Mitte 2015 soll es eine Bestandsaufnahme auf Senior Official Ebene geben. Die Mehrheit der Mitglieder sprach sich bislang gegen eine konkrete Fristsetzung betreffend den Abschluss der Verhandlungen aus.

⁶ Siehe dazu http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152687.pdf

⁷ Siehe dazu http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152689.pdf

⁸ Siehe dazu <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/>

3 Investitionspolitik der EU

Im Zuge der Globalisierung der Wirtschaft haben ausländische Direktinvestitionen in den vergangenen beiden Jahrzehnten enorme Bedeutung erlangt. So betrug der Bestand an europäischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2012 an die 10,6 Brd Euro, der Bestand an österreichischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2013 an die 170 Mrd Euro. (Eurostat 2015, OeNB 2015) Vor dem Hintergrund vermehrter ausländischer Direktinvestitionen haben auch internationale Investitionsschutzverträge zunehmend an Bedeutung gewonnen. Da es für den Schutz ausländischer Direktinvestitionen kein multilaterales Regelwerk gibt, werden diesbezüglich bereits seit den 50er-Jahren bilaterale Investitionsschutzverträge abgeschlossen, weltweit existieren über 3.000 solcher Abkommen. Diese Verträge bieten Investoren gemeinhin vor allem vier Garantien:

1. Schutz vor Diskriminierung
2. Schutz vor kompensationsloser (direkter und indirekter) Enteignung
3. Schutz vor unbilliger und ungerechter Behandlung
4. Garantie des freien Transfers von Kapital

Um diese Ansprüche im Anlassfall durchzusetzen, wird Investoren in der Regel der Zugang zu einem Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren (Investor-to-State Dispute Settlement, ISDS) eingeräumt.

Die EU-Mitgliedstaaten haben bis heute etwa 1.400 solcher bilateraler Investitionsschutzverträge ausgehandelt (davon Österreich rund 60).

Mit Inkrafttreten des Vertrages von Lissabon im Dezember 2009 ging die Zuständigkeit für den Bereich ausländische Direktinvestitionen auf die Europäische Union über (Art. 207 AEUV⁹). Seither werden Investitionsverträge als Teil von Freihandelsabkommen oder als reine Investitionsabkommen auf europäischer Ebene verhandelt. Ziel der Kompetenzübertragung an die Europäische Union ist eine umfassende europäische Auslandsinvestitionspolitik, die EU-Investoren in Drittländern möglichst umfassende Rechtssicherheit und bestmöglichen Schutz gewährleistet und die Europäische Union als bevorzugten Investitionsstandort für ausländische Direktinvestitionen erhält (EU-KOM 2010).

⁹ Art. 207 AEUV, Absatz 1: Die gemeinsame Handelspolitik wird nach einheitlichen Grundsätzen gestaltet; dies gilt insbesondere für die Änderung von Zollsätzen, für den Abschluss von Zoll- und Handelsabkommen, die den Handel mit Waren und Dienstleistungen betreffen, und für die Handelsaspekte des geistigen Eigentums, die ausländischen Direktinvestitionen, die Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, die Ausfuhrpolitik sowie die handelspolitischen Schutzmaßnahmen, zum Beispiel im Fall von Dumping und Subventionen. Die gemeinsame Handelspolitik wird im Rahmen der Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union gestaltet.

3.1 Aktuelle Verhandlungen der EU im Investitionsbereich

Gegenwärtig verhandelt die Europäische Union Investitionsschutzkapitel als Teile von Freihandelsabkommen mit Indien, Thailand, Vietnam und Japan. Zudem hat der Rat der Europäischen Kommission 2011 ein Mandat für Verhandlungen mit Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien erteilt. Die Aufnahme von Verhandlungen mit Marokko am 1. März 2013 wurde begrüßt.

Mit China befindet sich die Europäische Kommission seit 2013 in Verhandlungen zum ersten „Stand alone“-Investitionsabkommen, welches Investitionsschutz und verbesserten Marktzugang für Investoren beinhalten soll. Seit 2014 verhandelt die Europäische Kommission das erste reine Investitionsschutzabkommen mit Myanmar/Burma.

Die Verhandlungen des EU-USA-Abkommens (TTIP) wurden im Investitionsbereich aufgrund kontroversieller Debatten und der daraufhin von der Europäischen Kommission eingeleiteten öffentlichen Konsultation zum Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren im Investitionsschutzbereich im Frühjahr 2014 ausgesetzt.

Die Investitionsschutzkapitel der Freihandelsabkommen mit Kanada und Singapur sind bereits ausverhandelt, beide Abkommen befinden sich aber noch in einer Phase des „legal scrubbing“ (formaljuristische Prüfung bezüglich der Vereinbarkeit des Vertragstextes mit dem EU-Recht) und sind weder unterzeichnet noch ratifiziert. Zudem ist die laufende Kritik und vehemente Ablehnung der Öffentlichkeit und mancher politischer Gruppierungen – ausgelöst durch die EU-USA-TTIP-Verhandlungen – bezüglich Investitionsschutz samt Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren auch auf diese beiden Abkommen übergeschwappt und werden das weitere Schicksal dieser Abkommen wohl mitbestimmen.

Insbesondere die Unterzeichnung und Ratifizierung des EU-Singapur-Freihandelsabkommens inklusive Investitionsteil wird noch einige Zeit auf sich warten lassen, da die Europäische Kommission am 30. Oktober 2014 beschlossen hat, bezüglich der Zuständigkeit für die Unterzeichnung und Ratifizierung den Europäischen Gerichtshof zu befragen. Der Europäische Gerichtshof soll entscheiden, ob das EU-Singapur-Abkommen nur vom Europäischen Parlament oder auch von allen 28 nationalen Parlamenten der EU-Mitgliedstaaten ratifiziert werden muss. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Prozess mindestens neun Monate dauern wird und die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes auch Auswirkungen auf andere Freihandelsabkommen der EU, ua mit Japan und Vietnam, haben wird.

3.2 Kritik am Investitionsschutz und dem damit einhergehenden Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahrens

Die öffentliche Meinung zu den internationalen Schiedsgerichten im Rahmen des internationalen Investorenschutzes ist in einigen europäischen Mitgliedstaaten (dazu zählen vor allem Österreich und Deutschland) – ausgelöst durch die EU-USA-TTIP-Verhandlungen – sehr negativ bis stark ablehnend: Einschränkung des Handlungsspielraumes der Staaten bei ihrer Gesetzgebung,

demokratisch nicht legitimierte Geheimgerichte, parteiliche Schiedsrichter und intransparente Verfahren sind die häufigsten Vorwürfe gegenüber dem vorherrschenden System. Auch wird die Notwendigkeit eines solchen Systems zwischen Industriestaaten mit hochentwickelten Rechtssystemen oftmals in Abrede gestellt.

Dabei ist die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investoren und Staaten durch internationale Schiedsgerichte nichts Neues. Sie ist Bestandteil der über 1.400 Investitionsabkommen von EU-Mitgliedstaaten bzw der etwa 3.000 weltweit abgeschlossenen Abkommen.

Unbestritten ist auch, dass dieses System der Investor-Staat-Streitbeilegung einige Schwachstellen aufweist und – so wie im Laufe der Zeit beinahe alle gesetzlichen Regelwerke – einer Reform bedarf.

Seit die Zuständigkeit für den Investitionsschutz auf die EU übertragen wurde, hat die Europäische Kommission aber bereits beträchtliche Anstrengungen zur Reform des bestehenden Systems zum Investitionsschutz und zum ISDS unternommen. Der vorgeschlagene Ansatz der EU unterscheidet sich erheblich von jenem der ca. 3.000 bestehenden Abkommen; diese enthalten traditionelle Investitionsschutz- und ISDS-Bestimmungen, von denen viele aus den Sechziger-, Siebziger- oder Achtziger-Jahren stammen. Die EU hat in ihren Handelsabkommen mit Kanada (CETA) und Singapur bereits modernisierte Bestimmungen zum Investitionsschutz und zum ISDS aufgenommen. Diese sind in Bezug auf Transparenz, Fairness und Rechenschaftspflicht an den höchsten Standards ausgerichtet. Der Ansatz stützt sich auch auf die erfolgreichen Bemühungen der EU in den Vereinten Nationen, das erste System weltweiter Transparenzregeln für den ISDS im Rahmen der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) zu schaffen.

ISDS kann keine nationalen Gesetze oder Verordnungen kippen, die Schiedsgerichte sind darauf beschränkt, Schadenersatz für Investitionsschäden oder Verluste zu gewähren. Auch bleibt es Staaten durch die bereits reformierten EU-Investitionsbestimmungen unbenommen, ihren politischen Gestaltungsspielraum durchsetzen zu können und Gesetze im öffentlichen Interesse (zB Schutz von Umwelt, Gesundheit und Verbrauchern) zu erlassen, die natürlich auch Einfluss auf die Rentabilität der Investitionen nehmen können.

Für Unternehmen, die im Ausland investieren, ist eine Investor-Staat-Streitbeilegung ein effektiver Weg zur Durchsetzung der Verpflichtungen von Handelspartnern, die ein Investitionsabkommen mit der Europäischen Union unterzeichnen. Derzeit gibt es keine anderen internationalen Regelungen, welche Investoren zuverlässigeren Schutz vor Enteignung und Diskriminierung sowie vor ungerechtfertigtem Zugriff auf das unternehmerische Kapital bieten, als einschlägige internationale Vertragsbestimmungen zum Investitionsschutz, über deren Einhaltung im Streitfall mit renommierten Fachleuten besetzte internationale Schiedsgerichte entscheiden.

Übrigens zeigt die UNCTAD-Statistik, dass die bis Ende 2014 vor internationalen Schiedsgerichten abgeschlossenen 356 Verfahren in 37% zugunsten der Staaten abgeschlossen wurden, in 25% zugunsten der Investoren und 28% der Streitfälle wurden beigelegt. (UNCTAD 2015) Angesichts der Tatsache, dass dieser Streitbeilegungsmechanismus bereits seit mehr als 50 Jahren existiert,

sowie der jährlich weltweit getätigten Investitionen ist das eine vergleichsweise geringe Zahl von Verfahren, und es wird auch ersichtlich, dass die Schiedssprüche sogar mehrheitlich zugunsten von Staaten ausgehen.

Ein Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus sollte vor allem auch in Investitionsabkommen mit Industrieländern festgelegt werden, um ein umfassendes und kohärentes europäisches Investitionsregime zu schaffen und damit die Entstehung eines Zwei-Klassen-Systems der EU-Handelspartner zu vermeiden. Es wäre nämlich vor potenziellen Handelspartnern schwierig zu rechtfertigen, weshalb mit manchen Staaten Investitionsabkommen geschlossen werden, während mit anderen Staaten solche Abkommen als nicht erforderlich deklariert werden. In letzter Konsequenz könnte dadurch der Investitionsschutz in seiner Gesamtheit infrage gestellt werden. Deshalb kommt auch einem Investitionsabkommen der EU mit den USA, das eine gute Balance zwischen dem Schutz von Investoren und Rechten, aber auch Pflichten von Gastgeberstaaten darstellt, hohe Signalwirkung zu, und es kann als Vorlage für ähnliche Abkommen mit anderen Staaten dienen.

Widerstand gegen Investitionsschutz und einen Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus besteht auch nicht in allen EU-Mitgliedstaaten. So verfassten 14 Regierungen der EU-Mitgliedstaaten im Oktober 2014 einen Brief an Handelskommissarin Malmström, worin sie an das der Europäischen Kommission erteilte Mandat erinnern und Investitionsschutz samt Streitbeilegungsmechanismus im EU-USA-TTIP-Abkommen fordern.

3.3 Investitionsschutz im EU-USA-Freihandelsabkommen (TTIP)

2013 forderten die EU-Mitgliedstaaten die Europäische Kommission auf, den Investitionsschutz und den ISDS in die TTIP-Verhandlungen einzubeziehen.

Die Richtlinien für die Verhandlungen zum TTIP (das „Mandat“, welches am 9. Oktober 2014 veröffentlicht wurde¹⁰) sehen die Einbeziehung des Investitionsschutzes und der Investor-Staat-Streitbeilegung vor.

Aufgrund des großen öffentlichen Interesses am Investitionsschutz und dem ISDS im Rahmen der TTIP-Verhandlungen veranstaltete die Europäische Kommission zwischen 27. März und 13. Juli 2014 eine öffentliche Konsultation, und die Verhandlungen zum Investitionsschutz wurden ausgesetzt. Auf diese Weise sollte die Meinung der Öffentlichkeit zum vorgeschlagenen Ansatz der EU eingeholt werden. Es ging dabei vor allem um die Frage, ob dieser das richtige Gleichgewicht zwischen zwei Anliegen herstellt, nämlich dem Schutz von Investoren einerseits und der Wahrung des Rechts sowie der Fähigkeit der EU und ihrer Mitgliedstaaten, Regelungen im öffentlichen Interesse zu erlassen, andererseits.

Die Europäische Kommission veröffentlichte am 13. Jänner 2015 ihre Auswertung der fast 150.000 Antworten auf die Onlinekonsultation zum Investitionsschutz und zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat im Rahmen der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP).

¹⁰ Siehe dazu <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/de/pdf>

Der Bericht der Europäischen Kommission enthält eine detaillierte Auswertung aller Antworten. Die Europäische Kommission wird das weitere Vorgehen um den Investitionsschutz und ISDS im Rahmen des TTIP auf Grundlage dieses Berichtes nun mit dem Europäischen Parlament, den EU-Mitgliedstaaten und allen anderen Interessenträgern einschließlich Nichtregierungsorganisationen, Unternehmen, Gewerkschaften, Verbraucherorganisationen und wissenschaftlichen Einrichtungen absprechen.

„Aus der Konsultation geht klar hervor, dass gegenüber dem Instrument der ISDS äußerste Skepsis herrscht“, erklärte die für Handel zuständige Kommissarin Cecilia Malmström in einer Stellungnahme. (EU-KOM 2015)

In einem ersten Schritt wurden die Konsultationsergebnisse am 22. Januar 2015 dem Ausschuss für internationalen Handel des Europäischen Parlaments (INTA) vorgelegt.

3.3.1 Einzelheiten des Berichts

Im Konsultationsfragebogen wurde der Ansatz der EU bei den zwölf Fragen zum Investitionsschutz und zur ISDS im TTIP ausführlich erläutert. Der Ansatz baut auf den Verbesserungen auf, die die EU im bestehenden System vorzunehmen sucht. Die zwölf Themen, zu denen Fragen gestellt wurden, umfassen unter anderem Schutzklauseln, welche das Recht der Regierungen garantieren, Regelungen im öffentlichen Interesse zu erlassen, die volle Transparenz der ISDS-Verfahren, ethische Anforderungen an Schiedsrichter sowie eine mögliche Berufungsinstanz.

Die allermeisten Antworten, etwa 145.000 (dh 97%), wurden über verschiedene Onlineplattformen von Interessengruppen übermittelt, auf denen negative Antworten vorformuliert waren. Außerdem erhielt die Europäische Kommission individuelle Antworten von über 3.000 Personen und etwa 450 Organisationen, die ein breites Spektrum der Zivilgesellschaft der EU repräsentieren, darunter Nichtregierungsorganisationen, Unternehmensverbände, Gewerkschaften, Verbraucherverbände, Anwaltskanzleien und wissenschaftliche Einrichtungen.

Österreich hatte mit 33.753 Teilnehmern einen Anteil von 22% der Eingaben und damit die real zweithöchste und im Verhältnis zur Einwohnerzahl größte Beteiligung in Europa. Nur in Großbritannien hatten mehr Bürger an der Befragung teilgenommen.

Die Antworten können grob in drei Kategorien eingeteilt werden:

- Antworten, in denen allgemeine Ablehnung des TTIP oder allgemeine Bedenken dagegen geäußert werden;
- Antworten, in denen der Investitionsschutz/der ISDS im Rahmen des TTIP abgelehnt oder allgemeine Besorgnis darüber geäußert werden;
- Antworten mit ausführlichen Stellungnahmen zum vorgeschlagenen Ansatz der EU beim TTIP, die ein breites, vielfältiges Meinungsspektrum widerspiegeln.

Die zahlreichen Antworten der ersten beiden Kategorien zeigen deutlich, dass die TTIP-Verhandlungen viele Bürgerinnen und Bürger in Europa mit allge-

meiner Besorgnis erfüllen. Zudem sind grundsätzliche Bedenken gegen den Investitionsschutz und die ISDS weit verbreitet.

Die Antworten der dritten Kategorie enthalten spezifische Stellungnahmen zu den verschiedenen Aspekten des Ansatzes der EU und in einigen Fällen konkrete Vorschläge für zukünftige Veränderungen. Die Meinungen sind in Bezug auf praktisch alle zwölf behandelten Fragen geteilt.

Die eingegangenen Stellungnahmen deuten darauf hin, dass einige Bereiche für die Teilnehmer besondere Bedeutung haben, dazu gehören unter anderem:

- der Schutz des Regelungsrechts,
- die Einrichtung und die Funktion von Schiedsgerichten,
- das Verhältnis zwischen der innerstaatlichen Justiz und dem ISDS,
- die Überprüfung der rechtlichen Korrektheit von Entscheidungen im Rahmen des ISDS durch einen Berufungsmechanismus.

Diesen vier Arbeitsbereichen möchte sich die Europäische Kommission eingehend widmen.

Die Wirtschaft steht Verbesserungen des ISDS-Schiedsverfahrens in den Bereichen Transparenz, Verhalten der Schiedsrichter oder Inkonsistenz von Urteilen offen gegenüber. Aber die Verbesserungen in diesen Bereichen müssen ausgewogen sein und sollten nicht zu einem übermäßigen Aufwand für Investoren – vor allem aus dem KMU-Segment – führen.

Vor allem die Kosten von Schiedsverfahren sollten reduziert werden, da es für KMU oftmals eine unüberwindbare Hürde ist, sich tatsächlich auf solche teuren Verfahren einzulassen.

Auch die Reformen und Präzisierungen der materiellrechtlichen Regeln zu fairer und gerechter Behandlung oder indirekter Enteignung werden anerkannt, aber nicht in einem solchen Ausmaß, dass für Schiedsrichter kein Raum mehr für die Auslegung der Normen verbleibt.

Insgesamt sollte bei der Reformierung bzw. Neugestaltung des europäischen Investitionsschutzrechtes das Hauptaugenmerk auf die Aufrechterhaltung eines hohen Schutzniveaus für Investoren gelegt werden, wiewohl es als selbstverständlich gilt, die im Laufe der Jahre zutage getretenen Unzulänglichkeiten des Systems zu beseitigen und Staaten jedenfalls die Möglichkeit einzuräumen, ihre legitimen Interessen im Hinblick auf politische Gestaltungsspielräume durchsetzen zu können.

Auf diesem Wege kann sichergestellt werden, dass im europäischen Kontext ein modernes, zukunftsweisendes Investitionsschutzregime zwischen der Europäischen Union und deren Handelspartnern aufgebaut wird, das den europäischen und speziell auch den österreichischen Unternehmen Rechtssicherheit und stabile Rahmenbedingungen bietet und damit zukunftsweisende Investitionsentscheidungen im Ausland begünstigt.

4 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

4.1 Freihandelsabkommen der EU mit der USA, TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership)

Die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen der EU mit den USA gehören zu den bedeutendsten und umfangreichsten weltweit. Die USA sind für die EU und Österreich der jeweils wichtigste drittländische Handelspartner.

Von mehreren möglichen Varianten verbesserter Zusammenarbeit in den gegenseitigen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen hat eine zwischen der EU und den USA eingerichtete „High Level Working Group“ nach einem Jahr Arbeit bereits im Februar 2013 eine eindeutige Empfehlung zugunsten eines ehrgeizigen und umfassenden Freihandelsabkommens (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) mit folgenden Themen vorgelegt:

- Abschaffung bzw Abbau von Zöllen und Zollkontingenten für Waren
- Abschaffung, Abbau und Verhinderung von ungerechtfertigten, nicht in Zöllen bestehenden Handelshemmnissen (sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnissen, NTBs bzw „behind the border“-Maßnahmen); stärkere regulatorische Kompatibilität bei technischen Vorschriften, Normen, Konformitätsbewertungsverfahren, Zulassungsverfahren etc
- verbesserte Zusammenarbeit bei internationalen Themen im gemeinsamen Interesse und bei der Verfolgung gemeinsamer wirtschaftlicher Ziele (Schutz geistiger Eigentumsrechte, Energie, Zugang zu Rohstoffen etc)

Nachdem alle EU-Mitgliedstaaten einstimmig die Europäische Kommission im Juni 2013 beauftragt hatten, die Verhandlungen mit den USA unter ständiger Konsultation der EU-Mitgliedstaaten und des Europäischen Parlaments zu führen, fanden bis zum Februar 2015 acht Verhandlungsrunden zwischen den Verhandlungsteams statt. Der Austausch der ersten Warenangebote erfolgte im Februar 2014. Mittlerweile liegen Textvorschläge der EU und der USA zu einigen Verhandlungskapiteln vor (Veterinärrecht und Pflanzenschutz, besondere Interessen kleiner und mittlerer Unternehmen, ...). Die Tatsache, dass während der Verhandlungen nur die Europäische Kommission als Verhandlerin aufseiten der EU, nicht jedoch die EU-Mitgliedstaaten mit den USA-Verhandlungsdokumenten arbeiten können, erschwert den ohnehin komplexen innereuropäischen Koordinierungsprozess. Die sogenannten „Leseräume“, in welchen die jeweiligen Beamten und auch Mitglieder des Europäischen Parlaments Einsicht in „konsolidierte Verhandlungstexte“¹¹ nehmen können, werden in der EU als erster Schritt in die richtige Richtung, jedoch noch keineswegs als zufriedenstellend betrachtet.

Wie zahlreiche Studien belegen, hätte eine ehrgeizige und umfassende TTIP durchwegs positive Effekte auf Wachstum, Anstieg des bilateralen und weltweiten Handels, des BIP sowie auf Beschäftigung und Wohlstand sowohl in

¹¹ Die EU- und die USA-Version des Verhandlungstextes eines bestimmten Kapitels stehen nebeneinander in eckigen Klammern. Während intensiver, textbasierter Verhandlungen sollen sich die Verhandler auf eine einzige Textversion einigen.

Österreich als auch in der EU. Eine Zusammenfassung einiger dieser Studien¹² finden Sie auf der WKÖ-Homepage¹³.

Die durchschnittlichen Zölle zwischen der EU und den USA für industriell-gewerbliche Waren betragen rund 4%. Für Waren sensibler Branchen werden jedoch noch immer deutlich höhere Zölle eingehoben. Bei einem Handelsvolumen von Waren und Dienstleistungen von rund 2 Mrd Euro täglich macht sich jede regulatorische Erleichterung handelsbegünstigend bemerkbar. Das beiderseitige Ziel der Abschaffung aller industriell-gewerblichen Zölle bei Inkrafttreten des Abkommens mit sehr beschränkten Ausnahmen für sensible Warengruppen stellt einen wesentlichen Beitrag zur Marktöffnung dar.

Es steht jedoch fest, dass ein Großteil des von den Studien prognostizierten wirtschaftlichen Potenzials (75%–80%) des gesamten Abkommens mit dem Verhandlungskapitel der regulatorischen Kooperation erreicht werden kann. Dabei geht es um unterschiedliche technische Vorschriften, Normen, Konformitätsbewertungsverfahren, Mehrfachzertifizierungen, Risikoanalyseverfahren etc, welche keine Auswirkungen auf das Niveau von Schutzbestimmungen haben und unnötig handelshemmend wirken. Es wird auf eine Reihe bereits bekannter Kooperationsinstrumente zurückgegriffen, zu welchen Fachdialoge, institutionalisierte Kooperationsplattformen wie zB im Rahmen eines „early warning“-Systems für geplante Regulierungen oder einer intensivierte Zusammenarbeit bei internationalen Normen sowie die Möglichkeit der gegenseitigen Anerkennung oder die Harmonisierung zählen. Dort, wo die Regulierungsziele von Vorschriften (Sicherheit, Gesundheits-, Konsumentenschutz, Nahrungsmittelsicherheit etc) in der EU und den USA als vergleichbar (gleichwertig, äquivalent) gelten, wird die Möglichkeit der gegenseitigen Anerkennung von Produktions- oder Inspektionsbestimmungen verhandelt. In einigen Wirtschaftsbereichen wie der Kfz- oder der Maschinenindustrie wird dabei von einem erheblichen Rationalisierungs- und Einsparungspotenzial ausgegangen. Dort jedoch, wo unterschiedliche, meist historisch gewachsene, erhebliche Unterschiede im Schutzniveau der Regulierung bestehen, werden sich Instrumente wie die gegenseitige Anerkennung nicht als konsensfähig erweisen. Aufgrund der jeder gegenseitigen Anerkennung von Vorschriften vorangehenden Äquivalenzprüfung des vorhandenen Schutzniveaus von Regulierungen dies- und jenseits des Atlantiks ist also – entgegen hartnäckigen anderslautenden Behauptungen – eine Senkung des Niveaus der bestehenden EU-Vorschriften zum Schutz der Konsumenten, der Nahrungsmittelsicherheit, der Umwelt etc nicht zu befürchten. Sowohl die politisch Verantwortlichen als auch die Chefverhandler der TTIP erklärten mehrfach, dass bestehende Qualitätsstandards nicht abgesenkt und die bestehenden EU-Regeln, zB zu gentechnisch modifizierten Organismen (GMO), aufgrund der TTIP nicht geändert werden. Darüber hinaus hofft man durch die verbesserte Kooperation für Zukunftstechnologien (Nanotechnologie, E-Mobility etc) auf einen möglichst hohen Harmonisierungsgrad der jeweiligen technischen Bestimmungen. Ne-

¹² Siehe dazu https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/Trade_Policy_Brief_1305_-_EU-US_FTA.pdf

¹³ www.wko.at/ttip

ben den sektorübergreifenden Bestimmungen des Kapitels der regulatorischen Zusammenarbeit sind aus wirtschaftlicher Sicht die neun Annexe mit konkreten Sektorbestimmungen besonders interessant. Solche Sektorannexe sind für folgende Wirtschaftsbereiche vorgesehen: Kfz, Maschinen, Chemie, Pharmazie, Kosmetik, Medizinprodukte, Pflanzenschutz, Informations- und Kommunikationstechnologien, Textilien. Die intensiven Kooperationsbemühungen der EU- und USA-Regulierungsbehörden, für welche die TTIP den Grundstein legt, müssen natürlich nach dem Abschluss der TTIP-Verhandlungen weitergeführt werden. Der im Abkommen vorgesehene „Regulatory Cooperation Body“, der sich aus Vertretern der Regulierungsbehörden dies- und jenseits des Atlantiks zusammensetzt und eine beratende Funktion für die jeweiligen Gesetzgeber wahrnehmen soll, erscheint dafür als geeignete Plattform. Sowohl die horizontalen als auch die sektorspezifischen Bestimmungen dieses Verhandlungskapitels in der TTIP werden erwartungsgemäß Auswirkungen über die Grenzen der TTIP hinaus entfalten und in anderen Handelsabkommen oder von international tätigen Firmen in Produktion und Handel übernommen werden. Diese geopolitischen Effekte einer transatlantischen Zusammenarbeit wären einer – wenn auch mittelfristigen – Standardsetzung durch andere geplante Freihandelszonen (zB zwischen Amerika und Asien bzw Teilen davon) eindeutig vorzuziehen.

Auch andere Verhandlungskapitel wie Dienstleistungen, der Schutz geistiger Eigentumsrechte, Investitionen und Investitionsschutz, öffentliche Auftragsvergabe, Wettbewerb, Handelserleichterungen, Energie, Zugang zu Rohstoffen und die besondere Berücksichtigung der Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) durch ein eigenes Kapitel sind für den Erfolg der Verhandlungen ausschlaggebend. Insbesondere KMU profitieren überproportional von einem geregelten internationalen Handel entweder als Direktimporteure und -exporteure oder indirekt als Zulieferer. Die Abschaffung der Zölle und die Reduktion ungerechtfertigter nicht-tarifärer Handelshemmnisse durch die Regulierungsbehörden der EU und der USA werden zudem die Internationalisierung von vielen österreichischen und europäischen KMU erleichtern, die bisher nicht in Drittländer exportieren bzw aus diesen importieren. Im internationalen Handel tätige KMU sind nachweislich innovativer, wettbewerbsfähiger und bieten mehr, besser bezahlte und sicherere Arbeitsplätze.

Die österreichische Wirtschaft (zB die Kfz-, Maschinen-, Metall- und Metallwaren-, Stahl-, Bekleidungs-, Textil-, Papier-, Pharma-, chemische Industrie und die Nahrungsmittelindustrie einerseits sowie der österreichische Handel, die meisten Dienstleister und Investoren andererseits) erwartet sich von einem Freihandelsabkommen mit den USA jedenfalls eine Verbesserung des Zugangs auf die US-Märkte für den Export von Waren, Dienstleistungen und Investitionen sowie zu öffentlichen Aufträgen. Darüber hinaus wird die transatlantische Partnerschaft auch durch die Modernisierung und Annäherung von international geltenden Handelsregeln unter Beachtung hoher Standards durch den verbesserten Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten oder durch die Verbesserung der Disziplinen unterschiedlicher Handelsregeln die Rahmenbedingungen für den transatlantischen und den internationalen Handel erleichtern. Es ist darauf zu achten, dass in den Verhandlungen die Prinzipien der Rechtssicher-

heit und Vorhersehbarkeit, der Nicht-Diskriminierung, der Gegenseitigkeit, der Verhältnismäßigkeit und der Transparenz beachtet werden.

4.2 Freihandelsabkommen der EU mit Kanada, CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)

Nach dem Start der Verhandlungen eines vertieften und umfassenden Freihandelsabkommens der EU mit Kanada (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement) im Jahre 2009 wurde zwischen den Vertragsparteien nach fast fünf Jahren intensiver und oft schwieriger Verhandlungen am 26. September 2014 ein gemeinsamer, wenn auch vorläufiger, Abkommenstext veröffentlicht¹⁴. Dieser Text wird gerade von den Sprachjuristen beider Vertragsparteien geprüft und danach in alle EU-Amtssprachen übersetzt. Wie lange diese Arbeiten dauern werden, ist aus heutiger Sicht nicht vorherzusagen – es wird mit Zeitspannen von sechs bis zwölf Monaten spekuliert. Danach werden die EU-internen Beschlüsse des Ministerrates und die Zustimmung des Europäischen Parlamentes erwartet, bevor der in EU-Kompetenz befindliche Handelsteil des Abkommens vorläufig angewendet werden kann.

Laut Berechnungen der Europäischen Kommission soll CETA den Handel mit Waren und Dienstleistungen der EU mit Kanada um 23% steigern und rund 12 Mrd Euro zusätzlich und jährlich zum BIP der EU beitragen. (EU-COM 2014d)

Das so gut wie fertig verhandelte CETA-Abkommen wurde und wird von Gegnern der EU-Handelspolitik, welche sich seit Anfang 2014 insbesondere um die EU-Verhandlungen mit den USA zu TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) organisierten, kritisiert. Teilweise wird sogar die Neuverhandlung der besonders umstrittenen, für die Wirtschaft jedoch bedeutenden Kapitel wie der regulatorischen Kooperation und dem Investitionsschutz verlangt.

4.3 Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine, Moldau und Georgien

4.3.1 Ukraine

Nachdem das Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine im Juni 2014 vollständig unterzeichnet wurde, haben am 16. September 2014 sowohl das Europäische als auch das ukrainische Parlament das Abkommen ratifiziert.

Integraler Bestandteil dieses Assoziierungsabkommens ist ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen, das alle handelsrelevanten Bereiche, einschließlich Dienstleistungen, geistiges Eigentum, Zoll, öffentliches Beschaffungswesen, Energiefragen, Wettbewerb etc beinhaltet und auch sogenannten „behind the border“-Hindernisse durch tiefe regulatorische Annäherung an den EU-acquis behandelt. Der Handelsteil soll bis zur Ratifizierung des Abkommens durch die nationalen Parlamente der EU-Mitgliedstaaten vorläufig angewendet werden.

¹⁴ Siehe dazu http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

Diese vorläufige Anwendung des Abkommens durch die EU hätte spätestens mit 1. November 2014 beginnen sollen, wenn die seit 23. April 2014 geltenden autonomen Handelspräferenzen (Verordnung (EU) Nr. 374/2014¹⁵), durch die seitens der EU einseitig begonnen wurde, Unionszölle auf Waren mit Ursprung in der Ukraine gemäß der in Anhang I-A des Assoziierungsabkommens enthaltenen Liste der Zugeständnisse zu senken oder abzuschaffen, ausliefen.

Die EU und die Ukraine haben aber gemeinsam beschlossen, diese vorläufige Anwendung des Handelsteils (Titel IV) des Assoziierungsabkommens bis zum 31. Dezember 2015 zu verschieben. Bis dahin finden die autonomen Handelspräferenzen der EU (Verordnung (EU) Nr. 1150/2014¹⁶) gegenüber der Ukraine weiterhin Anwendung.

Seit 1. November 2014 werden gemäß der Mitteilung der Europäischen Union Teile des Abkommens, die in die Zuständigkeit der Europäischen Union fallen (Titel I-III, Titel V-VII, Protokoll III sowie einige Anhänge), vorläufig angewendet. (EU-KOM 2014d)

4.3.2 Moldau und Georgien

Nach der erfolgten Paraphierung der Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien und Moldau am 29. November 2013 wurden die Abkommen am 27. Juni 2014 unterzeichnet.

Der Handelsteil der Assoziierungsabkommen wird bis zur vollständigen Ratifizierung der Abkommen durch die nationalen Parlamente der EU-Mitgliedstaaten seit 1. September 2014 vorläufig angewendet. (EU-KOM 2014b, EU-KOM 2014c)

Die Assoziierungsabkommen beinhalten die Unterstützung der Länder bei Kernreformen, Demokratie und Menschenrechten, wirtschaftlichem Aufschwung, Governance, sektoraler Zusammenarbeit und der weitreichenden Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen.

Integraler Bestandteil der Assoziierungsabkommen ist ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen, welches neben der Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen auch Bestimmungen über die Erleichterung der Zollverfahren, zur Betrugsbekämpfung und Handelsschutzinstrumente sowie ein bilaterales Streitbeilegungsverfahren festlegt. Darüber hinaus verpflichten sich die Länder, ihre Rechtsvorschriften in einer Reihe von regulatorischen Politikbereichen, wie zB Lebensmittelsicherheit, Konformitätsbewertung, Schutz des geistigen Eigentums, öffentliches Beschaffungswesen, näher an das EU-Recht anzupassen.

Eine unabhängige Studie der Europäischen Kommission prognostiziert, dass durch das vertiefte und umfassende Freihandelsabkommen die Exporte Georgiens in die EU um 12% und die Importe um 7,5% erhöht werden würden. Für Moldau wird die Erhöhung der Exporte in die EU auf 16% und der Importe auf 8% geschätzt. (EU-COM 2013)

¹⁵ http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_118_R_0001&from=DE

¹⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R1150&qid=1425297769113&from=DE>

4.4 Beitritt Ecuadors zum Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru

Das Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru, welches seit 2013 vorläufig angewendet wird, beinhaltet eine Klausel, die es sowohl Ecuador als auch Bolivien jederzeit ermöglicht, diesem Handelsübereinkommen beizutreten, wodurch zusätzliche Marktzugangschancen für europäische und österreichische Exporteure geschaffen werden könnten.

Am 17. Juli 2014 besiegelten die Verhandlungsführer der EU und Ecuadors nach kurzen intensiven Gesprächen einen Deal, der es Ecuador ermöglicht, dem Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru beizutreten. Das Beitrittsprotokoll Ecuadors zum Handelsübereinkommen wurde am 12. Dezember 2014 paraphiert.

Durch diese Vereinbarung wird Ecuador, nach dem Verlust der Präferenz im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems der EU mit 1. Jänner 2015, erneut von einem verbesserten Marktzugang in die EU für seine wichtigsten Exporte (Fischereierzeugnisse, Bananen, Schnittblumen, Kaffee, Kakao, Obst und Nüsse) profitieren. Das Abkommen wird auch für EU-Exporte, wie zB jene der Automobilbranche sowie von alkoholischen Getränken, einen verbesserten Marktzugang in Ecuador sichern. (EU-KOM 2014a)

Aufgrund des Beitritts Ecuadors zum Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru wird es auch zu einer Anpassung des Abkommenstextes des Handelsübereinkommens kommen.

Bis zur Anwendung des Beitrittsprotokoll Ecuadors wird jedoch noch einige Zeit vergehen, da die EU und Ecuador erst die erforderlichen internen Verfahren abschließen müssen. Darüber hinaus müssen auch noch Kolumbien und Peru zum Beitrittsprotokoll konsultiert werden und dieses genehmigen, was zu weiteren Verzögerungen der Anwendung führen kann.

Um den Handel zwischen der EU und Ecuador nicht unnötig zu behindern, werden gemäß Verordnung (EU) Nr. 1384/2014¹⁷ die am 12. Dezember 2014, dem Tag der Paraphierung des Beitrittsprotokolls, geltenden Zölle für Waren mit Ursprung in Ecuador nicht erhöht und auch keine nach diesem Tag eingeführten neuen Zölle für diese Waren angewandt. Diese Verordnung gilt ab den 1. Jänner 2015 und wird sechs Monate nach Inkrafttreten (oder gegebenenfalls nach der vorläufigen Anwendung) des Beitrittsprotokolls oder am 31. Dezember 2016, je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt, außer Kraft treten.

4.5 Weitere Abkommen

Am 2. Mai 2014 konnte die Europäische Kommission nach mehr als sechs Monaten die Verhandlungen mit dem Kosovo über ein Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen (SAA) erfolgreich abschließen. Die EU wird ihren Markt für Produkte aus dem Kosovo vollständig öffnen, während der Kosovo für einige sensible Produkte längere Übergangsfristen vorgesehen hat. Das

¹⁷ Siehe dazu http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_372_R_0002&from=DE

SAA mit dem Kosovo hat den gleichen Aufbau und Inhalt wie die Abkommen mit den restlichen Westbalkan-Ländern (Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen und des Kapitalverkehrs sowie Schaffung eines politischen Dialogs, Anpassung an das EU-Recht in Bezug auf Wettbewerb, öffentliche Beschaffung, geistige Eigentumsrechte, Konsumentenschutz etc) und enthält alle Elemente einer vollständigen politischen und wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen dem Kosovo und der EU (Soziales, Bildung, Kultur, Umwelt etc). Im Unterschied zu den bisherigen SAA der EU ist das Abkommen mit dem Kosovo ein reines EU-Abkommen. (EU-COM 2014a) Am 25. Juli 2014 wurde das Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen der EU mit dem Kosovo paraphiert. Die Europäische Kommission hofft das SAA im Frühjahr 2015 zu unterzeichnen und im Herbst die internen Verfahren abzuschließen, sodass das Abkommen zu Beginn 2016 in Kraft treten kann. (EU-COM 2015c)

Am 16. Dezember 2014 verabschiedete der Rat einen Beschluss über die Aufnahme von Verhandlungen über ein oder mehrere Assoziierungsabkommen zwischen der EU und dem Fürstentum Andorra, dem Fürstentum Monaco und der Republik San Marino. Die Vereinbarung(en) wird/werden die Teilnahme dieser Länder am EU-Binnenmarkt und die Zusammenarbeit in anderen Politikbereichen ermöglichen. Andorra, Monaco und San Marino werden insbesondere von der deutlichen Reduzierung oder Beseitigung von Handelshemmnissen und der Personenfreizügigkeit profitieren. Die Verhandlungen werden voraussichtlich Anfang 2015 beginnen. (EU-COUNCIL 2014)

Die EU verhandelte seit 2003 mit den Ländern Afrikas, der Karibik und des pazifischen Raums über Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Economic Partnership Agreements, EPAs). Jene Länder und Ländergruppen, mit welchen die EU bis Ende 2007 Markt Zugangsabkommen oder ein umfassendes EPA abschließen konnte, wurden in Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 1528/2007¹⁸ aufgenommen und ihnen dadurch freier Markt Zugang in die EU ab 1. Jänner 2008 gewährt. Viele dieser in Anhang I angeführten Länder haben bis heute weder ein Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit der EU abgeschlossen noch die Schritte zur Ratifizierung der paraphierten Abkommen eingeleitet. Daher wurden diese Länder, ua auch Kenia, mit 1. Oktober 2014 auf Basis der Verordnung (EU) Nr. 527/2013¹⁹, der delegierten Verordnung (EU) Nr. 1025/2014²⁰, der delegierten Verordnung (EU) Nr. 1026/2014²¹ sowie der delegierten Verordnung (EU) Nr. 1027/2014²² vom Anhang I der Verordnung gestrichen. Am 16. Oktober 2014 konnten die Verhandlungen der EU mit den EAC-Ländern, zu

¹⁸ Siehe dazu <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32007R1528&qid=1412078204262&from=DE>

¹⁹ Siehe dazu <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0527&qid=1412078204262&from=DE>

²⁰ Siehe dazu http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_284_R_0001&from=DE

²¹ Siehe dazu http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_284_R_0002&from=DE

²² Siehe dazu http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_284_R_0003&from=DE

denen auch Kenia zählt, abgeschlossen und der Text des Abkommens paraphiert werden. Daher wurde mit Wirkung 25. Dezember 2014 Kenia auf Basis der delegierten Verordnung (EU) Nr. 1387/2014²³ wieder in den Anhang I der „Marktzugangsverordnung“ aufgenommen.

Seit 2011 verhandelte die EU mit Kasachstan über ein vertieftes Partnerschafts- und Kooperationsabkommen, welches die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Kasachstan stärken und das bestehende Partnerschafts- und Kooperationsabkommen von 1999 ersetzen soll. Am 20. Jänner 2015 konnte das Abkommen mit Kasachstan, als erstes vertieftes Partnerschafts- und Kooperationsabkommen der EU mit einem zentralasiatischen Partner, paraphiert werden. Das Abkommen gewährleistet bessere rechtliche Rahmenbedingungen für Wirtschaftsbeteiligte in Bereichen wie Handel mit Dienstleistungen, Aufbau und Betrieb von Unternehmen, Kapitaltransfer, Rohstoffe und Energie, öffentliches Beschaffungswesen und geistige Eigentumsrechte. Es legt den Schwerpunkt der Kooperation vor allem auf die Zusammenarbeit im Bereich Justiz, Freiheit und Sicherheit (Rechtsstaatlichkeit, Datenschutz, Migration, die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismus, des Drogenmissbrauchs sowie der organisierten Kriminalität und der Korruption) sowie die verstärkte Zusammenarbeit in 29 Schlüsselsektoren (ua Energie, Verkehr, Umwelt und Klimawandel, Beschäftigung und Soziales, Kultur, Bildung und Forschung sowie wirtschaftliche und finanzielle Zusammenarbeit). Das Abkommen soll vorläufig angewendet werden, sobald der Rat der Europäischen Union und das Europäische Parlament dem vertieften Partnerschafts- und Kooperationsabkommen zugestimmt haben. (EU-COM 2015a)

Im Jänner 2015 fand bereits die elfte Verhandlungsrunde der EU mit Vietnam über ein Freihandelsabkommen statt. Die Gespräche konzentrierten sich vor allem auf Dienstleistungen, Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen, Wettbewerb und rechtliche Fragen. Während der Verhandlungen konnten die technischen Arbeiten zu den Regelungen zur Bekämpfung von Betrügereien sowie die Kapitel „Handelspolitische Schutzmaßnahmen“ sowie „Handel und nachhaltige Entwicklung“ abgeschlossen werden. Die zwölfte Verhandlungsrunde soll im März 2015 stattfinden. (EU-COM 2015b)

Die neunte Verhandlungsrunde der EU mit Japan über ein Freihandelsabkommen fand im Februar 2015 statt. Ziel dieser Runde war die weitere Konsolidierung der Verhandlungstexte. Darüber hinaus wurde die Diskussion zu der EU-Liste der nicht-tarifären Handelshemmnisse, die die Europäische Kommission im Dezember 2014 an Japan übermittelt hat, fortgeführt. Einige Themen wie zB das Recht an geistigem Eigentum sollen Ende März außerhalb der Verhandlungsrunde auf technischer Ebene diskutiert werden. Die nächste Verhandlungsrunde ist für Ende April 2015 geplant. (EU-COM 2015d)

²³ Siehe dazu http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_369_R_0005&from=DE

5 Literatur

- EU-COM European Commission (2013a), Plurilateral Services Agreement, Draft text provisions, Proposal by the European Union, March 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152687.pdf (13.3.2015).
- EU-COM European Commission (2013b), Georgia and Moldova one step closer to a privileged trade relation with the EU, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=994> (29.11.2013).
- EU-COM European Commission (2014a), EU-Kosovo: Formal negotiations for a Stabilisation and Association Agreement concluded, SPEECH/14/358 06/05/2014, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-358_en.htm (6.5.2014).
- EU-COM European Commission (2014b), The EU's Association Agreements with Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine, MEMO/14/430, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-430_en.htm (23.6.2014).
- EU-COM European Commission (2014c), The 'Green Goods Initiative': Liberalising trade in environmental goods and services, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1116> (3.7.2014).
- EU-COM European Commission (2014d), EU-Canada agree deal to boost trade and investment, MEMO/14/542, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-542_en.htm (26.9.2014).
- EU-COM European Commission (2015a), EU-Kazakhstan Enhanced Partnership and Cooperation Agreement, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1241> (20.1.2015).
- EU-COM European Commission (2015b), EU and Vietnam hold eleventh round of FTA talks, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1242> (23.1.2015).
- EU-COM European Commission (2015c), Main challenges to be addressed to ensure Kosovo and the EU grow closer together, SPEECH/15/4450, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-15-4450_en.htm (18.2.2015).
- EU-COM European Commission (2015d), EU-Japan 9th round of trade talks further consolidates negotiation texts, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1267> (27.2.2015).
- EU-COM European Commission (2015e), Quick Facts: 4th round of talks on trade in green goods, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153187.pdf (5.3.2015).
- EU-COUNCIL Council of the European Union (2014), Council adopts mandate to negotiate association agreement(s) with Andorra, Monaco and San Marino, ST 16972/14, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/er/146317.pdf (16.12.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2010), Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen „Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik“, KOM(2010)343 endgültig, <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2010/DE/1-2010-343-DE-F1-1.Pdf> (7.07.2010).

- EU-KOM Europäische Kommission (2014a), EU und Ecuador schließen Verhandlungen über Handels- und Entwicklungsübereinkommen ab, IP/14/845, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-845_de.htm (17.7.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2014b), Mitteilung über die vorläufige Anwendung des Assoziierungsabkommens zwischen der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten einerseits und Georgien andererseits, ABL L 259 vom 30. August 2014, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_259_R_0001&from=DE (30.4.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2014c), Mitteilung über die vorläufige Anwendung des Assoziierungsabkommens zwischen der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten einerseits und der Republik Moldau andererseits, ABL L 259 vom 30. August 2014, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_259_R_0002&from=DE (30.8.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2014d), Mitteilung über die vorläufige Anwendung des Assoziierungsabkommens zwischen der Europäischen Union, der Europäischen Atomgemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten einerseits und der Ukraine andererseits, ABL L 311 vom 31. Oktober 2014, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_311_R_0001&from=DE (31.10.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2015), Bericht über Konsultation zum Thema Investitionsschutz in den Handelsgesprächen mit den USA heute vorgestellt, IP/15/3201, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-3201_de.htm (13.1.2015).
- EU-Rat Rat der Europäischen Union (2014), Mitteilung an die Presse, 3311. Tagung des Rates, Auswärtige Angelegenheiten, Handelsfragen, 9541/14, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/DE/foraff/143072.pdf (8.5.2014).
- EU-Rat Rat der Europäischen Union (2015), Vorschlag für einen Beschluss des Rates – im Namen der Europäischen Union – über den Abschluss des Protokolls zur Änderung des Übereinkommens von Marrakesch zur Errichtung der Welthandelsorganisation, Interinstitutionelles Dossier 2015/0029, 6025/15, http://www.parlament.gv.at/PAKT/EU/XXV/EU/05/52/EU_55235/imfname_10528780.pdf (6.2.2015).
- Eurostat (2015), <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00054&plugin=1> (17.3.2015).
- OeNB Oesterreichische Nationalbank (2015), <http://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/auszenwirtschaft/direktinvestitionen.html> (17.3.2015).
- UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (2015), IIA issues note N°1, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d1_en.pdf (Februar 2015).
- WTO World Trade Organization (2014), Information Technology Agreement – DG Azevêdo urges members to remain actively engaged on ITA, WTO. 2014 news items, https://www.wto.org/english/news_e/news14_e/ita_12dec14_e.htm (11.12.2014).

- WTO World Trade Organization (2015a), Bali Ministerial Declaration and decisions, <https://mc9.wto.org/draft-bali-ministerial-declaration> (11.3.2015)
- WTO World Trade Organization (2015b), Dispute Settlement, The disputes, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm#results (11.3.2015).
- WTO World Trade Organization (2015c), Trade Topics, Information Technology Agreement – introduction, https://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/itaintro_e.htm (12.3.2015).

Recent developments in the trade policy of the European Union

The implementation of the results of the 9th WTO-Ministerial Conference of December 2013 in Bali/Indonesia and the development of a work program on the remaining issues of the Doha-Ministerial Declaration of 2001 should dominate the work of the WTO members in the year 2014, were overshadowed however by the blockade of a WTO-Member because of claims in the area of food security for developing countries. Thus the multilateralism was again on the bench until a consensus solution on food security could be found. While there was successful progress in the negotiations on the plurilateral initiative on the liberalisation of environmental goods and services, there was only moderate progress in the plurilateral negotiations on the liberalisation of information technology products.

2014 was the year of disputes between the EU and Russia, making the already overloaded WTO dispute settlement body engaged in further disputes between these countries.

In 2013 a group of WTO members formally started negotiations on TiSA, the plurilateral „Trade in Services Agreement“. The initiators of TiSA, USA and Australia, aimed to break the stalemate in the negotiations on the further liberalisation of trade in services within the Doha Development Round of the WTO. The EU aims at a TiSA structure as close as possible to the GATS, as this will make its multilateralisation easier and therefore more likely. It has to be the goal to include as many WTO members as possible, particularly the emerging economies.

The controversial discussion on TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) negotiations of the EU characterized the EU trade policy 2014.

In the context of the ongoing TTIP negotiations the Investment protection and the related Investor-to-State Dispute Settlement (ISDS) is one of the most controversial topics. The strong criticism of this system led to a public consultation of the European Commission. The results were presented at the beginning of 2015.

JEL-No: F13

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Das BIP-Wachstum fiel 2014 mit nur +0,4% enttäuschend aus. Es war nicht nur niedriger als im Euroraum (+0,9%), sondern auch deutlich niedriger als in Deutschland (+1,6%). Im zweiten Halbjahr 2014 stagnierte die österreichische Wirtschaftsleistung, der Ausblick für 2015 ist verhalten. Während der Export im abgelaufenen Jahr zwar in allen vier Quartalen ein positives q-o-q-Wachstum verzeichnete, stagnierte der private Konsum und die Bruttoanlageinvestitionen schrumpften seit dem zweiten Quartal. Die aktuelle Kurzfristprognose der OeNB erwartet für das erste und zweite Quartal 2015 ein Wachstum des realen BIP von +0,2% bzw +0,3%. Die österreichische Wirtschaft wird von der Erholung im Euroraum, den deutlich niedrigen Energiepreisen und der Abwertung des Euro profitieren, ab 2016 wird die Steuerreform den privaten Konsum stärken. Wie in den Vorjahren stiegen 2014 sowohl Beschäftigung als auch Arbeitslosigkeit, Österreich wies aber trotzdem die zweitniedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Die HV-PI-Inflation ist 2014 deutlich gesunken (+1,5%). Im Februar 2015 lag sie bei nur +0,5%, war aber die höchste im Euroraum. Der Budgetsaldo verschlechterte sich 2014 aufgrund von Sondereffekten (va Hypo Alpe Adria) auf -2,4% des BIP. Die Schuldenquote betrug 84,5%. Wie schon in den letzten Jahren wurden die realen Gesamtexporte 2014 durch die geringe Nachfrage aus dem Euroraum gedämpft, es erfolgte aber eine Trendumkehr: Die Exporte in den Euroraum nahmen wieder zu. Der Saldo der Güterbilanz drehte – auch aufgrund der geringen Importnachfrage – wieder in den positiven Bereich. In den vergangenen drei Jahren stiegen die Lohnstückkosten deutlich an. Die Lohnabschlüsse wurden von der vergleichsweise hohen Inflation getrieben, und die Beschäftigung wurde trotz des nur sehr moderaten Wirtschaftswachstums ausgeweitet. Der real effektive Wechselkurs für die Sachgütererzeugung ist – trotz Abwertung des Euro – 2014 weiter gestiegen, ein Fakt, das sich auch in anderen Kernländern des Euroraums zeigt. Die heimischen Exporteure verzeichneten 2013 nach einer längeren Verlustphase wieder leichte weltweite Marktanteilsgewinne.

¹ Redaktionsschluss 31. März 2014. Die Autoren danken Friedrich Fritzer, Lukas Reiss und Walpurga Köhler Töglhofer für wertvolle Beiträge. Teile von Kapitel 1 erschienen auf Englisch in Ragacs et al (2015).

1 Österreichs Wirtschaft schwenkt 2015 nach längerer Schwächephase auf langsamen Erholungskurs

1.1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung enttäuschte im Jahr 2014

2014 konnte der Euroraum die Rezession der Jahre 2012/13 überwinden. Die Inflationsrate ging aufgrund sinkender Rohölpreise ab Mitte 2014 stark zurück und fiel im Euroraum um den Jahreswechsel 2014/15 in den negativen Bereich. Die Geldpolitik reagierte mit zwei Zinssenkungen und einer Reihe von neuen unkonventionellen Maßnahmen, darunter einem Ankaufprogramm von Wertpapieren bzw Staatsanleihen, das im März 2015 gestartet wurde. Neue beziehungsweise verschärfte geopolitische Spannungen – hier ist vor allem die Ukraine/Russland-Krise hervorzuheben – erhöhten im letzten Jahr die Unsicherheit und verschlechterten das Wirtschaftsvertrauen speziell in Österreich deutlich.

2013 entwickelte sich die österreichische Wirtschaft angesichts der damaligen Rezession im Euroraum (-0,5%) mit einem *BIP-Wachstum* von 0,3% noch vergleichsweise robust, 2014 enttäuschte sie aber². Das Wirtschaftswachstum war mit +0,4% (nicht saisonbereinigt: +0,3%) nicht nur niedriger als im gesamten Euroraum (+0,9%), sondern auch deutlich niedriger als jenes unseres wichtigsten Handelspartners Deutschland (+1,6%). 2014 verzeichnete Österreich damit das dritte Jahr in Folge ein reales BIP-Wachstum unter einem Prozent.

Nach einem geringfügigen Quartalswachstum von jeweils +0,1% im ersten Halbjahr 2014 stagnierte die österreichische Wirtschaftsleistung laut VGR-Daten im dritten und vierten Quartal 2014 (gegenüber dem Vorquartal; real, saison- und arbeitstägig bereinigte Trend-Konjunktur-Komponente). Der private Konsum stagnierte in allen vier Quartalen des Jahres 2014, die Bruttoanlageinvestitionen schrumpften seit dem zweiten Quartal. Im dritten und vierten Quartal war der Rückgang sehr ausgeprägt. Der Export wies hingegen in allen vier Quartalen ein positives Wachstum auf. Nachdem das Importwachstum im zweiten Halbjahr negativ ausfiel, lieferten die Nettoexporte in diesem Zeitraum einen deutlich positiven Wachstumsbeitrag zum BIP-Wachstum; dieser wurde aber vom negativen Beitrag der Inlandsnachfrage sowie der Lagerveränderung und der statistischen Differenz kompensiert.

² Die Daten für das BIP-Wachstum, die BIP-Wachstumsbeiträge, Beschäftigung (VGR, real, saisonbereinigt und zur Vorperiode) und Inflation (gegenüber der Vorjahresperiode) in diesem Kapitel stammen – falls nicht anders angegeben – vom WIFO. Es handelt sich dabei um die Trend-Konjunktur-Reihen, die im Gegensatz zu jenen Daten, die seit 2014 von Eurostat veröffentlicht werden, weniger volatil verlaufen. Statistik Austria hat am 23.9.2014 die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung erstmals auf Basis von ESVG 2010 veröffentlicht. Die größten durch den Umstieg von ESVG 1995 auf ESVG 2010 verursachten Änderungen erfolgten aufgrund der Verbuchung von Forschungsausgaben als Investitionen und der Klassifikation wichtiger staatsnaher Betriebe als Nichtmarktproduzenten. Hierdurch veränderten sich auch die historischen Werte. So erhöhte sich etwa das BIP-Niveau für das Jahr 2013 um rund 3%, das Niveau der Exporte verringerte sich hingegen um 4% und die Importe um 2,4%.

Tabelle 3.1: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

	BIP	privater	öffentlicher	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager	Stat. Differenz
		Konsum								
Veränderung zur Vorperiode in %							Wachstumsbeitrag zum BIP			
Q1 13	-0,1	-0,1	0,1	-0,8	0,5	-0,5	-0,2	0,5	-0,4	0,0
Q2 13	0,2	0,1	0,2	0,1	0,9	0,4	0,1	0,3	-0,3	0,0
Q3 13	0,2	0,1	0,2	0,5	-0,2	1,1	0,2	-0,6	0,2	0,5
Q4 13	0,2	0,1	0,1	0,2	0,4	1,0	0,1	-0,3	0,3	0,1
Q1 14	0,1	0,0	0,1	0,4	0,8	0,8	0,1	0,1	-0,1	0,0
Q2 14	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	-0,3	0,4
Q3 14	0,0	0,0	0,2	-1,0	0,2	-0,4	-0,2	0,3	-0,1	0,0
Q4 14	0,0	0,0	0,2	-1,1	0,2	-0,5	-0,2	0,4	0,2	-0,3
2011	3,0	1,1	0,4	5,2	6,6	6,5	1,8	0,3	0,6	0,3
2012	0,7	0,5	0,2	1,2	1,5	0,7	0,6	0,4	-0,6	0,3
2013	0,3	-0,2	0,3	-1,0	1,3	0,1	-0,3	0,6	-0,4	0,3
2014	0,4	0,1	0,5	0,0	1,5	1,9	0,2	-0,2	-0,1	0,5

Anmerkungen: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt (Trend-Konjunktur-Komponente). Stand: vollständige VGR für das 4. Quartal 2014. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager.

Quelle: WIFO, eigene Berechnungen.

Die *Beschäftigung* entwickelte sich 2014 – wie auch schon die Jahre zuvor – trotz schwacher Konjunktur erstaunlich robust, die Anzahl der Beschäftigten und der geleisteten Arbeitsstunden konnte zulegen. Gleichzeitig stieg aber die Zahl der Arbeitslosen weiter an. Die Arbeitslosenquote nach Eurostat stieg im Jahr 2014 auf 5,6% (2013: 5,4%)³.

Im Euroraum hat die *HVPI-Inflationsrate* im Dezember 2014 ein negatives Vorzeichen verzeichnet (von +0,3% im November auf -0,2% im Dezember; Vergleich zum Vorjahr); für das Gesamtjahr 2014 betrug die Inflationsrate +0,6%. Trotz eines rückläufigen Trends innerhalb des Jahres verzeichnete Österreich im Jahr 2014 eine vergleichsweise hohe Preissteigerungsrate von +1,5%. Der Inflationsabstand ist teilweise dadurch erklärbar, dass einige Euroraumländer bewusst eine Phase von Preis- und Lohnsenkungen durchlaufen, um ihre Wettbewerbssituation wiederherzustellen und ihren Staatshaushalt zu konsolidieren. Dieses Argument lässt sich aber nicht heranziehen, um den Inflationsabstand Österreichs zu unserem wichtigsten Handelspartner Deutschland zu

³ Die Eurostat-Arbeitslosenquote wurde im März 2015 deutlich nach oben revidiert. Die Daten für die Berechnung der Arbeitslosenquote stammen aus der „Europäischen Arbeitskräfteerhebung“, die in Österreich im Rahmen des Mikrozensus vorgenommen wird. Die Hochrechnungen aus dieser Befragung unterlagen Revisionen, die bis 2004 zurückgehen. Die „Nichtantworten“ wurden neu zugeordnet und gewichtet. Vor der Revision lag die österreichische Arbeitslosenquote im Jahr 2014 bei 5,0%. Nach der Revision war die österreichische Arbeitslosenquote in den Jahren 2013 und 2014 nicht mehr die niedrigste in der EU, sondern nach jener Deutschlands die zweitniedrigste (5,2% bzw 5,0%).

erklären, dessen Inflationsrate im Jahr 2014 bei +0,8% lag. Die diesbezüglichen Unterschiede dürften einerseits in der unterschiedlichen Preisentwicklung im Dienstleistungssektor – die Nachfrage nach Tourismusdienstleistungen ist in Österreich seit 2010 besonders stark gestiegen – begründet sein, andererseits durch den wesentlich höheren Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors in Österreich (vor allem 2013) erklärbar sein.

1.2 OeNB erwartet deutliche Wirtschaftsbeschleunigung erst im Jahr 2016

Zu Jahresbeginn 2015 verschlechterte sich – auch im Vergleich zu den anderen Ländern des Euroraums – das Wirtschaftsvertrauen der heimischen Konsumenten und Unternehmen deutlich und scheint schlechter zu sein, als die Fundamentalindikatoren erwarten lassen würden.

Nach einem zuletzt nur leicht positiven Exportwachstum deutet der auf Lkw-Fahrleistungsdaten der ASFINAG basierende OeNB-Exportindikator auf eine Beschleunigung der Exportdynamik hin (OeNB 2015a). Dies deckt sich mit der Entwicklung der Industrieproduktion, deren Wachstum im Gegensatz zu den Quartalen davor im vierten Quartal 2014 wieder positiv ausfiel. Im Gegensatz dazu war die Inlandsnachfrage im vierten Quartal schwach. Signale für ein Anziehen der Investitionskonjunktur fehlten aufgrund der hohen Unsicherheit noch, die Aussichten für den privaten Konsum haben sich aber verbessert. Der Einzelhandel verbuchte im Dezember und im Jänner ein deutliches Plus, die niedrige Inflation führte dazu, dass die Reallöhne so stark wie seit gut fünf Jahren nicht mehr gewachsen sind. Die Beschäftigung stieg auch zu Jahresbeginn 2015 weiter an, war allerdings von einem weiterhin steigenden Arbeitsangebot und daher auch deutlich steigender Arbeitslosigkeit begleitet.

Insgesamt sollten sowohl die vom außenwirtschaftlichen Umfeld kommenden Konjunkturimpulse als auch die positiven Effekte des niedrigen Ölpreises, des niedrigen Wechselkurses des Euro wie auch der nunmehr akkordierten Steuerreform stark genug sein, um zu einem moderaten Konjunkturaufschwung in Österreich in den Jahren 2015 und 2016 zu führen. Die aktuelle Kurzfristprognose der OeNB (OeNB 2015b) erwartet für das erste und zweite Quartal 2015 ein Wachstum des realen BIP von +0,2% bzw +0,3% (saison- und arbeitstägig bereinigt gegenüber dem Vorquartal). Das Wachstum in Österreich dürfte aber weiterhin hinter jenem Deutschlands und des Euroraums zurückbleiben. In der aktuellen längerfristigen Prognose der OeNB (Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich vom Dezember 2014) wurde für 2015 ein Wachstum von +0,7% erwartet.

Tabelle 3.2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2015 und 2016

	2012	2013	2014	2015	2016
	<i>falls nicht anders angegeben, prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>				
BIP, real	0,7	0,3	0,4	0,7	1,6
BIP, nominell	2,6	1,9	2,2	2,3	3,0
Inflationsrate (HVPI)	2,6	2,1	1,5	1,4	1,5
Privater Konsum, real	0,5	-0,1	0,5	0,7	1,3
Investitionen, real	0,9	-0,9	-0,1	0,8	2,3
Ausrüstungsinvestitionen, real	-0,4	-0,7	1,4	1,1	3,0
Wohnbauinvestitionen, real	-1,0	-0,3	1,1	1,2	2,8
Exporte, real	1,4	0,9	0,8	2,4	4,6
Warenexporte, real	1,0	0,0	1,7	2,2	4,5
Importe, real	0,8	-0,2	0,5	2,5	4,7
Warenimporte, real	-0,5	-0,6	-0,6	1,3	4,8
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in Prozent des BIP	1,5	1,9	3,3	0,6	0,8
Arbeitslosenquote (Eurostat), in %	4,9	5,4	5,6	*)	*)
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	1,4	0,8	0,7	0,4	0,6
Reales verfügbares Haushaltseinkommen	1,9	-2,0	0,1	0,1	0,7
Budgetdefizit (Maastricht), in Prozent des BIP	-2,2	-1,3	-2,4	*)	*)
Staatsschuldenquote, in Prozent des BIP	81,5	80,9	84,5	*)	*)
Weltnachfrage nach österreichischen Exporten	0,9	2,3	2,9	3,4	5,0
kurzfristiger Zinssatz, in %	0,6	0,2	0,2	0,1	0,1
langfristiger Zinssatz, in %	2,4	2,0	1,5	1,1	1,4
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,29	1,33	1,33	1,33	1,25
Ölpreis in US-Dollar	111,7	108,7	98,9	85,6	88,5

Quelle: Bis 2014: VGR und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria, 2015–2016: OeNB-Prognose vom Dezember 2014. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters, ab 2015: OeNB-Prognose vom Dezember 2014. Weltnachfrage und Zinssätze bis 2014: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB-Prognose. 2015–2016: Prognose der OeNB vom Dezember 2014 (siehe Fenz und Schneider 2015); Budget 2015–2016: Nur zum Prognosezeitpunkt beschlossene Maßnahmen, ohne Umstellung der statistischen Erhebung.

*) Prognose aufgrund statistischer Umstellungen nicht mit den historischen Daten vergleichbar.

Die österreichische HVPI-Inflation ist im Jahresverlauf 2014 und Anfang 2015 deutlich gesunken. Sie erreichte im Februar 2015 nur mehr +0,5% (zum Vorjahresmonat). Trotzdem war sie im Februar die höchste im gesamten Euroraum und impliziert damit einen Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit gegenüber unseren Handelspartnern innerhalb der Währungsunion. Für das Gesamtjahr 2015 erwartet die OeNB in der aktuellen Inflationsprognose vom März 2015 eine HVPI-Inflation von 0,8%.

Im Jahr 2014 verschlechterten sich gegenüber dem Jahr 2013 sowohl der gesamtstaatliche Budgetsaldo (-2,4% des BIP; 2013: -1,3%) als auch die

Schuldenquote deutlich (84,5% des BIP; 2013: 80,9%). Dies lag vor allem an der Reorganisation der Hypo-Alpe-Adria-Gruppe, aber auch am Wegfall des Einmaleffektes der Versteigerung der Mobilfunkfrequenzen im Jahr 2013 und an den Folgen des Umstiegs von ESVG 1995 auf ESVG 2010 und den damit induzierten statistischen Reklassifizierungen⁴. 2015 und 2016 wurde in der OeNB-Dezember-Prognose trotz eher schwacher Konjunktur unter einer No-Policy-Change-Annahme – das heißt, ohne die Effekte der Steuerreform zu berücksichtigen, die ab 2016 den privaten Konsum fördern wird – eine deutliche Verbesserung der fiskalischen Situation prognostiziert. Dies liegt vor allem am erwarteten starken Rückgang der Vermögenstransfers an die Banken.

2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft⁵

2.1 Nominelle und reale Exporte

Im Jahr 2014 exportierte Österreich nominell laut VGR *Waren und Dienstleistungen* im Wert von 175,8 Milliarden Euro (+1,9% gegenüber 2013)⁶. Der Zuwachs lag zwar über jenem des Jahres 2013 (+1,5%), war aber immer noch geringer als 2012 (+2,6%). Im langfristigen Vergleich war das Wachstum sogar ausnehmend schwach. 1999 bis 2014 – also unter Berücksichtigung des schweren Einbruchs im Jahr 2009 – lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei 5,4%. Während die *nominellen Güterexporte* im Jahr 2013 geringfügig rückläufig waren (–0,6% im Vergleich zu 2012), konnten sie 2014 mit +1,3% wieder leicht zulegen (125,4 Mrd EUR). Wie auch schon in den Vorjahren erwies sich 2014 die Dynamik der *nominellen Dienstleistungsexporte* mit +3,9% bzw 50,3 Mrd EUR als kräftiger als jene der Güterexporte; gegenüber 2013 (+7,2%) schwächte sich das Wachstum aber deutlich ab.

Die *nominellen Direktinvestitionen* aus und nach Österreich werden längerfristig nicht nur durch die Konjunktur, sondern auch durch (geo)politische Entwicklungen und etwaige einmalige große Investitionen getrieben. Die aktiven *nominellen Direktinvestitionen*⁷ gingen vom Höchstwert vor der Krise (2007: 28,5 Mrd EUR) in den Jahren 2009/10 auf knapp ein Viertel zurück, erholten sich 2011 aber wieder (Tabelle 3.3). Ab 2012 gingen die Direktinvestitionsflüsse der

⁴ Die Umstellung auf ESVG 2010 im September 2014 erhöhte zwar das BIP-Niveau, führte aber durch die Reklassifikation verschiedener staatsnaher Unternehmen in den Sektor Staat zu einem deutlich höheren Schuldenstand. Die Schuldenquote 2013 erhöhte sich dadurch um etwa 6,5 Prozentpunkte auf ca 81% des BIP, der Budgetsaldo 2013 blieb nahezu unverändert (–1,5% des BIP).

⁵ Für eine detaillierte Analyse des Waren- und Dienstleistungssektors sei auf den Beitrag von Pertl und Walter und für eine genaue Analyse der Entwicklung der Direktinvestitionen auf den Beitrag von Dell'mour in der vorliegenden Publikation verwiesen.

⁶ Alle Wachstumsraten/-beiträge: Eigenberechnung der Autoren. Quelle: VGR, mit Ausnahme der disaggregierten Darstellung der Außenhandelsentwicklung (Tabellen 3.4 und 3.5). Hier bieten Statistik Austria für die Güterexporte und die OeNB für die Dienstleistungsexporte vglw. detailliertes Datenmaterial an.

⁷ Österreichische Direktinvestitionen im Ausland; je höher die Investitionen, umso stärker negativ der Eintrag in der Kapitalbilanz.

heimischen Unternehmen und Banken ins Ausland abermals zurück (2012: 10,3 Mrd Euro, 2013: 9,6 Mrd Euro). Die passiven FDI-Flüsse⁸ erreichten 2013 mit 9,6 Mrd EUR den höchsten Wert seit dem Jahr 2008.

Tabelle 3.3: 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	80.230	58.498	21.731	19.039	24.261	-2.845	2.591
2011	165.646	122.326	43.319	146.510	118.321	-15.738	7.638
2012	169.997	124.660	45.337	158.806	124.892	-10.336	3.224
2013	172.479	123.899	48.580	167.799	135.869	-9.611	9.243
2014	175.825	125.491	50.335	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>						
2011	11,1	11,7	9,3	10,9	-1,9	108,5	1106,6
2012	2,6	1,9	4,7	9,8	5,3	-15,6	-59,9
2013	1,5	-0,6	7,2	n.v.	n.v.	-20,9	172,2
2014	1,9	1,3	3,6	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.

Anmerkungen: FDI: Ausländische Direktinvestitionen im engeren Sinn.

Quelle: Exporte: VGR (Eurostat), nominell, nicht saisonbereinigt. Auslandsinvestitionen: OeNB. Eigene Berechnungen.

Wie in den Jahren zuvor wurden die *realen Gesamtexporte* auch 2014 durch die krisenbedingt geringe Nachfrage aus dem Euroraum gedämpft (linke Grafik in Abbildung 3.1). Auf Quartalsbasis schrumpften die Exporte in den Euroraum seit dem vierten Quartal 2011 fast durchgängig. 2014 erfolgte aber eine *Trendumkehr*. In jedem Quartal konnten Zuwächse erzielt werden, allerdings entwickelten sich die Exporte in Länder außerhalb des Euroraums auch 2014 dynamischer.

Die unterjährige Dynamik der Dienstleistungsexporte war auch 2014 stärker als jene der Güterexporte und führte insgesamt zu einer leichten Steigerung des realen Wachstums der Gesamtexporte von +1,3% (2013) auf +1,5% (2014).

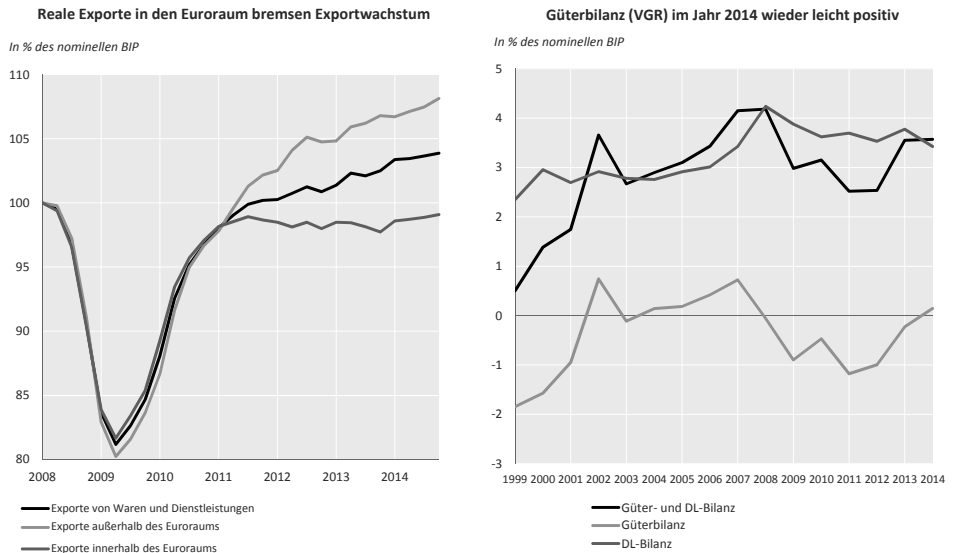
Die *Exportquote* (Exportanteil am BIP, nominell) sank seit 2011 durchschnittlich um 0,1 Prozentpunkte pro Jahr (von 53,7% im Jahr 2011 auf 53,4% im Jahr 2014). Da die Importe eine hohe Abhängigkeit von den Exporten aufweisen und die Inlandsnachfrage sehr verhalten ausgefallen ist, sank auch die Importquote seit 2011 (von 51,1% im Jahr 2011 auf 49,9% im Jahr 2014).

Mit den ESVG-2010-Revisionen drehte der traditionell negative Saldo der *Güterbilanz* bereits 2002 ins Positive und verblieb mit einer Ausnahme bis 2007

⁸ Weltweite Investitionen in Österreich; je höher die Auslandsinvestitionen in Österreich, umso höhere Zuflüsse in der Kapitalbilanz Österreichs.

in diesem Bereich⁹ (rechte Grafik in Abbildung 3.1). Krisenbedingt wurde der Saldo ab 2008 wieder negativ. Seit 2012 zeigte er aber eine regelmäßige Verbesserung (2011: $-1,2\%$ des BIP, 2012: $-1,0\%$, 2013: $-0,2\%$) und wurde im Jahr 2014 wieder leicht positiv¹⁰. Die *Dienstleistungsbilanz* erreichte 2008 ihren historisch höchsten Überschuss ($+4,2\%$), verschlechterte sich seitdem aber stetig (2014: $+3,8\%$). Die *Güter- und Dienstleistungsbilanz* (VGR: $3,6\%$) blieb gegenüber 2013 unverändert.

Abbildung 3.1: Gesamtexportentwicklung weiterhin von Ländern außerhalb des Euroraums getrieben – deutliche Verbesserung der Güterbilanz



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen. Berechnung der Exporte in und außerhalb des Euroraums auf Basis der OeNB-Dezemberprognose.

2.2 Güter- und Dienstleistungsexport im Detail

Die Wirtschaftsentwicklung der EU, in die rund 70% aller nominellen österreichischen Güterexporte gehen, war in den letzten Jahren für die österreichische Exportentwicklung prägend. Das Exportwachstum in die EU betrug im Jahr 2012 noch $+6,3\%$, war 2013 und 2014 mit einem Zuwachs von nur $+2,3\%$ bzw. $+2,2\%$ jedoch schwach. Hierbei entwickelten sich die Exporte in EU-Länder ohne Euro besser als jene in den Euroraum.

In Bezug auf die Exportentwicklung mit den Mitgliedstaaten des Euroraums war 2014 insbesondere die vergleichsweise schlechte Exportperformance nach Deutschland auffallend. Österreichs Exporteure konnten damit nicht in ent-

⁹ Vor der Umstellung auf ESVG2010 wurde die Güterbilanz erst 2006 positiv.

¹⁰ Wir betrachten hier die Güterbilanz nach VGR. Laut vorläufigen Daten von Statistik Austria wies die Außenhandelsbilanz ein Passivum auf (1,83 Mrd Euro). Dieses ist gegenüber dem Vorjahr aber deutlich gesunken (2013: 4,90 Mrd Euro).

sprechendem Ausmaß an der Wirtschaftserholung Deutschlands teilhaben. Andererseits war zumindest ein abermaliges Schrumpfen der Exporte nach Italien, unserem zweitwichtigsten Exportmarkt, nicht mehr beobachtbar.

Tabelle 3.4: Nomineller Güterhandel nach Zielländern und Produktionssektoren

	1999	2014	1999–2010	2011	2012	2013	2014
	<i>Anteil an den Gesamtexporten in %</i>		<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>	<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>			
Welt	100,0	100,0	5,7	11,3	1,5	1,8	1,7
Europa	86,5	79,8	5,1	10,4	0,0	1,9	1,0
Asien	5,7	9,5	10,5	14,9	3,5	3,8	2,2
Amerika	6,3	8,6	7,2	20,1	12,4	-0,7	7,0
Afrika	1,0	1,3	7,9	2,1	11,8	3,1	-0,6
EU-28	77,1	68,8	4,9	9,8	-0,7	1,6	1,4
Euroraum (19)	59,6	51,5	4,7	8,9	-0,2	1,5	0,3
Oststaaten (29)	16,0	21,5	7,9	12,0	1,6	2,0	1,5
Deutschland	34,9	29,8	4,6	10,2	-0,5	0,1	0,5
Italien	8,4	6,4	4,9	9,0	-9,6	-2,6	0,0
USA	4,6	6,1	6,7	28,9	8,5	1,9	10,1
Schweiz und Liechtenstein	6,4	5,7	5,2	15,6	2,9	2,0	5,8
Frankreich	4,4	4,9	5,0	9,2	13,4	4,8	5,6
Russland	0,8	2,5	13,9	15,3	8,5	9,0	-8,0
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,8	8,6	12,1	5,0	6,7	4,0
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,0	5,7	8,0	-3,9	0,9	-1,1
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	13,9	8,6	10,2	5,4	1,2	7,0
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	22,0	4,5	13,3	-1,1	-2,3	2,0
Papier (SITC 64)	4,7	3,2	2,5	7,6	4,0	-3,8	-0,1
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,4	5,3	21,2	-3,6	-4,3	2,1
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,4	6,0	15,6	2,1	1,6	6,1
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	39,1	4,9	11,4	1,9	4,9	1,5
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	5,2	6,0	11,2	-3,7	-2,6	6,6
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,6	5,1	18,1	6,4	-4,4	6,2
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,2	5,6	10,9	6,2	1,9	-0,6
Elektrische Maschinen (SITC 77)	8,1	6,7	4,9	9,2	-3,4	3,1	-0,9
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	8,7	4,8	17,8	-0,6	8,3	0,2
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,5	4,4	8,1	-0,8	5,6	0,5
Sonstige Fertigwaren A.N.G.(SITC 89)	6,2	4,9	4,6	5,4	-5,0	7,8	-2,1

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 2014. 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.

Tabelle 3.5: Nomineller Dienstleistungshandel nach Zielländern und Sektoren

	2006	2014	2006–2010	2011	2012	2013	2014
	<i>Anteil an den gesamten DL-Exporten</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>			
Welt	100	100	3,2	7,4	5,8	7,1	4,6
Europa	89,4	88,8	3,3	7,7	5,0	7,1	4,3
Asien	3,8	4,8	5,8	5,4	13,2	5,7	9,4
Amerika	4,8	4,4	-0,6	8,2	8,9	13,9	7,1
Afrika	0,5	0,7	9,0	1,0	35,5	-16,7	-0,6
EU-28	76,3	75,7	3,4	6,8	4,0	8,0	3,9
Euroraum (19)	60,3	60,0	3,4	7,2	4,9	7,4	3,5
MOEL-20	15,2	16,2	5,1	6,8	3,6	8,1	2,4
Deutschland	39,4	40,4	4,0	9,2	4,8	7,8	3,6
Schweiz	8,2	6,8	-0,5	9,9	11,5	-1,3	6,8
Italien	6,0	4,8	1,2	1,2	3,1	1,7	-0,9
Niederlande	4,3	4,1	2,6	7,0	4,1	6,9	5,0
Großbritannien	4,3	3,9	-0,7	0,3	5,4	12,1	9,1
Russische Föderation	1,4	2,2	11,6	14,3	28,7	2,1	1,1
Reiseverkehr	36,5	30,7	1,5	1,7	3,1	3,6	1,6
Urlaubsreisen	29,0	25,0	2,3	2,3	3,0	3,4	2,0
Transport DL	25,8	24,5	4,8	1,9	14,5	-1,9	7,2
Transport DL-Straße	13,1	14,2	2,9	7,2	1,9	6,4	5,6
Transport DL-Sonstige	12,6	10,4	0,9	8,1	0,2	4,4	3,9
Unternehmensbezogene DL	34,1	40,7	5,4	12,6	11,8	7,4	6,3
Baudienstleistungen	2,1	1,2	-6,6	-37,8	6,2	12,7	-11,6
Versicherungs- und Pensions-DL	1,7	1,4	3,8	-21,0	30,1	-7,7	-19,0
Finanzdienstleistungen	3,8	5,1	11,0	24,8	-4,2	0,0	14,0
Patente, Lizenzen und Franchising	1,5	1,6	5,9	7,2	14,0	-5,9	1,0
Telekom., Computer- und Informations-DL	6,5	9,6	6,3	15,7	21,2	11,6	11,1
Sonstige unternehmensbezogene DL	18,4	21,9	4,9	19,3	11,3	9,7	6,3
F&E-Dienstleistungen	4,3	3,8	3,2	19,7	-6,9	-4,6	16,3
Professionelle Wirtschafts-DL	4,2	5,8	5,0	17,1	15,2	18,6	10,1
Tech. + Handel. + sonst. Un.-DL	9,9	12,3	5,6	20,1	16,8	10,6	2,0
Architektur-DL	4,9	0,1	7,8	21,9	12,3	-98,0	-7,0
Restliche DL	3,7	4,1	-43,8	-20,0	-19,4	18,7	-34,4

Quelle: OeNB. Leistungsbilanz, eigene Berechnungen.

Trotz der Ukraine/Russland-Krise nahm die Exportdynamik in die „Oststaaten“ insgesamt (29 Länder: 11 neue EU-Mitgliedstaaten, 6 Balkanstaaten sowie 11 Länder der GUS und Georgien) im Jahr 2014 (+1,5%) gegenüber 2013 (+2,0%) nur leicht ab. Die Gesamtbedeutung Russlands als direkte Exportdestination für Österreich ist zwar nicht unerheblich (2,5% aller Güterexporte im Jahr 2014), angesichts des Gesamtexportvolumens aber nicht bestimmend.

Die wichtigsten Exportbranchen, „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“, die gleichzeitig auch die konjunkturreagibelsten Branchen darstellen, entwickelten sich 2014 unterschiedlich. Positiv ist, dass die Branche „Bearbeitete Waren“, die mit 24% zum Gesamtgüterexport beiträgt, mit einem Wachstum von +2,0% ihre zweijährige „Exportrezessionsphase“ überwinden konnte. Demgegenüber verloren die Exporte der weitaus wichtigsten Branche „Maschinen und Fahrzeuge“ (Anteil am Gesamtgüterexport rund 40%) deutlich an Dynamik; das Wachstum reduzierte sich von +4,9% (2013) auf +1,5%.

Das Wachstum der *nominellen Dienstleistungsexporte* war in den vergangenen Jahren deutlich stärker als jenes der Güterexporte. Tabelle 3.5 zeigt einen Überblick der Dienstleistungsexporte. Die Tabelle basiert auf Daten nach dem neuen Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6)¹¹, für deren Erstellung die OeNB verantwortlich ist und die noch nicht auf Eurostat verfügbar sind. Mit der Umstellung auf BPM6 wurden einige Kategorien im Bereich unternehmensbezogene Dienstleistungen zusammengefasst, Bereiche aufgelassen bzw neu hinzugenommen. Somit können die Ergebnisse nur eingeschränkt mit jenen in Ragacs und Vondra (2013) verglichen werden.

Die regionale Gliederung der Dienstleistungsexporte Österreichs hat sich zwischen 2006 und 2014 kaum verändert: Das betrifft vor allem die Exportanteile von Deutschland (+1 Prozentpunkt (PP)), des Euroraums (-0,3 PP) und der EU (-0,6 PP). Exporte nach Europa dominieren mit einem Anteil von nahezu 90% der gesamten Dienstleistungsexporte diese Statistik. Die Zusammensetzung der Dienstleistungsexporte hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Der Anteil des Reiseverkehrs – der nach wie vor von den Urlaubsreisen getragen wird – hat sich reduziert, während die unternehmensbezogenen Dienstleistungen deutlich an Bedeutung gewonnen haben. Das Jahreswachstum 2014 spiegelt diesen Trend wider: Während der Reiseverkehr nur um 1,6% zulegen konnte (schwächster Zuwachs seit 2011), verbuchten die Transportdienstleistungen einen Zuwachs von +7,2% und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einen Zuwachs von +6,3%. Hauptverantwortlich für dieses starke Wachstum sind die Bereiche „Telekommunikations-, Computer- und Informations-Dienstleistungen“, „Forschungs- und Entwicklungs-Dienstleistungen“ sowie „Professionelle Wirtschafts-Dienstleistungen“.

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, auf die sich dieses Kapitel konzentriert, wird vor allem durch die Entwicklungen der Wechselkurse und der Lohnstückkosten bestimmt¹². Anhand der Entwicklung der Marktanteile lässt sich die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes in einem darüber noch hinausgehenden breiteren Kontext sehr gut einschätzen. Tabelle 3.6 zeigt

¹¹ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>

¹² Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit wird wesentlich durch die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit beeinflusst. Zur Vielzahl an Indikatoren und deren Messung siehe etwa Ragacs et al (2011).

die Entwicklung der absoluten und relativen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, die bilateralen Wechselkurse gegenüber dem Britischen Pfund, dem US-Dollar und dem Schweizer Franken – den Währungen der wichtigsten Handelspartner außerhalb des Euroraums – und dem Russischen Rubel. Des Weiteren wird die Entwicklung zweier real effektiver Wechselkurse für die Sachgütererzeugung dargestellt.

Tabelle 3.6: Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	Lohnstückkosten				Wechselkurse					
	In Euro		Relativ zu 36 Industrie- staaten		Bilateral				Effektiv	
	Nom.	Real	Nom.	Real	USD	CHF	GBP	RUB	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	100,0
2011	115,9	94,5	93,1	97,3	130,6	77,0	131,7	154,2	97,2	96,3
2012	119,4	95,6	93,7	97,6	120,5	75,3	123,1	150,6	95,7	95,3
2013	122,6	96,6	94,8	98,7	124,6	76,9	128,9	159,6	97,6	97,6
2014	125,9	97,3	95,9	99,3	124,6	75,9	122,4	192,1	99,0	98,9
<i>Wachstum zum Vorjahr in %</i>										
2000– 2010	1,3	-0,4	-0,7	-0,2	2,0	-1,3	2,4	3,9	-0,3	-0,3
2011	0,8	-1,0	0,0	-0,3	5,0	-10,7	1,2	1,5	0,5	-0,8
2012	3,1	1,2	0,7	0,3	-7,7	-2,2	-6,6	-2,3	-1,5	-1,0
2013	2,6	1,1	1,2	1,2	3,4	2,1	4,7	6,0	2,0	2,4
2014	2,7	0,7	1,2	0,5	0,0	-1,3	-5,1	20,3	1,4	1,3

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 37 Industrieländer, doppelte Exportgewichte. Bilaterale Wechselkurse in Preisnotierung (zB USD/EUR). Effektive Wechselkurse: Wettbewerbsindikator der EZB für die Sachgütererzeugung. Handlungsgewichtet gegenüber 27 EU-Ländern und weiteren neun Handelspartnern. Zur Methode siehe: EZB (2000). Real-CPI: deflationiert mit Konsumentenpreisindex. Real-LSK: deflationiert mit Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Quelle: Statistical Data Warehouse der EZB (ECB reference exchange rates), AMECO-Datenbank (Lohnstückkosten).

Lohnstückkosten

In den vergangenen drei Jahren verschlechterten sich sowohl die absoluten als auch – und dies ist für die Wettbewerbsfähigkeit besonders wichtig – die relativen Lohnstückkosten deutlich. Hierfür zeichnen mehrere Faktoren verantwortlich: Vor allem südeuropäische Länder wiesen in den letzten Jahren aufgrund von Rebalancing-Bemühungen sinkende Lohnstückkosten auf. Dieser Rückgang (bzw die Verringerung des Wachstums) wurde von Lohnkürzungen (bzw im Vergleich zu anderen Ländern geringerem Lohnwachstum)

und Produktivitätssteigerungen getrieben und war von einem Rückgang der Güterpreise und der Beschäftigung begleitet. In Österreich sind trotz flauer Konjunktur das Preisniveau und die Beschäftigung weiter angestiegen.

Dies erklärt allerdings nur die Entwicklung der relativen Lohnstückkosten gegenüber den von der Krise besonders betroffenen Staaten. Österreich hat allerdings auch gegenüber Deutschland, unserem wichtigsten Exportziel-land, an kostenmäßiger Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Österreich wies wie Deutschland ein anhaltendes Beschäftigungswachstum auf, allerdings lag das BIP-Wachstum in Deutschland höher. Die Produktivitätsentwicklung war schlechter als in Deutschland.

Wechselkurse

Die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit wird nicht nur von den Lohnstückkosten, sondern auch von den Wechselkursen bestimmt. Die *bilateralen Wechselkurse* des Euro zum US-Dollar und zum Britischen Pfund einerseits und zum Schweizer Franken andererseits zeigen seit Einführung der Gemeinschaftswährung 1999 sehr unterschiedliche Entwicklungen. *Zwischen 1999 und 2014* hat der Euro gegenüber dem US-Dollar um knapp 25% aufgewertet, wodurch sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Unternehmen gegenüber jenen Anbietern, die in US-Dollar fakturieren, verschlechterte. Die Wechselkursentwicklung des Britischen Pfunds verlief bis 2013 tendenziell ähnlich. Im Gegensatz dazu verbesserte sich die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Anbieter gegenüber jenen der Schweiz.

Im Jahr 2014 kam es auf den internationalen Devisenmärkten zu starken Bewegungen. Der Euro wertete zwischen Anfang Mai und Jahresende 2014 gegenüber dem USD um rund 13% ab. Zwischen Jänner und Ende März 2015 folgte eine weitere Abwertung um rund 13%. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Exporteure verbesserte sich hierdurch deutlich. Auch das Britische Pfund wertete seit 2014 gegenüber dem Euro auf. Die Schweizer Notenbank intervenierte seit 2012 aktiv gegen eine Aufwertung des Franken gegenüber dem Euro. Zu Jahresbeginn 2015 (15. Jänner) hob die Schweizerische Nationalbank den Mindestkurs von 1,20 CHF/EUR aber auf, nachdem massive Interventionen an den Währungsmärkten notwendig geworden wären, um den Zielkurs zu halten. Der Franken wertete daraufhin stark auf und notierte kurzfristig sogar unter 1 CHF/EUR. In den letzten Wochen kam es zu einer leichten Gegenbewegung; Ende März lag der Wechselkurs bei 1,06 CHF/EUR.

Eine Sonderstellung nimmt die Entwicklung des Russischen Rubels ein. Die russische Wirtschaft war schon vor Ausbruch der Ukraine/Russland-Krise von Strukturproblemen belastet. Die internationalen Sanktionen und der Ölpreisverfall führten zu einer dramatischen Abwertung des Russischen Rubels.¹³

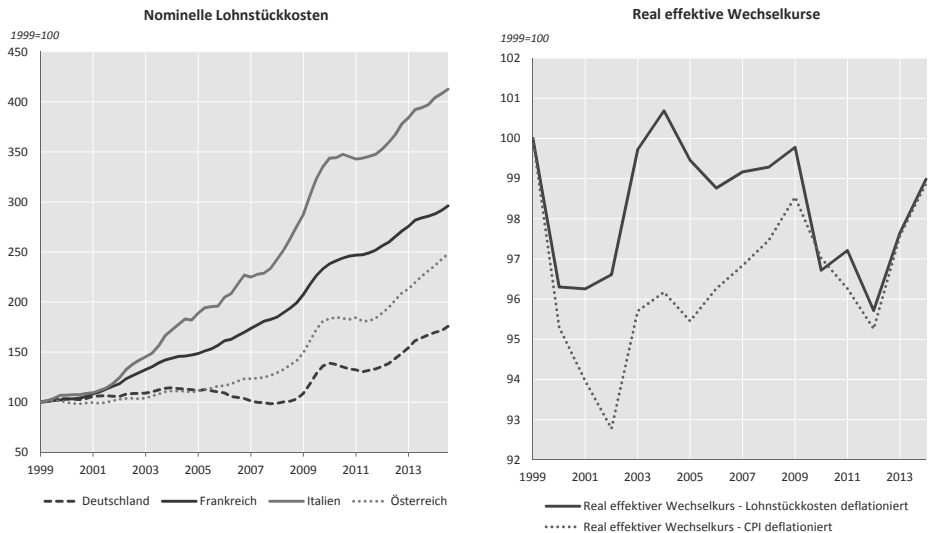
Zur Einschätzung der Entwicklung der preislichen oder kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes werden sogenannte *real effektive Wechselkurse* herangezogen. Ein nominell effektiver Wechselkurs erfasst im Gegensatz zu

¹³ Die extreme Entwicklung des EUR-RUB-Wechselkurses war so stark, dass sie trotz des geringen Handelsgewichts Russlands zu einer Verzerrung der effektiven Wechselkurse führte.

bilateralen Wechselkursen die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, in dem die Währungen der Handelspartnerländer mit ihrem jeweiligen Handelsgewicht eingehen. Sie erfassen aber keine relativen Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern, hierzu dienen real effektive Wechselkurse¹⁴. Der HVPI-deflationierte *real effektive Wechselkurs* Österreichs ist zwischen 1999 und 2014 um 1,0% gesunken, der mit den relativen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft deflationierte Wechselkurs ist zwischen 1999 und 2014 um 1,1% gesunken.

Betrachtet man aber die Wettbewerbsfähigkeitsentwicklung seit 2010, so signalisieren beide Indikatoren einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit. Der CPI-deflationierte effektive Wechselkurs verschlechterte sich in diesem Zeitraum um 2,3 Prozentpunkte, der lohnstückkostendeflationierte um 1,9 Prozentpunkte.

Abbildung 3.2: Internationaler Vergleich: Lohnstückkosten und real effektive Wechselkurse



Anmerkungen: Absolute Lohnstückkosten, ESVG 2010, NSA; Real effektive Wechselkurse: EZB-Wettbewerbsindikator für die Sachgüterindustrie.

Quelle: Real effektive Wechselkurse: EZB; eigene Berechnungen.

¹⁴ Zur Berechnung seien Köhler-Töglhofer (1999) und Köhler-Töglhofer et al (2006) empfohlen.

Marktanteile

Inwieweit die österreichische Exportwirtschaft international wettbewerbsfähig war, zeigt letztlich nur die tatsächliche Entwicklung der Marktanteile, also des Anteils der österreichischen Exporte an den weltweiten Importen¹⁵. Die Veränderung der Marktanteile kann auf mehrere Ursachen („Effekte“) zurückgeführt werden¹⁶: Der Wettbewerbseffekt umfasst die Wirkungen der preislichen- und der nicht preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Der Struktureffekt beschreibt die Entwicklung der Marktanteile, die sich bei gleichbleibender Wettbewerbsfähigkeit dadurch ergibt, dass sich die Exportnachfrage nach österreichischen Produkten verändert. Dieser Struktureffekt kann in einen Markt- (Wirtschaftswachstum der Länder, in die exportiert wird) und einen Produkteffekt (Wachstum der Branchen, „in die“ exportiert wird) unterteilt werden.

In Abbildung 3.3 ist links die Entwicklung der *Marktanteile* der österreichischen Exportwirtschaft seit 1999 dargestellt¹⁷. Wie schon in Ragacs und Vondra (2012 und 2013) im Detail beschrieben, konnte Österreich nach der Jahrtausendwende Marktanteile gewinnen. Nach einer Phase mit annähernd konstanten Anteilen zwischen 2005 und 2009 verlor die österreichische Wirtschaft infolge der Wirtschaftskrise ab 2010 aber wieder Marktanteile. Diese Entwicklung setzte sich bis 2012 fort. Angesichts der Gesamtentwicklung der österreichischen Wirtschaft seit 2011 überrascht das Ergebnis im Jahr 2013. Österreich konnte wieder geringfügig Marktanteile hinzugewinnen.

Bis 2009 konnte die Entwicklung der Marktanteile vor allem durch den Wettbewerbseffekt erklärt werden. Der Struktureffekt, der die Entwicklung unserer Exportregionen und der produktspezifischen Märkte widerspiegelt, verlief neutral, dämpfte also die Auswirkungen des Wettbewerbseffekts. Seit 2009 haben sich beide Effekte negativ entwickelt. Sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die die geografische und produktspezifische Spezialisierung der Exporte erklären einen Teil des Rückgangs der Marktanteile.

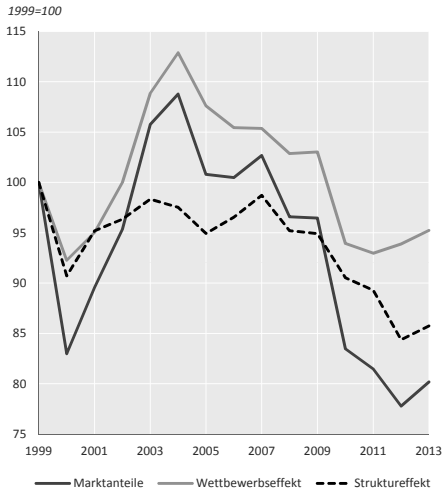
¹⁵ Die Marktanteilsentwicklung ist auch Teil der Macroeconomic Imbalance Procedure und Teil des Imbalance Scoreboards der Europäischen Kommission (Europäische Kommission 2014).

¹⁶ Siehe Ragacs et al (2011).

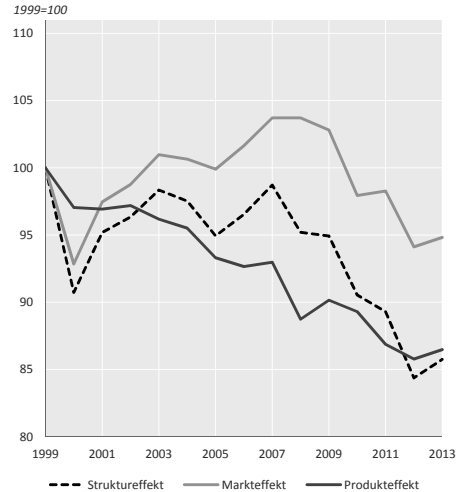
¹⁷ Von den Autoren berechnet. Zur Berechnungsmethode sei auf Ragacs et al (2011) verwiesen. Datenbasis: UN ComTrade, 1999 bis 2013, in US-Dollar, nicht preisbereinigt, SITC3-1-Steller, Teil 9: „Waren und Warenverkehrsvorgänge, anderweitig in der SITC nicht erfasst“ wurden nicht berücksichtigt, Summe der Teile 1 bis 8 berechnet, Differenz zur offiziellen Gesamtsumme.

Abbildung 3.3: Marktanteile, Wettbewerbs- und Struktureffekt; Aufteilung des Struktureffekts auf Markt- und Produkteffekt

Marktanteile: Veränderung aufgrund der Nachfragestruktur und der Wettbewerbsfähigkeit



Nachfragestruktur: Veränderungen aufgrund der Nachfrage aus unterschiedlichen Ländern und nach unterschiedlichen Produkten

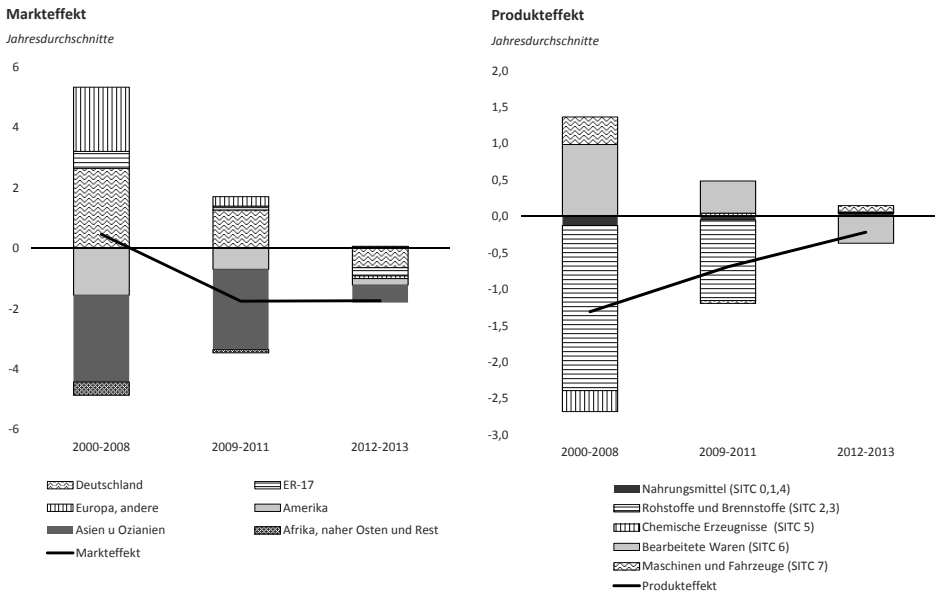


Quelle: UN-ComTrade, eigene Berechnungen.

Hinter der neutralen Entwicklung des Struktureffekts bis 2009 verbergen sich ein klarer Zugewinn beim Markt- und konstante Verluste beim Produkteffekt (rechte Grafik in Abbildung 3.3). Österreich exportierte somit einerseits erfolgreich in überdurchschnittlich wachsende Länder, war aber auf Branchen spezialisiert, die unterdurchschnittlich gewachsen sind. Seit 2010 zeigt sich die Schwäche der österreichischen Exportmärkte im weltweiten Vergleich; die Verschuldungskrise in Europa führte dazu, dass die Absatzmärkte in Europa deutlich an Wachstum eingebüßt haben.

Der Markteffekt kann nach einzelnen Ländern und der Produkteffekt nach einzelnen Produktklassen differenziert werden. Dies wird in Abbildung 3.4 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 2009 und 2011, also das Rezessionsjahr 2009 und die zwei anschließenden Erholungsjahre, und Periode drei die beiden Stagnationsjahre 2012–2013. Das überdurchschnittliche Wachstum der Zielmärkte ging mit der Krise verloren. Im Detail zeigt sich, dass nachteilige Effekte aus dem Handel mit Asien und Amerika zuletzt reduziert werden konnten, die positiven Effekte aus dem Handel mit Deutschland, dem Euroraum und den restlichen europäischen Ländern jedoch verloren gingen.

Abbildung 3.4: Details zum Markt und Produkteffekt



Anmerkungen: ER-17: Euroraum 19 ohne Deutschland und Österreich.

Quelle: UN-ComTrade, eigene Berechnungen.

Der durchschnittliche Rückgang des Produkteffekts, der sich als Wettbewerbsnachteil aufgrund der gewählten Produktpalette interpretieren lässt, hat sich deutlich reduziert. Dieser an sich positiven Entwicklung steht die Detailentwicklung der einzelnen Produktklassen entgegen, denn der negative Produkteffekt vor der Krise lässt sich fast ausschließlich durch die Entwicklung im Bereich Rohstoffe und Brennstoffe erklären. Den grundsätzlichen Wettbewerbsnachteil von fehlenden Rohstoffvorkommen konnte Österreich vor der Krise durch Exporte im Bereich „Bearbeitete Waren“ sowie „Maschinen und Fahrzeuge“ kompensieren, 2012–2013 fehlte die Nachfrage jedoch speziell im Bereich der „Bearbeiteten Waren“. Dieser Mangel an Nachfrage, sowohl regional aus Deutschland als auch Europa insgesamt und produktspezifisch in den Kernbereichen der österreichischen Exportindustrie („Bearbeitete Waren“ sowie „Maschinen und Fahrzeuge“) war damit ua ein Faktor, der zur Erklärung der verhaltenen Exportdynamik in den letzten drei Jahre beiträgt.

4 Literatur

- Europäische Kommission (2014), Statistical Annex of Alert Mechanism Report 2014.
- EZB (2000), Der nominale und reale effektive Wechselkurs des Euro, EZB-Monatsbericht April, 2000.
- Fenz, G., Schneider, M. (2015), Growth Remains Weak in 2015 Economic Outlook for Austria from 2014 to 2016 (December 2014). Monetary Policy and the Economy Q4/14, 6 ff.
- Köhler-Töglhofer, W. (1999), Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit, Berichte und Studien 1/99, 104 ff.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl, C. und 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, 77 ff.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank (2015a), Positiver Trend im Außenhandel hält im Jänner und Februar an. Ergebnisse des OeNB-Exportindikators vom März 2015. OeNB-Homepage, 11. März 2015.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank (2015b), Moderate Konjunkturerholung in Österreich. Ergebnisse des OeNB-Konjunkturindikators vom März 2015. OeNB-Presseaussendung vom 12. März 2014.
- Ragacs, C., Rumler, F. und Schneider, M. (2015), Austria: Economic Growth in 2014 at 0.4%, Monetary Policy and the Economy Q1/14, 6 ff.
- Ragacs, C., Resch, B. und Vondra, K. (2011), Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung, Geldpolitik und Wirtschaft Q2/11, 54 ff.
- Ragacs, C. Vondra, K. (2012), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg.): Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012. Entwicklung und Strategie in der Krise. Wien: Facultas, 61 ff.
- Ragacs, C. Vondra, K. (2013), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg.): Schwerpunkt Außenwirtschaft 2013/2014. Internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Wien: Facultas, 67 ff.

Austrian economic activity, Austria's price competitiveness and a summary on external trade

Austrian GDP growth was again disappointing in 2014. An annual growth rate of 0.4% put Austria behind the euro area average (+0.9%) and well behind Germany (+1.6%). Economic output was stagnant in the second half of 2014, and the outlook for the 2015 is subdued. While exports recorded positive quarter-on-quarter growth in all four quarters, private consumption stagnated, and gross fixed capital formation started to contract in the second quarter. The OeNB's current short-term indicator projects real GDP growth of +0.2% for the first quarter of 2015, and +0.3% for the second quarter. The Austrian economy stands to benefit from the recovery in the euro area, visibly lower energy prices and the depreciation of the euro; from 2016 onward, the tax reform will also strengthen private consumption. As in previous years, both employment and unemployment rose in 2014, but Austria nonetheless recorded the second-lowest unemployment rate in the EU. HICP inflation declined visibly in 2014, dropping to +1.5%. By February 2015, HICP inflation had dropped further to +0.5%, the highest rate within the euro area. The budget balance deteriorated in 2014 on account of special effects (above all Hypo Alpe Adria) to -2.4% of GDP, and the debt ratio totaled 84.5%. As in previous years, real total exports were dampened in 2014 by small demand from other euro area countries; at the same time, 2014 saw a trend reversal: exports to other euro area countries were on the rise again.

Furthermore, the balance on goods and services returned to positive territory, reflecting subdued import demand. Labor unit costs rose markedly in the past three years. Wage settlements were driven by comparatively high inflation rates, and employment increased despite very moderate GDP growth. The real effective exchange rate for manufacturing products continued to rise in 2014 despite the depreciation of the euro – which is a pattern that Austria shares with other core euro area economies. Domestic exporters started to regain some market shares in 2013 following a protracted period of market share losses.

JEL-No: 011, 052

Österreichs Warenaußenhandel

Leonhard Pertl

Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den Jahren 2013 und 2014 kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels.

Während laut Außenhandelsstatistik bei den Importen 2014 ein Rückgang um 0,8% zur Vorperiode zu verzeichnen war, konnten die Exporte im gleichen Jahr um 1,7% gesteigert werden. Dadurch konnte das Passivum der Handelsbilanz aber deutlich reduziert werden und beläuft sich auf 1,8 Mrd Euro.

Die Regionen entwickelten sich 2014 sehr unterschiedlich. Die Ausfuhren nach Übersee konnten mit Zuwächsen von 4,2% klar gesteigert werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben mit Zuwächsen von 1,0% dagegen klar zurück. Auch innerhalb Europas waren markante Unterschiede feststellbar. Während die Exporte in die EU nur um 1,4% anstiegen, konnten jene in die EFTA dank der großen Zuwächse in der Schweiz um 4,1% gesteigert werden. Die Exporte in die übrigen Länder Europas brachen hingegen um 7,7% ein.

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2013 und 2014

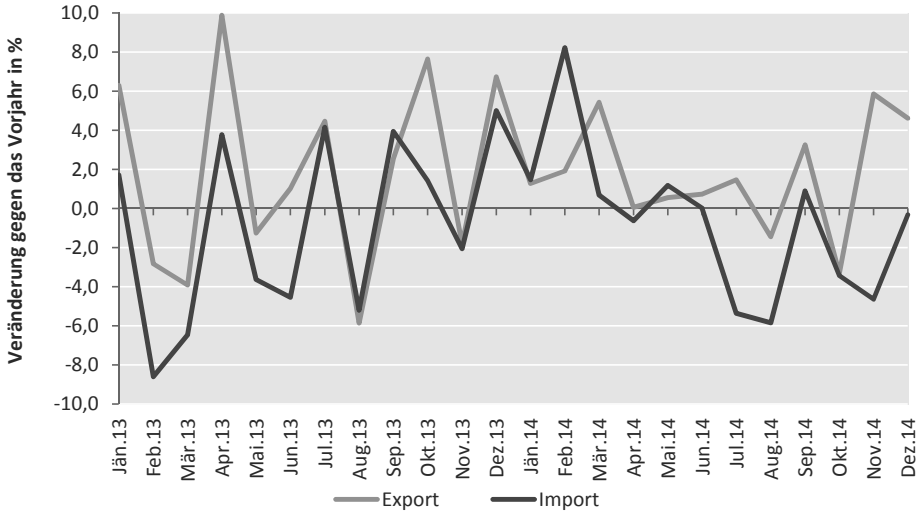
Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den Jahren 2013 und 2014 kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels.

Laut Außenhandelsstatistik sanken die Importe 2013 um 1,0% gegenüber dem Vorjahr. Die heimischen Exporte legten hingegen um 1,8% zu. Diese Entwicklung setzte sich auch im Jahr 2014 fort. Während bei den Importen auch 2014 ein Rückgang um 0,8% zur Vorperiode zu verzeichnen war, konnten die Exporte im gleichen Jahr um 1,7% gesteigert werden. Dadurch konnte 2013 das Passivum der Handelsbilanz von 4,6 Mrd Euro gegenüber 2012 beinahe halbiert und 2014 nochmal deutlich auf 1,8 Mrd Euro reduziert werden.

Da die einzelnen Monatswerte im Vorjahresvergleich relativ hohe negative und positive Veränderungsdaten (vgl. Abbildung 4.1) zeigten, war 2013 un-

terjährig nur schwer ein Trend festzustellen. Der im Vorjahr noch erwartete Aufschwung für 2014 stellte sich nicht ein. Nach einem vielversprechenden Beginn flachte das Export- und Importwachstum zur Jahresmitte immer mehr ab und konnte erst gegen Ende des Jahres wieder zulegen.

Abbildung 4.1: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels



Quelle: Statistik Austria, Werte 2014 vorläufig.

Bevor in weiterer Folge auf die preisbereinigte Entwicklung des Außenhandels laut Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eingegangen wird, soll kurz auf die in den Mitgliedstaaten der EU erfolgte Umstellung auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 2010 im Herbst 2014 eingegangen werden. Das ESVG 2010 enthält neue Vorgaben zur Berechnung des BIP und führt zum Teil zu tiefgreifenden Änderungen in der Darstellung der außenwirtschaftlichen Beziehungen. Die Abbildung bestimmter Transaktionen setzt dabei näher an den wirtschaftlichen Gegebenheiten an. Da die Außenhandelsstatistik in der gewohnten Weise fortgeführt wird, kommt es zwischen den beiden Datenquellen zu größeren Abweichungen.

Während die Außenhandelsstatistik bei Veredelungsgeschäften die Brutto-Warenströme darstellt, wird im ESVG 2010 nur noch der Dienstleistungsstrom netto ausgewiesen. Neben dem Veredelungsverkehr wandert im neuen ESVG auch der Reparaturverkehr in gleicher Weise vom Waren- zum Dienstleistungshandel. Umgekehrt werden im neuen ESVG die im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erfassten Nettoerträge des Transithandels nicht mehr als Dienstleistungsexporte, sondern als Warenexporte behandelt. Diese Verschiebungen zwischen Waren- und Dienstleistungshandel heben sich aufgrund der Umstellung von der Brutto- zur Nettodarstellung nicht gegenseitig auf. Durch die Nettodarstellung sinkt der zahlenmäßige Wert des Außenhandels insgesamt. Da

das Bruttoinlandsprodukt (BIP) aufgrund der Verbuchung von Forschung und Entwicklung als Investition höher ausgewiesen wird, sinkt die Exportquote im Vergleich zum zuvor angewendeten ESVG 95 zusätzlich.

Im Gegensatz zur Außenhandelsstatistik weist die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) für 2014 keinen Rückgang, sondern einen Anstieg der Warenimporte von nominell 0,3% gegenüber dem Vorjahr aus. Wie schon 2012 mussten auch 2013 nominell Rückgänge hingenommen werden. 2013 betrug diese 2,5%. Real war 2014 nach den Rückgängen 2012 und 2013 wieder ein Anstieg von 1,9% zu verbuchen. Aufgrund der rückläufigen Rohölpreise sanken die Importpreise schon das zweite Jahr in Folge. Nach 1,2% im Jahr 2013 fielen die Preise 2014 um 1,6%. Laut WIFO-Prognose von März 2015 wird sich diese Entwicklung auch heuer fortsetzen, und erst 2016 sollten die Einfuhrpreise wieder ansteigen.

Bei den Warenexporten laut VGR stand 2013 einem Rückgang von 0,6% nominell ein Anstieg von 0,4% real gegenüber, obwohl die Wirtschaft in der EU insgesamt nur um 0,1% wuchs. 2014 konnte sowohl nominell wie real ein Wachstum von 1,3% bzw 1,7% verbucht werden. Allerdings gelang es Österreich kaum, vom leichten Aufschwung in der EU in der Höhe von 1,3% zu profitieren. Laut WIFO-Prognose sollten sich auch 2015 die Exporte eher schwach entwickeln und sich erst 2016 moderate Zuwächse einstellen.

Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage war auch bei den Exporten 2013 mit 1,0% und 2014 mit 0,5% entgegen dem langjährigen Trend ein Rückgang des Preisniveaus zu verzeichnen. Insbesondere auf der Importseite ist damit die Preisdynamik stark rückläufig. Die zuletzt zu beobachtende Verschlechterung der Terms of Trade, des realen Austauschverhältnisses der Exporte zu den Importen, hat sich 2013 mit +0,2% umgekehrt und 2014 um 1,1% weiter verbessert. Dieser positive Trend sollte sich auch heuer fortsetzen, bevor sich 2016 eine leichte Verschlechterung einstellen dürfte.

Die Exportquote, gemessen an den Warenexporten in % des BIP, gibt Auskunft über den Grad der außenwirtschaftlichen Verflechtung einer Volkswirtschaft. In Österreich betrug die Exportquote im Jahr 1995 23,4%. Im Zuge der Globalisierung stieg die Exportquote in Österreich markant an und erreichte im Jahr 2007 38,8%. 2008 ging die Exportquote leicht zurück und brach im Folgejahr während der großen Rezession dramatisch ein. Seither erholte sich der Warenhandel weitgehend wieder, erreichte aber noch nicht die Dynamik vor Ausbruch der Wirtschaftskrise. Nach dem vorübergehenden Tiefstand von 31,4% erhöhte sich die Exportquote 2010 wieder und erreichte 2011 mit 39,6% einen neuen Höchststand. Ab 2012 konnte die Exportentwicklung allerdings nicht ganz mit dem nominellen Wirtschaftswachstum mithalten, sodass die Exportquote bis 2014 auf 38,1% leicht fiel. Für 2015 wird erwartet, dass sich die Exportquote auf diesem Niveau stabilisiert und erst 2016 wieder ansteigt.

Tabelle 4.1: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

	Export			Import			Saldo		Export- preise ²⁾	Import- preise ²⁾	Terms of Trade ²⁾
	Nominell		Real ¹⁾	Nominell		Real ¹⁾	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in Mrd Euro			
	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %							
2011	122,3	11,7	7,5	126,0	13,6	6,7	-3,6	-2,3	3,9	6,5	-2,4
2012	124,7	1,9	1,0	127,8	1,5	-0,2	-3,2	0,5	0,9	1,7	-0,8
2013	123,9	-0,6	0,4	124,6	-2,5	-1,3	-0,7	2,4	-1,0	-1,2	0,2
2014	125,5	1,3	1,7	125,0	0,3	1,9	0,5	1,2	-0,5	-1,6	1,1
2015 ³⁾	127,4	1,5	2,5	125,9	0,7	2,2	1,5	1,0	-1,0	-1,5	0,5
2016 ³⁾	133,4	4,7	4,0	131,3	4,3	3,3	2,1	0,6	0,7	-1,0	-0,3
2013 ⁴⁾	31,0	-1,3	-0,8	31,1	-3,1	-2,5	-0,1	0,6	-0,5	-0,6	0,0
	31,1	0,3	1,4	30,8	-4,3	-3,0	0,3	1,5	-1,1	-1,3	0,1
	31,0	-2,4	-1,2	31,5	-1,5	-0,2	-0,6	-0,3	-1,3	-1,3	0,2
	30,9	1,0	2,0	31,3	-0,8	0,7	-0,4	0,6	-1,0	-1,5	0,0
2013 ⁴⁾	123,9	-0,6	0,4	124,7	-2,4	-1,3	-0,8	2,3	-1,0	-1,2	0,5
	31,5	1,7	2,7	31,7	1,8	3,6	-0,2	-0,0	-0,9	-1,8	0,0
	31,1	-0,1	0,5	31,4	2,0	3,6	-0,4	-0,7	-0,6	-1,5	0,8
	31,5	1,6	1,8	31,2	-0,9	0,5	0,2	0,8	-0,2	-1,5	0,9
	31,5	1,9	1,9	30,7	-2,0	-0,2	0,8	1,2	0,0	-1,8	1,3
2014 ⁴⁾	125,5	1,3	1,7	125,0	0,2	1,9	0,5	1,3	-0,4	-1,6	1,9

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (ESVG 2010), Statistik Austria, WIFO, eigene Berechnungen.

¹⁾ Berechnung mit Deflatoren. – ²⁾ Preise implizit aus Entwicklung nominell/real. – ³⁾ WIFO-Prognose vom März 2015. – ⁴⁾ saison- und arbeitstagbe-
reinigt.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Wie in den Jahren 2012 und 2013 kam es auch 2014 zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels. Die Regionen entwickelten sich 2014 sehr unterschiedlich. Die Ausfuhren nach Übersee konnten mit Zuwächsen von 4,2% klar gesteigert werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben mit Zuwächsen von 1,0% dagegen klar zurück. Auch innerhalb Europas waren markante Unterschiede feststellbar.

Während die Exporte in die EU nur um 1,4% anstiegen, konnten jene in die EFTA dank der großen Zuwächse in der Schweiz um 4,1% gesteigert werden. Die Exporte in die übrigen Länder Europas brachen hingegen um 7,7% ein. Verantwortlich hierfür sind vor allem die Rückgänge der Exporte nach Russland (8,0%) und der Ukraine (24,9%). Aber auch bei den weiteren wichtigen Märkten dieser Region wie der Türkei (3,0%) und Serbien (0,8%) mussten 2014 Verluste hingenommen werden.

Innerhalb der EU wuchsen die Exporte nach Deutschland mit 0,5% nur sehr geringfügig. Dies, obwohl Deutschland ein solides Wirtschaftswachstum (1,6% real) vorweisen konnte. Auch die Exporte in die Tschechische Republik sanken trotz des dort einsetzenden wirtschaftlichen Aufschwungs von 2,0% (real) um 0,5%. Die Exporte nach Italien stabilisierten sich 2014 trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Probleme des Landes. Unter den Fernmärkten entwickelten sich Nordamerika (10,1%) und Australien/Ozeanien (8,0%) sehr gut. Bei Afrika (0,6%) und Mittel- und Südamerika (3,8%) waren Rückschläge zu verzeichnen. Die Exporte nach Asien entwickelten sich durchschnittlich (2,2%).

Tabelle 4.2: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2014

Land	Ausfuhr in Mio Euro	Anteil in %	Veränd. zu Vorjahr in %
Deutschland	38.050	29,8	0,5
Italien	8.224	6,4	0,0
Vereinigte Staaten	7.775	6,1	10,1
Schweiz	6.686	5,2	5,5
Frankreich	6.244	4,9	5,6
Tschechische Republik	4.367	3,4	-0,5
Ungarn	4.269	3,3	10,9
Vereinigtes Königreich	3.905	3,1	8,4
Polen	3.827	3,0	6,3
China	3.381	2,6	7,8
Exporte insgesamt	127.896	100,0	1,7

Quelle: Statistik Austria, vorläufige Werte.

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2014 versandten Waren betrug 88,0 Mrd Euro. Damit wurden 68,8% der österreichischen Exporte in der

EU abgesetzt. Im Jahr 1995 waren es noch 78,1%. Auf das am 1. Juli 2013 der EU beigetretene Land Kroatien entfielen 2013 1,2 Mrd Euro oder umgerechnet 0,9%. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 29,8% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar. 1995 lag dieser Wert noch bei 38,4%. Die verstärkte Orientierung zum Außenhandel mit Nicht-EU-Mitgliedsländern geht damit fast ausschließlich auf den Rückgang des deutschen Exportanteils zurück. Daneben hat sich auch der Exportanteil beim zweitwichtigsten Handelspartner Italien merklich reduziert. Dieser lag 1995 noch bei 8,8% und erreichte 2003 mit 9,0% seinen Höhepunkt. Im Zuge der Wirtschaftskrise hatte Italien 2008 und vor allem 2009 mit einem BIP-Rückgang von 5,5% besonders stark zu leiden. In den folgenden Jahren konnte sich Italiens Wirtschaft zwischenzeitlich etwas erholen, bevor in den Jahren 2012 bis 2014 weitere Einbußen in der Wirtschaftsleistung hingenommen werden mussten. Die Konsequenz für Österreichs Exportwirtschaft war, dass der Exportanteil Italiens 2009 auf 8,1% sank und bis 2014 auf 6,4% zurückging.

Übermäßig stark konnten hingegen die Exporte in die Vereinigten Staaten ausgebaut werden. Während Österreichs Exporte insgesamt im Zeitraum 1995–2014 jährlich um rund 6% zunahmen, legten jene in die USA jährlich um 10,1% zu. Allerdings entwickelten sich die Exporte in diesem Zeitraum nicht im Gleichklang mit den Exporten in die übrige Welt. Der Exportanteil der USA stieg zunächst von 3,0% im Jahr 1995 auf 5,9% im Jahr 2004 an. 2007 fiel er dann auf 5,0% und 2009 noch weiter auf 4,3%. Seither legte der Exportanteil auch dank der steigenden Wirtschaftskraft der USA wieder zu und erreichte 2014 6,1%. Damit stießen die USA, 1995 noch auf dem siebten Platz gelegen, 2001 erstmals auf den dritten Rang der wichtigsten Handelspartner Österreichs vor und konnten diesen Platz in den meisten Jahren vor der Schweiz behaupten.

Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 3,4 Mrd Euro liegt China noch vor Japan (1,3 Mrd Euro, Platz 19) und Brasilien (0,9 Mrd Euro, Platz 26) an der zehnten Stelle. Gegenüber 1995 konnte 2014 der Exportanteil Chinas um 1,9 Prozentpunkte auf 2,6% angehoben werden. Vor allem 2001, 2002, 2007 und 2010 waren sehr hohe Wachstumsraten von über 33% zu beobachten. Im Zeitraum 1995–2014 sind die Exporte nach China jährlich um 13,1% gewachsen.

Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 9,0% jährlich gewinnt auch Russland als Abnehmer österreichischer Waren an Bedeutung. Der Exportanteil Russlands erreichte 2013 mit 2,8% sein vorläufiges Hoch. 1995 lag der Anteil Russlands noch bei 1,5% und sank bis 1999 noch weiter ab (0,8%), bevor er relativ kontinuierlich zunahm. 2014 mussten aufgrund der außenpolitischen Spannungen mit Russland im Zuge der Krim-Krise empfindliche Einbußen (–8,0%) bei den Exporten nach Russland hingenommen werden. Dadurch verlor Russland im Ranking der wichtigsten Exportmärkte Österreichs den zehnten Platz an China.

In den Top-10-Exportdestinationen entwickelte sich 2014 insbesondere Ungarn (10,9%) gut und erreichte einen Exportanteil von 3,3%. Allerdings lag dieser im Jahr 2000 noch bei 5,0%.

Auch die Zuwächse beim Vereinigten Königreich (8,4%), Polen (6,3%), Frankreich (5,6%) und der Schweiz (5,5%) sind beachtlich. Die beiden letztgenannten Märkte sowie die Tschechische Republik gewinnen tendenziell an Bedeutung für die heimische Exportwirtschaft, während sich die Exporte in die Schweiz nach einer schwierigen Phase von 2000 bis 2008 wieder auf dem Exportanteil von 1995 einpendeln. Diese Entwicklung wird seit 2011 durch den hohen Kurs des Schweizer Franken unterstützt.

Die Ausfuhren in die osteuropäischen Länder konnten wieder nur gering zunehmen. Sie stiegen 2013 um 1,9% und 2014 um 1,4%. Im Zeitraum 1995–2014 wuchsen die Ausfuhren in diese Region jährlich um 8,2%. Allerdings wird davon ausgegangen, dass das künftige Wachstum nicht mehr den Schwung vergangener Perioden erreicht.¹ Diesen Ländern machen zum Teil hohe Leistungsbilanzdefizite und Fremdwährungsschulden zu schaffen.² Mittlerweile entfallen auf diese Region 20,9% der gesamten Exporte Österreichs, 1995 waren es noch 14,1%.

3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

2011 setzte der österreichische Außenhandel zumindest anfangs seine Erholung noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. Auch in den Jahren 2013 und 2014 kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels.

Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung 2014 mit Zuwächsen von 1,5% durchschnittlich aus, wobei sich die Konsumgüter (2,2%) besser als die Investitionsgüter (0,6%) entwickelten. Allerdings lieferten die Investitionsgüter 2012 und 2013 mit Steigerungen von 4,7% und 4,9% stattliche Wachstumsbeiträge. Daneben erweist sich die Obergruppe Nahrungs- und Genussmittel mit einem Zuwachs von 2,3% weiterhin als Stütze des Exports. Nach mageren Jahren trugen die Halbfertigwaren mit Steigerungen von 4,1% positiv zum Exportergebnis 2014 bei. Beim Rückgang um 14,6% im Bereich der Roh- und Brennstoffe im Jahr 2013 sind vor allem die Einbußen im Export von elektrischer Energie und auch Gas verantwortlich. 2014 setzt sich dieser Trend mit Rückgängen von 4,1% fort.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 39,1% brachte und nun bei 50,0 Mrd Euro hält. Gegenüber 1995 ist der Anteilswert praktisch unverändert. 2004 erreichte der Anteilswert mit 44,9% seinen Höchststand. Besonders ins Gewicht fiel damals der Export von Pkw, der im Zeitraum 2004–2007 alleine etwa 6 Mrd Euro ausmachte. Im Zuge der Wirtschaftskrise musste vor allem dieser Bereich dramatische Einbußen hin-

¹ Vgl. Scheiblecker (2014), S. 7

² Vgl. Scheiblecker (2014), S. 10

nehmen. Schon 2008 waren erste Verluste zu verzeichnen. 2009 kumulierten sich die Rückgänge auf 25,9%, wodurch der Anteilswert auf 37,6% sank. Nach dem starken Anstieg von 4,9% im Jahr 2013 konnte der Bereich im Jahr 2014 nur um 1,5% zulegen. Langfristig ist die Bedeutung der Maschinenexporte ungebrochen.

Tabelle 4.3: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren

	2012	2013	2014	2012	2013	2014
	<i>in Mio Euro</i>			<i>Veränd. gegen dem Vj in %</i>		
Obergruppen						
Nahrungs- u. Genussmittel	8.152	8.359	8.554	3,2	2,5	2,3
Rohstoffe u. Brennstoffe	9.009	7.729	7.411	1,0	-14,2	-4,1
Halbfertigwaren	20.189	19.887	20.706	1,3	-1,5	4,1
Fertigwaren	86.056	89.730	91.106	1,4	4,3	1,5
Investitionsgüter	33.733	35.399	35.597	4,7	4,9	0,6
Konsumgüter	52.323	54.331	55.509	-0,7	3,8	2,2
Sonstige Waren	137	106	119	9,4	-22,3	11,9
Warengruppen nach SITC						
Ernährung	6.677	7.126	7.412	5,0	6,7	4,0
Getränke und Tabak	1.785	1.672	1.681	1,0	-6,3	0,5
Rohstoffe	3.833	3.869	3.828	-3,9	0,9	-1,1
Brennstoffe, Energie	4.524	3.382	3.072	10,0	-25,2	-9,2
Tier. u. pflanzl. Öle, Fette	209	239	185	-9,4	14,6	-22,7
Chemische Erzeugnisse	16.456	16.653	17.826	5,4	1,2	7,0
Bearbeitete Waren	28.198	27.541	28.097	-1,1	-2,3	2,0
Maschinen und Fahrzeuge	46.963	49.258	49.978	1,9	4,9	1,5
Sonstige Fertigwaren	13.852	14.623	14.692	-0,8	5,6	0,5
Waren, ang.	1.046	1.448	1.124	-8,7	38,5	-22,4
Insgesamt	123.544	125.812	127.896	1,5	1,8	1,7

Quelle: Statistik Austria, Werte 2014 vorläufig.

Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellt der Abschnitt Bearbeitete Waren dar. Mit 28,1 Mrd Euro hielt dieser Bereich 22,0% an den Gesamtexporten. Verglichen mit dem Anteilswert von 29,1% im Jahr 1995 sind langfristig klare Bedeutungsverluste festzustellen. Nach den Rückgängen in den Jahren 2012 und 2013 waren 2014 leichte Zuwächse von 2,0% zu verzeichnen.

Der Abschnitt Chemische Erzeugnisse verzeichnete nach den starken Exportzuwächsen im Vorjahr immerhin erneut einen Anstieg von 1,0%. Mit 4,8% konnten die Chemischen Erzeugnisse ihren Exportanteil wie kein anderer Bereich gegenüber 1995 erhöhen und erweisen sich seit 2009 neben dem

Maschinenbau und den Bearbeiteten Waren als drittes großes Standbein der österreichischen Exportwirtschaft. Diesen Rang haben sie den Sonstigen Fertigwaren abgelassen. Diese konnten zwar 2013 mit Zuwächsen von 5,2% ihre Anteilsverluste aus dem Jahr 2012 ausgleichen und erreichten 2014 wieder einen Anteil von 11,5%. Tendenziell nimmt die Bedeutung dieses Abschnitts für die österreichischen Exporte jedoch ab, da 1995 der Anteilswert noch bei 13,5% lag.

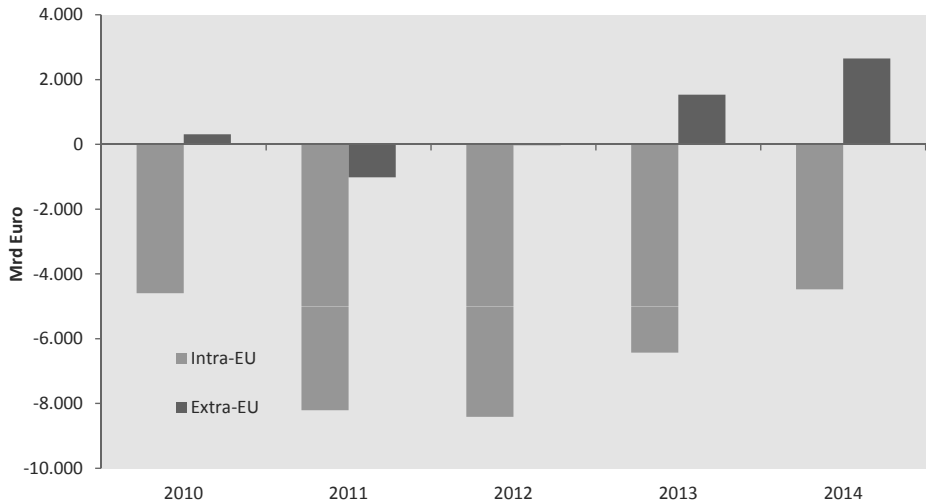
Der Export von Getränken kann in den letzten drei Jahren nicht mit der guten Entwicklung bei den Nahrungsmitteln mithalten. Deren Wachstumsrate lag in diesem Zeitraum mit mindestens 4% jeweils deutlich über dem Jahreschnitt. Seit 1995 wächst dieser Bereich um durchschnittlich 9,2% pro Jahr und damit um rund drei Prozentpunkte schneller als der gesamte Außenhandel. Der Exportanteil stieg daher in diesem Zeitraum von 3,3% auf 5,8% an. Wie erwähnt konnten in diesem langen Zeitraum nur die Chemischen Erzeugnisse stärkere Anteilsgewinne verbuchen.

4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2014 sank das Defizit der Handelsbilanz auf 1,8 Mrd Euro. Dies entspricht 0,6% des BIP. Im Vorjahr betrug es noch 4,9 Mrd Euro bzw 1,5% des BIP und im Jahr 2012 8,4 Mrd Euro oder umgerechnet 2,7% des BIP. Das höchste Defizit mit 9,2 Mrd Euro oder umgerechnet 3,0% des BIP war 2011 zu verbuchen. In den drei vorangegangenen Jahren 2008–2010 betrug das Defizit höchstens 4,3 Mrd Euro bzw 1,5% des BIP. 2002 und 2007 konnten hingegen geringfügige Überschüsse erzielt werden, dazwischen betrug das Defizit höchstens 0,9% des BIP.

Ederer und Schiman kommen in ihrer ökonomischen Studie zur österreichischen Handelsbilanz im Oktober 2013 zum Schluss, dass „die strukturelle (langfristige) Komponente seit Ende der 1970er-Jahre einen Aufwärtstrend aufweist, der bis heute anhält. Die Verschlechterung der Handelsbilanz im Gefolge der Wirtschaftskrise ist vorwiegend ein vorübergehender Preiseffekt, der aus dem steigenden Ölpreis und der damit verbundenen deutlichen Passivierung der Roh- und Brennstoffbilanz resultiert.“³ Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, so ist 2014 mit 10,0 Mrd Euro das höchste Defizit auch beim Abschnitt Brennstoffe und Energie zu verzeichnen, dahinter folgte erst mit Abstand der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit 4,2 Mrd Euro. Die Gruppe Bearbeitete Waren erzielte mit 8,0 Mrd Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2014. Die für das Außenhandelsaufkommen so bedeutende Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge konnte im Jahr 2014 mit 7,1 Mrd Euro ebenfalls einen beachtlichen Überschuss erwirtschaften.

³ Ederer/Schiman (2013), S. 49

Abbildung 4.2: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz

Quelle: Statistik Austria, Werte 2014 vorläufig.

Aber nicht nur nach Warengruppen, auch nach Ländergruppen ergeben sich markante Unterschiede in der Handelsbilanz. Hauptverantwortlich für die negative Handelsbilanz Österreichs ist der Außenhandel mit den übrigen 27 Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel). Im Handel mit den Drittstaaten der EU (Extra-EU-Handel) wies Österreich ab dem Jahr 2002 Überschüsse aus, die im Zuge der Wirtschaftskrise tendenziell zurückgingen. Nachdem 2011 mit den Drittstaaten ein Defizit von 1,0 Mrd Euro erwirtschaftet wurde, konnte 2012 ausgeglichen bilanziert werden. 2013 und 2014 folgten deutliche Überschüsse von 1,5 bzw 2,6 Mrd Euro. Das sind umgerechnet 0,5 bzw 0,8% des BIP.

Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 10,5 Mrd Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit zum größten Teil für das Defizit von 4,5 Mrd Euro im Handel mit der EU maßgebend. Lediglich mit den Niederlanden (1,3 Mrd Euro), der Tschechischen Republik (1,1 Mrd Euro), Belgien (0,3 Mrd Euro) und der Slowakei (0,3 Mrd Euro) bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (2,6 Mrd Euro), Vereinigtes Königreich (1,6 Mrd Euro) und Polen (1,3 Mrd Euro) ist die Handelsbilanz Österreichs deutlich positiv. Ebenso ist die Bilanz mit dem zuletzt der EU beigetretenen Kroatien mit 0,7 Mrd Euro positiv.

Mit den Ländern Amerikas konnte 2014 der Bilanzüberschuss auf 5,0 Mrd Euro erhöht werden, während beim Außenhandel mit Asien das Defizit auf 4,6 Mrd Euro anstieg. Für den Großteil waren hier die Defizite mit China (3,9 Mrd Euro) und Kasachstan (1,4 Mrd Euro), zu einem geringeren Teil auch mit Libyen (0,5 Mrd Euro) sowie Japan, Vietnam und Bangladesch mit jeweils 0,4 Mrd Euro verantwortlich. Beim Außenhandel mit Afrika schlägt ein Defizit von 0,5 Mrd Euro zu Buche, während mit Australien ein Überschuss von 0,8 Mrd Euro erwirtschaftet wurde.

5 Literatur

- Ederer, Stefan, Schiman, Stefan (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, Oktober 2013.
- Scheiblecker, Marcus (2014), Prognose für 2014 und 2015: Konjunktur gewinnt nur langsam an Schwung. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, März 2014.
- Glocker, Christian (2015), Heimische Konjunktur zur Zeit noch schwach. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, März 2015.

Austria's Foreign Trade in Goods – Recent Developments

After the crisis-related drop of the external trade in 2009, growth in 2010 and 2011 was clearly in the double-digits. The euro crises in connection with the slackening of the European economy left its mark as the year progressed. The strong export growth at the beginning of 2011 weakened throughout the year. In the year 2012 the slump of the world economy continued and dampened the growth of the Austrian exports. In the years 2013 and 2014 foreign trade growth could not pick so that according to the foreign trade statistics growth rates remained below 2% for the third consecutive year. While imports decreased by 0.8% in the year 2014, exports grew by 1.7%.

Thus the trade deficit was reduced considerably and accounted for 1.8 billion euros in 2014 compared to 4.9 billion euros in 2013.

In 2014 export growth developed at an unequal pace across the regions. Oversea exports increased by 4.2% whereas exports to Europe grew only by 1.0%. Exports to the European Union went up by 1.4% and those to the EFTA gained strongly by 4.1%, in contrast exports to the rest of Europe fell sharply by 7.7% due to the tensions with Russia.

JEL-No: F17

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

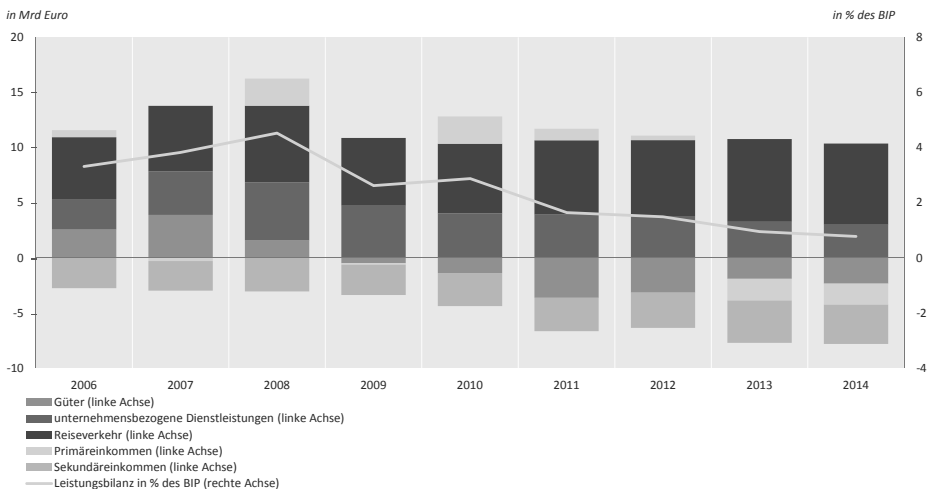
René Dell'mour, Patricia Walter

Unter dem Eindruck einer weiterhin mäßigen Expansion der Weltwirtschaft und einer schwachen Entwicklung der österreichischen Güterexporte verlangsamte sich im Jahr 2014 auch das Wachstum der Einnahmen aus dem internationalen Dienstleistungsverkehr. Die Expansionsrate betrug 4,6% oder in absoluten Zahlen 2,2 Mrd EUR, war also weiterhin robust. In Summe wurden im Jahr 2014 Dienstleistungen in Höhe von 50,5 Mrd EUR an das Ausland erbracht. Im Vergleich zum verwandten Güterhandel, der von hohen Ausschlägen im Zuge der Konjunkturschwankungen betroffen war, wiesen die Exporte unternehmensbezogener Dienstleistungen eine weitgehende Resistenz sowie eine gewisse Plateaubildung auf, unter die die Expansion in den vergangenen Jahren nicht gefallen ist. Stabilisierend wirkten vor allem die begleitenden Dienstleistungen der Warenindustrie, durch die auch in Krisenzeiten eine längerfristige Kundenbindung aufrechterhalten werden dürfte. Seit dem Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise läuft jedoch die Exportentwicklung unternehmensbezogener Dienstleistungen den Importen tendenziell nach, wodurch die Bedeutung dieses Außenwirtschaftszweigs als Nettoertragsquelle für Österreich abnimmt. Im Jahr 2014 fiel der Einnahmenüberschuss mit 3 Mrd EUR oder 0,9% des BIP rund zehn Jahre zurück. Vor allem die Aufwendungen für international ausgelagerte Fertigungsleistungen drückten auf die Bilanz. Getragen wurden die Nettoerlöse vom Export technologiebezogener Dienstleistungen, die mittlerweile mit dem Verkehrssektor als dominierendem Außenwirtschaftszweig gleich ziehen. Unter den großen Exportdestinationen erlangte China im Jahr 2014 zusätzliche Bedeutung. Die Erlöse aus Schwellenländern haben jene aus den traditionellen Partnerländern in Übersee – einschließlich der USA – überholt. Der Reiseverkehr entwickelte sich im Jahr 2014 trotz schwieriger Rahmenbedingungen recht günstig: Ein neuer absoluter Rekord bei der Zahl der Ankünfte ausländischer Gäste wurde von leicht sinkenden Nächtigungszahlen begleitet. Die Einnahmen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 1,6%, was zwar nominell steigende, real jedoch sinkende Ausgaben je Ausländernächtigung bedeutet. Besonders dynamisch entwickelte sich 2014 der Städtetourismus, der von den Nächtigungsergebnissen Wiens determiniert wird. Nach wie vor bestimmt das Reiseverhalten der Deutschen die heimischen Tourismuseinnahmen, mittelfristig gewinnen aber Gäste aus Zentral-, Südost- und Osteuropa sowie Übersee an Gewicht. Die Reiseverkehrsausgaben der Österreicher stiegen 2014 nominell um 4,9% und erreichten 8,1 Mrd EUR. Daraus resultiert ein Überschuss von 7,4 Mrd EUR, das ist der zweithöchste jemals verzeichnete Wert. 2013 lag Österreich bei den Nettoeinnahmen aus dem Reiseverkehr auf dem 8. Rang weltweit (hinter USA, Spanien, Thailand, Türkei, Italien, Frankreich und Griechenland).

1 Entwicklung des Güter- und Dienstleistungsverkehrs

Österreichs Wirtschaftsentwicklung war im Jahr 2014 geprägt vom Ausbleiben der Wachstumsimpulse sowohl aus dem Inland als auch aus dem Ausland (Wifo 2015). Die EU-Kommission geht in ihrer Winterprognose vom Jänner 2015 davon aus, dass die heimische Wirtschaft im Jahr 2014 in eine Phase der Stagnation eingetreten ist (EU-Kommission 2015). Die Produktion ist in der Industrie und im Baugewerbe zurückgegangen, dem entsprechend auch die Umsätze (- 1,2%). Die österreichischen Dienstleistungsunternehmen erzielten im Jahr 2014 ein Umsatzplus von 1,1%, womit die Expansionsrate bereits das dritte Jahr in Folge sank. Die weiteren Wachstumsaussichten werden jedoch durch einige wichtige Faktoren unterstützt, nämlich die niedrigen Ölpreise, die Euroabwertung und die quantitative Lockerung der EZB. Trotz schwacher Investitionstätigkeit und hoher Arbeitslosigkeit haben sich deshalb die Aussichten für die EU sowie den Euroraum, die wichtigste Exportregion für österreichische Dienstleistungen, verbessert, wie Umfragen bei Einkaufsmanagern in Industrie und Dienstleistungssektor sowie das Konsumklima im Euroraum zu Jahresbeginn 2015 zeigten. Weltweit bleiben jedoch die Wachstumserwartungen mit Ausnahme der USA gedämpft. Das betrifft die Russische Föderation ebenso wie China, die übrigen asiatischen Schwellenländer und Japan. Wirtschaftsforscher rechnen deshalb damit, dass der Beitrag der Exporte zum Wirtschaftswachstum in Österreich in den kommenden Jahren verhalten ausfallen und in Folge die Entwicklung der Wirtschaftsleistung gedämpft bleiben dürfte.

Abbildung 5.1: Zusammensetzung der Leistungsbilanz

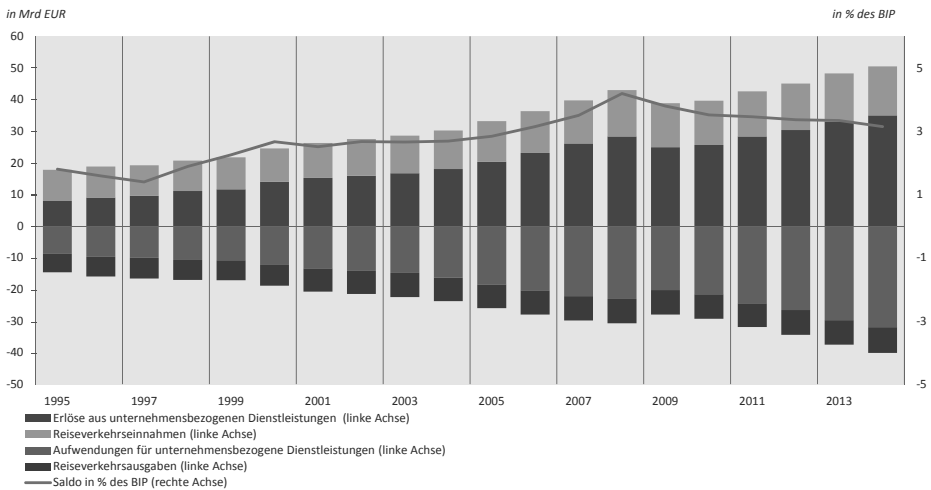


Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2012 endgültige Daten, 2013 revidierte Daten, 2014 provisorische Daten.

Im Jahr 2014 wuchs die Weltwirtschaft trotz der günstigen Konjunktursituation in den USA neuerlich nur mäßig – die weltweite Produktion um +3,3% –, was neben der wirtschaftlichen Schwäche der Eurozone auch auf geopolitische Spannungen und anhaltende Strukturmängel in den Schwellenländern zurückzuführen ist (IWF 2015). Die Expansionsrate des Welthandelsvolumens war sogar leicht rückläufig und sank von +3,4% im Jahr 2013 auf +3,1%. Die anhaltende Durststrecke der Weltwirtschaft hat dazu geführt, dass die vormals expansive Leistungsbilanzentwicklung in Österreich zum Erliegen kam: Im Jahr 2014 betrug der Überschuss 2,6 Mrd EUR und war das vierte Jahr in Folge rückläufig. Im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt lag das Ergebnis, wie bereits im Vorjahr, unter der Marke von einem Prozent. Das bedeutet, dass vom Ausland kaum noch Impulse für die Konjunktorentwicklung in Österreich ausgingen. Zum Vergleich: Im Jahr 2009, in dem der Handel weltweit einbrach, betrug der Außenbeitrag aus Güter- und Dienstleistungsverkehr zur Wertschöpfung im Inland per Saldo 3,6%. Im Jahr 2014 waren es nur noch 2,4%. Zu gleichen Teilen stieg das Defizit aus dem Güterhandel (um 0,4 auf –2,3 Mrd EUR) und sank der Überschuss aus dem Dienstleistungsverkehr (um 0,4 auf 10,4 Mrd EUR) gegenüber dem Jahr davor. In Summe entwickelten sich die heimischen Exporte von Gütern und Dienstleistungen mit einem Plus von 2,8 Mrd EUR oder +1,6% zwar besser als im Jahr 2013 (+1%), doch im internationalen sowie im mittelfristigen Vergleich nur verhalten. Die Güterexporte stiegen um ein halbes Prozent oder 0,6 auf 123,7 Mrd EUR und haben sich damit vom Rückgang im Jahr 2013 (–1,5 Mrd EUR bzw. –1,2%) nur geringfügig erholt. Trotz vergleichsweise robuster Entwicklung im Ausmaß von 5,9% auf 35 Mrd EUR hat sich die Exportdynamik unternehmensbezogener Dienstleistungen gegenüber dem Jahr davor verlangsamt. Die Entwicklung der Reiseverkehrseinnahmen, die um 1,6% auf 15,5 Mrd EUR wuchsen, war im Vergleich zu den Vorjahren gedämpft. Setzt man das Jahr 2008, in dem die Außenwirtschaft Österreichs vor Ausbruch der Finanz- und Fiskalkrise einen vorläufigen Höhepunkt erreichte, als Vergleichsmaßstab, haben die Exporte von Gütern seitdem nicht mehr auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückgefunden: Sie sind pro Jahr im Durchschnitt – eingerechnet den Handelseinbruch 2009 und den Abschwung im Jahr 2013 – um 1,1% gewachsen (real um 0,4%). Dem gegenüber wuchsen die nominellen Exporte unternehmensbezogener Dienstleistungen im Durchschnitt um 4,3% pro Jahr, und auch die Reiseverkehrseinnahmen, deren Expansionsrate durch die weltweite Konkurrenz an Feriendestinationen beschränkt wird, nahmen zwischen 2008 und 2014 um 1,8% pro Jahr zu. Das ist eine deutlich kräftigere Entwicklung als im Warenverkehr, wiewohl von keinem dynamischen Wachstumspfad gesprochen werden kann. Die Importaufwendungen für Güter zeigen seit 2008 eine etwas stärkere Entwicklung als die Exporte (nominell +1,9%, real +0,7%), auch die Aufwendungen für Dienstleistungen wuchsen in Summe robuster (nominell +4,3% im Vergleich zu 3,5% der Exporte). Im Jahr 2014 nahmen die Importe in allen drei Bereichen der Außenwirtschaft stärker zu als die Exporte, was angesichts der trüben Inlandsnachfrage, des dämpfenden Einflusses gesunkener Ölpreise als auch der zurückhaltenden Konsum- und Investitionsstimmung im Inland überrascht. In Summe expandierten die Im-

porte um 2,2% (2013: +0,2%), wobei die vergleichsweise dynamisch wachsenden Aufwendungen im Dienstleistungsverkehr auf eine Verschiebung der Nachfrage im Tourismus zu Gunsten internationaler Destinationen (+4,9%) als auch auf eine Verschlechterung der Wettbewerbssituation heimischer Anbieter unternehmensbezogener Dienstleistungen hindeuten (+7,5%). Die Importe von Gütern sind um 0,8% gewachsen, wobei nicht nur grenzüberschreitende Wareneinfuhren und Ausfuhren berücksichtigt wurden, sondern auch Wareneinkäufe, die über Drittstaaten bzw. verbundene Unternehmen im Rahmen globaler Produktionsketten abgewickelt wurden und deshalb in der klassischen Außenhandelsstatistik nicht aufschlagen.

Abbildung 5.2: Erlöse und Aufwendungen aus dem Dienstleistungsverkehr



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2012 endgültige Daten, 2013 revidierte Daten, 2014 provisorische Daten.

Neue Informationsgrundlage der Außenwirtschaft

Die Außenwirtschaftsströme werden im vorliegenden Kapitel auf Basis der Zahlungsbilanz analysiert. Das ermöglicht es, ein einheitliches Konzept der Außenwirtschaft, nämlich den Eigentumsübertritt zwischen Gebietsansässigen und Gebietsfremden anzuwenden und Doppelzählungen zu vermeiden. Die Zahlungsbilanz folgt den aktuellen Darstellungskonventionen des IWF (Balance of Payments Manual, 6th edition, BPM6) bzw. des Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 2010). Im Vergleich zur früheren Darstellung haben Verschiebungen zwischen Transaktionen, die als Waren- und jenen, die als Dienstleistungsverkehr klassifiziert werden, stattgefunden. Die Lohnveredelung, dh die Auslagerung von Produktionsschritten ins Ausland, wird nicht mehr als Teil der Güterbilanz und folglich nicht mehr in Form der Ein- und Ausfuhr der zugrunde liegenden Waren erfasst, sondern als Dienstleistungsgebühr für die erfolgten Arbeitsschritte. Das ist eine wichtige Voraussetzung, um die Wertschöpfung, die in der Außenwirtschaft erzielt wird, erfassen zu können und Handelsströme nicht künstlich durch erhöhte Warenbewegungen im Zuge der Globalisierung aufzublähen. Umgekehrt wird der Transithandel¹ nicht mehr als Dienstleistungs- sondern als Warenverkehr klassifiziert. Diese Umstellungen haben dazu geführt, dass sich der Einnahmenüberschuss der Dienstleistungsbilanz im Vergleich zur früheren Darstellung verringert hat. Der Güterhandel wird damit in der Zahlungsbilanz anders dargestellt als in der konventionellen Außenhandelsstatistik. Wareneinfuhren werden um Versicherungs- und Transportbestandteile bereinigt – die per Definition Dienstleistungskomponenten darstellen – und illegale Aktivitäten zugeschätzt. Ein- und Ausfuhren von Waren zum Zweck der Weiterverarbeitung (Lohnveredelung) werden nicht mehr berücksichtigt, ebenso wenig wie Ein- und Ausfuhren von Unternehmen, die in Österreich nicht gebietsansässig sind. Das Kriterium der Gebietsansässigkeit richtet sich nach der physischen Präsenz (Produktionstätigkeit im Inland) und nicht wie in der Außenhandelsstatistik nach der Umsatzsteuervoranmeldung in Österreich. Demgegenüber werden in der Zahlungsbilanz sowohl Warenzukäufe und -verkäufe berücksichtigt, die ein ansässiges Unternehmen über ausländische Niederlassungen abwickelt und die folglich nicht die österreichische Grenze passieren, als auch der Transithandel. Die konzeptionellen Unterschiede zwischen Außenhandelsstatistik und Zahlungsbilanz führen dazu, dass sich die statistischen Ergebnisse unterscheiden und folglich auch die Einschätzung der Entwicklung des Güterhandels. Im Jahr 2014 schätzt die Zahlungsbilanz die Exportentwicklung im Güterverkehr mit einem Plus von 0,5% schlechter ein als die Außenhandelsstatistik (+1,7%), während für die Importe eine vergleichsweise positive Entwicklung unterstellt wird (Außenhandelsstatistik: -0,8%). Das Defizit wird in der Zahlungsbilanz höher angesetzt als in der Außenhandelsstatistik (-2,3 gegenüber -1,8 Mrd EUR).

¹ Transithandel ist der Erwerb von Waren in einem Drittstaat und der anschließende Weiterverkauf derselben an ein anderes Drittland. Die Ware wird nicht in das Land, in dem der Transithändler ansässig ist, ein- bzw. von dort ausgeführt. Der Gewinn des Transithändlers ergibt sich aus der Handelsspanne zwischen An- und Verkaufspreis.

Tabelle 5.1: Konzeptionelle Unterschiede zwischen Außenhandelsstatistik und Zahlungsbilanz

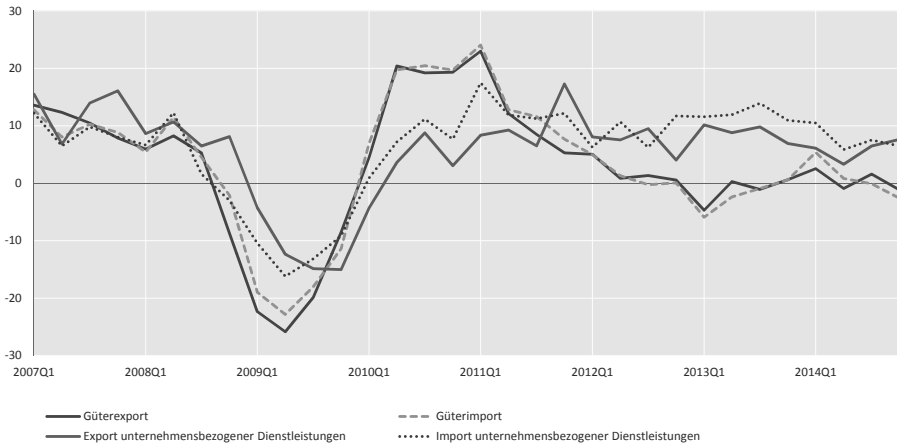
	Warenverkehr im engeren Sinn
+	Lohnveredelung im Ausland
+	Lohnveredelung im Inland
+	Hafendienste
	Warenverkehr gemäß Außenhandelsstatistik
-	Lohnveredelung im Ausland
-	Lohnveredelung im Inland
-	Cif/fob Korrektur
-	Korrektur um EU-Zollgebühren
-	Korrektur um ausländische Unternehmensseinheiten
+/-	Korrektur im Rahmen der Input/Output Analyse
+	Warenverkehr ohne Grenzübertritt
+	Illegaler Warenverkehr
+	Hilfslieferungen
+	wertvolle Güter im Reiseverkehr
+	Transithandelerträge
+	Nichtmonetäres Gold
	Güterbilanz gemäß Zahlungsbilanzstatistik

Quelle: OeNB.

2 Unternehmensbezogene Dienstleistungen²

Abbildung 5.3: Handelsentwicklung

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2012 endgültige Daten, 2013 revidierte Daten, 2014 provisorische Daten.

² Exklusive Reiseverkehr.

In den wirtschaftlichen Turbulenzen, die auf den Ausbruch der Finanzkrise folgten, war zu beobachten – und wurde die wirtschaftstheoretische Annahme bestätigt –, dass sich der Dienstleistungsverkehr unabhängiger von konjunkturellen Ausschlägen entwickelt als der Güterverkehr: Der Rückgang der Exporte und Importe unternehmensbezogener Dienstleistungen war weitaus geringer als jener der Güter und dem entsprechend verlief auch die nachfolgende Erholung gemäßiger. Im Güterhandel konnten die Folgen des globalen Handelseinbruchs im Jahr 2009 rasch wieder wettgemacht werden. Unter dem Eindruck der Fiskalkrise im Euroraum trat jedoch seit dem Jahr 2011 eine sukzessive Verlangsamung der Exportdynamik zu Tage, die im Jahr 2013 in einen neuerlichen Abschwung des Exportvolumens mündete. Trotz vorsichtiger Erholung fehlten im Jahr 2014 klare Signale für einen echten Exportaufschwung bzw zeichnen Exportaufträge und Luftfrachtvolumen bislang ein uneinheitliches Bild (OeNB 2015). Die Exporte unternehmensbezogener Dienstleistungen – anders als der Saldo daraus – zeigten sich vom neuerlichen Abschwung des Güterverkehrs weitgehend unbeeindruckt. Mit wenigen Ausschlägen war im Zeitraum zwischen 2011 und 2013 eine äußerst robuste Entwicklung zu beobachten. Die Exporte wuchsen im Durchschnitt um rund 8% pro Quartal. Erst zu Jahresende 2013 hat sich die Exportdynamik verlangsamt und fiel im ersten Halbjahr 2014 auf +3,3%. Im Gegensatz zum Güterhandel hat jedoch der Dienstleistungsverkehr im Zuge der vorsichtigen Konjunkturerholung innerhalb der EU in der zweiten Jahreshälfte 2014 einen neuen Aufschwung genommen: Im Vergleich zum Jahr davor wuchsen die Exporte im Schlussquartal 2014 um 7,6%. Im Gesamtjahr 2014 wurden Exporterlöse aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen in Höhe von 35 Mrd EUR erzielt. Das entspricht einer Exportquote von 10,6% im Verhältnis zum BIP, womit der bisherige Spitzenwert des Jahres davor übertroffen wurde. Im Vergleich: Die Exportquote im Güterverkehr betrug 2014 37,6% und ist damit auf das Niveau des Jahres 2010, das dem weltweiten Handelseinbruch folgte, zurückgefallen. Die Importe unternehmensbezogener Dienstleistungen, die bis zum Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise der Exportentwicklung hinterherliefen, laufen seitdem den Exporten voraus. Im Jahr 2014 betrug das wertmäßige Volumen der Importaufwendungen 32 Mrd EUR bzw 9,7% im Verhältnis zum BIP. Das ist der höchste bislang verzeichnete Wert und entspricht bereits in etwa dem Exportniveau. Es ist deshalb zu beobachten, dass sich der Überschuss aus dem Dienstleistungsverkehr tendenziell verringert und im Vergleich zum Reiseverkehr als Nettoertragsquelle für Österreich an Bedeutung verliert: Im Jahr 2014 betrug das Ertragsplus aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen 3 Mrd EUR oder 0,9% des BIP und entsprach in etwa dem Ergebnis des Jahres 2006 bzw weniger als der Hälfte des Einnahmenüberschusses aus dem Tourismus. Zum Vergleich: Im Jahr 2008, in dem bislang der höchste Überschuss aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen im Ausmaß von 5,3 Mrd EUR verzeichnet wurde, hatte dieser einen Anteil von drei Viertel am Reiseverkehrssaldo.

Tabelle 5.2: Dienstleistungsexporte (ohne Reiseverkehr) nach Wirtschaftsklassen

ÖNACE 2008		2010	2011	2012	2006–2012
		in Mio EUR			in % pa
A+B	Landwirtschaft, Bergbau	14	12	20	10,8
C	Herstellung von Waren	3.721	3.988	4.429	7,9
D+E	Energie, Wasser, Abfall	167	158	206	18,6
F	Bauwesen	708	658	655	-0,6
G	Handel	1.341	1.610	1.947	3,5
H+I	Verkehr, Lagerei, Beherbergung und Gastronomie	8.329	9.194	9.527	3,3
J	Information und Kommunikation	1.526	1.877	2.245	15,4
K	Versicherung und Finanzwesen	1.749	1.565	1.660	1,8
L	Grundstücks- und Wohnungswesen	45	44	43	-13,7
M	Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen	2.608	2.891	3.094	2,4
N	Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	552	595	672	2,5
O–U	Öffentliche und persönliche Dienste	94	90	98	0,6
insgesamt		20.853	22.683	24.595	4,5

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Ergebnisse der Firmenbefragung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs eingeschränkt auf Firmen mit Firmenbuchnummer, ohne Transithandel.

Zusätzlich zur Beobachtung des Dienstleistungsverkehrs auf Basis der Zahlungsbilanz können auch die Befragungsergebnisse der Unternehmen zur Analyse herangezogen werden³. In Summe weichen die berichteten Exporte und Importe von der offiziellen Statistik ab, da keine Zuschätzungen bzw administrative Datenquellen beinhaltet sind. Der Informationsnutzen liegt darin, dass im Gegensatz zur volkswirtschaftlichen Gesamtschau unternehmensspezifische Strukturen und Entwicklungsfaktoren abgeleitet werden können. Die Befragungsergebnisse der einzelnen Firmen können beispielsweise zu Industriesparten zusammengefasst werden. Daraus ergibt sich Aufschluss, welche Branchen den Dienstleistungsverkehr dominieren. In Österreich ist das eindeutig das Verkehrswesen, wengleich der Anteil an den gesamten

³ Bis 2012 entsprechen die Befragungsinhalte des Dienstleistungsverkehrs dem fünften Zahlungsbilanzhandbuch des IWF bzw dem ESGV 1995. Um eine Vergleichbarkeit mit den aktuellen Zahlen der Zahlungsbilanzstatistik herzustellen, wurde der Transithandel nicht berücksichtigt.

Exporten langfristig auf unter 40% sinkt⁴. Der Dienstleistungssektor – einschließlich des Bauwesens – hat insgesamt einen Anteil von mehr als 80% an den gesamten Exporterlösen, deren Bedeutung nimmt aber zu Gunsten der Warenhersteller ab. Diese haben inzwischen einen Exportanteil von 18% erreicht. Im Beobachtungszeitraum sind die Erlöse der Warenhersteller pro Jahr durchschnittlich doppelt so rasch gewachsen wie jene der Dienstleister (+7,9% im Vergleich zu +3,7%). Es ist zu beobachten, dass es gerade die Dienstleistungsexporte der Industrie waren, die kaum vom Einbruch des Warenverkehrs im Jahr 2009 betroffen waren: Die Exporterlöse aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen sind laut Unternehmensbefragung insgesamt um 12,6% gesunken, während bei den Warenherstellern lediglich ein Rückgang um 3,7% zu verzeichnen war. Hauptsächlich davon betroffen waren die Dienstleistungsexporte der führenden Sparte Elektrotechnik und Elektronik, die deutliche Einbußen zu verzeichnen hatte. Im Gegensatz dazu trugen die Sparten Reparatur, Maschinen- und Fahrzeugbau zur Stabilisierung bei. Bereits im Folgejahr wurden die Einbußen durch die Industrie bereits mehr als wettgemacht. Es kann daraus geschlossen werden, dass die begleitenden Dienstleistungen im Industriesektor zu einer längerfristigen Kundenbindung beitragen und damit helfen, die kaufmännischen Auswirkungen von Konjunkturschwankungen abzufedern. Das betrifft vor allem das Angebot von Ingenieurleistungen, Forschungs- und Entwicklungsleistungen, die als längerfristige Investitionen in das Umsatzwachstum zu betrachten sind, wurden hingegen im Zuge der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise zurückgefahren. Im Vergleich zu den Warenproduzenten haben die Dienstleistungsbranchen wesentlich stärker unter dem allgemeinen Nachfrageeinbruch im Jahr 2009 gelitten (- 14,2%). Freiberufliche Dienstleister mussten zudem erst mit einem Jahr Verzögerung umfangreiche Rückgänge in teils zweistelligem Ausmaß verzeichnen. Ähnlich krisenresistent wie die Warenhersteller zeigten sich nur die Dienstleistungsexporte des Informations- und Kommunikationswesens.

2.1 Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen

Anlässlich des zwanzigjährigen Jubiläums des EU-Beitritts im Jahr 2015 lohnt es sich, nicht nur einen aktuellen Blick auf die Außenwirtschaft zu werfen, sondern auch die langfristige Entwicklung seit dem Jahr 1995 zu betrachten⁵. Die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte, die Österreichs Warenindustrie durch die Integration in den EU-Binnenmarkt schreiben konnte, ist unbestritten: Bis zum Jahr 2008, bevor die negativen Auswirkungen der Finanz- und Fiskalkrise auf die Außenwirtschaft durchschlugen, sind die Güterexporte im Durchschnitt um rund 8% pro Jahr auf rund das Dreifache in Höhe von 117 Mrd EUR gewachsen. Die Entwicklung der unternehmensbezogenen

⁴ Strukturinformationen sind aufgrund der Abhängigkeit der Ergebnisse von anderen Unternehmensstatistiken nur mit zeitlicher Verzögerung verfügbar.

⁵ Zum Zweck der Vergleichbarkeit wurde die Zeitreihe der Leistungsbilanz vor 2006 an die Konventionen des BPM6 bzw des ESGV 2010 angepasst.

Dienstleistungen verlief noch etwas dynamischer, nämlich um durchschnittlich 10% pro Jahr auf rund 28 Mrd EUR. Der Vergleich zeigt jedoch, dass die Expansion des Dienstleistungsverkehrs nicht ausreichte, die außenwirtschaftliche Lücke zum Warenverkehr zu verringern. Im Gegenteil, die Schere zwischen Dienstleistungs- und Warenverkehr ist seit dem EU-Beitritt sogar weiter aufgegangen: Betrug die Exportquote der Güter im Verhältnis zum BIP im Jahr 1995 23,5%, stieg sie bis zum Jahr 2008 auf 40% (2014: 37,6%). Im gleichen Zeitraum nahm die Exportquote unternehmensbezogener Dienstleistungen lediglich von 4,5% auf 9,7% zu (2014: 10,6%). Aufschluss über das Nachhinken der Dienstleistungen hinter dem Warenverkehr kann die Verknüpfung der Unternehmensbefragung zum Dienstleistungsverkehr mit der Außenhandelsstatistik sowie der Leistungs- und Strukturhebung in Österreich geben. Dabei zeigt sich, dass ein überwiegender Teil der Unternehmen (rund vier Fünftel der Grundgesamtheit) keinerlei Auslandsaktivitäten aufweist. Dieses Bild entspricht den Ergebnissen internationaler Untersuchungen über die geringe Beteiligung von Firmen an der Außenwirtschaft, was mit hohen Transaktionskosten des internationalen Handels argumentiert wird (siehe zB Nordas 2008). Unter den Unternehmen, die in der Außenwirtschaft engagiert sind, haben jene, die sowohl Waren exportieren als auch importieren, den höchsten Anteil (rund 7% der Grundgesamtheit). Es folgen reine Warenimporteure und reine Warenexporteure und erst danach Firmen, die sowohl im Waren- als auch im Dienstleistungsverkehr engagiert sind. Der Anteil reiner Dienstleister in der Außenwirtschaft ist sehr gering (weniger als 1%). Zu den Dienstleistungsbranchen, die nicht am Export teilnehmen, zählen Kaffeehäuser, Imbissstuben, Bauspenglereien und Tankstellen. Dabei darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass Teile dieser Branchen über den Reiseverkehr Einnahmen aus dem Ausland erzielen. Für eine aktive, grenzüberschreitende Beteiligung am Dienstleistungsexport ist neben der Branchenzugehörigkeit auch die Unternehmensgröße ausschlaggebend⁶. Es zeigt sich, dass Dienstleistungsexporteur etwa zehnmal so groß sind wie der entsprechende Branchendurchschnitt. Angesichts der Transaktionskosten für einen Handelseintritt dürfte eine bestimmte Mindestgröße für einen systematisch betriebenen Dienstleistungsexport erforderlich sein. Im Zusammenhang mit den Transaktionskosten steht die Reichweite des Dienstleistungsverkehrs. Als Näherung dafür kann die Anzahl der Länder herangezogen werden, mit denen ein Unternehmen in Wirtschaftsbeziehung steht. Während Kleinbetriebe mit bis zu 10 Beschäftigten im Durchschnitt vier Partnerländer haben, sind es bei Großbetrieben ab 250 Beschäftigten durchschnittlich 12 Partnerländer. Neben der Unternehmensgröße wird die Reichweite des Dienstleistungsverkehrs auch von der Branche determiniert. Zu den Spitzenreitern mit über 100 Partnerländern zählen Transporteure, Speditionen, Reisebüros und Kommunikationsdienstleister, deren branchentypische Tätigkeiten als Netzwerkleistungen charakterisiert werden können. Etwa jedes Fünfte der befragten Unternehmen steht mit genau einem Partnerland in Kontakt. Über-

⁶ Dieses Ergebnis wird von der Erhebung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs mitbestimmt, die in Form einer Konzentrationsstichprobe durchgeführt wird.

wiegend handelt es sich dabei um das benachbarte Ausland, nämlich zu zwei Drittel um Deutschland gefolgt von der Schweiz und Italien.

Tabelle 5.3: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen 2014

Export				Import			
Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %	Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %
1	Deutschland	12.893	36,8	1	Deutschland	10.401	32,5
2	Schweiz	2.555	7,3	2	Vereinigtes Königreich	1.634	5,1
3	Italien	1.802	5,1	3	Schweiz	1.526	4,8
4	Vereinigtes Königreich	1.343	3,8	4	Ungarn	1.157	3,6
5	USA	1.096	3,1	5	USA	1.090	3,4
6	Niederlande	1.007	2,9	6	Slowakei	1.089	3,4
7	Frankreich	898	2,6	7	Italien	1.026	3,2
8	Tschechische Republik	867	2,5	8	Tschechische Republik	1.022	3,2
9	Ungarn	836	2,4	9	Polen	978	3,1
10	Russische Föderation	741	2,1	10	Niederlande	944	3,0
16	China	499	1,4	15	Russische Föderation	624	1,9
Insgesamt		34.997		25	China	264	0,8
				Insgesamt		31.999	

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Provisorische Daten.

Die Rangfolge der Zielländer unternehmensbezogener Dienstleistungen im Jahr 2014 bestätigt die dominierende Rolle der Nachbar- bzw EU-Länder für die österreichischen Unternehmen: Deutschland dominiert die Exporte mit einem Leistungsvolumen von knapp 13 Mrd EUR, was einem Anteil von mehr als einem Drittel an den gesamten Exporterlösen entspricht, ininigem Abstand gefolgt von der Schweiz (rund 7%) und Italien (5%). Insgesamt entfiel auf die Nachbarländer ein Anteil an den Exporterlösen von fast 60%, auf die gesamte EU ein Anteil von rund drei Viertel. Unter den zehn Hauptländern finden sich nur zwei, die nicht in der EU bzw keine Nachbarländer Österreichs sind, nämlich die USA (Rang 5) und die Russische Föderation (Rang 10). Im Vergleich zum Jahr 2013 ist die Exportverteilung zwischen der EU und der Extra-EU annähernd stabil geblieben, wenngleich sich die Dynamik zu Gunsten von Drittstaaten verschoben hat: Das Nachfrageswachstum aus der EU halbierte sich (von +10,4% auf +5,1%), aus der Extra-EU war hingegen ein Nachfrageschub zu verzeichnen (von +4,7% auf +8,2%). Rückgänge in

den Exporterlösen innerhalb der EU gab es aus Italien (-2%), das ein weiteres Jahr vom Rückgang der Wirtschaftsleistung betroffen war, aber auch aus der Tschechischen Republik (-5,8%), die damit von Rang sechs auf Rang acht zurückfiel, und aus Rumänien (-5,7%, von Rang 11 auf 13), obwohl sich die Wirtschaft in diesen Partnerländern, getragen von der Inlandsnachfrage, positiv entwickelte. Auch in Slowenien ging der Absatz zurück (-8%, von Rang 16 auf 18). Die Ursachen der Einbußen in Osteuropa sind unterschiedlicher Natur: Während die Nachfrage nach österreichischen Dienstleistungen aus der Tschechischen Republik allgemein rückläufig war, wurden an Rumänien vor allem weniger technische Dienstleistungen erbracht, was mit dem Abschluss von einzelnen Großprojekten zusammenfällt. Gegenüber Slowenien nahmen die Finanzdienstleistungen der österreichischen Banken ab, was einerseits im Zusammenhang mit der hohen Verschuldung des Landes, andererseits mit vorhandenen EU-Ressourcen für die Finanzierung laufender Investitionsprojekte stehen dürfte. Verlangsamt hat sich im Jahr 2014 auch die Nachfrageentwicklung aus dem wichtigsten Zielmarkt Deutschland, obwohl immer noch von einem sehr robusten Wachstum gesprochen werden kann (+5,8% bzw +0,7 Mrd EUR). Die Exporterlöse aus dem Vereinigten Königreich entwickelten sich weiter dynamisch (+13%), worin sich die gute Inlandsnachfrage des Partnerlandes widerspiegelt. Profitieren konnten davon die heimischen Transporteure im Zuge der gestiegenen Warenausfuhren, aber auch die Finanzbranche, EDV-Dienstleister sowie die Werbeindustrie. Zu erwähnen ist auch die positive Handelsentwicklung mit Spanien (+9,8%). Der Trend des Dienstleistungsverkehrs außerhalb der EU ist sehr uneinheitlich. Während die Nachfrage aus der Schweiz zugenommen hat (+9,2%), stagnierte sie in Übersee⁷: Der Absatz in Japan ist zurückgegangen, in den USA zeichnet sich eine Sättigungstendenz ab, nachdem die Exporterlöse in den vergangenen beiden Jahren sprunghaft gewachsen sind. Das betraf vorrangig die technischen Dienstleistungen und das Bauwesen. Im Gegensatz dazu hat die USA im Jahr 2014 begonnen, vermehrt Weiterverarbeitungsleistungen (Lohnveredelung) in Österreich zu beziehen. In Summe entfiel auf die Region „Übersee“ ein Exportanteil von 4,4% oder in absoluten Zahlen 1,5 Mrd EUR. Die Russische Föderation ist unter dem Einfluss der Wirtschaftssanktionen und des Abwärtstrends des Ölpreises in einen konjunkturellen Abschwung geraten, wodurch die Expansion der Dienstleistungsexporte in den letzten beiden Jahren ins Stolpern geraten ist: Im Jahr 2013 gingen die Exporterlöse aus Russland zurück, konnten sich aber 2014 bereits erholen (+5,2%). Insgesamt stagnierte der Export in die MOEL-Staaten⁸ auf hohem Niveau (5,8 Mrd EUR bzw 16,5% der gesamten Exporterlöse). Aus den wirtschaftlichen Schwellenländern Asiens und der übrigen Welt haben Österreichs Exporteure hingegen in den letzten beiden Jahren

⁷ Entsprechend der OECD-Klassifikation: USA, Kanada, Japan, Korea, Australien und Neuseeland.

⁸ Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Montenegro, Polen, Tschechische Republik, Rumänien, Russische Föderation, Republik Serbien, Slowakische Republik, Slowenien, Ukraine, Ungarn, Weißrussland.

einen deutlichen Nachfrageschub erfahren: 2014 stiegen die Erlöse um 26,5% auf knapp 2 Mrd EUR und haben damit jene der Übersee-Staaten überholt. Motor dieser Entwicklung war China, in das sich die Dienstleistungen im Jahr 2014 fast verdoppelten, gefolgt von der Türkei mit einem Plus von rund 30%. China katapultierte sich damit vom 20. auf den 16. Rang, die Türkei rückte auf den 15. Platz der Zielländer vor. Der Ausbau der Dienstleistungsbeziehungen mit China betraf vor allem innovative Leistungsarten – EDV-Technik, Forschung und Entwicklung, Architektur- und Ingenieurleistungen –, aber auch kaufmännische Beratungsleistungen.

Im Vergleich zum Dienstleistungsverkehr war der Export von Gütern im Jahr 2014 von der weltweiten Konjunkturschwäche deutlich überschattet. Das betraf die EU, in die die Exporte zwar leicht expandierten (+1,5%), jedoch über die vergangenen drei Jahre in Summe in einer Stagnation begriffen waren. Die Exportbeziehungen mit Drittstaaten waren das zweite Jahr in Folge rückläufig (-1,8%). Besonders die Auswirkungen der Ukraine-Krise trafen die heimische Industrie, die einen Rückgang der Ausfuhren nach Russland im Ausmaß von rund 10% bzw rund 0,3 Mrd EUR zu verzeichnen hatte und damit in der Exportentwicklung um vier Jahre zurückgeworfen wurde. Im Ranking der Hauptzielländer fiel die Russische Föderation aus den Top 10 auf Platz 12 zurück. Während die Nachfrage aus den Schwellenländern insgesamt das zweite Jahr in Folge rückläufig war, stellten die Wirtschaftsbeziehungen mit China eine positive Ausnahme davon dar. Mit einem Absatzplus von 6% verpasste China knapp den Einzug unter die zehn Hauptexportdestinationen.

Für die Importe unternehmensbezogener Dienstleistungen spielen die Partnerländer innerhalb der EU eine noch größere Rolle als für den Export: Im Jahr 2014 betrug deren Anteil knapp 80%. Hinter dem wichtigsten Herkunftsmarkt, Deutschland, mit einem Leistungsvolumen von 10,4 Mrd EUR oder einem Anteil von rund einem Drittel folgt allerdings – mit großem Abstand – kein Nachbarland Österreichs, sondern das Vereinigte Königreich (rund 5%), wohin heimische Unternehmen und Banken hauptsächlich Aufwendungen aus Patent- und Lizenzgebühren leisten. Aus beiden Ländern ist bereits seit mehreren Jahren ein Trend wachsender Importe festzustellen, der sich auch 2014 fortsetze. Gegenüber Deutschland nehmen Aufwendungen sowohl für technische als auch für Beratungsleistungen dynamisch zu. Zu einem Teil wird diese Entwicklung durch die Reorganisation eines Technologiekonzerns mit Niederlassungen in Österreich bestimmt. Insgesamt entwickelten sich die Importe aus der EU im Jahr 2014 sehr robust (+8,9%), während sich das Wachstum der Aufwendungen gegenüber Drittstaaten verlangsamte (+2,8%). Eine Ursache dafür ist der Importrückgang aus Russland (-10,3%), der sich auf breiter Basis vollzog und die Verringerung der Wareneinfuhren aus dem Partnerland widerspiegelt. In Summe entwickelten sich die Importbeziehungen mit den MOEL-Staaten jedoch robust (+6,4%), wobei dieser Trend – mit Ausnahme der Tschechischen Republik – breit gestreut war. Die wichtigste Leistungsart, die aus Osteuropa in Österreich importiert wird, sind Transportleistungen. Aufgrund des wachsenden Importvolumens aus anderen EU-Staaten fußte der Überschuss, den Österreich im Jahr 2014 aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen in Höhe von 3 Mrd EUR erwirtschaftete, fast ausschließlich auf Drittstaaten, während die

Bilanz mit der EU annähernd ausgeglichen war. Der höchste Einnahmenüberschuss stammte aber weiterhin aus Deutschland (2,5 Mrd EUR), gefolgt von der Schweiz, Italien, der Türkei und China. Umgekehrt verzeichnete Österreich Defizite vis-a-vis osteuropäischen Ländern (Slowakei, Polen, Ungarn, Rumänien), aber auch gegenüber dem Vereinigten Königreich und Irland (hauptsächlich aufgrund des Imports von EDV-Dienstleistungen).

Im Vergleich zu den unternehmensbezogenen Dienstleistungen zeigt sich im Güterhandel ein noch differenzierteres regionales Bild: Einem Handelsüberschuss gegenüber Drittstaaten in Höhe von rund 5 Mrd EUR stand im Jahr 2014 ein Defizit vis-a-vis der EU im Ausmaß von 7,4 Mrd EUR gegenüber. Getragen wurden die Nettoerträge vor allem vom angloamerikanischen Raum, den USA und Großbritannien. Die Liste der Defizitländer führten Deutschland und China an.

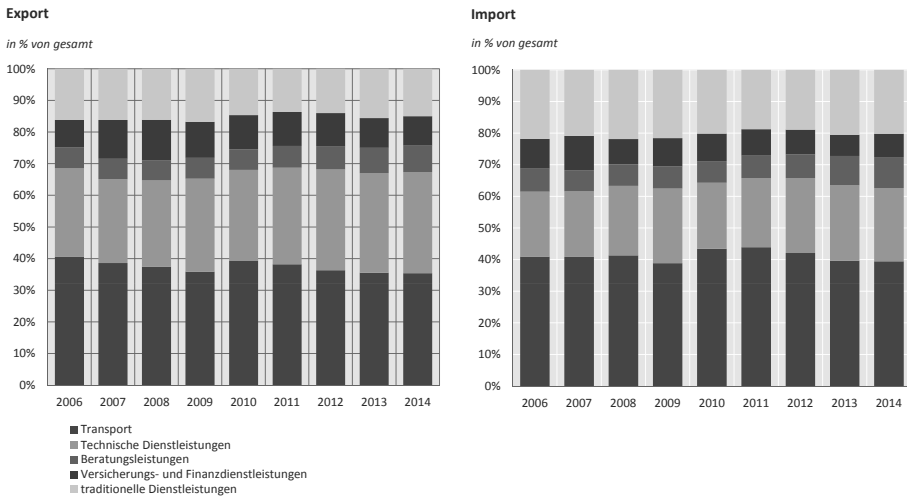
2.2 Hauptgruppen unternehmensbezogener Dienstleistungen

Welche Außenwirtschaftstransaktionen als Güter oder als Dienstleistungen klassifiziert werden, ist in großen Zeitabständen international Veränderungen unterworfen. Das hauptsächliche Ziel ist dabei, Wertschöpfung, die durch die Teilnahme am weltweiten Leistungsaustausch erzielt wird, adäquat zu erfassen. Im Zuge der weltweiten Arbeitsteilung und der Internationalisierung von Unternehmensstandorten hat der Austausch physischer Güter in den letzten 20 Jahren enorm zugenommen, laut Außenhandelszahlen der Welthandelsorganisation um durchschnittlich 8% pro Jahr auf 19 Billionen US-Dollar. Dabei entsprechen der Ein- und Ausfuhr von Waren nicht im selben Ausmaß Exporterlöse oder Importaufwendungen, sondern die Waren werden für den Zweck einzelner Verarbeitungsschritte weltweit verschoben, ohne dass das Eigentum daran wechselt. „Outsourcing“ bzw. „off-shoring“ sind die Schlüsselbegriffe mit denen die kostengünstige Auslagerung von Fertigungsleistungen bezeichnet wird. Unter statistisch-analytischem Gesichtspunkt bedeutet das Zählen der Waren mit ihren jeweiligen Werten bei Grenzübertritt ein unverhältnismäßiges Aufblähen der Exporte und Importe im Verhältnis zur erzielten Wertschöpfung. Aus diesem Grund werden internationale Fertigungsleistungen bzw. Lohnveredelung nicht mehr als Waren-, sondern als Dienstleistungsverkehr klassifiziert, der zur jeweiligen Dienstleistungsgebühr und nicht mehr mit dem Bruttowert der zugrundeliegenden Ware bewertet wird. Dasselbe gilt für den Reparaturverkehr. Im Ergebnis hat das zu einer Änderung in der Zusammensetzung der Dienstleistungsarten geführt, die sich nun wie folgt darstellen:

- Netzwerkleistungen: Transport inklusive Post- und Kurierdienste
- Technische Dienstleistungen: Instandhaltung und Reparatur; Patente und Lizenzen bzw. Gebühren für die Nutzung geistigen Eigentums; Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen; Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung (einschl. dem Kauf/Verkauf von Patenten und Lizenzen); technische Dienstleistungen i.e.S.
- Beratungsleistungen: Rechts-, Steuer-, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung

- Versicherungs- und Finanzdienstleistungen (inklusive indirekt verrechneter Bankgebühren)
- Traditionelle Dienstleistungen: Lohnveredelung bzw Fertigungsleistungen, Bauleistungen, Abfallbehandlung, Landwirtschaft und Bergbau, Vermietung, Handelsdienstleistungen, persönliche Dienstleistungen, übrige unternehmensbezogene Dienstleistungen, staatliche Dienstleistungen n.i.e.

Abbildung 5.4: Zusammensetzung unternehmensbezogener Dienstleistungen

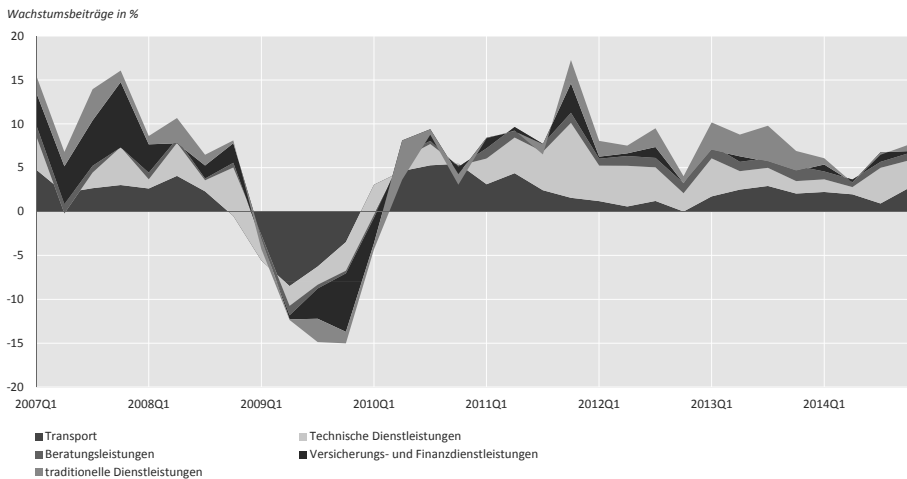


Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2012 endgültige Daten, 2013 revidierte Daten, 2014 provisorische Daten.

Den größten Anteil an den Exporterlösen unternehmensbezogener Dienstleistungen hat in Österreich nach wie vor der Verkehrssektor, der in seiner inhärenten Internationalität und Reichweite eine klassische Netzwerkleistung anbietet. Bis zum Jahr 2014 sank jedoch der Anteil am grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr auf rund 35%. In absoluten Zahlen erwirtschaftete die Verkehrsbranche 12,4 Mrd EUR im Ausland. Vershoben hat sich das Angebotsspektrum vor allem zu Gunsten der technischen Dienstleistungsarten. Deren Anteil kletterte im Jahr 2014 auf rund ein Drittel, was einem Exportvolumen von 11,2 Mrd EUR entspricht. Mittelfristig gleichen sich damit die Dienstleistungsbereiche Verkehr und Innovation in ihrer Bedeutung für die Exportwirtschaft einander an. Die verbleibenden 11,5 Mrd EUR Exporterträge, die im Jahr 2014 aus unternehmensbezogenen Dienstleistungen lukriert wurden, verteilten sich zu rund der Hälfte auf traditionelle Dienstleistungen, gefolgt von den Einnahmen des Finanzsektors im Ausland und den internationalen Beratungsleistungen als „Schlusslicht“ im Dienstleistungsverkehr. Während Bank- und Versicherungsleistungen im Zuge der Finanzkrise einen Rückschlag erfahren haben, wird das Expansionspotenzial der Beratungsleistungen in besonderem Maß durch die Abhängigkeit von der Erbringung vor Ort beschränkt, da die physische Präsenz des Anbieters im Land des Kunden nach

wie vor durch Marktzugangsbeschränkungen in Form von beispielsweise Konzessionen und Auflagen zur Berufszulassung, administrativen Bestimmungen zur Einreise und dem Aufenthalt von natürlichen Personen behindert wird. Die Dienstleistungsaufwendungen zeigen sich in ihrer Zusammensetzung im Vergleich zu den Exporterlösen als weniger innovativ. Mit einem Importanteil von 40% – was Aufwendungen in Höhe von 12,6 Mrd EUR entspricht –, weist der Transport eine höhere Beharrungstendenz als im Export auf. Das gilt auch für traditionelle Leistungsarten mit einem Anteil an den gesamten Importen von rund 20%. Im Vergleich dazu erreichten die technischen Dienstleistungen mit einem Anteil von 23% oder in absoluten Zahlen 7,4 Mrd EUR bislang nicht den Stellenwert, den sie inzwischen im Export haben. Dasselbe gilt auch für finanzielle Leistungsarten, während Beratungsleistungen eine höhere Bedeutung im Import als im Export haben. Dem zufolge lagern die österreichischen Unternehmen hauptsächlich jene Leistungsarten ins Ausland aus, die vergleichsweise wenig technisches bzw finanzspezifisches Know How erfordern und von anderen Ländern kostengünstiger angeboten werden können. Für die Außenwirtschaftsbilanz unternehmensbezogener Dienstleistungen bedeuten die Schwerpunkte im Export und Import, dass Einnahmenüberschüsse hauptsächlich aus den technischen Dienstleistungen lukriert werden, nämlich 2014 3,8 Mrd EUR und damit ein aktuelles Allzeithoch, gefolgt von den Nettoerträgen der Finanzbranche im Ausland mit knapp einer Milliarde Euro. Zu Lasten der Bilanz gingen vor allem traditionelle Dienstleistungen mit einem Minus im Ausmaß von 1,2 Mrd EUR, gefolgt von Transport und Beratungsleistungen (jeweils rund –0,2 Mrd EUR).

Abbildung 5.5: Entwicklung des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2012 endgültige Daten, 2013 revidierte Daten, 2014 provisorische Daten.

Der höchste Beitrag zum Exportwachstum unternehmensbezogener Dienstleistungen kam im Jahr 2014 von den technischen Dienstleistungen. Damit stellte der Exportbereich „Innovation“ neuerlich den Wachstumsmotor im Dienstleistungssektor dar und löste darin das Versicherungs- und Finanzwesen sowie den Transport ab, die vor dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise die bestimmenden Wirtschaftsbereiche darstellten. Den höchsten Anteil am Export technischer Dienstleistungen hat das EDV- und Kommunikationswesen: Im Jahr 2014 entsprach das Exportvolumen 4,8 Mrd EUR und damit knapp 45% der gesamten Technikerlöse. Es folgten Architektur- und Ingenieurleistungen (3,2 Mrd EUR bzw rund 30%) sowie Leistungen der Forschung und Entwicklung (rund 2 Mrd EUR oder 17%). Über den gesamten Beobachtungszeitraum, der von der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise betroffen war, sind Computer- und Informationsdienstleistungen robust gewachsen, im Durchschnitt um rund 9% pro Jahr. Eine höhere Expansionsrate wies nur das Reparaturwesen auf (+11%). Auch im Jahr 2014 setzte sich die positive Entwicklung der technischen Dienstleistungen fort, wobei ein zusätzlicher Nachfrageschub in der Forschung und Entwicklung auftrat mit einem Plus von 16,3% im Vergleich zum Jahr davor oder in absoluten Zahlen 0,3 Mrd EUR. Auslöser waren die Wirtschaftsbeziehungen mit Deutschland und China. Gemessen an den relativen Veränderungsdaten der verschiedenen Dienstleistungssparten zeigten die Beratungsleistungen im Jahr 2014 – ausgehend von einem vergleichsweise geringen Niveau – die höchste Dynamik (+10,1%) gefolgt von Technik (+7,7%), Transport (+5,6%) und Versicherungs- und Finanzwesen (+4,8%). Die traditionellen Leistungsarten wiesen hingegen Anzeichen einer Stagnation auf. Auch über den gesamten Beobachtungszeitraum 2006 bis 2014 wuchsen die Beratungsleistungen – ausgehend von einem vergleichsweise geringen Niveau – am rasantesten (im Durchschnitt um 8,5% pro Jahr), was hauptsächlich auf die Auslandsaktivitäten der Werbebranche zurückgeht. Insgesamt reichte jedoch die zu beobachtende „Aufholjagd“ nicht aus, um die Bedeutung kaufmännischer Leistungen für die Außenwirtschaft nachhaltig zu erhöhen. Die traditionellen Dienstleistungen zeigen auch mittelfristig nur ein geringes Expansionspotenzial: Sie wuchsen im Durchschnitt der vergangenen acht Jahre um rund 4% pro Jahr. Die dominierenden Leistungsarten in diesem Segment sind Handelsleistungen an Warenbörsen bzw Kommissionsgebühren, Fertigungsleistungen im Inland sowie die Auslandsaufträge der heimischen Bauwirtschaft, die besonders von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Finanz- und Fiskalkrise getroffen wurden. Bei den Importen unternehmensbezogener Dienstleistungen wurde das Wachstum im Jahr 2014 vom Transport bestimmt. Das entspricht dem Trend im Großteil der beobachteten Jahre, dass Netzwerkleistungen den Motor in der Entwicklung der Aufwendungen darstellen. Nur in den beiden vorangegangenen Jahren 2012 und 2013 wurde deren bestimmender Einfluss von den traditionellen sowie den technischen Dienstleistungen vorübergehend abgelöst. Ein maßgeblicher Wachstumsbeitrag kam dabei von der Lohnveredelung, also Aufwendungen für die Auslagerung von Fertigungsleistungen ins Ausland, die im Jahr 2014 zum zweiten Mal in Folge die Marke von 1,5 Mrd EUR überschritten. Per saldo stellt die Lohnveredelung den höchsten Passivposten in der Dienst-

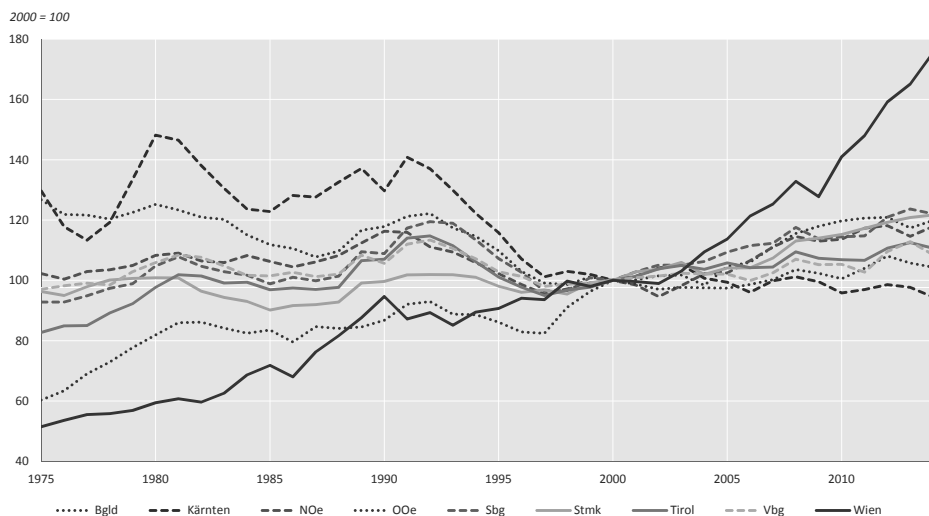
leistungsbilanz dar. Ebenfalls treibenden Einfluss hatten die Aufwendungen für technische Dienstleistungen im engeren Sinn als auch Computer- und Informationsdienstleistungen, die im Jahr 2014 ein Ausmaß von mehr als 3 Mrd EUR erreichten. Im Gegensatz zum Export spielen bei den Importen traditionell auch Patent- und Lizenzgebühren für die Nutzung der Ergebnisse von Forschung und Entwicklung sowie den Vertrieb von Computersoftware und audiovisuellen Produkten eine wichtige Rolle. 2014 betrug die Aufwendungen daraus rund 1,5 Mrd EUR, der Saldo ist nach der Lohnveredelung der zweithöchste Passivposten in der Dienstleistungsbilanz.

3 Reiseverkehr

Die Anzahl der internationalen Touristenankünfte dürfte nach Aussagen der Welttourismusorganisation im Jahr 2014 zum fünften Mal in unmittelbarer Folge auf mehr als 1,1 Milliarden Ankünfte internationaler Touristen steigen. Die Wachstumsrate läge demnach bei 5,0%, wobei vor allem Nordamerika und wichtige Destinationen in Asien (Indien, Japan, Korea) einen Boom zu erleben scheinen. Innerhalb Europas, auf das nach wie vor mehr als die Hälfte der weltweiten Touristenankünfte entfallen, divergieren die Wachstumsraten im Jahr 2014 stark: Nord- und Südeuropa schnitten mit Zuwächsen um 7% sehr gut ab, während Westeuropa (zu dem Österreich in der Systematik der Welttourismusorganisation zählt) und Osteuropa mit +2% und 0% die Schlusslichter bildeten. Ebenfalls schwach war das Wachstum der Ankünfte im Mittleren Osten (+4%) und in Afrika (+3%). Trotz eines wirtschaftlich instabilen Umfelds verzeichnete die österreichische Tourismuswirtschaft im Jahr 2014 ein recht erfreuliches Ergebnis: mit mehr als 25 Mio Ankünften ausländischer Gäste konnte zum fünften Mal in ununterbrochener Reihenfolge ein neuer Rekordwert erzielt werden. Bei den Ausländernächtigungen hingegen verzeichnete Statistik Austria im Berichtsjahr 2014 mit 96,2 Millionen Nächtigungen ein leichtes Minus (-0,6%). Die Anzahl der Übernachtungen von Inländern war 2014 ebenfalls rückläufig (-0,2%). Mit 131,9 Mio Nächtigungen erbrachte das Kalenderjahr 2014 dennoch das zweitbeste Nächtigungsergebnis der Geschichte. Die gegenläufige Entwicklung von Ankünften und Nächtigungen von Ausländern impliziert, dass die durchschnittliche Aufenthaltsdauer weiter gesunken ist. Mit 3,8 Nächtigungen pro Ankunft hat sie 2014 einen historischen Tiefpunkt erreicht. Um Missverständnisse zu vermeiden sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich bei dieser „durchschnittlichen Aufenthaltsdauer“ nicht um die durchschnittliche Dauer des Aufenthalts in Österreich handelt, sondern nur um die Dauer des Aufenthalts in ein und derselben Unterkunft gemeint ist. Es liegt zwar nahe, dass damit auch eine rückläufige durchschnittliche Aufenthaltsdauer in Österreich verbunden ist, ob und wie diese beiden Größen zusammenhängen ist aber nicht bekannt. Auch der Weltmarktanteil Österreichs ist langfristig rückläufig, was angesichts einer stetig wachsenden Zahl von Wettbewerbern und mittelfristig sinkender Transportkosten nicht überrascht. Das Wachstum der Zahl von Ankünften ausländischer Gäste betrug 2014 nur 1,9%, so dass Österreich – dem langfristi-

gen Trend entsprechend – im Berichtsjahr Weltmarktanteile verloren hat. Mit 2,22% erreichte er einen Tiefpunkt. (Vor 50 Jahren war der Marktanteil noch bei 6–7% gelegen, seit 1996 liegt er regelmäßig unter 3%).

Abbildung 5.6: Ausländernächtigungen nach Bundesland



Quelle: OeNB.

Unter den neun österreichischen Bundesländern spielen zwei Bundesländer eine herausragende Rolle für den Ausländertourismus: Tirol und Salzburg – mit Nächtigungsanteilen, die über mehrere Jahrzehnte sehr stabil bei 42 bis 44% bzw. bei 18 bis 20% liegen – vereinen deutlich mehr als die Hälfte der Nächtigungen auf sich. Danach sind der Verlierer Kärnten, dessen Marktanteil von mehr als 12 auf weniger als 8% gesunken ist, und der Sieger Wien hervorzuheben: Wien ist von einem fünften Platz im Jahr 1991 mit einem Nächtigungsanteil von 5,9% mittlerweile auf den dritten Rang vorgerückt und zieht nun 11,5% der Ausländernächtigungen auf sich. Beliebte bei ausländischen Gästen ist auch Vorarlberg (Anteil bei 8%), während die Steiermark, Ober- und Niederösterreich sowie das Burgenland mehr auf den inländischen Gast setzen. Auch im Berichtsjahr setzten sich diese Trends in der Tendenz fort. Kärnten hat auch 2014 knapp hinter Vorarlberg mit einem Rückgang um 4% besonders schlecht abgeschnitten, während sich Wien (und in schwächerem Maße auch die Steiermark und Niederösterreich) gegen den Trend stemmen konnte und mit +6,3% zulegte. Das gute Ergebnis Wiens, wo mehr als 11 Mio Ausländernächtigungen gezählt wurden, ist Ausdruck einer wachsenden Attraktivität des Städtetourismus – der ja auch beispielsweise den Kongresstourismus umfasst, wo Wien hervorragend positioniert ist. In den vergangenen zwei Dekaden ist die Bedeutung des Städtetourismus von 9,5% auf 16,1% gestiegen, bzw. – ausgedrückt in Nächtigungszahlen – von 9,1 auf 15,5 Mio Nächtigungen. Ganz entscheidend wird dieser Trend von der Entwicklung Wiens beeinflusst, was sich in seinem wachsenden Anteil innerhalb des

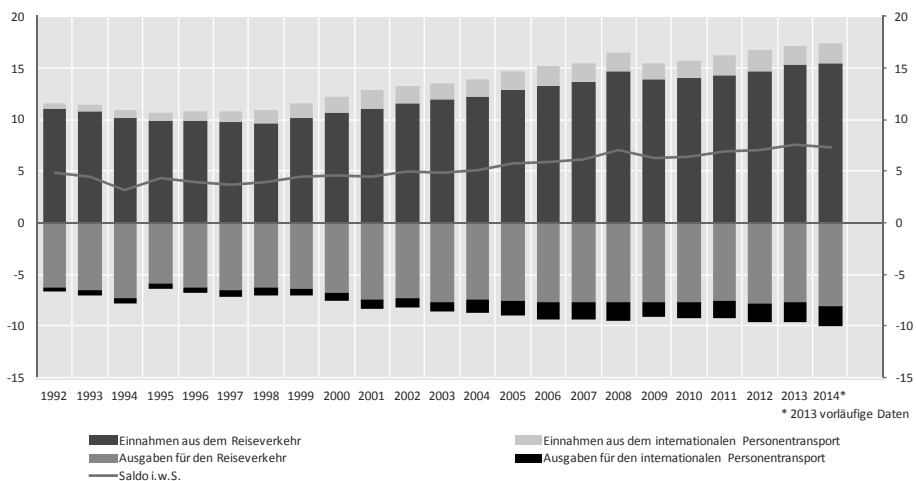
Städtetourismus (von 64% im Jahr 1994 auf 71,2% im Berichtsjahr) ableiten lässt.

Ein weiterer langfristiger Trend, der auch für die Entwicklung der Leistungsbilanz von Bedeutung ist, betrifft die wachsenden Qualitätsansprüche: Bei insgesamt leicht sinkenden Ausländernächtigungszahlen konnten im Bereich der Hotels nur diejenigen der Vier- und Fünfsternkategorie zulegen, die gewerblich geführten Ferienwohnungen verdrängen die Privatzimmer und – als durchaus positiver Indikator für künftige Entwicklungen – die Nächtigungen in Jugendherbergen haben zugenommen. Eine etwas längerfristige Betrachtung macht die Tendenzen deutlich ersichtlich: Der Anteil der Übernachtungen in Hotels der besten Kategorie sind innerhalb von 15 Jahren von 27 auf 35% gestiegen. Gleichsam eine Konstante ist hingegen der dominierende Einfluss deutscher Gäste auf die heimische Tourismusstatistik: Die Anzahl der Nächtigungen deutscher Gäste in Österreich ist im Berichtsjahr um 1,3 Millionen (-2,6%) zurückgegangen; das ist mehr als das Doppelte des Gesamtverlusts von rd. 640.000 Nächtigungen. Das manchmal sogar zweistellige Wachstum einer Vielzahl von Quellmärkten konnte diesen Verlust nicht wettmachen. Größere Ausweitungen – um mehr als 100.000 Nächtigungen – verzeichnet die Statistik für Gäste aus den USA, aus Polen und aus China. Mit 680.000 Nächtigungen liegt China mittlerweile auf Platz 17 der Herkunftsländer, knapp hinter Schweden und Spanien, aber beispielsweise bereits deutlich vor Japan. Besonders dynamisch entwickelten sich 214 auch eine Reihe von Fernmärkten. An der Spitze lagen bei Betrachtung der Wachstumsraten Taiwan und Südkorea (+30%), gefolgt von den Vereinigten Arabischen Emiraten (+25%) und Island (+20%), aber auch Saudi-Arabien und Brasilien (+12,5%) entwickeln sich dynamisch. Der Gästestrom aus Russland (und der Ukraine), der über Jahre stark expandiert hatte, brach krisenbedingt ein. Trotzdem liegt Russland unter den Herkunftsnationen mit 1,8 Millionen Nächtigungen immer noch auf Platz 8, vor Frankreich, Ungarn und Polen. Die übrigen Staaten Mittel, Ost- und Südosteuropas weisen positive Wachstumsraten aus und auch die Gäste aus den Krisenländern des Mittelmeerraums, die sich oft einen Urlaub in Österreich nicht mehr leisten konnten, kehren zurück. Langfristig gibt es natürlich auch bei der Struktur der Herkunftsmärkte Veränderungen: So nimmt die Dominanz Deutschlands kontinuierlich ab: In der Dekade von 1981 bis 1991 war der Anteil deutscher Gäste von 71 auf 60% gesunken; durch die Ostöffnung und die Wiedervereinigung wurde der Trend unterbrochen und der Anteil kletterte bis 1995 sprunghaft auf 67%; seither sank der Anteil erneut, unterschritt 2007 die Marke von 55% und erreichte im vergangenen Jahr ein Minimum von 51,5%. Dem wirkte in erster Linie der wachsende Zustrom von Gästen aus Zentral-, Ost- und Südosteuropa entgegen. Vor dem Fall des Eisernen Vorhangs gab es pro Jahr etwa eine Million Übernachtungen von Gästen aus dem damaligen „Ostblock“. Mittlerweile hat sich ihre Zahl mehr als verzehnfacht und ihr Anteil erreichte trotz der Krise in der Ukraine 11,1%. Dabei handelt es sich keineswegs um „Billigtouristen“ – immerhin 25 bis 30% nächtigen in 4- bis 5-Stern Hotels –, das sind nicht viel weniger als bei Österreichern (38%) oder Deutschen (32%) und klar mehr als bei den sparsamen Niederländern (18%). Vor allem in jüngster Zeit haben auch die Übernachtungen außereuropäischer Gäste stark zugenommen: In der

letzten Dekade ist ihre Zahl von vier auf sieben Millionen Nächtigungen angestiegen.

Abbildung 5.7: Einnahmen und Ausgaben aus dem Reiseverkehr (einschließlich „Internationaler Personentransport“)

in Mrd EUR



Quelle: OeNB.

Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr erreichten 2014 ein Volumen von 15,5 Mrd EUR, das waren um 250 Mio EUR oder 1,6% mehr als im Jahr davor. Aus der gegenläufigen Entwicklung von Einnahmen und Nächtigungen ergibt sich ein Wachstum der nominellen Ausgaben pro Nächtigung in Höhe von 2,2% (von 157,3 auf 160,8 EUR). Die Preise für touristische Exporte stiegen laut Angaben des Wirtschaftsforschungsinstituts im Jahr 2014 um 2,5%, das ergibt einen geringfügigen Rückgang der realen Ausgaben pro Nächtigung – vermutlich Ausdruck einer krisenbedingten Zurückhaltung der Reisenden bei ihren Ausgaben. Nach wie vor ist Österreich ein bedeutender Player im weltweiten Tourismusgeschäft: Der IWF führt Österreich im Jahr 2013 auf Rang 13 hinsichtlich der Tourismuseinnahmen: Nur die USA, China und die großen europäischen Destinationen, sowie Thailand, Malaysia, Singapur und Australien liegen vor Österreich. Volkswirtschaften wie Indien, Kanada, Japan oder die Schweiz haben geringere Tourismuseinnahmen als Österreich. Die Reiseverkehrsausgaben der Österreicher, die im Rahmen einer Haushaltsbefragung erhoben werden, stiegen 2014 nominell um 4,9% und erreichten 8,1 Mrd EUR. Bei den Reiseverkehrsausgaben liegt Österreich auf dem 23. Rang (Daten aus 2013). Die „Reiseweltmeister“ sind mittlerweile Chinesen, US-Amerikaner, Deutsche und Russen. Der Überschuss des Jahres 2013 betrug somit 7,4 Mrd EUR, das ist der zweithöchste jemals verzeichnete Wert und bringt Österreich auf den weltweit 8. Rang bei den Nettoeinnahmen aus dem Reiseverkehr (hinter USA, China, Spanien, Thailand, Türkei, Italien, Frankreich und Griechenland). Die Einnahmen und Ausgaben aus dem In-

ternationalen Personentransport, die in der Vergangenheit zum Reiseverkehr gezählt wurden, hielten sich mit jeweils mehr als 1,8 Mrd Euro die Waage. Die Regionalgliederung der Reiseverkehrseinnahmen spiegelt natürlich zum Teil die Nächtigungsentwicklung wider. Gesunken sind die Ausgaben russischer, französischer und deutscher Gäste in Österreich, während die Einnahmen aus den USA, Ungarn, Tschechien und Polen zugenommen haben. Die österreichischen Touristen haben im Jahr 2014 vor allem in den traditionellen Urlaubsgebieten Italien, Kroatien, Spanien und Griechenland, aber auch in Frankreich und dem Vereinigten Königreich mehr ausgegeben, während vor allem in Russland, aber auch in Slowenien, der Slowakei und China weniger ausgegeben wurde. Mit einem Viertel der gesamten Reisverkehrsausgaben Österreichs behauptet aber Deutschland auch auf der Ausgabenseite den ersten Rang. Dabei sind allerdings der hohe Anteil von Geschäftsreisen (rund ½ Mrd EUR) und – wenngleich in geringerem Ausmaß – die Ausgaben von Pendlern und Grenzgängern (rund 70 Mio EUR) zu berücksichtigen. Dagegen sind die auf den Plätzen zwei und drei liegenden Länder Italien und Kroatien ganz überwiegend reine Feriendestinationen. Die Aussichten für die heimische Tourismuswirtschaft für das laufende Jahr 2015 sind trotz der anhaltenden Wachstumsschwäche in Europa positiv einzuschätzen. Die Wintersaison ist trotz nicht immer günstiger Wetterlage gut angelaufen. Der stark gefallene Wechselkurs des EURO verbilligt den Urlaub in Österreich gegenüber der Schweiz oder den USA, was den krisenbedingten Ausfall bei den russischen Gästen mehr als kompensieren dürfte.

4 Literatur

- EU-Kommission (2015), European Economic Forecast: Winter 2015, European Economy 1/2015.
- IWF (2015), World Economic Outlook Update, IMF Survey, Jänner 2015.
- Nordas, K. (2008), The Impact of Services Trade Liberalisation on Trade in Non-agricultural Products, Trade Policy Working Paper 81, Working Party of the Trade Committee, Paris, OECD.
- OeNB (2015), OeNB-Exportindikator: Positiver Trend im Außenhandel hält im Jänner und Februar an, Ergebnisse des OeNB-Exportindikators vom März 2015.
- UNWTO (2015), World Tourism Barometer, Volume 13 January 2015.
- Wifo (2015), Prognose für 2015 bis 2016: Unsicherheit bremst Konjunktur, März 2015.

Austria's Trade in Services

Against the backdrop of weak global demand and only minor improvements in goods exports also growth in services exports diminished in 2014. Compared with the year earlier, the growth rate was 4.6% or 2.2 bn EUR in absolute terms, therefore still robust. In sum, services exports amounted to 50.5 bn EUR in 2014. Compared with related goods exports, which experienced ups and downs of remarkable amplitude during business fluctuations in recent years, exports of business related services proved to be broadly resilient as the growth rate stayed well beyond a certain base rate. Especially services exports of industrial companies appeared as a stabilising factor as they contribute to keep exports relations up during economic downturns. Still, since the beginning of the financial, fiscal and economic crisis the development of services exports has fallen short of services imports. As a consequence, business related services have lost in importance as a source of net export revenues in Austria. In 2014, the surplus dropped to 3 bn EUR or 0.9% of GDP marking a backdrop to the level achieved roughly ten years earlier. Especially the charges for internationally outsourced (offshored) assembling services weighed heavy on the services balance. The main sources of net revenues were technology related business services which are catching up with transport as the dominating services sector in Austrian foreign business relations. Among the main export destinations China advanced in importance in 2014. Revenues from business services to emerging markets have exceeded those from traditional overseas countries including the United States. Given the weak economic development in Europe travel results came up favourably in the year 2014. New record levels of arrivals of foreign tourists were accompanied by slightly reduced overnight stays. Receipts grew by 1.6% implying increased nominal spending, but at the same time reduced real expenditure by foreigners per night. City tourism was a driver of the developments in 2014, an outcome strongly influenced by visits to Vienna. German travel decisions still dominate the overall results for Austria, nevertheless, in the long term guests from central-, southeast and eastern Europa as well as from overseas are gaining weight. Travel expenditures by Austrians abroad increased by 4.9% in 2014, reaching 8.1 bn EUR in total. This implies a net surplus of EUR 7.4 bn, the second best result ever. In 2013 Austria ranked number 8 worldwide with respect to net income from tourism (behind the US, Spain, Thailand, Turkey, Italy, France and Greece).

JEL-No: F17

Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen¹

René Dell'mour

In einem Umfeld weltweit verhaltener Direktinvestitionen war die Entwicklung in Österreich besonders schwach. Das Ausmaß neuer grenzüberschreitender Unternehmensinvestitionen halbierte sich im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr. Auffallend ist die Tatsache, dass zum ersten Mal überhaupt Eigenkapital aus dem Ausland abgezogen wurde. Die Investoren sind offensichtlich vorrangig damit beschäftigt, ihre Unternehmensgruppen zu konsolidieren, verlustträchtige Beteiligungen abzustößen und die konzerninterne Finanzierung auf neue Beine zu stellen. Auch die ausländischen Geldgeber waren bei ihren Investitionen in Österreich eher zurückhaltend. Ergebnisse zu den Gewinnen des Jahres 2014 liegen zwar noch nicht vor, die registrierten Dividendenausschüttungen sowohl der heimischen wie auch der ausländischen Direktinvestitionsunternehmen lassen jedoch – ganz im Gegensatz zur herrschenden Stimmungslage – auf ein wirtschaftlich ertragreiches Jahr 2014 schließen.

1 Weltweite Rahmenbedingungen 2014

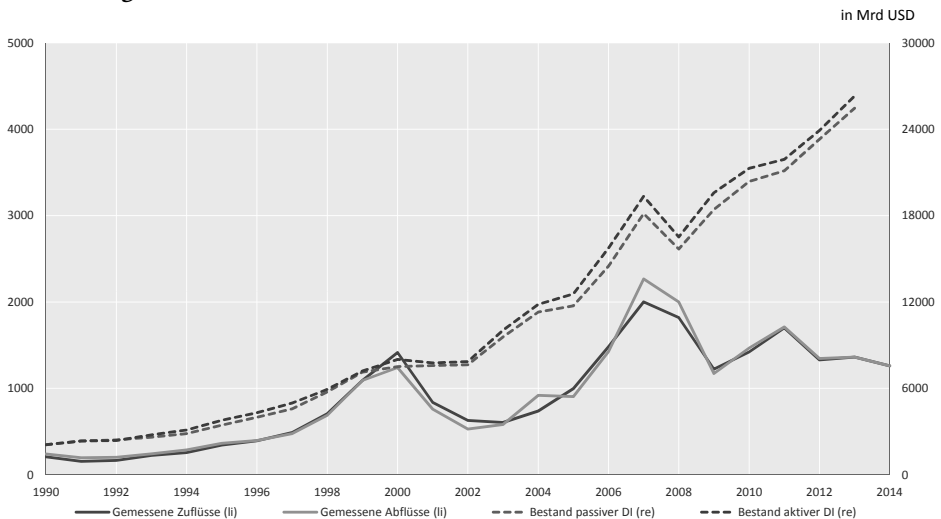
Der erwartete Aufschwung findet nicht statt: Die im zweiten Halbjahr 2007 einsetzende Weltfinanzkrise hatte zu einem Einbruch der weltweiten Direktinvestitionsströme geführt. In den Jahren 2008 und 2009 ging das Volumen der grenzüberschreitenden Unternehmensbeteiligungen, Neugründungen oder Erweiterungsinvestitionen von 2,0 auf 1,2 Billionen USD² zurück. Die einsetzende Erholung der Weltwirtschaft, getragen vor allem von einem robusten Wachstum in einer Reihe von Schwellenländern, leitete eine Aufschwungsphase ein, in der die Direktinvestitionen 2011 bereits wieder 1,7 Billionen Dollar bzw 80% des Maximalniveaus von 2007 erreichten. Trotz positiver Entwicklungen bei Wirtschaftswachstum, Welthandel und Beschäftigung brachen die Investitionsströme 2012 aber wieder ein (–18%), wofür die

¹ Zu Redaktionsschluss (März 2015) lagen österreichische Transaktionsdaten bis einschließlich 2014, internationale Transaktionsdaten bis 2013 und Direktinvestitionsbestandsdaten bis Jahresende 2012 vor.

² Das sind 1.200 Mrd oder $1,2 \cdot 10^{12}$ USD. Im englischen Sprachgebrauch wären es 1,2 trillion USD. Generell ist zu konkreten Zahlenangaben zu bemerken, dass sie mit Unschärfen behaftet sind und auch im Zeitverlauf nicht immer bruchlos verlaufen. Unschärfen sind gerade jetzt zu erwarten, wo viele Staaten ihre Statistiken auf neue Konzepte umstellen (von BPM5 auf BPM6). So lag das Maximum der passiven Direktinvestitionszuflüsse, wenn man die sogenannten „Special Purpose Entities“ eliminiert, wie es das BPM6 vorsieht, nicht bei 2.001 Mrd, sondern „nur“ bei 1.911 Mrd USD.

Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) „politische Unsicherheit in einer Reihe wichtiger Wirtschaftsräume, die die Investoren zu erhöhter Vorsicht veranlasst haben dürfte“, verantwortlich macht (UNCTAD 2013a). Seither wartet man auf den Aufschwung. In den „Key messages“ des World Investment Reports 2014 ging die UNCTAD von einem neunprozentigen Wachstum für 2013 und einem Anstieg der Direktinvestitionsflüsse auf 1,6 Billionen USD im Jahr 2014 aus. De facto stagnierten jedoch die Neuinvestitionen im Jahr 2013 bei 1,35 Billionen USD und sanken 2014 um acht Prozent auf 1,25 Billionen USD (UNCTAD 2015a). Statt einer Wiederannäherung an alte Rekordwerte bewegen wir uns nahe dem Tiefpunkt des Krisenjahres 2009. Auch für die nahe Zukunft ist die UNCTAD erstmals pessimistisch und rechnet auch für 2015 nicht mit einem markanten Aufschwung.

Abbildung 6.1: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände



Quelle: UNCTAD.

Als Ursache für das Ausbleiben des erwarteten Aufschwungs nennt die UNCTAD die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit, geopolitische Risiken und regionale Konflikte, wobei sowohl an Osteuropa wie auch an den arabischen Raum zu denken ist. Als negativer Sondereffekt wird der 130 Mrd Dollar betragende Rückkauf von Aktien des US-Mobilfunkriesen Verizon-Wireless vom bisherigen Investor Vodafone (UK) durch den zweiten Haupteigentümer Verizon erwähnt, ein gutes Beispiel dafür, dass es in der Direktinvestitionsstatistik häufig vorkommt, dass Gesamtergebnisse (hier sogar weltweite) von einzelnen Transaktionen erheblich beeinflusst werden können. Es handelt sich dabei um die drittgrößte Transaktion der Geschichte für deren Finanzierung die Käufer die größte Unternehmensanleihe der Geschichte, aufgelegt hatten.

Eigentlich wären viele der Voraussetzungen für verstärkte Direktinvestitionen gegeben: In den USA beschleunigt sich das Wirtschaftswachstum wieder,

niedrige Erdölpreise stützen die weltweite Nachfrage, und die Konzerne sitzen auf gefüllten Kriegskassen. Auch in politischer Hinsicht spricht nur wenig für ein Nachlassen der Direktinvestitionen. Der jüngste Investment Policy Monitor (UNCTAD 2015b) berichtet für den Zeitraum März bis Dezember 2014, dass in diesem Zeitraum 33 verschiedene Länder 45 Maßnahmen mit Auswirkungen auf das Investitionsklima getroffen haben, von denen 82 Prozent eine Erleichterung von Investitionen zum Ziel hatten. Des Weiteren wurden 26 neue Investitionsschutzabkommen geschlossen, darunter viele bilateraler Natur, aber zB auch das CETA-Abkommen (Comprehensive Economic and Trade Agreement) zwischen Kanada und der Europäischen Union.

Die OECD ist in ihren Einschätzungen ähnlich zurückhaltend (OECD 2014). Sie rechnet zwar für 2013 immer noch mit einem geringfügigen Anstieg der weltweiten Direktinvestitionen,³ betont aber gleichzeitig, dass sich deren Eigenkapitalkomponente besonders schwach entwickle und das vermutete schwache Wachstum ausschließlich aus reinvestierten Gewinnen und konzerninternen Krediten gespeist sei. Dies sei ein Hinweis darauf, dass derzeit nicht die Expansion, sondern die Konsolidierung des Bestehenden im Vordergrund stehe (OECD 2014, S. 1). Auch Desinvestitionen nähmen zu, sodass in manchen bilateralen Beziehungen die Investitionsbeziehungen insgesamt zurückgingen.

Tabelle 6.1: Strukturverschiebung der weltweiten Direktinvestitionsströme (Anteile in Prozent)

Zielland	1990–94	2000–04	2013 (2014)	Herkunftsland	1990–94	2000–04	2013
Industrieländer	68,7%	71,3%	40,0%	Industrieländer	88,2%	87,9%	60,8%
USA	18,5%	17,5%	10,0%	USA	21,9%	20,5%	24,0%
EU-28	41,4%	45,5%	19,0%	EU-28	47,4%	53,8%	17,8%
davon UK	8,4%	6,8%	3,5%	davon DE	8,7%	3,5%	4,1%
davon AT	0,6%	0,6%	0,5%	davon AT	0,6%	0,7%	1,0%
Australien	2,6%	2,2%	3,6%	Japan	11,2%	4,0%	9,6%
Entwicklungsländer	30,6%	26,9%	55,0%	Entwicklungsländer	11,6%	11,2%	32,2%
China	8,0%	6,0%	9,3%	China	1,0%	0,5%	7,2%
Hongkong	2,3%	3,5%	6,9%	Hongkong	4,5%	3,9%	6,5%
Brasilien	0,8%	2,4%	4,6%	Br. Jungferninseln	0,5%	2,0%	4,9%
Transformationsländer	0,7%	1,9%	5,0%	Transformationsländer	0,2%	0,9%	7,0%
Russland	0,3%	0,8%	3,0%	Russland	0,2%	0,8%	6,7%

Quelle: UNCTAD, eigene Berechnungen.

³ Angaben internationaler Organisationen zum Jahr 2014 beruhen ausschließlich auf Schätzungen, basierend auf unterjährigen Teilergebnissen. Vorläufige Jahresergebnisse auf einzelstaatlicher Ebene liegen frühestens im April 2015 vor. Selbst die Daten zu 2013 können noch erheblichen Revisionen unterliegen. Endgültige Ergebnisse für 2013 werden selbst in den meisten Staaten mit hochentwickelten statistischen Systemen erst im Herbst 2015 vorliegen.

Betrachtet man die Direktinvestitionsströme des Jahres 2014 unter regionalen Gesichtspunkten, so bestätigt sich der Trend zur sinkenden Bedeutung der hochentwickelten Industriestaaten⁴ – sowohl als Ursprung wie auch als Ziel von Direktinvestitionen: China – mit seinen drei getrennt publizierten Komponenten Festland, Hongkong und Macao – spielt dabei eine herausragende Rolle.

Während zu Beginn der Neunzigerjahre des letzten Jahrhunderts noch 70% der Investitionen in die Industrieländer flossen, liegt ihr Anteil seit 2010 regelmäßig unter 50%. Aktuell beträgt er – trotz einer leichten Erholung in Europa – nur noch 40%. Unter den fünf wichtigsten Empfängerländern des Jahres 2014 nennt die UNCTAD vier Entwicklungsländer. Die USA haben zum ersten Mal seit Bestehen der Statistik ihren ersten Platz unter den Zielländern verloren. Mit geschätzten 86 Mrd USD liegen sie deutlich hinter Festlandchina (128 Mrd USD) und Hongkong (111 Mrd USD) an dritter Stelle, gefolgt von Singapur und Brasilien. Selbst ohne die oben erwähnte Mega-Desinvestition lägen die USA hinter China und Hongkong in Summe.

Trotz einer merklichen Wiederbelebung der Direktinvestitionen in der Europäischen Union lag das Aktivitätsniveau 2013 nur bei einem Drittel des Spitzenwertes von 2007. Die Ergebnisse der einzelnen Mitgliedstaaten divergieren stark: Während Österreich im Jahr 2013 gemeinsam mit Irland, Griechenland und Luxemburg überdurchschnittlich hohe Investitionen registrierte, befanden sich Belgien, Finnland, Frankreich, Malta, Polen und Slowenien auf einem historischen Tief (WIR 2014). Mit Ausnahme Frankreichs (+5 Mrd USD) wurde aus den genannten Ländern Direktinvestitionskapital *abgezogen*.

Die Transformationsländer Europas (dh Südosteuropa plus GUS), deren Gesamtergebnis von den Aktivitäten Russlands determiniert wird, hatten 2013 zwar ein gutes Jahr, durch die Krise in der Ukraine, den Verfall des Ölpreises und Währungsabwertungen hat sich der Kapitalfluss in diese Region 2014 jedoch halbiert. Die Investitionen in Russland dürften von 80 auf 20 Mrd USD gefallen sein. Aus der Ukraine haben verunsicherte Investoren sogar Mittel abgezogen.

Die wachsende Bedeutung der Entwicklungsländer war vor allem den BRICS⁵ und einigen weiteren asiatischen Schwellenländern zu verdanken, eine Tendenz, die sich für China und Brasilien auch 2014 bestätigte. Dagegen scheint das Wachstum im restlichen Lateinamerika nachzulassen, im Jahr 2014 ist jedenfalls weniger Kapital zugeflossen als 2013. Die Investitionen in Afrika stagnieren seit 2007 und sind 2014 leicht gesunken.

Österreich, das sich in den vergangenen Jahrzehnten von einem reinen Kapitalnehmer zu einem Nettoinvestor im Bereich der Direktinvestitionen entwickelt hat, lag nach den Daten der UNCTAD im Jahr 2013 auf Platz 28 unter den Empfängerländern. Es kam damit hinter der Türkei, Korea und Israel,

⁴ Eine gewisse Unschärfe hinsichtlich der Größe der Verschiebungen ergibt sich aus der wachsenden Rolle der – den Entwicklungsländern zugerechneten – Offshore-Finanzzentren. Woher deren Finanzströme stammen und wohin sie fließen, ist mangels verlässlicher Statistiken schwer zu beurteilen.

⁵ Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika.

aber vor den Cayman Islands, Peru oder Norwegen zu liegen. Die Rangplätze sind – wie die investierten Beträge – sehr volatil, und Veränderungen eines Einzeljahres sollten nicht überinterpretiert werden. Meistens liegt die Position Österreichs als Empfänger von Direktinvestitionen zwischen den Rangplätzen 25 und 35.

Auch als *Investoren* verlieren die Industriestaaten an Gewicht: Sie sind zwar nach wie vor die wesentliche Quelle des Direktinvestitionskapitals, doch sank ihr Anteil von beinahe 90% (um 1990) auf zuletzt (2013) nur noch 60%.

Unangefochten ist die Position der USA als mit Abstand wichtigster Direktinvestor. Im Jahr 2013 investierten sie 338 Mrd USD in ausländische Firmenbeteiligungen. China (mit Hongkong und Macao) belegt seit dem Jahr 2009 Platz zwei und investierte im Jahr 2013 193 Mrd USD im Ausland, wobei auch Investitionen zwischen Hongkong und Festlandchina gezählt werden. Bemerkenswert ist das „Wiedererwachen“ japanischer Konzerne, die sowohl 2012 als auch 2013 Rekordwerte an Direktinvestitionen meldeten. 2013 erreichten sie ein Volumen von 135 Mrd USD oder 10% des Gesamtwertes. Ebenfalls einen Rekord markierten die 94 Mrd USD, die seitens Russland aufgewendet wurden, ein Wert, der sich angesichts der seither eingetretenen Umstände mit Sicherheit nicht wiederholen lassen wird.

Entscheidend für die schwindende Bedeutung der entwickelten Länder bei den Direktinvestitionen ist jedoch die Investitionsschwäche der EU. Bis zum Ausbruch der Finanz- und Fiskalkrisen waren die Mitgliedsländer der Europäischen Union fast immer für mehr als die Hälfte des Geschehens verantwortlich. Dieser Anteil sank in der Periode 2009 bis 2012 auf nur noch ein Drittel und erreichte in den Jahren 2012 und 2013 mit 18% (rd. 250 Mrd USD) einen Tiefpunkt. Dass der Wert 2014 stark steigen könnte, ist angesichts der britischen Desinvestition in Höhe von 130 Mrd USD wenig wahrscheinlich. Innerhalb der EU sind die Entwicklungen – wie fast immer – uneinheitlich: Neben Ländern, die 2013 relativ hohe Summen investiert haben, wie Irland, Luxemburg, der Tschechischen Republik, Lettland oder Schweden, die aber keine bedeutenden Investoren sind, gibt es Länder, die zwar große Beträge, aber weit weniger als in der Vergangenheit investieren. In diese Kategorie fallen Deutschland, Italien, die Niederlande, Spanien und das Vereinigte Königreich. Schließlich gibt es jene Länder, die in eine Phase von Desinvestitionen eingetreten sind, darunter kleinere, wie Malta, Griechenland, Kroatien, Polen und die Slowakei, aber auch traditionell bedeutende Investoren wie Belgien und Frankreich.

Unter den Investoren spielt Österreich mittlerweile eine nicht unbedeutende Rolle, wie man auch an den Anteilen in Tabelle 6.1 ablesen kann. Ein „Marktanteil“ von mehr als einen Prozent hat Österreich 2013 Platz 21 unter den Investoren beschert. Es lag damit unmittelbar hinter Norwegen und Taiwan, aber vor Malaysia und Mexiko.

Trotz aller 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 2,7 auf 26 Billionen USD annähernd verzehnfacht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 11–12% entspricht. Setzt man die Bestandszahlen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, so wuchs

der Bestand an Direktinvestitionen von weniger als 11% des BIP im Jahr 1993 auf *etwa* 35% im Jahr 2013.

Die Bestandsdaten, die gleichsam die gesamte Historie der Direktinvestitionsflüsse zu einem bestimmten Zeitpunkt abbilden, sind wesentlich weniger volatil als die Flussdaten und können so zu einer zuverlässigen Positionierung Österreich im weltweiten Netz der Direktinvestitionen herangezogen werden. Als Ziel ausländischer Direktinvestitionen hat Österreich an Attraktivität verloren. Es ist von Rangplätzen zwischen 20 und 25 (in den Jahren 2002 bis 2009) auf Rang 30 zurückgefallen, wo es sich schon in den frühen Neunzigerjahren befunden hatte. Als Zielland lag Österreich zuletzt hinter Norwegen und Thailand, aber noch vor Japan und Korea. Als Investor konnte Österreich über eine Periode von mehr als 20 Jahren seinen 23. Platz (mit minimalen zwischenzeitlichen Schwankungen) behaupten. Als Investor liegt Österreich gleichauf mit Ländern wie Norwegen, Korea, Taiwan oder Dänemark.

2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich⁶

Die Direktinvestitionen Österreichs spiegeln – mit kleineren Abweichungen – die globalen Trends wider. Die österreichischen Direktinvestitionen im Ausland, die mit der Ostöffnung 1989 eingesetzt hatten, stiegen bis 2007 nahezu kontinuierlich an. Das Platzen der „Dotcom-Blase“ 2001 hatte aber nur einen kurzen Knick im Aufwärtstrend zur Folge. Auf das Maximum des Jahres 2007 (26 Mrd EUR) – ausgelöst durch die Übernahme der Ostaktivitäten der Unicredit Bank durch die Bank Austria – folgte innerhalb von zwei Jahren der Einbruch auf weniger als ein Drittel des Ausgangswertes (8,0 Mrd EUR). Die aktiven Direktinvestitionen erholten sich erneut (15,8 Mrd EUR im Jahr 2011), sind aber seither rückläufig.

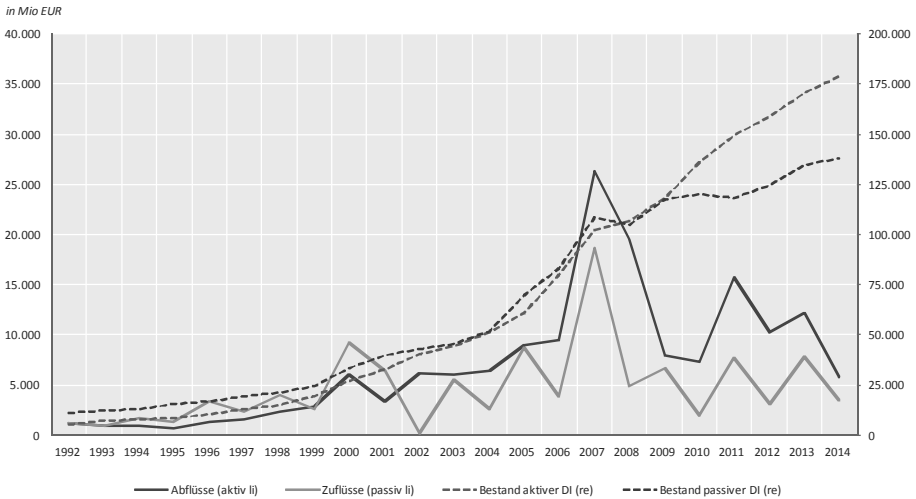
Auch die passiven Direktinvestitionen zeigen zwischen 1990 und 2007 einen deutlichen Aufwärtstrend, der aber von sehr starken Schwankungen überlagert wird, die sich zumeist auf einzelne große Milliardentransaktionen zurückführen lassen. Das Maximum der passiven Direktinvestitionen lag 2007 bei 18,6 Mrd EUR. Bis 2010 sanken Investitionen des Auslands in Österreich auf weniger als 2,0 Mrd EUR. Der Rückzug einer „Special Purpose Entity“⁷ mit einem Anlagevermögen von mehr als 20 Mrd EUR, die in dieser Direktinvestitionsstatistik als bloße Durchlaufposten außer Betracht bleiben, hatte zur Folge,

⁶ Im Oktober 2014 erfolgte europaweit eine Umstellung statistischer Systeme, im Falle der Direktinvestitionen ist das die Umstellung vom 5. auf das 6. Zahlungsbilanzhandbuch des IWF. Wenngleich die Umstellung im Bereich der Direktinvestitionen in Österreich keine wesentlichen quantitativen Effekte mit sich brachte, hat die Rückrechnung (bis 2006) doch zu numerischen Veränderungen gegenüber früheren Publikationen geführt. Geringfügige weitere Änderungen im Zuge verbesserter Rückrechnungen können nicht ausgeschlossen werden.

⁷ Das sind Holdinggesellschaften in Auslandsbesitz, die in Österreich keine nennenswerten wirtschaftlichen Aktivitäten entfalten und deren Vermögen ganz überwiegend wiederum aus Auslandsbeteiligungen besteht.

dass die Direktinvestitionen *im weiteren Sinn* im Jahr 2010 aktiv- und passivseitig sogar deutlich *negativ* waren, dass also erstmals Desinvestitionen überwogen. Man kann die zeitliche Entwicklung der passiven Direktinvestitionen aber auch so interpretieren, dass seit dem Jahr 2000 ein heftig schwankender Zufluss ausländischen Kapitals auf letztlich gleichbleibendem Durchschnittsniveau festzustellen war.⁸

Abbildung 6.2: Direktinvestitionsflüsse und Direktinvestitionsbestände Österreichs



Quelle: OeNB.

Festzuhalten ist das Faktum, dass Österreich seit 2002 ununterbrochen Nettoinvestor gewesen ist, dass also Jahr für Jahr die aktiven Direktinvestitionen die passiven überwogen.

In einem Umfeld weltweit verhaltener Direktinvestitionen war die Entwicklung in Österreich im Jahr 2014 besonders schwach. Die aktiven Direktinvestitionsströme des Jahres 2014 waren mit 5,8 Mrd EUR die niedrigsten seit dem Jahr 2001. Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass zum ersten Mal überhaupt Eigenkapital – und zwar im Ausmaß von 2,3 Mrd EUR – aus dem Ausland abgezogen worden ist bzw. Beteiligungen abgestoßen wurden. Dem stehen 3,7 Mrd EUR an reinvestierten Gewinnen gegenüber, die zu einer Wertsteigerung der ausländischen Beteiligungen beitragen. Dieser Wert beruht allerdings auf einer Gewinnschätzung, die naturgemäß mit erheblichen Unsicherheiten belastet ist. Der Löwenanteil des Wachstums stammte 2014 mit 4,4 Mrd EUR aus der zusätzlichen Gewährung von Krediten, einer Finanzierungsform, die weniger stabil ist als die typische Eigenkapitalfinanzierung.

⁸ Das Jahr 2007 wäre demnach als „Ausreißer“ zu betrachten, dem ein einziges Geschäft zugrunde liegt.

Die regionale Verteilung der aktiven Direktinvestitionen war im Jahr 2014 von der Restrukturierung eines außerordentlich großen ausländischen multinationalen Konzerns mit eher geringen Aktivitäten in Österreich (aber eben deshalb keine „Special Purpose Entity“) gekennzeichnet, die sich zum Teil auch in den passiven Direktinvestitionen widerspiegelt. Sowohl der Rekordzuwachs um 6,5 Mrd EUR in den Niederlanden als auch der Einbruch der Investitionen auf den British Virgin Islands, einem der beliebtesten Offshore-Zentren für Direktinvestitionen (–6 Mrd EUR) sind Folge dieses Konzernumbaus. Auch das aus Kreditgewährungen bestehende Wachstum in Frankreich (+1,9 Mrd EUR) ist Folge von Aktivitäten eines weiteren ausländischen Konzerns mit einer Holdinggesellschaft in Österreich. China und die Tschechische Republik verdanken ihren dritten und vierten Platz vor allem den hohen reinvestierten Gewinnen (jeweils 0,6 Mrd EUR). Norwegens fünfter Platz steht mit den Aktivitäten der OMV in Zusammenhang. Mehr als 450 Mio EUR, überwiegend in der Form von Eigenkapital, wurden trotz der Ukraine-Krise neu in Russland investiert, das damit vor den USA auf dem sechsten Platz unter den Zielländern liegt. Direktinvestitionen in Deutschland, traditionell das bedeutendste Zielland, blieben aus, genauer gesagt, ein Abbau an Eigenkapital wurde durch zusätzliche Kreditfinanzierungen kompensiert. Zu einem markanten Abbau an Eigenkapital kam es im Jahr 2014 im Vereinigten Königreich und in Malta, wo diverse Banken ihr Engagement reduzierten. Unter Branchengesichtspunkten waren es ganz klar die Banken und die Holdinggesellschaften, die das Geschehen im Jahr 2014 dominierten, sei es durch das Abstoßen von Beteiligungen, sei es durch Refinanzierungsanstrengungen oder vereinzelt auch durch neue Beteiligungen. Investitionen des nichtfinanziellen Sektors bzw in den nichtfinanziellen Sektor gab es 2014 zwar auch, doch überschritten die Investitionen in diesen Fällen selten den einstelligen Millionenbereich, wodurch sie für das Gesamtergebnis unerheblich blieben.

Die passiven Direktinvestitionen waren im Jahre 2014 mit 3,5 Mrd EUR ähnlich niedrig wie 2012 oder 2006. Im Gegensatz zu den aktiven Direktinvestitionen haben ausländische Investoren aber tatsächlich auch Eigenkapital in Höhe von 1,6 Mrd EUR investiert. Die reinvestierten Gewinne wurden für 2014 auf 1,3 Mrd EUR geschätzt, ein Wert, der dem langjährigen Durchschnitt entspräche. Mit 0,7 Mrd EUR leisteten konzerninterne Kreditgewährungen nur einen untergeordneten Beitrag. Größter Kapitalgeber war 2014 ein südafrikanischer Konzern vor Investoren mit Sitz in Luxemburg (1,5 Mrd EUR), die sowohl Eigenkapital als auch Konzernkredite bereitstellten. Deutschlands dritter Platz in der Liste der Herkunftsländer (1,1 Mrd EUR) beruht vor allem auf reinvestierten Gewinnen. Gleiches gilt für Russland, dessen Beteiligungen dank hoher reinvestierter Gewinne um 0,8 Mrd EUR an Wert gewannen. Unter Branchengesichtspunkten stechen der Telekomsektor, Banken und Handelsfirmen hervor. Aber auch Pharmafirmen, Elektronik- oder Verkehrsunternehmen fanden das Interesse ausländischer Investoren.

Trotz zum Teil spektakulärer Verluste einzelner Direktinvestitionsunternehmen scheinen sich grenzüberschreitende Beteiligungen immer noch zu lohnen. Zwar liegen selbst für das Berichtsjahr 2013 noch keine endgültigen Gewinnzahlen vor, die zeitnah gemeldeten *Dividendenausschüttungen* zeichnen

jedenfalls ein anhaltend erfreuliches Bild der Ertragslage. Mit 9,5 Mrd EUR an Gewinnausschüttungen war 2012 das bisher beste Jahr für heimische Direktinvestoren. Die Dividendenzuflüsse sind seither zwar leicht zurückgegangen, waren mit mehr als 8,5 Mrd in den Jahren 2013 und 2014 immer noch mehr als doppelt so hoch wie etwa 2007, dem letzten Jahr vor der großen Krise. Noch besser stellt sich die Lage für die ausländischen Eigentümer österreichischer Tochterfirmen dar. Diese leisteten im Jahr 2014 Dividendenzahlungen an das Ausland in Höhe von 9,2 Mrd EUR, mehr als jemals zuvor.

Auch in Jahren geringer Direktinvestitionsaktivitäten gab es jedoch netto immer *zusätzliche* Investitionen, sodass die *Bestände* an Direktinvestitionen in bzw. aus Österreich fast immer gewachsen sind (Tabelle 6.2). Die einzigen Ausnahmen waren die Jahre 2008 und 2011, in denen es zu erheblichen Bewertungsverlusten gekommen ist, die im Falle der passiven Direktinvestitionen die Zuflüsse übertroffen hatten. Die Bewertungsverluste konnten in den Jahren 2009 und 2010 größtenteils wieder gutgemacht werden. 2011 kam es erneut zu Bewertungsverlusten, wobei die Passivseite von einem Einzelfall dominiert wurde, bei dem die bisherige Bewertung zu einem Börsenkurs zur Zeit der Übernahme wegen des mittlerweile erfolgten Delistings im Einklang mit den Bewertungsvorschriften der EZB nunmehr mit dem deutlich niedrigeren Buchwert vorgenommen wurde.

Tabelle 6.2: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung

	Direktinvestitionsbestand		Direktinvestitionsflüsse		Bewertungsänderung	
	in Mio EUR		in Mio EUR		in Mio EUR	
Jahresende	im Ausland	in Österreich	ins Ausland	nach Österreich	im Ausland	in Österreich
2005	60.869	69.977	9.010	8.671	610	9.390
2006	79.781	82.808	9.496	3.790	9.416	9.041
2007	102.099	108.384	26.364	18.620	-4.046	6.956
2008	106.483	104.760	19.568	4.933	-15.183	-8.557
2009	118.032	117.399	7.917	6.672	3.632	5.967
2010	135.936	120.203	7.237	1.945	10.667	860
2011	149.273	118.069	15.763	7.636	-2.426	-9.771
2012	158.826	124.883	10.203	3.105	-649	3.710
2013*	170.789	134.748	12.213	7.814	-250	2.051
2014*	179.000	138.500	5.797	3.524	2.414	228

*Bestände 2013 und 2014 sind Fortschreibungen; Flüsse 2013 nicht endgültig, 2014 vorläufiges Ergebnis.

Wie Tabelle 6.2 verdeutlicht, können Bewertungsänderungen – sie enthalten wechselkursbedingte Veränderungen, Aktienkursbewegungen, buchhalterische Abschreibungen, statistische Reklassifikationen,⁹ aber auch Diskrepan-

⁹ Darunter fallen auch definitorische Erweiterungen des Direktinvestitionsbegriffs, wodurch zB bestimmte „Kredite“ zu „sonstigem Direktinvestitionskapital“ werden.

zen¹⁰ in der Erfassung von Flüssen und Ständen – die Bestandsveränderungen kurzfristig entscheidend beeinflussen. In der langen Frist gibt es jedoch zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionsflüsse und der Veränderung der Bestände eine durchaus plausible Übereinstimmung. So haben die Bestände zwischen dem 31.12.1992 und dem 31.12.2012 um 153 Mrd EUR (aktiv) bzw 114 Mrd EUR (passiv) zugenommen. Diese Veränderung lässt sich zum Großteil durch die gemeldeten Transaktionen in Höhe von 144 bzw 96 Mrd EUR erklären. Der Beitrag von Bewertungsänderungen in den beiden Dekaden war mit 9 bzw 18 Mrd EUR erheblich geringer.

Eine Fortschreibung aufbauend auf dem tatsächlich bekannten Bestand per Jahresende 2012, die neben den gemeldeten Zahlungsbilanzströmen der Direktinvestitionen auch bereits bekannte Änderungen der Wechselkurse und der Börsennotierungen berücksichtigt, kommt für den 31.12.2014 zu einem Bestand an aktiven Direktinvestitionen von 179 Mrd EUR, denen passive Direktinvestitionen in Höhe von 139 Mrd EUR gegenüberstehen dürften.

3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen am 31.12.2012

Die Daten für den Bestand ausländischer (passiver) Direktinvestitionen in Österreich bzw (aktiver) österreichischer Direktinvestitionen im Ausland beruhen auf zwei jährlich stattfindenden Umfragen der OeNB unter rd 1.300 heimischen Investoren bzw 2.700 heimischen Tochterunternehmen mit ausländischen Eigentümern. Die letztverfügbaren Daten beziehen sich auf den Stand zum Jahreswechsel 2012/2013 (OeNB 2014). Die relativ späte Verfügbarkeit von Echtdateien ist kein österreichisches Spezifikum, sondern entspricht den Berichtspflichten gegenüber EZB und EUROSTAT und hängt sachlich vor allem mit der Verfügbarkeit von Bilanzdaten von Auslandsbeteiligungen zusammen, die oft erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung verfügbar sind.

Für den Jahresbeginn 2013 weist die Direktinvestitionsstatistik der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) 1.361 österreichische Investoren mit Beteiligungen an 5.013 ausländischen Unternehmen aus, die einen Wert von 158,6 Mrd EUR repräsentieren. Der Vergleich mit dem Vorjahr zeigt ein Stagnieren der Anzahl der Investoren, eine Zunahme bei der Anzahl der Beteiligungsunternehmen um 2,3% und einen Wertzuwachs von 6,4%. Dieser Wertzuwachs um 9,5 Mrd EUR war etwas geringer als das Volumen der Transaktionswerte der Zahlungsbilanz des Jahres 2012 (10,2 Mrd EUR), was auf preis- oder wechselkursbedingte Bewertungsverluste verweist. Im längerfristigen Vergleich ist die Wachstumsrate gering, war diese doch im vergangenen Vierteljahrhundert zwanzigmal zweistellig; nur im Krisenjahr 2007 lag die Wachstumsrate unter der aktuellen. Das Wachstum der realwirtschaftlichen Indikatoren der Direktinvestitionen, wie Beschäftigung, Umsatz, Export oder Import von Waren, war im Berichtsjahr 2012 ebenfalls mäßig. Nur der Dienst-

¹⁰ So können gemeldete Transaktionen zu nicht meldepflichtigen Tochterunternehmen (Meldegrenze!) führen, umgekehrt können regelmäßige Bestandsmelder – trotz aller Kontrollen – gelegentlich die Meldung von Transaktionen „übersehen“.

leistungsaußenhandel einschließlich der Lizenzen und Managementgebühren wuchs deutlich stärker. Das Aktivitätsniveau des Jahres 2012 war in Summe wieder deutlich höher als vor Ausbruch der Wirtschaftskrise.

Die Ertragslage der Auslandsbeteiligungen stagnierte 2012 auf hohem Niveau: Das kumulierte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der österreichischen Auslandstöchter belief sich auf 13,6 Mrd EUR und war damit unwesentlich höher als im Vorjahr. Die außerordentlichen Verluste sanken erneut und summierten sich auf 760 Mio EUR. Sie konnten damit gegenüber dem Krisenjahr 2008 halbiert werden.

3.1 Regionale Verteilung nach Zielländern

Seit Ausbruch der Wirtschaftskrise lässt sich eine Verschiebung des österreichischen Investitionsportefeuilles klar erkennen. Im Sinne einer Risikodiversifizierung nimmt die Konzentration der österreichischen Investitionsaktivitäten auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa leicht ab. Zwar bewegt sich die Anzahl der Beteiligungen in diesem Raum mit 52,8% weiterhin nahe am Maximum des Jahres 2010 (53,8%), doch ist der Anteil am investierten Kapital von mehr als 50% vor der Krise (2007) auf 42% zurückgegangen. Auch im Hinblick auf die Beschäftigung hat die Konzentration nachgelassen: Sie sank von mehr als 72% (2006) auf jetzt 65% (bei steigender absoluter Beschäftigung!). Dabei ist festzustellen, dass die Rahmenbedingungen für Investitionen (Wachstum, Besteuerung etc) in den Ländern dieser Region sich sehr unterschiedlich entwickelt haben und dadurch das Investitionsverhalten beeinflussen.

Während Direktinvestitionsflüsse von Jahr zu Jahr insgesamt und in regionaler Hinsicht extremen Schwankungen unterliegen können, ist die regionale Verteilung der Direktinvestitionsstände kurz- und mittelfristig sehr stabil. Dies ist die logische Konsequenz der Tatsache, dass die Stände im Verhältnis zu den jährlichen Veränderungen vergleichsweise hoch sind oder – mit anderen Worten – dass die Bestände heute deutlich langsamer wachsen als früher. Rangplätze verändern sich nur geringfügig, unabhängig davon, ob man die Anzahl der bestehenden Beteiligungen, das investierte Kapital oder die Zahl der in den Direktinvestitionsunternehmen beschäftigten Personen betrachtet.

Wenn man die Veränderung der drei genannten Variablen rechnerisch zusammenfasst, ergibt sich folgendes Bild: Die stärkste Ausweitung erfuhren die Direktinvestitionen Österreichs im Jahr 2012 in Polen. Elf zusätzliche Beteiligungen, ein Wertanstieg um 1,1 Mrd EUR und ein Beschäftigungszuwachs um 4.900 Personen ergeben den ersten Platz. Der zweite Platz Luxemburgs ist die Folge eines enormen Anstiegs an investiertem Kapital, von 1,4 auf 6,3 Mrd EUR. Hinter dieser außerordentlichen Entwicklung steht die Verlagerung einer Konzernzentrale durch die in Österreich ansässige Eigentümerfamilie von den Niederlanden nach Luxemburg. Dank 13 neuen Beteiligungen, die mit einem Wertanstieg um 3,2 Mrd EUR verbunden waren, kommt Deutschland trotz sinkender Beschäftigtenzahlen noch auf Rang drei. Deutschland bleibt damit das wichtigste Zielland heimischer Investoren mit 13% aller Beteiligungen, 15% des investierten Kapitals und 10% der Auslandsbeschäftigung. Auf den Rängen vier und fünf folgen Rumänien und Bulgarien: In beiden

Ländern nimmt die Anzahl österreichischer Beteiligungen deutlich zu und der Wert bzw die Beschäftigung steigen leicht. Im Gegensatz dazu stagnieren im Vereinigten Königreich Anzahl und Wert der Beteiligungen, allerdings zeigt die Beschäftigung das stärkste Wachstum aller Zielländer (+5.300). Auch in der Schweiz, der Tschechischen Republik, den Vereinigten Staaten, der Türkei und Russland haben österreichische Investoren ihre Präsenz im Laufe des Jahres 2012 verstärkt. Allerdings hat sich die Verbund AG von großen Teilen ihres Engagements in der Türkei im Verlauf des Jahres 2013 wieder getrennt, sodass der Zuwachs in der Türkei nur vorübergehender Natur sein wird.

Rückläufig war das Exposure heimischer Investoren (abgesehen vom bereits erwähnten Sonderfall Niederlande) in den Zielländern Serbien, Slowenien, Zypern, Dänemark, der Slowakei und Mazedonien. Überraschenderweise erscheint auch China unter den Ländern, aus denen sich Österreich zurückzieht. Der Rückgang um 4.200 Arbeitsplätze und 0,5 Mrd EUR an Wert ist jedoch ein statistisches Artefakt, das darauf zurückzuführen ist, dass eine *unmittelbare* in eine (hier nicht auszuweisende) *indirekte* Beteiligung verwandelt worden ist. Der Anstieg der Anzahl der Beteiligungen von 115 auf 127 unterstreicht dagegen das anhaltende Interesse an wirtschaftlicher Präsenz in China.

Zum Jahreswechsel 2012/2013 waren österreichische Investoren in 106 Ländern mit mindestens einer Beteiligung vertreten. Allerdings entfallen zwei Drittel aller Direktinvestitionen auf nur 13 Zielländer. Auf den Spitzenreiter Deutschland (23,5 Mrd EUR) folgen die Tschechische Republik, Rumänien, Russland und Ungarn mit 7 bis 12 Mrd EUR Investitionsvolumen. In Luxemburg und der Türkei gibt es zwar nur wenige Beteiligungen, diese sind aber überdurchschnittlich groß, sodass dort jeweils etwa 6 Mrd EUR investiert sind. Die Plätze acht bis dreizehn belegen Kroatien, die Slowakei, die USA, die Niederlande, Polen und die Schweiz mit jeweils 5 bis 6 Mrd EUR an investiertem Kapital.

Betrachtet man die Beschäftigtenzahlen als Indikator wirtschaftlicher Aktivität, ist die Konzentration noch stärker. Zwei Drittel der Aktivität entfallen auf nur zehn Zielländer. Dabei handelt es sich mit der Ausnahme von Deutschland, das mit 75.000 Beschäftigten auf dem zweiten Rang liegt, ausschließlich um Länder aus Mittel-, Ost- und Südosteuropa. Trotz der seit 2008 beobachtbaren Zurückhaltung heimischer Investoren in diesem Raum spielt dieser nach wie vor eine dominante Rolle. Umgekehrt spielt auch Österreich in einigen Ländern Mittel-, Ost- und Südosteuropas eine herausragende Rolle als wichtiger Auslandsinvestor. Dies belegen die Statistiken der Partnerländer, die vom Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) gesammelt werden (Tabelle 6.3).

Tabelle 6.3: Österreich als Direktinvestor in Zentral-, Ost- und Südosteuropa

Stand 2012	Rang in der Liste der Investoren	Gesamtstand in Mrd EURO	Österreichs Anteil in %
Slowenien	1. Platz	11,7	47,8
Kroatien	1. Platz	24,1	34,3
Bosnien-Herzegowina	1. Platz	5,6	23,8
Serbien	1. Platz	14,9	17,4
Rumänien	2. Platz	59,1	18,5
Bulgarien	2. Platz	37,3	14,8
Slowakische Republik	2. Platz	42,3	15,8
Mazedonien	2. Platz	3,7	11,8
Albanien	3. Platz	3,5	14,2
Tschechische Republik	3. Platz	103,5	12,9
Ungarn	4. Platz	78,5	11,6
Ukraine	5. Platz	41,9	6,2
Polen	10. Platz	178,3	3,4
Montenegro	11. Platz	3,6	2,7
Russland	11. Platz	374,7	2,0

Quelle: Gabor Hunya: WIIW FDI Report 2014; Hit by Deleveraging.

In vier Ländern – Slowenien, Kroatien, Bosnien-Herzegowina und Serbien – ist Österreich mit einem Anteil zwischen 17 und 48% der größte Auslandsinvestor. In weiteren vier Ländern – Rumänien, Bulgarien, der Slowakei und Mazedonien – belegt Österreich den zweiten Platz. Behaupten konnte Österreich auch die dritten Plätze in der Tschechischen Republik und Albanien, während Österreich in Ungarn einen Platz zugunsten Luxemburgs zurückfiel. Angesichts der aktuellen politischen Krise muss man sowohl den fünften Platz Österreichs in der Ukraine (Anteil 6,2%) wie auch den elften Platz in Russland (Anteil 2,0%) unter Risikogesichtspunkten kritisch betrachten.

3.2 Aktive Branchenstruktur

Die Ausweitung der Direktinvestitionsaktivitäten Österreichs im Ausland konzentrierte sich im Jahr 2012 auf wenige Branchen: Auf den Handel entfielen nicht nur 59 der 100 zusätzlichen Beteiligungen, auch die Ausweitung der Auslandsbeschäftigung (insgesamt +22.300 Personen) wurde vom Handel dominiert (+18.100). Beim investierten Kapital steht hingegen der Finanzsektor (einschließlich der Beteiligungsgesellschaften) klar an der Spitze: Vom Gesamtzuwachs in Höhe von 12,1 Mrd EUR entfiel der Großteil auf den entsprechenden NACE-Abschnitt. Diese Kapitalaufstockung wurde auch von einer Ausweitung der Beschäftigung im Finanzsektor um 3.000 Personen begleitet.

Neue Beteiligungen gab es daneben auch im Verkehrswesen (+22) sowie im Bereich Energie, Wasser, Abfall (+19). Im Manufacturing-Sektor war die Entwicklung uneinheitlich: Zusätzlichen Beteiligungen in der Chemieindustrie, der Elektro- und Elektronikindustrie und dem Maschinenbau standen Verluste in der Erzeugung von Metall und Metallwaren und vor allem in der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie gegenüber. Auch die Bauwirtschaft hat die Expansion der letzten Jahre etwas zurückgenommen.

Nennenswerte Zuwächse beim investierten Gesamtkapital gab es (abgesehen vom erwähnten Finanzsektor) nur in der Chemieindustrie (+2 Mrd EUR). Eine Ausweitung der Auslandbeschäftigung gab es – abgesehen vom Handel und dem Finanzwesen – in der Chemieindustrie (+2.100) und im Maschinenbau (+1.000) Abgenommen hat die Beschäftigung in der Elektroindustrie (-2.400), der Metallindustrie (-2.300) und bei den „professionellen Dienstleistungen“ (-1.000).

4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen

Die Befragung heimischer Unternehmen, an denen Ausländer mit zumindest 10% am stimmberechtigten Kapital beteiligt sind (passive Direktinvestitionen), ergab, dass zu Jahresende 2012 3.069 Ausländer an 2.768 inländischen Unternehmen mit mehr als 100.000 EUR beteiligt waren. Der Wert der Beteiligungen des Auslands in Österreich stieg – nach einem Rückgang im Jahr davor – wieder an und erreichte zu Jahresende 2012 124,9 Mrd EUR. Transaktionsbedingt, laut Zahlungsbilanz, wäre nur mit einem Zuwachs um 3,1 Mrd EUR zu rechnen gewesen. Bewertungsänderungen haben diesen Wert verdoppelt, wodurch ein Teil des hohen Wertverlustes des Jahres 2011 wieder kompensiert werden konnte. Unterschiedlich verlief die Entwicklung der realwirtschaftlichen Variablen der Passivseite. Die Güterexporte und -importe der heimischen Direktinvestitionsunternehmen wuchsen im Einklang mit der allgemeinen Entwicklung nur mäßig, während der Außenhandel mit Dienstleistungen deutlich ausgeweitet werden konnte. Die Umsätze der Direktinvestitionsunternehmen stiegen um 10%. Gesunken sind dagegen die an die ausländischen Investoren zu zahlenden Lizenzen und Managementgebühren. Die Anzahl der Arbeitsplätze in unmittelbar ausländisch beeinflussten Unternehmen in Österreich sank geringfügig und betrug 251.600.

Die Ertragslage hat sich weiter erholt: Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erreicht mit 9,0 Mrd EUR wieder das Vorkrisenniveau. Der zur Verteilung an die Eigentümer verfügbare Bilanzgewinn erreichte mit 12,9 Mrd EUR sogar Rekordniveau, konnte aber nur dargestellt werden, indem zum fünften Mal in Folge Rücklagen aufgelöst wurden (3,9 Mrd EUR). Mit 8,0 Mrd EUR wurden dann auch tatsächlich mehr Dividenden ausgeschüttet als jemals zuvor; entsprechend gering waren die reinvestierten Gewinne (240 Mio EUR) im Jahr 2012.

4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern

Bei den passiven Direktinvestitionen war der Wertzuwachs um 6,5 Mrd EUR im Jahr 2012 von einer sinkenden Anzahl an Beteiligungen und stagnierenden Beschäftigtenzahlen gekennzeichnet. Auffallend ist die schon im Jahr 2011 einsetzende Zunahme der Anzahl von Fällen von „Round-tripping“, das heißt von Konstellationen, wo eine passive Direktinvestition letztlich wieder einem in Österreich ansässigen Investor zuzurechnen ist. Das ist nicht notwendigerweise mit der Neugründung von Zwischenholdings im Ausland verbunden, es kann auch die Folge des Zuzugs ausländischer Unternehmenseigner nach Österreich oder das Ergebnis intensiver Recherchen nach den tatsächlichen Eigentümern einer ausländischen Direktinvestition sein. Die Fallzahl ist 2012 um 17 auf 70 angestiegen, der Wert hat sich praktisch verdoppelt (auf 2,5 Mrd EUR) und auch die Anzahl der Beschäftigten in solchen Unternehmen ist um 1.500 auf 8.000 angestiegen.

Der Wert der deutschen Beteiligungen in Österreich ist um 3,7 Mrd EUR gestiegen, wodurch Deutschland auch im Jahr 2012 seine dominante Position ausgebaut hat. Nennenswerte Mengen an Kapital (> +1 Mrd EUR) haben auch Russland und Luxemburg investiert, Brasilien (+800 Mio EUR), die Niederlande (+450 Mio EUR) und Schweden (+250 Mio EUR) fallen deutlich zurück. Größere Desinvestitionen oder Wertverluste verzeichnet die Statistik für die Schweiz, Italien und Belgien.

Wichtigste Investoren sind seit 2008 unverändert Deutschland, die Schweiz, die Vereinigten Staaten und Italien. Deutschland vereint 40% der Beteiligungen mit 29% des Wertes und 43% der Beschäftigung auf sich. Schweizer halten besonders viele Beteiligungen (328) mit vielen Beschäftigten (26.100), aber „nur“ 7,2 Mrd EUR an investiertem Kapital. Die USA nehmen in allen drei Variablen den dritten Rang ein (281 Beteiligungen im Wert von 13,7 Mrd EUR mit 24.100 Beschäftigten). Italien hat – trotz starker Wertverluste seiner Beteiligungen – mit 16,0 Mrd EUR immer noch den zweithöchsten Kapitalbestand in Österreich, liegt aber mit 158 Beteiligungen und 16.700 Beschäftigten nur auf Platz vier. Auf die „großen Vier“ entfallen 63% der Auslandsbeteiligungen, 59% ihres Wertes und 69% der damit verbundenen Beschäftigung. Mit größerem Abstand sind die Niederlande, Frankreich, das Vereinigte Königreich und jüngst auch Russland als Herkunftsländer von Direktinvestitionen in Österreich hervorzuheben.

4.2 Passive Branchenstruktur

Langfristig ist bei den passiven Direktinvestitionen ein Trend zugunsten des Dienstleistungssektors unübersehbar: Die Entwicklungen des Jahres 2012 waren jedoch uneinheitlich. Die Anzahl ausländischer Unternehmensbeteiligungen hat im Produktionssektor stärker abgenommen als im Dienstleistungssektor (-5% gegenüber -2%), der Zuwachs an Kapital verteilte sich gleichmäßig auf Produktion und Dienstleistungen (3,4 bzw 3,1 Mrd EUR) und bei den Beschäftigtenzahlen gab es einen Zuwachs im Produktionssektor (+6.100), während die Beschäftigung in ausländisch beeinflussten Dienstleistungsunterneh-

men um 6.900 Personen zurückging. Das Verhältnis von Produktionssektor zu Dienstleistungssektor lautet nun 20:80 bei der Anzahl der Beteiligungen, 11:89 beim investierten Kapital und 34:66 bei den Beschäftigten.

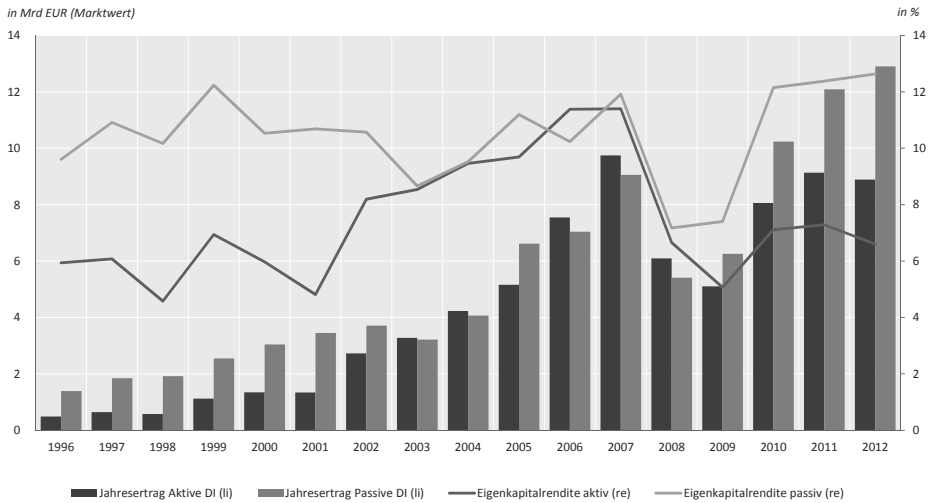
Während der Handel bei den aktiven Direktinvestitionen die stärkste Ausweitung erfuhr, war er bei den passiven Direktinvestitionen der stärkste Verlierer. Das Minus bei der Anzahl der Beteiligungen betrug -98, das Kapital sank leicht, und der Beschäftigungsrückgang war mit -3.300 der stärkste unter allen Branchen. Sinkende Beteiligungszahlen gab es auch in der Metallindustrie und im Maschinenbau, während es entgegen der allgemeinen Entwicklung bei den professionellen Dienstleistungen (Abschnitt M), zu denen auch die Konzernzentralen zählen, und bei den sonstigen Wirtschaftsdiensten (Abschnitt N) Zuwächse gab. Die Ausweitung des Kapitalbestandes konzentrierte sich 2012 auf zwei Branchen, nämlich die professionellen Dienstleistungen (+5,8 Mrd EUR) und die Elektroindustrie (+2,1 Mrd EUR). Einen Kapitalabbau musste die Finanzbranche hinnehmen (-2 Mrd EUR). Gesunken sind die Beschäftigtenzahlen nicht nur im Handel, sondern auch im Realitätenwesen (-2.500), mehr als verdoppelt hat sich dagegen die Beschäftigung in der Glas- und Steinwarenindustrie (+4.900), und weitere starke Zuwächse gab es in der Fahrzeugindustrie (+2.400).

5 Erträge

Der bilanzielle Jahresertrag der Direktinvestitionsunternehmen, also jener Betrag, der nach Dotation bzw Auflösung von Rücklagen zur Ausschüttung an die Eigentümer zur Verfügung steht, entwickelt sich auf der Aktiv- und Passivseite leicht unterschiedlich. Besonders erfreulich stellten sich die Bilanzen der in Österreich ansässigen Direktinvestitionsunternehmen dar (Abbildung 6.3).

Der Gewinneinbruch der Jahre 2008 und 2009 wurde bereits 2010 wieder überwunden, und das Jahresergebnis 2012 erreichte mit 12,9 Mrd EUR einen neuen Rekordwert. Auch wenn man die starke Ausweitung des investierten Kapitals berücksichtigt, indem man den „Return on Equity“ heranzieht, übertraf das Jahr 2012 die bisherigen Spitzenergebnisse der Jahre 1999 (12,2%) und 2007 (11,9%). Der in der Bilanz ausgewiesene Gewinn der österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland hingegen konnte das Niveau des Jahres 2007 immer noch nicht wieder erreichen und ist gegenüber dem Vorjahr sogar leicht gesunken. Mit einem Gewinn von 8,9 Mrd EUR wurde zwar das immerhin drittbeste Ergebnis verzeichnet, bezogen auf das eingesetzte Kapital ist die Rendite von 6,6% jedoch eher bescheiden.

Abbildung 6.3: Ertragsentwicklung der Direktinvestitionsunternehmen



Quelle: OeNB.

Ein besseres Bild der aktuellen Ertragslage bietet ein Blick in die Gewinn- und Verlustrechnung mit dem „Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ (EGT) als zentraler Kennzahl. Die Eckdaten der G&V-Rechnung werden in der Direktinvestitionsbefragung erst seit dem Jahr 2006 erhoben (Tabelle 6.4). Dabei ergibt sich ein deutlich anderes Bild:

Tabelle 6.4: Aggregierte Gewinn- und Verlustrechnung der aktiven und passiven Direktinvestitionsunternehmen

	Be- triebs- ergebnis	Finanz- ergebnis	EGT	außer- ordent- liches Ergeb- nis	Steuern	Jahres- ergebnis nach Steuern	Auf- lösung/ Dotation von Rück- lagen	Ge- winn- vortrag	Bilanz- ergebnis
Aktiv									
2006	8.655	1.251	9.906	57	-2.051	7.913	-263	7.398	15.048
2007	11.456	1.609	13.058	-401	-2.579	10.079	-198	7.916	17.758
2008	9.979	97	10.076	-1.418	-2.452	6.206	71	11.841	18.119
2009	6.804	2.005	8.808	-1.397	-2.015	5.397	-262	15.135	20.270
2010	9.860	1.950	11.810	-995	-2.509	8.307	-84	10.689	18.912
2011	12.462	1.118	13.579	-947	-3.071	9.561	-223	12.321	21.659
2012	11.378	2.263	13.642	-765	-3.226	9.651	-250	12.588	21.989
Passiv									
2006	4.422	5.838	10.260	-2.191	-962	7.107	-21	6.168	13.254
2007	4.466	4.742	9.208	904	-1.063	9.049	15	9.176	18.240
2008	4.072	-857	3.215	-2.859	-836	-479	6.165	12.482	18.167
2009	3.163	2.490	5.652	-120	-747	4.786	3.137	17.358	25.281
2010	5.168	2.040	7.206	-758	-939	5.511	4.834	16.923	27.267
2011	3.358	5.606	8.964	-58	-1.145	7.761	2.727	21.260	31.748
2012	4.076	5.320	9.396	-338	-1.187	7.790	3.894	21.141	32.825

Quelle: OeNB.

Das EGT der aktiven Direktinvestitionen des Jahres 2012 war mit 13,6 Mrd EUR das beste aller Zeiten und übertraf auch das Vorkrisenniveau (2007: 13,1 Mrd EUR), während die passiven Direktinvestitionen mit 9,4 Mrd EUR ebenfalls ein gutes, aber keineswegs außerordentliches Ergebnis erreichten. Das gute Bilanzergebnis der inländischen Direktinvestitionsunternehmen ist also vor allem der massiven Auflösung von Rücklagen zu verdanken. Der hohe Anteil des Finanzergebnisses am EGT spiegelt die Rolle ausländischer Konzernzentralen als österreichische Direktinvestoren wider. Interessant erscheint auch die Tatsache, dass österreichische Auslandstöchter im Durchschnitt über die Jahre 22% an Steuern abführen, während die ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich einem effektiven Steuersatz von 13% unterliegen. Für die Zahlungsbilanz und die Berechnung der „Reinvestierten Gewinne“ wird das EGT abzüglich der im Ausland abgeführten Steuern und OHNE das außerordentliche Ergebnis herangezogen.

Die Ertragsentwicklung verlief regional deutlich unterschiedlich: In den süd-europäischen Krisenländern (Italien, Griechenland und Portugal) fahren die heimischen Investoren seit 2009 Jahr für Jahr jeweils Verluste in zweistelliger Millionenhöhe ein. Nahezu die Hälfte der Gewinne (4,9 Mrd EUR) stammte im

Jahr 2012 aus nur vier Zielländern, nämlich – in absteigender Reihenfolge – aus der Tschechischen Republik, China, Deutschland und Russland. Die Entwicklung in den zentral-, ost- und südosteuropäischen Transformationsländern, die in der Vergangenheit oft besonders profitabel waren, ist uneinheitlich: Trotz eher ungünstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen erbringen die Töchter in der Slowakei, Kroatien, Polen, Bulgarien und Rumänien stabile Gewinne. Ungarn, das 2011 zum Verlustbringer geworden war, hat sich erholt, und die Töchter dort bilanzierten in Summe ausgeglichen. Verluste geringeren Ausmaßes wiesen die Beteiligungen in Mazedonien, Montenegro und Albanien aus.

Zwei Drittel der in ausländisch beeinflussten Unternehmen in Österreich erwirtschafteten Gewinne gingen 2012 an nur zwei Länder, nämlich Deutschland (3,1 Mrd EUR) und die Niederlande (2,5 Mrd EUR). Mit großem Abstand folgen die Schweiz und Luxemburg (700 bis 800 Mio EUR). Dabei ist zu beachten, dass die Zuordnung der Gewinne nicht nach dem Stammhausprinzip, sondern nach dem Sitz des unmittelbaren Eigentümers erfolgt. Die den Niederlanden und Luxemburg zugerechneten Gewinne können also letztlich in andere Länder weiterfließen. Das wird häufig bei den USA der Fall sein, die eine Vielzahl wirtschaftlicher Aktivitäten über Holdinggesellschaften in den Niederlanden abwickeln und auf direktem Wege trotz hoher Kapitalbestände nur 200 Mio Gewinn ausweisen. Der vierte wichtige Investor, Italien, erleidet seit 2009 laufend Verluste.

Sowohl aktive wie auch passive Direktinvestitionen erwirtschaften nicht nur Gewinne, sondern sie lukrieren auch Zinserträge aus Konzernkrediten. In beide Richtungen betragen die Zinserträge etwas mehr als 1 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 für die aktiven Direktinvestitionen ein eher günstiges Bild: Der Median der Eigenkapitalrentabilität österreichischer Investitionen im Ausland ist im Jahr 2012 um 1,1 Prozentpunkte auf 5,4% gestiegen und näherte sich damit dem oben erwähnten (gewichteten) arithmetischen Mittel von 6,6%. Das heißt, dass kleinere Auslandsbeteiligungen einen Teil ihres Rentabilitätsrückstands aufholen konnten. Der Anteil der verlustbringenden Beteiligungen ist leicht gesunken. 34,8% aller Beteiligungen bilanzierten mit einem Jahresverlust, das ist um zwei Prozentpunkte weniger als im Jahr davor, im längerfristigen Vergleich aber immer noch hoch. Verringert hat sich auch die Rentabilitätsdifferenz zwischen jungen und alten Beteiligungen. Die mittlere Eigenkapitalrendite von Beteiligungen, die weniger als fünf Jahre bestehen, ist angestiegen (von 1,1% auf 2,5%) während jene der älteren Beteiligungen von 7,0% auf 6,8% abgenommen hat.

Uneinheitlich war auch die Entwicklung bei den unter Auslandseinfluss stehenden heimischen Direktinvestitionsunternehmen. Auch in diesem Fall ist der Median (6,9%) geringer als das gewichtete arithmetische Mittel (12,6%), was darauf verweist, dass kleinere Unternehmen weniger erfolgreich sind oder nur in geringerem Maße willens oder fähig waren, Rücklagen aufzulösen. Im Gegensatz zur Gesamtentwicklung ist der Median sogar gesunken (von 8,4% auf 7,4%). Es haben offensichtlich nur die besonders großen Unternehmen

ein besonders ertragreiches Jahr bilanzieren können. Auch auf der Passivseite zeigt sich die bekannte deutliche Abhängigkeit der Ertragskraft vom Alter der Beteiligung. Bei jungen Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind, sank der Median der Ertragsrate von 3,8% auf 3,4%, bei den älteren Beteiligungen ging er von 9,3% auf 6,9% zurück.

6 Literatur

- IMF (2009), Balance of Payments and International Investment Position Manual; Sixth Edition (BPM6); Washington 2009.
- Hunya Gabor (2014), Hit by Deleveraging; wiiw FDI Report 2014 Central, East and Southeast Europe, Wien 2014.
- OECD (2014), FDI in Figures: International investment stumbles into 2014 after ending 2013 flat; OECD, April 2014.
- OeNB (2014), Direktinvestitionen 2012 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2012; Statistiken Sonderheft; Wien September 2014.
- UNCTAD (2013), World Investment Report 2013; Global Value Chains: Investment and Trade for Development; New York and Geneva 2013.
- UNCTAD (2014), World Investment Report 2014; Investing in the SDGs: An Action Plan; New York and Geneva 2014.
- UNCTAD (2015a), Global Investment Trends Monitor No.18 January 2015.
- UNCTAD (2015b), Investment Policy Monitor No.13 January 2015.

In an environment of restrained worldwide Mergers and Acquisitions Austria's direct investment abroad turned out very weak. Compared to 2013 the volume of new cross-border investment halved in 2014 and reached the lowest value since 2001. In fact, for the first time ever equity was actually withdrawn from foreign affiliates. Investors seem to be mainly concerned with consolidating their foreign assets, selling loss-generating subsidiaries and restructuring internal financing. While final results for profits earned in 2014 have not yet become available dividends actually paid in 2014 by resident as well as by non-resident affiliates are surprisingly high and suggest – contrary to the general view – that 2014 might become an economically successful year.

JEL-No: F2

Spezialthema

**Produktivität im
Dienstleistungssektor
und Außenwirtschaft**

Österreichs technologische Zahlungsbilanz

Patricia Walter

Die „technologische Zahlungsbilanz“ beruht ursprünglich auf einem Konzept des Internationalen Währungsfonds und wurde von der OECD weiterentwickelt mit dem Ziel, den Austausch technologischen Know-hows und technologiebezogener Dienstleistungen im Rahmen der weltweiten Globalisierung von Wirtschaftsbeziehungen messbar zu machen. Österreich ist ein Nettoexporteur in Höhe von rund 3 Mrd EUR oder 1% des BIP und rangiert damit in der Technologiebilanz vor Finnland, Deutschland und Japan. Die Einnahmen aus dem Export technologiebezogenen Know-hows betragen im Jahr 2013 brutto 9 Mrd EUR. Die am schnellsten wachsende Exportkategorie sind Computerdienstleistungen, die damit technische Dienstleistungen im engeren Sinn von Architekten und Ingenieuren als wichtigsten Technologiezweig abgelöst haben. Auch das Auslandsangebot von Forschungs- und Entwicklungsleistungen ist langfristig dynamisch gewachsen, hat jedoch im Zuge der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise an Bedeutung eingebüßt. Abgesehen von der IT-Branche stellt die Industrie in Österreich den dominierenden Wirtschaftszweig im internationalen Austausch technologischen Know-hows dar. Spitzenreiter ist die Elektronikindustrie gefolgt vom Maschinenbau. Der enge Zusammenhang zwischen internationalen Konzernaktivitäten und dem Technologietransfer zeigt sich auch in der österreichischen Technologiebilanz: Auslandskontrollierte Unternehmen zeichnen für mehr als die Hälfte der technologiebezogenen Exporterlöse und rund zwei Drittel der Importaufwendungen verantwortlich. Mittelfristig gewinnen jedoch Unternehmen mit inländischer Eigentümerstruktur an Bedeutung. In regionaler Betrachtung stellt Österreich per Saldo technologiebezogenes Wissen an Deutschland, die Schweiz, Russland und China zur Verfügung. Umgekehrt wird per Saldo technologisches Know-how aus dem angloamerikanischen Raum genutzt.

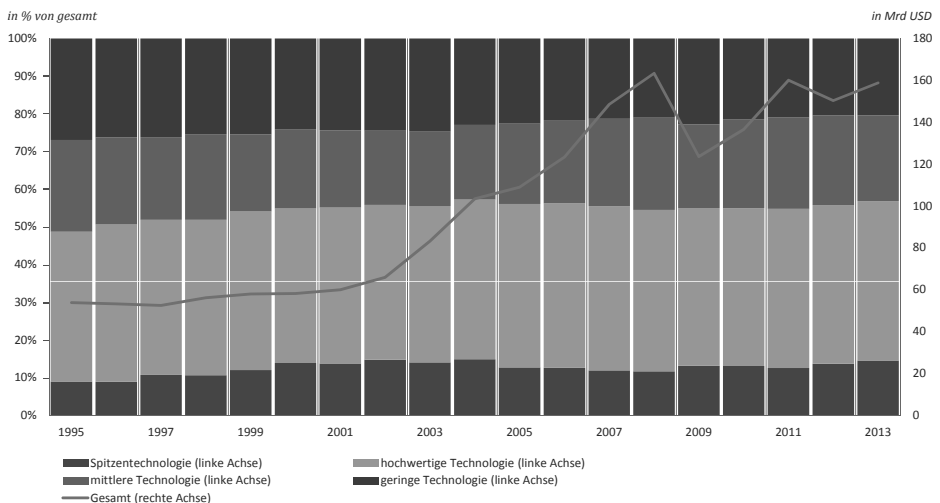
1 Technologieintensität im Warenverkehr

Die Messung der Technologieintensität im Warenverkehr beruht auf einer Klassifikation der OECD, der zufolge die Exporte und Importe von Waren nach dem handelnden Industriesektor und dem Endgebrauch der Waren unterteilt und verschiedenen Technologiegraden zugeordnet werden. Abgestellt wird dabei auf die Forschungsintensität der gehandelten Güter, sowohl direkt, nämlich nach dem Verhältnis von Forschungsausgaben zur Produktion, als auch indirekt, nämlich nach dem Forschungsbestandteil von zugekauften Intermediär- und Kapitalgütern (Hatzichronoglou 1997). Die zugrunde liegende Idee der Messung von Technologieintensität ist, dass der Export von Waren des Hochtechnologiebereichs einem Land ermöglicht, einen großen Teil der Wertschöpfung im Inland zu verbuchen. Einfachere Tätigkeiten können in

andere, weniger entwickelte Volkswirtschaften ausgelagert werden, während technologisch höherrangige Produktions- bzw. Endfertigungsschritte im Inland durchgeführt werden. Unterschieden werden dabei vier Technologieebenen, wobei die Unterscheidung primär am Industriesektor anknüpft, der Waren exportiert:

- Spitzentechnologie
 - Luft- und Raumfahrzeugbau
 - pharmazeutische Industrie
 - Herstellung von Büromaschinen und EDV-Einrichtungen
 - elektronische Nachrichtentechnik
 - Feinmechanik und Optik
- Hochwertige Technologie
 - Elektrotechnik
 - Kraftfahrzeugbau
 - chemische Industrie (ohne Pharmazeutik)
 - sonstiger Fahrzeugbau und Maschinenbau
- Mittlere Technologie
 - Kokerei und Mineralölverarbeitung
 - Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brennstoffen
 - Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
 - Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden
 - Schiffbau
 - Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen
- Geringe Technologie
 - sonstiges verarbeitendes Gewerbe und Recycling
 - Holz-, Papier-, Verlags- und Druckgewerbe
 - Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung
 - Textil- und Bekleidungsindustrie

Abbildung 7.1: Technologieintensität der Warenausfuhren



Quelle: OECD.

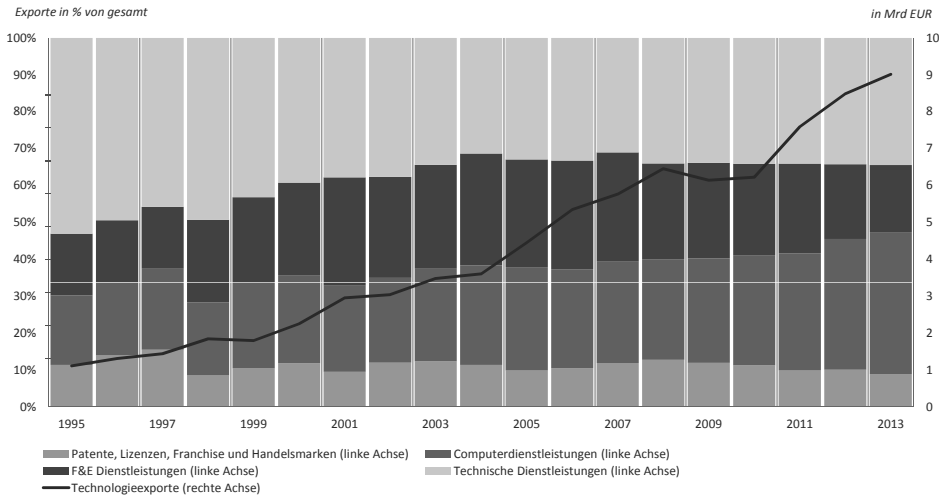
Im Jahr 2013 betrug der Anteil der Spitzentechnologie an Österreichs Warenausfuhren der OECD zufolge 14,5% bzw in absoluten Zahlen 23 Mrd USD (17,4 Mrd EUR). Seit Mitte der 1990er-Jahre sind die Ausfuhren von Spitzentechnologie durchschnittlich um 9% pro Jahr gewachsen. Die Spitzentechnologie wies damit die höchste Expansionsrate im Vergleich zu den übrigen Technologieebenen auf, und ihr Anteil an den Warenausfuhren erhöhte sich um rund sechs Prozentpunkte. Zieht man die zugrunde liegenden Produkte heran, die aufgrund ihres Technologieanteils einen hohen Forschungsgrad beinhalten (siehe dazu EU-Kommission 2015), zeigt sich, dass der treibende Faktor die Pharmaindustrie in Österreich war, auf deren Waren im Jahr 2013 ein Anteil von einem Viertel an den Gesamtausfuhren der Spitzentechnologie entfiel. Die Exporte der pharmazeutischen Industrie rangierten damit hinter Elektronik und Telekommunikation (36%) und vor wissenschaftlichen Instrumenten (14%) an zweiter Stelle. Trotz der erfolgreichen Entwicklung des Spitzentechnologiesektors werden die Warenausfuhren in Österreich traditionell von der hochwertigen Technologie im Ausmaß von rund 40% dominiert, was überwiegend auf den Fahrzeug- und Maschinenbau zurückgeht. Der Niedrigtechnologiesektor verliert langfristig an Bedeutung: Der Anteil sank von 27% Mitte der 1990er-Jahre auf 20% im Jahr 2013. Bei den Wareneinfuhren lag der Anteil der Spitzentechnologie im Jahr 2013 bei rund 16%, das sind in absoluten Zahlen 23,4 Mrd USD (17,6 Mrd EUR). Die Handelsbilanz aus Warenverkehr der Spitzentechnologie war damit annähernd ausgeglichen, und das historische Defizit in diesem Handelssegment wurde langfristig geschlossen. Es kann daraus gefolgert werden, dass ein Wandel im heimischen Warenexport in Richtung von Produkten der Spitzentechnologie stattgefunden hat. Zusammen mit den Exporten von Hochtechnologie zeichnen sie bereits für mehr als die Hälfte der Gesamtausfuhren verantwortlich. Von einem ausgeprägten Strukturwandel kann jedoch nicht gesprochen werden. Dabei sollte nicht übersehen werden, dass österreichische Unternehmen im Niedrigtechnologiebereich (Holz, Papier, Druckerei, Textilien, Lebensmittel) aufgrund der hohen Qualität des Angebots zu den Weltmarktführern zählen und diese Industriezweige wesentlich zur Wertschöpfung im Inland beitragen.

2 Technologieintensität im Dienstleistungsverkehr

Im Vergleich zur Technologieintensität im Warenverkehr stellt das Analyseinstrument der „technologischen Zahlungsbilanz“ auf den Dienstleistungsverkehr ab. Es geht um den immateriellen Austausch von technologischem Know-how und technologiebezogenen Dienstleistungen. Voraussetzung, um eine Transaktion in die technologische Zahlungsbilanz aufzunehmen, ist, dass diese i) zwischen dem In- und Ausland stattfindet, also Exporte und/oder Importe stattfinden, ii) dass diese einen kommerziellen Zweck erfüllt, d.h. kaufmännische Erlöse bzw Aufwendungen zur Folge hat, und iii) sich auf den Austausch von Technologien und/oder das Angebot von technologischen Dienstleistungen bezieht (OECD 2010). Diese Voraussetzungen sind nach Definition der OECD in folgenden Fällen erfüllt:

- Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung einschließlich des Kaufs/Verkaufs von Patenten und Lizenzen als Ergebnisse vorausgegangener Forschung und Entwicklung¹
- Lizenzen für die Nutzung der Ergebnisse von Forschung und Entwicklung²
- Transaktionen mit Handelsmarken, Modellen und Mustern³
- Computerdienstleistungen
- Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen

Abbildung 7.2: Technologische Zahlungsbilanz, Exporte



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Im Jahr 2013 betrug der Export technologischen Know-hows sowie technologiebezogener Dienstleistungen aus Österreich in Summe 9 Mrd EUR oder rund 27% der gesamten Exporte unternehmensbezogener Dienstleistungen⁴. Seit Mitte der 1990er-Jahre expandierte der Technologietransfer dynamisch: Die Exporte wuchsen durchschnittlich um mehr als 12% pro Jahr. Ihr Anteil an den Gesamterlösen des unternehmensbezogenen Dienstleistungsverkehrs hat sich in den letzten 20 Jahren fast verdoppelt. Am rasentesten wuchsen die Ex-

¹ Vor dem Jahr 2006 gibt es keine Informationen über den Kauf/Verkauf von Patenten und Lizenzen.

² Eine Unterscheidung nach den einzelnen Lizenzarten ist in Österreich aufgrund von Firmenbefragungen erst ab dem Jahr 2013 möglich. Davor sind auch Lizenzgebühren für die Reproduktion und den Vertrieb von Software und audiovisuellen Produkten beinhaltet.

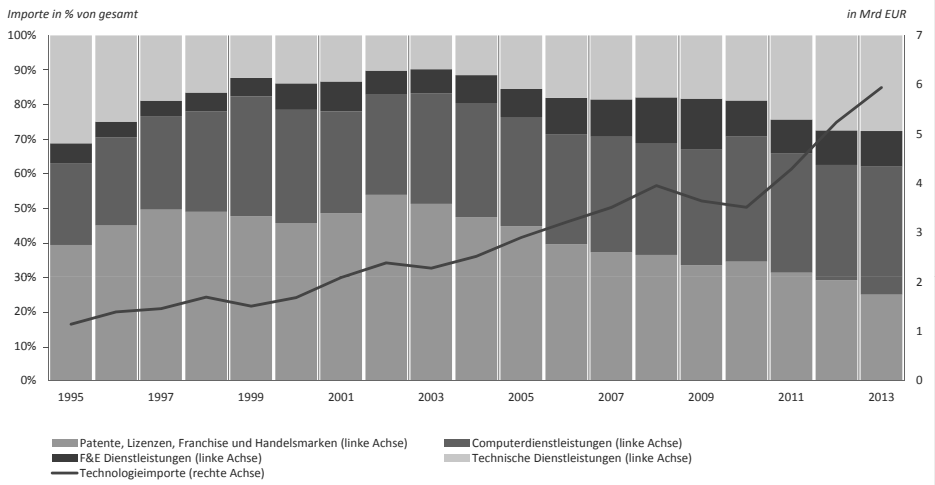
³ Handelsmarken, Modelle und Muster zählen zum nicht-technologischen, industriellen Eigentum. Sie können wie Patente Bestandteil von Transaktionen sein, bei denen entsprechende Nutzungsrechte mittels Lizenzen oder Franchise-Verträgen übertragen werden. In Folge können Güter und Dienstleistungen vertrieben werden – während es bei Patenten um Produktion geht –, die einen Technologiebezug haben.

⁴ Dienstleistungsexporte ohne Reiseverkehr.

porte von Computerdienstleistungen, nämlich mit durchschnittlich 17% pro Jahr auf einen Jahreserlös von 3,5 Mrd EUR im Jahr 2013. Ihr Anteil am gesamten Technologietransfer kletterte damit von weniger als einem Fünftel auf knapp 40%. In den letzten beiden Jahren haben die Computerdienstleistungen die Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen vom Rang des führenden Technologiesegments verdrängt. Zu den EDV-bezogenen Dienstleistungen zählen Lizenzen für die Nutzung kundenspezifischer Software und Betriebssysteme, deren Verkauf, Downloads von Standardsoftware, Hardware- und Softwareberatung und Implementierung, Wartung und Reparatur von EDV-Geräten, Netzwerkbetreuung und Beratungsleistungen sowie Web-Hosting. Langfristig ebenfalls dynamischer als die gesamten Technologieexporte wuchs das internationale Angebot an Forschungs- und Entwicklungsleistungen, nämlich zwischen 1995 und 2013 um durchschnittlich 13% pro Jahr. Zur Forschung und Entwicklung zählen laut Definition der OECD Arbeiten im Zusammenhang mit Grundlagenforschung sowie angewandter Forschung in den Natur-, Sozial- und Geisteswissenschaften ebenso wie die experimentelle Entwicklung neuer Produkte und Verfahren, zum Beispiel in den Bereichen Elektrotechnik, Pharmazie und Biotechnologie. Im Gegensatz zu den Computer- und den technischen Dienstleistungen im engeren Sinn hat sich das Auslandsangebot von Forschung und Entwicklung allerdings nicht von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Finanz- und Fiskalkrise erholen können und fiel in seiner Bedeutung deutlich zurück: Mit einem nominalen Jahreserlös von 1,6 Mrd EUR im Jahr 2013 lagen die Einnahmen aus Forschung und Entwicklung auf dem Niveau des Jahres 2006. Ihr Anteil am gesamten Technologietransfer fiel unter die Marke von 20% und wurde damit auf die Bedeutung von Mitte der 1990er-Jahre zurückgeworfen. Die wichtigste Exportkategorie in der technologischen Zahlungsbilanz bilden historisch gesehen die Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen. Erst in den beiden letzten Jahren wurden sie in ihrer Bedeutung von der EDV-Branche überholt. Machten die technischen Dienstleistungen im engeren Sinn vor 20 Jahren noch mehr als die Hälfte der gesamten Erlöse aus dem Export technologiebezogener Dienstleistungen aus, sank ihr Anteil bis zum Jahr 2013 auf gut ein Drittel. Es hat folglich im Export technologischen Know-hows aus Österreich ein Strukturwandel im Zuge der Revolution der Informationstechnologie stattgefunden. Nichtsdestotrotz sind die Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen mit einer jährlichen Expansionsrate von rund 10% langfristig robust gewachsen und wurden auch von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Finanz- und Fiskalkrise in ihrer Expansion nicht beeinträchtigt: Im Jahr 2013 erreichten die Exporterlöse ein Volumen von 3,1 Mrd EUR und damit den höchsten bislang verzeichneten Wert. Das Schlusslicht der technologiebezogenen Exporte bilden in Österreich Patente, Lizenzen, Franchise-Verträge und Handelsmarken. Im Jahr 2013 lagen die Erlöse daraus unter einer Milliarde Euro, der Anteil an den gesamten Technologieexporten betrug 9%. Isoliert betrachtet sind Patent- und Lizenzeinnahmen langfristig robust gewachsen (+11% durchschnittlich pro Jahr), wenngleich die Expansion nicht ausreichte, um die Lücke zu den übrigen Technologiezweigen zu schließen. Hinzu kommt, dass die Expansionsrate seit dem Jahr

2008 deutlich abgenommen hat. Nach der Forschung und Entwicklung sind die Lizenzeinnahmen damit der zweite Technologiebereich, der im Zuge der Finanz- und Fiskalkrise einen nachhaltigen Rückschlag in seiner Entwicklung erlitten hat.

Abbildung 7.3: Technologische Zahlungsbilanz, Importe

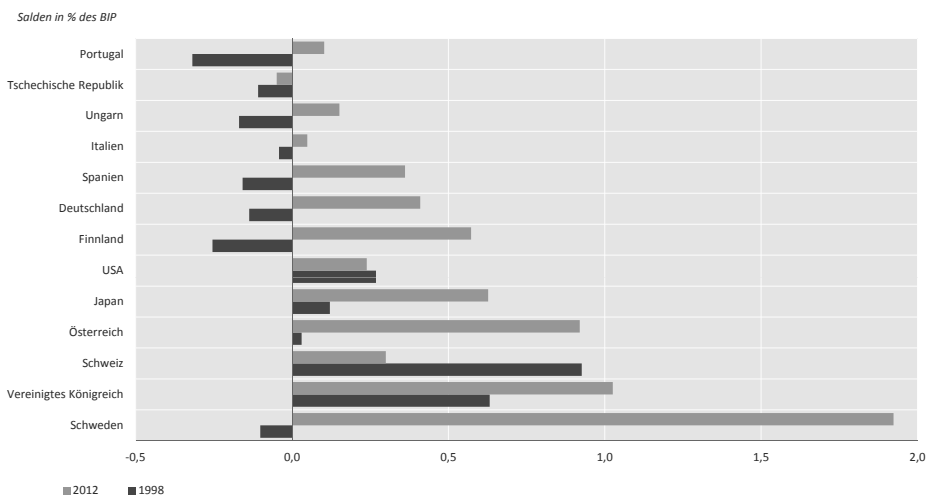


Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Die Importe technologischen Know-hows und technologiebezogener Dienstleistungen betragen im Jahr 2013 6 Mrd EUR oder 20% der Gesamtaufwendungen für den Import unternehmensbezogener Dienstleistungen. Die Technologiebilanz Österreichs war damit im Ausmaß von mehr als 3 Mrd EUR positiv, während Mitte der 1990er-Jahre noch ein ausgeglichener Saldo verbucht wurde. Zwar entwickelten sich auch die Technologieaufwendungen in den letzten 20 Jahren dynamisch mit einer jährlichen Wachstumsrate von durchschnittlich 10%, die Expansion blieb jedoch hinter jener der Erlöse zurück. Der Export technologiebezogener Know-hows als innovative Komponente des Dienstleistungsverkehrs spielt damit eine vergleichsweise größere Rolle als der Export von Spitzentechnologie im Warenverkehr: Österreich vermittelt per Saldo technologisches Wissen an das Ausland. Nicht nur das Ausmaß, auch die Zusammensetzung der Technologieimporte unterscheidet sich von jener der Exporte. Zwar wurden die Aufwendungen im Jahr 2013 von den Computerdienstleistungen dominiert mit einem ähnlich hohen Anteil wie im Export, nämlich 37% oder in absoluten Zahlen 2,2 Mrd EUR; dahinter folgten jedoch auf den Rängen zwei und drei fast ex aequo die Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen sowie Patent- und Lizenzgebühren mit jeweils rund 1,5 Mrd EUR bzw einem Anteil von je gut einem Viertel. Abgeschlagen auf dem Schlussplatz mit Aufwendungen von weniger als einer Milliarde Euro und einem Anteil am gesamten Technologieimport von 10% rangierte die Forschung und Entwicklung. Langfristig hat die Informationstechnologie die Patente und Lizenzen bzw die technischen Dienstleistungen

im engeren Sinn als Hauptkomponenten des Imports technologischen Know-hows verdrängt. Trotz dieser dynamischen Entwicklung (+12% durchschnittlich pro Jahr) konnte Österreich in der Informationstechnologie an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen Konkurrenten sogar gewinnen: Die Bilanz der Computerdienstleistungen drehte zwischen 1995 und 2013 von einem Defizit in einen Einnahmenüberschuss im Ausmaß von über einer Milliarde Euro. Auch in den Architektur- und Ingenieurleistungen konnten die Nettoerlöse langfristig gesteigert werden (2013: 1,5 Mrd EUR). Hingegen blieb Österreich in den letzten 20 Jahren per Saldo Lizenznehmer gegenüber dem Ausland (2013: -0,7 Mrd EUR). Obwohl die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung ähnlich dynamisch wie die Erlöse daraus wuchsen, hat Österreich seine Stellung als internationaler Forschungsstandort sogar ausbauen können: Von einer annähernd ausgeglichen Bilanz im Jahr 1995 kletterten die Einkünfte per Saldo auf über eine Milliarde Euro. Kurzfristig, seit dem Ausbruch der Finanz- und Fiskalkrise hat sich dieses Bild Österreichs als wettbewerbsfähiger Exporteur von technologischem Know-How mit einem Fokus auf Forschung und Entwicklung jedoch etwas gewandelt. Während nämlich die Expansion der Technologieexporte Einbußen erlitt, wuchsen die Importe ungebrochen weiter. Das ist auf zwei Sonderfaktoren zurückzuführen: einerseits auf einen zusätzlichen Wachstumsschub im Import von technischen Dienstleistungen im engeren Sinn – diese haben ihre Expansionsrate zwischen 2008 und 2013 fast verdoppelt, auf durchschnittlich 17% pro Jahr –, andererseits auf eine robuste Expansion der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, während die Exporte daraus tendenziell zurückgegangen sind. In Folge stagnieren die Einnahmenüberschüsse aus Architektur- und Ingenieurleistungen, die Nettoerlöse aus Forschung und Entwicklung sind auf das Niveau des Jahres 2004 zurückgefallen.

Abbildung 7.4: Technologiebilanz ausgewählter OECD-Länder



Quelle: OECD.

Die technologische Zahlungsbilanz ist ein Indikator für die Fähigkeit eines Landes, technologiebezogenes Know-how international nutzbar zu machen und daraus wirtschaftliche Erträge zu erzielen. Sie ist aber auch ein Maßstab dafür, dass gebietsansässige Unternehmen ausländische Technologieressourcen nutzen, um dadurch die Qualität ihrer Produkte und ihren Umsatz zu erhöhen. Aus diesem Grund signalisiert ein Defizit nicht notwendigerweise geringe Wettbewerbsfähigkeit. Ein Überschuss aus dem Technologietransfer kann umgekehrt einen hohen Grad an Forschungsintensität reflektieren, aber auch das Unvermögen, internationales Know-how zu assimilieren (OECD 2010). Darüber hinaus ist der enge Zusammenhang von technologischen Exporten und Importen mit der Internationalisierung von Unternehmensstandorten zu berücksichtigen. Ein großer Teil des Technologietransfers beruht auf Transaktionen innerhalb von Konzernen. Der Vergleich der Technologiebilanzen ausgewählter OECD-Länder – abhängig von der Verfügbarkeit entsprechender Daten – zeigt einige interessante Entwicklungstendenzen. Zu den auffallendsten zählt die Wendung Schwedens von einem Nettoimporteur ausländischen Know-hows zum vergleichsweise größten Nettoexporteur in Höhe von rund 2% des BIP. Darin dürften sich die Aktivitäten einiger großer, international tätiger Unternehmen widerspiegeln, unter anderem im Energiesektor, der Elektronik- und Automobilindustrie. Ebenfalls zum Technologieexporteur haben sich per Saldo Finnland und Deutschland entwickelt. Japan konnte seinen Überschuss deutlich ausbauen. Die Schweiz und die USA haben hingegen als Anbieter technologischen Know-hows bzw technologiebezogener Dienstleistungen per Saldo an Bedeutung verloren. Zu jenen OECD-Ländern, die per Saldo Technologietransfers aus dem Ausland beziehen, zählten im Jahr 2012 Luxemburg, Australien und Neuseeland, Slowenien, Korea und Polen. In Summe hatten die OECD-Länder einen technologischen Exportüberschuss gegenüber dem Rest der Welt in Höhe von rund 142 Mrd USD (110 Mrd EUR). Auf die EU-Region innerhalb der OECD-Mitgliedstaaten entfiel ein Anteil am Nettotechnologietransfer von rund der Hälfte (ohne Frankreich). Österreich hat als Nettoexporteur im Vergleich zu den anderen OECD-Ländern deutlich aufgeholt: Im Jahr 2012 lag die Technologiebilanz mit rund einem Prozent des BIP vor jener Japans, Finnlands und Deutschlands.

3 Bestimmende Industriezweige im Austausch technologischen Know-hows

Tabelle 7.1: Technologische Zahlungsbilanz nach Wirtschaftsklassen*

ÖNACE 2008	Bezeichnung	2010		2011		2012		durchschnittl. Wachstumsrate 2006–2012	
		Ex- port	Im- port	Ex- port	Im- port	Ex- port	Im- port	Export	Im- port
		in Mio EUR						in % pa	
A+B	Landwirtschaft, Bergbau	9	25	8	23	10	19	2,2	-2,4
C	Herstellung von Waren	2.346	1.183	2.838	1.567	2.982	2.050	7,1	10,4
D+E	Energie, Wasser, Abfall	6	24	3	37	3	57	-0,1	28,1
F	Bauwesen	98	33	113	39	92	45	-2,4	0,9
G	Handel	305	327	457	372	623	409	8,3	2,4
H+I	Verkehr, Lagerei, Beherbergung und Gastronomie	4	115	4	88	8	105	10,0	12,5
J	Information und Kom- munikation	851	539	1.069	749	1.327	789	16,0	16,0
K	Versicherung und Fi- nanzwesen	1	45	8	61	6	57	-15,0	7,6
L	Grundstücks- und Wohnungswesen	1	10	9	8	2	10	-30,6	-25,2
M	Freiberufliche, wissen- schaftliche und tech- nische Dienstleistungen	1.007	331	1.098	346	1.195	418	2,1	6,6
N	Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	76	30	62	42	82	49	13,6	12,2
O-U	Öffentliche und persön- liche Dienste	37	60	29	59	39	62		8,3
Insgesamt		4.741	2.722	5.699	3.393	6.370	4.069	7,3	9,3

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

* Ohne Kauf/Verkauf von Patenten und Lizenzen als Ergebnisse von Forschung und Entwicklung. Hinweis: Ergebnisse der Firmenbefragung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs eingeschränkt auf Firmen mit Firmenbuchnummer.

Was sind nun die Unternehmenszweige, die die Technologiebilanz Österreichs bestimmen? Dazu kann die Verteilung der von den Unternehmen für statistische Zwecke gemeldeten Technologieexporte und -importe nach der Wirtschaftsbranche herangezogen werden⁵. Das Ergebnis mag überraschen, denn im

⁵ Die Daten stammen aus der Erhebung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs, die mit anderen Unternehmensstatistiken bzw dem Unternehmensregister verknüpft wurden. Aufgrund der unterschiedlichen Veröffentlichungszeitpunkte liegen die

Jahr 2012 – dem letztverfügbaren Informationszeitraum – dominierte die Warenindustrie den Transfer technologischen Know-hows bzw den Export technologiebezogener Dienstleistungen, nämlich zur Hälfte der gesamten erzielten Erlöse. Auf Rang zwei folgte das Informationswesen mit einem Exportanteil von rund 20%. Erst auf dem dritten Rang mit einem Anteil von weniger als 20% am gesamten Technologietransfer lagen die freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleister. Aus dieser Angebotsstruktur lässt sich erkennen, dass die Technologiebilanz vor allem von Dienstleistungen bestimmt wird, die das Angebot von Waren begleiten und damit zu Qualitätsverbesserungen und Wettbewerbsvorteilen im internationalen Handel beitragen, sowie von kommerzieller Forschung und Entwicklung. Es lässt sich aus der Dominanz der Industrie aber auch die Bestätigung ableiten, dass eine gewisse Mindestgröße für die Teilnahme am internationalen Dienstleistungsverkehr maßgeblich ist, was den Handelseintritt von kleinen privaten Forschungseinrichtungen oder Architekturbüros aufgrund der hohen Transaktionskosten erschwert⁶. Den höchsten Anteil am Transfer technologischen Wissens der Warenindustrie haben die Unternehmen der Elektrotechnik, Elektronik und Optik, die auch den Export von Produkten der Spitzentechnologie dominieren: Im Jahr 2012 entfielen 15% der gesamten technologischen Exporterlöse auf diesen Industriezweig. Es folgten der Maschinenbau sowie das Reparaturwesen mit einem Anteil von jeweils rund 10%, die mittelfristig deutlich zum Branchenführer aufgeholt haben. Neben der dominierenden Warenindustrie legte die Branche der Informationstechnologie einen rasanten Zuwachs an den Tag: Mittelfristig wuchs deren Technologieexport um durchschnittlich 16% pro Jahr, worin sich die Revolution der Computertechnik im internationalen Austausch technologiebezogenen Know-hows widerspiegelt. Die Branche der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen hat hingegen mittelfristig an Bedeutung für die österreichische Technologiebilanz verloren. Das betraf vor allem die heimischen Architektur- und Ingenieurbüros, deren Anteil an den gesamten Exporterlösen mittelfristig um rund zehn Prozentpunkte auf 8% sank. Die Teilnahme von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen am internationalen Technologietransfer hat demgegenüber zwar zugenommen, ihr Anteil blieb jedoch mit 5% unterdurchschnittlich. Auch die Importe technologischen Know-hows bzw technologiebezogener Dienstleistungen werden von der Industrie bestimmt. Neben jenen Industriezweigen, die auch im Export aktiv sind, nämlich der Elektronikindustrie, den Maschinenherstellern und dem Reparaturwesen, zeichnen weiters der Fahrzeugbau, das Holz-, Papier- und Druckereiwesen sowie die Pharmaindustrie für den Import technologischen Know-hows verantwortlich. Per Saldo lag die Technologiebilanz der Waren-

Ergebnisse nur mit einer zeitlichen Verzögerung von rund zwei Jahren vor. Aufgrund der Tatsache, dass diese Ergebnisse rein auf Befragungen beruhen und keine Zuschätzungen für statistische Zwecke beinhalten, stimmen sie nicht mit jenen der Zahlungsbilanz überein.

⁶ Der Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Dienstleistungsverkehr wird zudem durch die Art der Befragung, nämlich eine Konzentrationsstichprobe, verstärkt.

hersteller mit rund einer Milliarde Euro im Jahr 2012 deutlich im Plus, Tendenz jedoch fallend. Demgegenüber stiegen mittelfristig die Einnahmenüberschüsse der Informationsbranche, jene der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleister entwickelten sich stabil.

Tabelle 7.2: Technologische Zahlungsbilanz nach Wirtschaftsklassen, eingeschränkt auf ausländisch kontrollierte Unternehmen*

ÖNACE 2008	Bezeichnung	2010		2011		2012		durchschnittl. Wachstumsrate 2006–2012	
		Ex- port	Im- port	Ex- port	Im- port	Ex- port	Im- port	Export	Im- port
		in Mio EUR						in % pa	
A+B	Landwirtschaft, Bergbau	8	8	8	6	10	6	4,0	12,9
C	Herstellung von Waren	1.320	866	1.583	1.005	1.578	1.365	2,6	7,9
D+E	Energie, Wasser, Abfall	0	0	0	0	0	0	–	–
F	Bauwesen	21	7	37	9	23	10	–13,9	–12,1
G	Handel	190	259	359	281	510	289	9,6	–0,6
H+I	Verkehr, Lagerei, Beherbergung und Gastronomie	0	25	0	26	3	28	60,9	24,1
J	Information und Kom- munikation	450	307	616	439	782	511	15,4	14,0
K	Versicherung und Fi- nanzwesen	1	13	0	14	0	14	–36,3	–4,6
L	Grundstücks- und Wohnungswesen	0	6	0	4	0	5	–46,3	–30,1
M	Freiberufliche, wissen- schaftliche und tech- nische Dienstleistungen	539	147	568	197	622	254	–2,1	10,4
N	Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	50	10	26	11	38	11	18,5	–2,4
O-U	Öffentliche und persön- liche Dienste	4	8	5	2	4	1	–2,6	–12,7
Insgesamt		2.583	1.656	3.203	1.994	3.569	2.494	4,2	7,2

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

* Ohne Kauf/Verkauf von Patenten und Lizenzen als Ergebnisse von Forschung und Entwicklung. Hinweis: Ergebnisse der Firmenbefragung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs eingeschränkt auf Firmen mit Firmenbuchnummer.

Unternehmensbezogene Dienstleistungen werden nicht nur an Dritte erbracht, sondern auch an verbundene Unternehmen. Neben dem Handel mit Gütern und Dienstleistungen sowie der Vergabe von Patenten und Lizenzen stellen grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen eine weitere und bedeutsame Form der Internationalisierung der Produktion dar. Es ist deshalb naheliegend, zu vermuten, dass Unternehmen, die Teil eines internationalen

Konzerns sind, auch besonders aktiv im Dienstleistungsverkehr engagiert sind. In der Forschung und Entwicklung können multinationale Unternehmen zum Beispiel die Tätigkeiten an einem Standort zusammenfassen, der von der Konzernzentrale finanziert wird. Ebenso können Tochterunternehmen Vorauszahlungen an ihre Mutter für nachfolgenden Technologietransfer leisten. Unternehmensbeteiligungen, die das Ausmaß von 10% am Eigenkapital eines Unternehmens überschreiten mit dem Ziel, Einfluss auf die Unternehmensführung zu nehmen, werden als Direktinvestitionen bezeichnet. Ab einer Unternehmensbeteiligung von 50% eines internationalen Konzerns in Österreich spricht man von einer ausländisch kontrollierten Einheit. Zum Jahresende 2012 waren in Österreich knapp über 10.000 Unternehmen tätig, deren Eigentümer bzw Mutterkonzerne den Sitz im Ausland hatten. Sie beschäftigten durchschnittlich mehr als eine halbe Million Personen und erwirtschafteten einen Jahresumsatz von fast 240 Mrd EUR. Obwohl die auslandskontrollierten Unternehmen nur rund 3% aller in Österreich marktwirtschaftlich tätigen Einheiten darstellen, leisten sie einen hohen Beitrag zu Beschäftigung und Wertschöpfung: So waren im Jahr 2012 etwa ein Fünftel aller in marktwirtschaftlichen Unternehmen Beschäftigten dort tätig, und sie erwirtschafteten rund ein Drittel der gesamten Umsatzerlöse bzw ein Viertel der gesamten Bruttowertschöpfung (Statistik Austria 2015). Die Unternehmenszentralen für österreichische Unternehmen unter ausländischer Kontrolle haben ihren Sitz vorwiegend in Deutschland (in mehr als 40% der Fälle), der Schweiz (11%), Italien (rund 6%), den Niederlanden, der USA und im Vereinigten Königreich (jeweils rund 5%). Auch im Hinblick auf die Technologiebilanz Österreichs spielt der Dienstleistungsverkehr der ausländisch kontrollierten Unternehmen eine wichtige Rolle: 56% der Erlöse aus dem Transfer technologischen Know-hows bzw dem Export technologiebezogener Dienstleistungen sowie 61% der Aufwendungen daraus beruhten im Jahr 2012 auf den Tätigkeiten multinationaler Konzerne. Mittelfristig ist deren Bedeutung für die Technologiebilanz jedoch rückläufig, d.h. lokale Unternehmen mit österreichischer Eigentümerstruktur gewinnen an Bedeutung: Hatten österreichische Firmen vor rund zehn Jahren einen Anteil am Technologietransfer von rund einem Drittel, zeichnen sie inzwischen für fast die Hälfte der Exporte und für 40% der Importe verantwortlich. In der Elektrotechnik und Elektronik, dem führenden Exporteur von Spitzentechnologie und technologischem Know-how, ist dieser Trend deutlich zu beobachten: Zwar entfielen auf ausländisch kontrollierte Unternehmen im Jahr 2012 zwei Drittel der technologiebezogenen Exporterlöse der Branche, mittelfristig ist deren Bedeutung jedoch deutlich rückläufig. Sechs Jahre zuvor beruhten noch über 80% des Technologietransfers in der Elektronikindustrie auf den Auslandsaktivitäten internationaler Konzerne. Der Export von technischem Know-how im Reparaturwesen wird mittelfristig überwiegend von heimischen Firmen bestimmt, nämlich zu rund 80%. In der Informationstechnologie, dem am dynamischsten wachsenden Technologiezweig, beruhte die Entwicklung hingegen maßgeblich auf den Aktivitäten ausländisch kontrollierter Unternehmen, deren Anteil mittelfristig bei rund 60% liegt. Auch in anderen Branchen erweisen sich die Auslandstransaktionen internationaler Konzerne als bestimmende Faktoren in der Entwicklung

des Technologietransfers. Das gilt zum Beispiel für den expandierenden Industriezweig Maschinenbau, in dem ausländisch kontrollierte Unternehmen ihren Anteil am Export technologischen Know-hows deutlich ausgebaut haben: Im Jahr 2012 lag dieser wie in der Elektrotechnik und Elektronik bei zwei Drittel der Gesamterlöse. Bei den Architektur- und Ingenieurbüros zeigt sich demgegenüber, dass der Bedeutungsverlust im Export technologischen Know-hows spiegelbildlich mit der Verringerung des Anteils auslandskontrollierter Unternehmen einherging⁷.

⁷ Die Branche der Forschung und Entwicklung stellt einen Sonderfall in Österreich dar. Obwohl der Technologietransfer im Jahr 2012 zu mehr als 90% von multinationalen Konzernen bestimmt wurde und sich deren wachsende Beteiligung mittelfristig auch in gestiegenen Exporterlösen niederschlug, blieb der Anteil der Branche am gesamten Transfer technologischen Know-hows aus Österreich gering. Ausschlag dafür könnte – mit wenigen Ausnahmen – die vorherrschende geringe Unternehmensgröße geben. Es ließe sich aber auch vermuten, dass die Auslandsniederlassungen in Österreich überwiegend den Zweck verfolgen, Forschungs- und Entwicklungsleistungen im Inland anzubieten.

4 Ziel- und Herkunftsländer technologischen Know-hows

Tabelle 7.3: Zielländer technologischen Know-hows

	2011	2012	2013	durchschnittliche Wachstumsrate 2006–2013
	in Mio EUR			in % pa
EU	5.282	5.654	5.961	6,3
EU-15	4.170	4.524	4.765	6,8
hievon Deutschland	3.108	3.273	3.208	5,6
hievon Vereinigtes Königreich	201	215	330	10,0
EU-Beitrittsländer	1.051	1.058	1.128	4,8
hievon Tschechische Republik	262	227	237	12,1
hievon Rumänien	226	194	212	5,6
EXTRA-EU	2.309	2.831	3.055	11,1
EFTA	679	756	797	9,7
hievon Schweiz	636	706	753	10,2
übrige MOEL	301	423	370	9,2
hievon Russische Föderation	169	259	209	15,8
übriges Europa	32	46	36	27,8
Übersee	400	464	569	7,9
hievon USA	246	316	387	7,2
Schwellenländer	595	641	678	14,5
asiatische Schwellenländer	316	342	367	11,6
hievon China	198	215	163	4,3
übrige Schwellenländer	279	300	312	18,8
hievon Türkei	84	163	151	19,9
übrige Welt	300	500	601	13,7
<i>Nachbarländer</i>	4.498	4.779	4.739	6,2
<i>MOEL-20</i>	1.312	1.383	1.391	5,9
<i>BRICS</i>	514	563	482	11,8
INSGESAMT	7.591	8.485	9.016	7,8

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Der unternehmensbezogene Dienstleistungsverkehr ist allgemein – mit Ausnahme sogenannter Netzwerkeleistungen – von geringer regionaler Reichweite und einer hohen Konzentration auf die österreichischen Nachbarländer sowie die EU-Staaten gekennzeichnet. Das ist auf mehrere Faktoren wie eine klein- und mittelbetriebliche Unternehmensstruktur, die Bedeutung kultureller und sprachlicher Besonderheiten als auch den Fortbestand von Marktzugangshemmnissen zurückzuführen.

Einfügen: In den technologiebezogenen Dienstleistungen könnte man aufgrund des hohen Anteils der Industrie sowie internationaler Konzerne als auch der Möglichkeit des elektronischen Austauschs eine höhere regionale Diversifikation erwarten. Aber auch im Transfer technologischen Know-hows bzw dem Export technologiebezogener Dienstleistungen spielen die Nachbarländer Österreichs eine bedeutende Rolle: Mehr als die Hälfte der Exporterlöse stammte

im Jahr 2013 aus den angrenzenden Staaten. Auf die EU-Länder entfielen insgesamt rund zwei Drittel des Technologietransfers. Der enge Zusammenhang mit internationalen Konzernbeziehungen schlägt sich insofern in der regionalen Verteilung der Exporterlöse nieder, als die Hauptsitze der Konzernzentralen für österreichische Unternehmen unter ausländischer Kontrolle zu den wichtigsten Zielländern technologiebezogenen Know-hows zählen. Deutschland ist mit Abstand das wichtigste Zielland und verbuchte im Jahr 2013 einen Exportanteil von mehr als einem Drittel oder 3,2 Mrd EUR. Es folgten die Schweiz auf Rang zwei (0,8 Mrd EUR oder 8,4%) und das Vereinigte Königreich auf Rang vier (0,3 Mrd EUR oder 3,7%). Zu den zehn wichtigsten Zieldestinationen zählten im Jahr 2013 auch die Tschechische Republik (2,6%) und Rumänien (2,4%). Als Drittstaaten rangierten nur die USA auf Rang drei mit Exporterlösen in Höhe von 0,4 Mrd EUR, was einem Anteil am Gesamttransfer technologischen Know-hows von 4,3% entspricht, und die Russische Föderation auf Rang 8 mit 0,2 Mrd EUR oder 2,3%. Mittelfristig verlieren jedoch die EU-Staaten als Nutznießer österreichischen Know-hows an Bedeutung: Betrug das Verhältnis der Exporterlöse aus der EU im Vergleich zu Drittstaaten im Jahr 2006 noch drei Viertel zu einem Viertel, lag die Verteilung im Jahr 2013 bei zwei Drittel zu einem Drittel. Abgesehen von dem Nachbarland Schweiz, aus dem die technologiebezogenen Exporterlöse mittelfristig dynamisch wuchsen (um durchschnittlich 10% pro Jahr), hat vor allem der Technologietransfer in die Russische Föderation (+16%) und in die Türkei (+20%) zugenommen: Russland kletterte unter den Zielländern von Rang 14 unter die größten 10, die Türkei von Rang 25 auf Rang 13 mit einem Exportanteil von 1,7%. Gegenüber China als Zielmarkt ist hingegen mittelfristig keine dynamische Entwicklung zu beobachten. Im Gegenteil, nach einigen Jahren an Exportzuwachsen nahm der Transfer technologischen Know-hows dorthin im Jahr 2013 ab. China fiel in Folge vom achten auf den elften Rang der Zieldestinationen zurück. In Summe hat jedoch der Export technologischen Know-hows an die Schwellenländer mit einem Volumen von 0,7 Mrd EUR bzw einem Anteil von 7,5% im Jahr 2013 die klassischen Zielländer in Übersee (USA, Kanada, Japan, Korea, Australien, Neuseeland) inzwischen überholt. In den letzten beiden Jahren verlangsamte sich diese regionale Verschiebung jedoch. Unter dem Eindruck der wirtschaftlichen Turbulenzen in der Türkei als auch der Wirtschaftssanktionen gegen Russland nahmen die technologiebezogenen Exporte in diese beiden Wachstumsmärkte ab. Für die Region Mittel- und Osteuropa folgte daraus ein Bedeutungsverlust: Im Jahr 2013 entfielen auf die MOEL-20 Exporterlöse in Höhe von 1,4 Mrd EUR, was einem Anteil am gesamten Transfer technologischen Know-hows von rund 15% entspricht und deutlich unter der bisherigen Höchstmarke von 20% lag. Gleichzeitig gewann der Technologietransfer in die USA, der sich in den Jahren zuvor seitwärts entwickelt hatte, an Dynamik.

Tabelle 7.4: Zielländer technologischen Know-hows

	2011	2012	2013	durchschnittliche Wachstumsrate 2006–2013
	in Mio EUR			in % pa
EU	3.475	4.157	4.756	8,8
EU-15	2.970	3.603	4.120	8,1
hievon Deutschland	1.698	2.264	2.287	10,2
hievon Vereinigtes Königreich	458	532	721	1,3
EU-Beitrittsländer	505	554	637	14,0
hievon Tschechische Republik	87	92	126	21,3
hievon Slowakei	92	99	105	12,3
EXTRA-EU	819	1.081	1.186	11,1
EFTA	311	356	338	7,9
hievon Schweiz	276	319	303	8,2
übrige MOEL	62	82	149	21,1
hievon Russische Föderation	30	45	95	22,6
übriges Europa	5	12	6	10,1
Übersee	274	303	356	11,7
hievon USA	228	253	299	12,2
Schwellenländer	115	272	238	20,2
asiatische Schwellenländer	69	184	123	15,6
hievon China	26	73	56	19,8
übrige Schwellenländer	46	88	115	27,4
hievon Türkei	18	47	53	37,5
übrige Welt	52	56	97	0,0
<i>Nachbarländer</i>	2.378	3.033	3.140	10,6
<i>MOEL-20</i>	552	616	742	14,7
<i>BRICS</i>	87	145	197	19,3
INSGESAMT	4.293	5.238	5.942	9,2

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Im Import technologischen Know-hows bzw technologiebezogener Dienstleistungen haben die Nachbarländer Österreichs eine ähnlich hohe Bedeutung wie im Export, nämlich entfiel auf sie gut die Hälfte der gesamten Importaufwendungen im Jahr 2013. Die Konzentration von Technologieimporten aus der EU ist jedoch ungleich höher als bei den Exporten: 80% oder 4,8 Mrd EUR der gesamten technologiebezogenen Aufwendungen stammten aus den übrigen Mitgliedsländern der Wirtschafts- und Währungsunion. Dieser regionale Schwerpunkt ist zudem mittelfristig stabil. Der enge Zusammenhang zwischen Technologietransfer und internationalen Konzernbeziehungen zeigt sich auch in der regionalen Verteilung der Importaufwendungen. So zählen die Herkunftsländer von Firmenbeteiligungen in Österreich auch zu den wichtigsten Importländern technologiebezogenen Know-hows, nämlich Deutschland, die Schweiz, das Vereinigte Königreich sowie die USA. Deutschland zeichnete im Jahr 2013 für knapp 40% der gesamten Importaufwendungen verantwortlich. Auf Rang zwei folgte das Vereinigte Königreich mit einem Anteil von rund

12%, dahinter die Schweiz und auf Rang vier die USA (5%) als einziger Drittstaat unter den zehn wichtigsten Herkunftsländern. Verschiebungen in den Quellmärkten fanden mittelfristig fast ausschließlich innerhalb der EU statt. So verlor der Technologietransfer aus dem Vereinigten Königreich seit 2006 an Bedeutung zugunsten von Deutschland, Irland und der Tschechischen Republik. Ein vorsichtiger Trend wachsender Importaufwendungen zeigt sich in der Region Mittel- und Osteuropa. Neben der Tschechischen Republik geht diese Entwicklung auf Rumänien und die Russische Föderation zurück, die sich bis zum Jahr 2013 auf Rang 12 der Herkunftsmärkte vorarbeiten konnte. Obwohl die Aufwendungen aus der Region bislang unter einer Milliarde Euro liegen, stieg ihr Anteil an den gesamten Importen technologischen Know-hows mittelfristig um rund vier Prozentpunkte auf 13%. Saldierte Technologieexporte und Importe ergaben im Jahr 2013 den höchsten Einnahmenüberschuss aus Deutschland in Höhe von knapp einer Milliarde Euro sowie aus der Schweiz im Ausmaß von rund der Hälfte. Ebenfalls ein Nettoexporteur von technologiebezogenem Know-how in Höhe von mehr als 100 Mio EUR ist Österreich gegenüber Rumänien, Russland und der Tschechischen Republik sowie gegenüber China. Umgekehrt bezieht Österreich per Saldo Technologietransfers aus dem Vereinigten Königreich und Irland. Während das Vereinigte Königreich im Hochtechnologiebereich (Informationstechnik, Biotechnologie, Pharmaindustrie) eine gute internationale Wettbewerbsposition besitzt, können die hohen Technologieeinnahmen Irlands mit der starken Präsenz ausländisch kontrollierter Unternehmen erklärt werden, insbesondere aus dem Vereinigten Königreich und den USA.

5 Literatur

- EU-Kommission (2015), High-tech statistics, EUROSTAT, Statistics Explained, 2015.
- Hatzichronoglou, T. (1997), Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/02, OECD Publishing.
- OECD (2010), Handbook on Economic Globalisation Indicators, OECD Library, 2010.
- Statistik Austria (2015), Statistik der Auslandsunternehmenseinheiten (FATS): Ergebnisse für 2012 im Überblick, Jänner 2015.

Austria's Technology Balance of Payments

The Technology Balance of Payments was initially created by the IMF and further elaborated by the OECD to get hold of exports and imports of technological know-how and technology-related services in the course of globalised business relations. Austria is a net exporter of about 3 bn EUR. With net exports reaching 1% of GDP, its technology balance ranks ahead of Finland, Germany and Japan. Receipts of technological know-how amounted to 9 bn EUR in 2013. Computer services are the fastest growing export category replacing technical services of architects and engineers as the leading technology branch. Also research and development services were growing dynamically in the long-term, but have suffered severely from the financial, fiscal and economic crisis in recent years. Besides IT-services providers the manufacturing industry is dominating the international transfer of technological know-how in Austria. Frontrunners are the electronic industry and machinery construction. The close relationship between multinational business activities and technology-related transfers is also a feature of the Austrian technology balance: Foreign controlled enterprises make up for more than half of technological exports and about two thirds of imports. In the medium-term however, companies in national ownership are gaining in importance. In regional perspective Austria is a net exporter of technology-related know-how to Germany, Switzerland, Russia and China, whereas it imports know-how on balance from the Anglo-Americans.

JEL-No: F23

Dienstleistungsinflation: Entwicklung im internationalen Vergleich, Ursachen und mögliche Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit

Friedrich Fritzer, Fabio Rumler

Die Entwicklung der Dienstleistungsinflation in Österreich weist seit 2011 einen auffällig unterschiedlichen Verlauf im Vergleich zum Euroraum-Durchschnitt sowie im Vergleich zu Deutschland auf. Da Dienstleistungen nicht im selben Ausmaß wie Waren gehandelt werden, sind internationale Inflationsunterschiede grundsätzlich nicht ungewöhnlich, ein persistentes Inflationsdifferenzial gegenüber dem Euroraum von mehr als einem Prozentpunkt in den letzten vier Jahren ist es allerdings wert, die österreichische Dienstleistungsinflation und deren Determinanten einer genaueren Betrachtung zu unterziehen. Dabei zeigen sich vor allem im Bereich der Beherbergungs- und Gastgewerbedienstleistungen, der medizinischen Dienstleistungen sowie der Dienstleistungen im Zusammenhang mit Wohnen auffällige Länderunterschiede. Diese können zum Teil durch Unterschiede in der Lohnkostenentwicklung der betroffenen Sektoren sowie durch den unterschiedlich hohen Beitrag des öffentlichen Sektors zur Dienstleistungsinflation (über administrierte Preise und indirekte Steuern) erklärt werden. Die Auswirkungen auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs aufgrund des persistenten Inflationsdifferenzials im Dienstleistungssektor dürften aber aufgrund der geringeren Handelbarkeit von Dienstleistungen im Vergleich zu Waren limitiert sein.

1 Einleitung

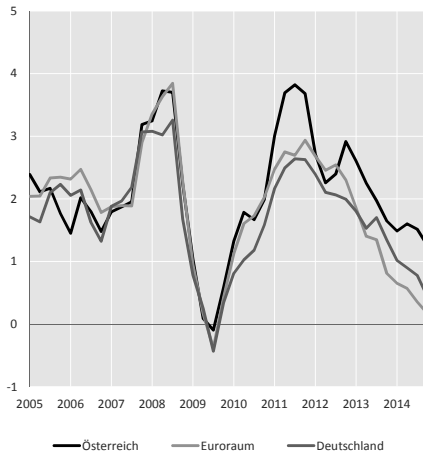
Die Inflationsentwicklung in Österreich verlief seit Beginn der WWU bis 2010 im Großen und Ganzen im Einklang mit den anderen Euroraum-Ländern (Abbildung 8.1; linke Grafik). Im Jahr 2011 beobachteten wir allerdings einen auffälligen Anstieg der Jahresinflationsrate in Österreich, die seither in den meisten Monaten über der Inflationsrate im gesamten Euroraum und auch über der deutschen Inflationsrate lag. Der Grund für das seit 2011 bestehende positive Inflationsdifferenzial gegenüber dem Euroraum und gegenüber unserem Haupthandelspartner Deutschland ist in der Preisentwicklung im Dienstleistungssektor zu finden. Seit 2011 schwankte die Inflationsrate im Dienstleistungssektor in Österreich um 3% und lag damit wesentlich höher als im Euroraum-Durchschnitt sowie in Deutschland, wo im selben Zeitraum Jahresinflationsraten im Dienstleistungssektor unter 2% registriert wurden (Abbildung 8.1; rechte Grafik).

In diesem Artikel widmen wir uns daher der Inflationsentwicklung im Dienstleistungssektor im Besonderen und arbeiten die Gründe für die auffällige Entwicklung in Österreich im internationalen Vergleich heraus. Eine disaggregierte Betrachtung zeigt vor allem im Bereich der Beherbergungs- und Gastgewerbeprestationen, der medizinischen Dienstleistungen sowie der Wohnungskosten auffällig unterschiedliche Entwicklungen in Österreich im Vergleich zum Euroraum. Als mögliche Ursachen dafür analysieren wir die Arbeitskosten in den betroffenen Sektoren sowie den Beitrag des öffentlichen Sektors zur Dienstleistungsinflation. Da sich ein langanhaltendes Inflationsdifferenzial auch auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes auswirken kann, analysieren wir abschließend auch mögliche Folgen der höheren Dienstleistungsinflation für die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs.

Abbildung 8.1: Inflationsentwicklung in Österreich im Vergleich zum Euroraum und zu Deutschland

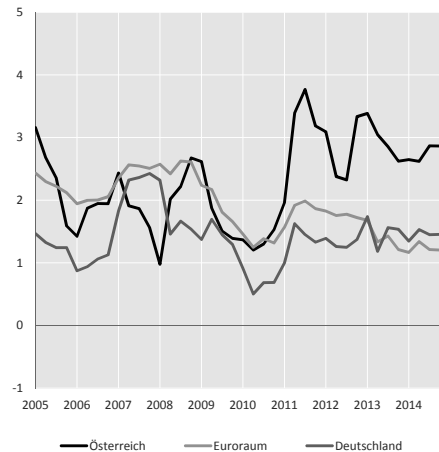
Gesamter HVPI

%-Veränderung zur Vorjahresperiode



Dienstleistungen

%-Veränderung zur Vorjahresperiode



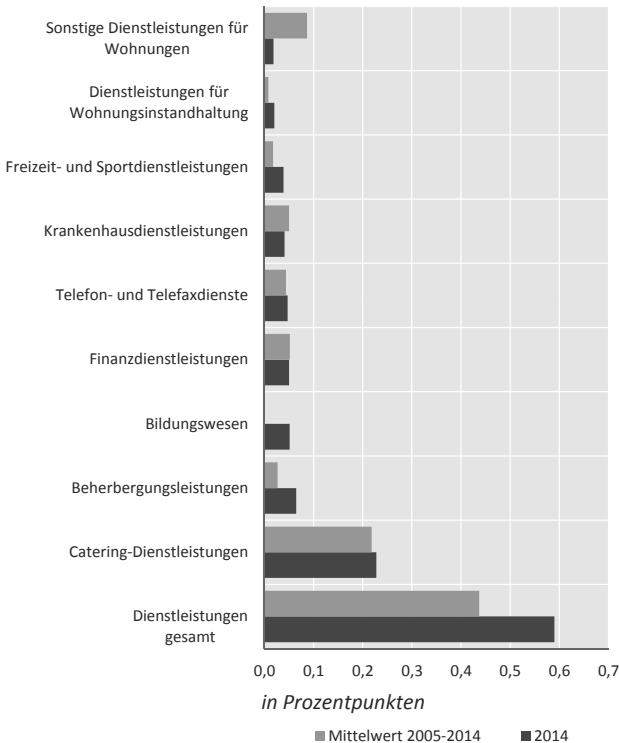
Quelle: Eurostat.

2 Entwicklung im internationalen Vergleich

Die österreichische Inflationsrate hat in den letzten Jahren eine vom Trend des Euroraums abweichende Entwicklung genommen. Seit Inkrafttreten der Währungsunion bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 lag die HVPI-Inflationsrate in Österreich um durchschnittlich 0,3 Prozentpunkte unter dem Euroraum-Durchschnitt, während sich dieses Verhältnis seither gedreht hat. Bis 2014 ist die Inflationsdifferenz zum Euroraum-Durchschnitt (2014: 0,4%) auf 1,1 Prozentpunkte angewachsen. Gegenüber unserem größten Handelspartner Deutschland hat sich der Inflationsabstand in den letzten Jahren verfestigt. Im Jahr 2014 lag die österreichische HVPI-Inflationsrate mit 1,5% um 0,7 Prozentpunkte über der deutschen HVPI-Inflationsrate (2014:

0,8%). Für die in Österreich seit der Finanz- und Wirtschaftskrise überdurchschnittliche Inflationsrate waren zuerst Preisschocks bei Nahrungsmittelrohstoffen und Energie ausschlaggebend. In den letzten Jahren hingegen geht der Abstand zum Euroraum-Durchschnitt und insbesondere zu Deutschland fast ausschließlich auf den Dienstleistungssektor zurück.

Abbildung 8.2: Inflationsbeitrag des Dienstleistungssektors: Differenz Österreichs zu Deutschland

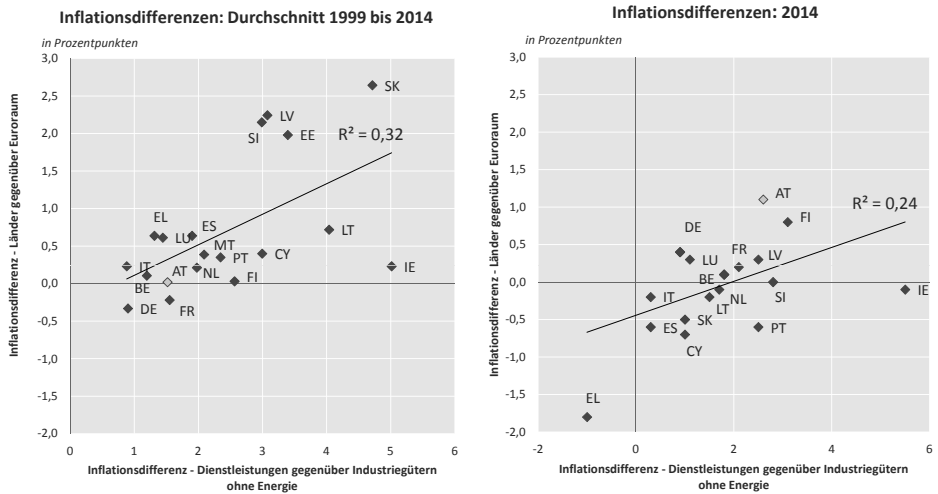


86% (0,6 Prozentpunkte) der Inflationsdifferenz von 0,7 Prozentpunkten gegenüber Deutschland wurden im Jahr 2014 durch den Dienstleistungssektor bestimmt (Abbildung 8.2). Insbesondere Bewirtschaftungs- und Restaurantdienstleistungen, Erziehung und Unterricht, Finanzdienstleistungen, Telefon- und Telefaxdienste, Krankenhausdienstleistungen, Freizeit- und Sportdienstleistungen sowie Dienstleistungen zur Wohnungsinstandhaltung und sonstige Wohnungsdienstleistungen (Betriebskosten, Rauchfangkehrer) hatten auf den Inflationsabstand gegenüber Deutschland einen wesentlichen Einfluss. Der Beitrag des Warenaktors zur Inflationsdifferenz gegenüber Deutschland betrug im Jahr 2014 lediglich 0,1 Prozentpunkte.

Die im Vergleich zum Warenaktor höhere Teuerung bei Dienstleistungen ist allerdings nicht österreichspezifisch, sondern für die meisten Euroraumländer gültig. Im Durchschnitt der Jahre von 1999 bis 2014 reichte die Spannweite der sektoralen Inflationsdifferenzen (zwischen Dienstleistungen und Waren)

von 0,9% (Deutschland, Italien) bis 5,0% (Irland). Österreich liegt mit 1,5% Inflationsdifferenz zwischen Dienstleistungen und Waren im unteren Drittel unter den Euroraumländern. Vor allem in Ländern mit einem geringeren Pro-Kopf-Einkommen ist die Differenz der Inflationsrate zwischen Dienstleistungen und Waren wesentlich größer.

Abbildung 8.3: Zusammenhang zwischen der Inflationsdifferenz gegenüber dem Euroraum (y-Achse) und den sektoralen Inflationsdifferenzen innerhalb eines Landes (x-Achse)



Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Anmerkung: Belgien (BE), Deutschland (DE), Estland (EE), Irland (IE), Griechenland (EL), Spanien (ES), Frankreich (FR), Italien (IT), Zypern (CY), Lettland (LV), Litauen (LT), Luxemburg (LU), Malta (MT), Niederlande (NL), Österreich (AT), Portugal (PT), Slowenien (SI), Slowakei (SK), Finnland (FI).

Wenngleich die Teuerung bei Dienstleistungen in der Regel höher als jene im Warenssektor ist, stellt sich doch die Frage, inwieweit die Teuerung bei Dienstleistungen ein wesentlicher Faktor für die Beschleunigung der Gesamtinflationsrate ist. Zu diesem Zweck wird in Abbildung 8.3 der Zusammenhang zwischen dem Abstand der Gesamtinflationsrate eines Landes zum Euroraum-Durchschnitt und der Differenz der Inflationsraten zwischen Dienstleistungen und Industriegütern ohne Energie dargestellt. Es zeigt sich, dass die Inflationsdifferenziale der Euroraumländer zum Euroraum-Durchschnitt und die sektorale Differenz der Teuerung zwischen Dienstleistungen und Industriegütern ohne Energie innerhalb eines Landes einen positiven Zusammenhang aufweisen.¹ Je größer der Abstand zwischen der Teuerung im Dienstleistungs- und Industriegütersektor, umso größer die Differenz der Gesamtinflationsrate

¹ Die weiter gefasste Definition des Warenssektors (Industriegüter ohne Energie, Energie und Nahrungsmittel) verändert den in Abbildung 8.3 dargestellten Zusammenhang nicht grundlegend.

eines Landes zum Euroraum-Durchschnitt. Aus dieser Korrelation kann vermutet werden, dass die Entwicklung der Teuerung im Dienstleistungssektor ein Faktor für die Inflationsunterschiede im Euroraum ist. Im längerfristigen Durchschnitt (von 1999 bis 2014) ist Österreich gemeinsam mit Deutschland, Frankreich, Belgien und Italien unter den Ländern mit einer geringen sektoralen Inflationsdifferenz sowie einem geringen Inflationsabstand zum Euroraum-Durchschnitt. In den letzten Jahren hat sich die Position Österreichs aber deutlich verschlechtert. 2014 belief sich der Inflationsabstand zwischen Dienstleistungen und Industriegütern ohne Energie in Österreich auf 2,6 Prozentpunkte und war damit um mehr als einen Prozentpunkt größer als im langfristigen Durchschnitt. Gleichzeitig hat sich der Inflationsabstand zum Euroraum-Durchschnitt auf 1,1 Prozentpunkte ausgeweitet. Dies wirft die Frage auf, weshalb sich die Teuerung für österreichische Dienstleistungen so ungünstig entwickelte und inwieweit diese Veränderung Auswirkungen auf die langfristige Entwicklung des Inflationsabstandes zum Euroraum-Durchschnitt hat beziehungsweise inwieweit dies die Wettbewerbsposition Österreichs beeinträchtigen könnte.

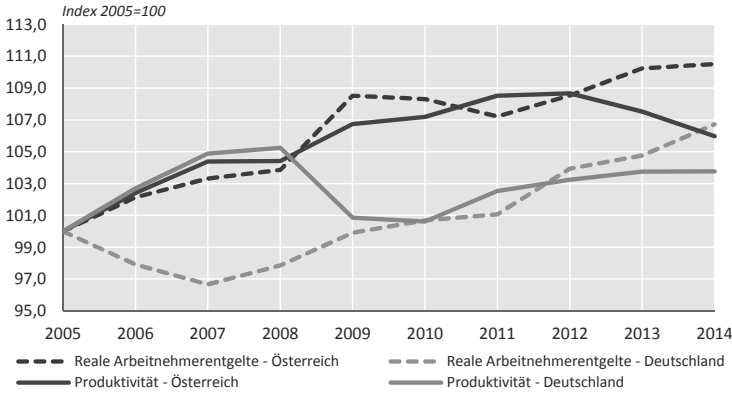
3 Ursachen

Vom makroökonomischen Standpunkt aus betrachtet, können mehrere Ursachen für die Inflationsunterschiede zwischen Österreich und Deutschland bzw dem Euroraum ausschlaggebend sein: 1) die Entwicklung der Löhne relativ zur Arbeitsproduktivität beziehungsweise die Lohnstückkostenentwicklung und 2) der Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors über Steuern und Gebühren. Dies wird nachfolgend vor allem auch im Hinblick auf die sektorale Aufgliederung in Waren- und Dienstleistungen analysiert.

3.1 Lohn- und Produktivitätsentwicklung

Im Dienstleistungssektor sind die Arbeitskosten eine wesentliche Determinante der Endverbraucherpreise. Lohnsteigerungsraten, die über das Wachstum der Arbeitsproduktivität hinausgehen, tragen zur Beschleunigung der Inflationsentwicklung beziehungsweise zur Verschlechterung der Wettbewerbsposition eines Landes auf Arbeitskostenebene bei. Umgekehrt führen Lohnsteigerungen, die hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleiben, zu einer Verbesserung der Wettbewerbsposition, schwächen aber die heimische Konsumnachfrage. Eine „produktivitätsorientierte Lohnpolitik“, in der Lohnsteigerungen die Inflationsrate sowie die durchschnittliche Entwicklung der Arbeitsproduktivität abgelten, sichert somit die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ohne negative Effekte auf die heimische Nachfrage (Chaloupek, 2012).

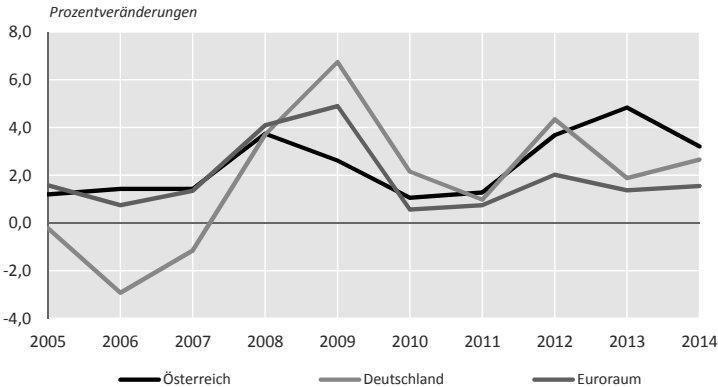
Abbildung 8.4a: Produktivitäts- und Lohnentwicklung für Markt-Dienstleistungen



Quelle: Eurostat.

Anmerkung: Markt-Dienstleistungen umfassen die NACE-Klassen G bis N ohne L. Produktivitäts- und Lohnentwicklung auf Stundenbasis

Abbildung 8.4b: Nominelle Lohnstückkosten für Markt-Dienstleistungen



Quelle: Eurostat.

Anmerkung: Markt-Dienstleistungen umfassen die NACE-Klassen G bis N ohne L.

Vor diesem Hintergrund wurde im Folgenden die Reallohnentwicklung mit der Produktivitätsentwicklung bei Markt-Dienstleistungen in Österreich und Deutschland verglichen (Abbildung 8.4a). Dem wird die nominelle Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt, die eine direktere Verbindung zur Inflationsentwicklung darstellt (Abbildung 8.4b). Bei Markt-Dienstleistungen handelt es sich um die Wirtschaftszweige G bis N ohne L (Handel, Verkehr, Beherbergung und Gastronomie, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie freiberufliche und wirtschaftliche Dienstleistungen) nach der Klassifikation NACE der Europäischen Gemeinschaft. Der Wirtschaftszweig Grundstücks- und Wohnungswesen (L) wurde

aus der Betrachtung ausgeschlossen, da dieser Sektor durch eine überdurchschnittlich hohe Wertschöpfung bei gleichzeitig geringer Beschäftigung gekennzeichnet ist², die für andere Dienstleistungsbranchen untypisch ist und daher die Analyse verzerren würde. Von 2005 bis 2010 sind in Österreich die realen Arbeitnehmerentgelte pro Stunde für Markt-Dienstleistungen weitgehend parallel zur Produktivitätsentwicklung gestiegen, während in Deutschland die Entlohnung phasenweise deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurückblieb. Zur Beschleunigung des deutschen Beschäftigungswachstums und dem Abbau der Arbeitslosigkeit haben die deutschen Tarifvertragsparteien in diesem Zeitraum den Verteilungsspielraum nicht ausgenutzt (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2008). Parallel dazu war in den Jahren 2005 bis 2008 die Entwicklung der Lohnstückkosten im deutschen Dienstleistungssektor deutlich unter jener in Österreich. Insbesondere in den Jahren 2005 bis 2008 ist die Inflationsdifferenz zwischen österreichischen und deutschen Dienstleistungen daher auch durch die Lohnzurückhaltung in Deutschland zu erklären. Seit 2010 entwickelte sich die österreichische Produktivität pro Stunde nunmehr deutlich schwächer als in Deutschland. Das Lohnstückkostenwachstum ist im österreichischen Dienstleistungssektor deshalb seit 2012 stärker gestiegen als in Deutschland. In Österreich haben vor allem die Informations- und Kommunikationsbranche sowie der Handel und Dienstleistungen zur Instandhaltung sowie Reparatur von Kraftfahrzeugen eine Abschwächung des Wachstums der Wertschöpfung zu verzeichnen, während in Deutschland diese Dienstleistungsbranchen bessere Ergebnisse erzielten. Der Inflationsabstand Österreichs gegenüber Deutschland kann daher seit 2010 vor allem auf die rückläufige Produktivität bei Markt-Dienstleistungen zurückgeführt werden. Unter den Markt-Dienstleistungen befinden sich auch die wichtigsten Inflationstreiber im österreichischen Dienstleistungssektor. Offenbar haben die Kollektivvertragsabschlüsse im Dienstleistungssektor auf die sektorspezifischen Produktivitätsentwicklungen nicht flexibel genug reagiert.

3.2 Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors

Die Entwicklung der Arbeitnehmerentgelte ist auch von der Belastung des Faktors Arbeit durch die öffentliche Hand abhängig. Gemessen am Steuerkeil oder „tax wedge“ (das ist die Differenz zwischen den Arbeitskosten, die dem Arbeitgeber erwachsen, und dem Nettoentgelt des Arbeitnehmers) ist Österreich unter den Ländern mit der höchsten Abgabenbelastung. Im Jahr 2013³ betrug der Steuerkeil für einen österreichischen Einpersonenhaushalt mit mittlerem Einkommen 49,1% der Arbeitskosten und für einen österreichischen Alleinverdienerhaushalt mit zwei Erwachsenen und zwei Kindern im mittleren Einkommensbereich 38,4% der Arbeitskosten. Seit 2005 ist die Steuerbelastung dieser Haushaltsgruppen in Österreich angestiegen, während

² Einer der Gründe hierfür ist die Einbeziehung unterstellter Mieten für Eigentümerwohnungen im Sektor L.

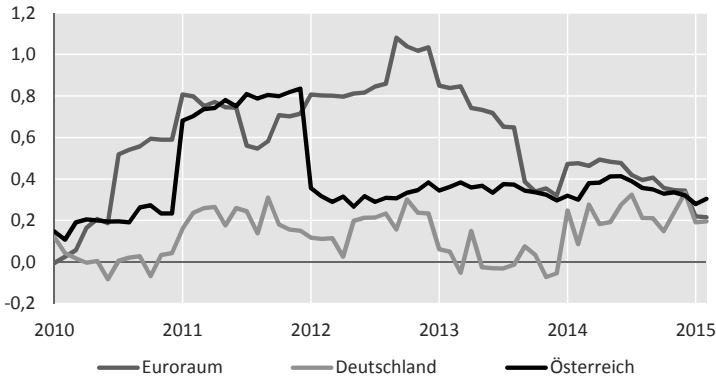
³ Die letztverfügbaren Daten beziehen sich auf das Jahr 2013.

sie sich beispielsweise in Deutschland verringert hat. Die Abgabenbelastung des öffentlichen Sektors hat hierbei über die Kostenseite indirekte Effekte auf die Endverbraucherpreise.

Der öffentliche Sektor übt allerdings auch direkte Effekte auf die Endverbraucherpreise über die Änderung von Preisen, die in dessen Einflussbereich liegen, bzw. in Form von Änderungen bei Verbrauchssteuern, die einen unmittelbaren Einfluss auf die Endverbraucherpreise haben (wie zum Beispiel die Mineralölsteuer oder Tabaksteuer), aus. Vor allem auf Dienstleistungsmärkten nimmt der öffentliche Sektor eine wichtige Rolle in der Preissetzung ein. Um diesen Einfluss auf die Preis- bzw. Inflationsentwicklung zu messen, wurde von Eurostat der Preisindex administrierter Preise (HVPI-AP) entwickelt. Der Warenkorb des HVPI-AP beinhaltet alle Preise von Gütern und Dienstleistungen, die vollständig oder überwiegend durch den Staat (Bund, Länder und Gemeinden oder auch Regulierungsbehörden) bestimmt werden. In Österreich beträgt der Anteil der administrierten Preise am gesamten HVPI-Warenkorb derzeit 11,3%, wobei rund 90% davon auf Dienstleistungen entfallen. Inflationseffekte von Steueränderungen können aus dem von Eurostat publizierten HVPI zu konstanten Steuersätzen (HVPI-CT) abgeleitet werden.

Abbildung 8.5: Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors

in Prozentpunkten der HVPI-Inflation



Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Die Inflationsbeiträge des öffentlichen Sektors (gemessen am HVPI-AT und HVPI-CT) sind in Abbildung 8.5 abgebildet. Für Österreich liegt der Inflationsbeitrag seit 2008 im Durchschnitt um rund 0,2 Prozentpunkte über jenem Deutschlands. Im Jahr 2011 war der Beitrag des öffentlichen Sektors zur Inflationsrate mit 0,8 Prozentpunkten besonders hoch. Ausschlaggebend dafür waren vor allem die Anhebungen bei der Mineralöl- und Tabaksteuer. Zuletzt (Februar 2015) betrug der Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors 0,3 Prozentpunkte, womit er um rund 0,1 Prozentpunkte höher als in Deutschland war. Im Vergleich zum Euroraum-Durchschnitt war der Inflationsbeitrag des Staates in Österreich während der letzten Jahre geringer. Dies liegt vor allem daran, dass einige Euroraumländer Steuererhöhungen vorgenommen haben

(zB Spanien, Frankreich, Griechenland, die Niederlande, Italien). Der längerfristige Inflationsabstand Österreichs zu Deutschland lässt sich somit teilweise auch auf den größeren Beitrag des öffentlichen Sektors zur Teuerungsentwicklung zurückführen.

4 Wettbewerbsfähigkeit

Ein lange anhaltender Inflationsunterschied eines Landes gegenüber seinen Handelspartnern führt üblicherweise zu einem Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit dieses Landes, da sich heimische Produkte gegenüber ausländischen laufend verteuern. Ob der seit 2011 bestehende auffällige Inflationsunterschied Österreichs zum Euroraum-Durchschnitt (und der noch größere Unterschied zu Deutschland) bereits einen solchen Wettbewerbsverlust darstellt, soll im Folgenden analysiert werden.

Einschränkend muss zu Beginn allerdings erwähnt werden, dass eine umfassende Untersuchung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs hier nicht vorgenommen werden kann, sondern nur der Aspekt, der durch den beobachteten Inflationsunterschied gegeben ist, näher beleuchtet wird. Übliche internationale Wettbewerbsmaße wie der real effektive Wechselkurs oder die Terms of Trade beinhalten weit mehr Information als das Inflationsdifferenzial, da sie (explizit oder implizit gewichtet) sämtliche Handelspartner und auch Wechselkursbewegungen miteinbeziehen. Zudem sind Konsumentenpreisindizes etwa im Vergleich zu Deflatoren der heimischen Wertschöpfung weniger geeignet, die relative Preisentwicklung der heimischen Produktion im Vergleich zum Ausland abzubilden, da sie in großem Ausmaß auch die Preise importierter Güter enthalten. Unter Vorbehalt dieser Aspekte und wenn man nur die Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der EWU betrachten möchte, kann die relative Entwicklung des HVPI in Österreich im Vergleich zum Euroraum (oder zu Deutschland) als der reale Wechselkurs Österreichs (zum Euroraum bzw zu Deutschland) interpretiert werden.⁴

Abbildung 8.6 zeigt die Entwicklung des realen Wechselkurses Österreichs gegenüber dem Euroraum (links) und Deutschland (rechts) getrennt für Waren und Dienstleistungen.⁵ Wenn man nur die Waren betrachtet (von denen die meisten potenziell handelbar sind), zeigt sich gegenüber dem Euroraum seit 2005 nur eine leichte reale Aufwertung, die bis Ende 2014 kumuliert 2% ausmachte. Gegenüber Deutschland ist der reale Wechselkurs im Warenbereich in seiner Tendenz seit 2005 weitgehend unverändert geblieben. Im Bereich der

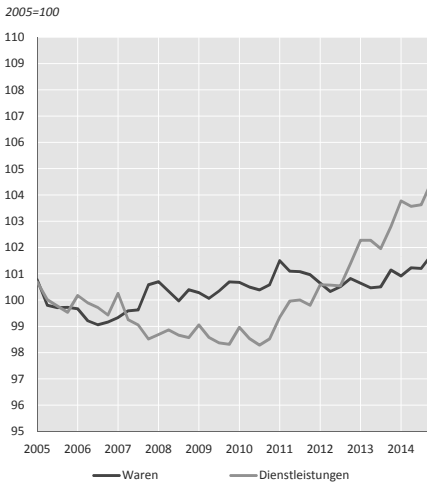
⁴ 52% der österreichischen Exporte gingen 2013 in die Länder des Euroraums, und 58% der Importe kamen aus diesen. Von den Euroraumländern nimmt Deutschland mit einem Exportanteil von 30% und einem Importanteil von 38% im österreichischen Außenhandel eine herausragende Position ein.

⁵ Bei der Interpretation des Verhältnisses des österreichischen HVPI zu dem des Euroraums als realer Wechselkurs ergibt sich allerdings eine kleine Inkonsistenz dadurch, dass die österreichische Preisentwicklung zu einem kleinen Anteil auch im Euroraum-Aggregat enthalten ist.

Dienstleistungen war zwischen 2007 und 2010 sogar eine leichte reale Abwertung gegenüber dem Euroraum zu sehen, bevor im Jahr 2011 aufgrund des anhaltenden Inflationsdifferenzials (Abbildung 8.7) eine reale Aufwertung einsetzte, die bis Ende 2014 etwa 5% betrug. Im Vergleich zu Deutschland betrug die reale Aufwertung Österreichs im Bereich der Dienstleistungen seit 2011 sogar 7%.

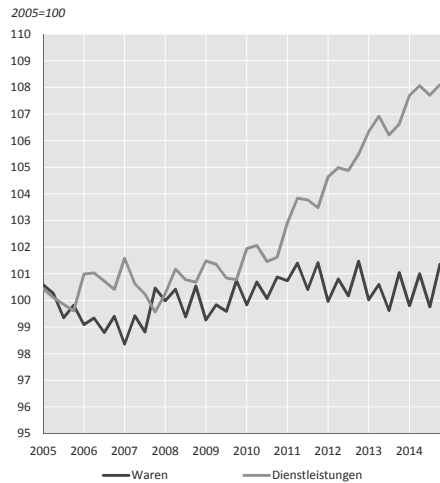
Abbildung 8.6: Realer Wechselkurs Österreichs zum Euroraum und zu Deutschland (auf Basis des HVPI)

Österreich gegenüber Euroraum¹⁾



1) realer Wechselkurs gegenüber Euroraum = HVPI AT / HVPI EA

Österreich gegenüber Deutschland²⁾



2) realer Wechselkurs gegenüber Deutschland = HVPI AT / HVPI DE

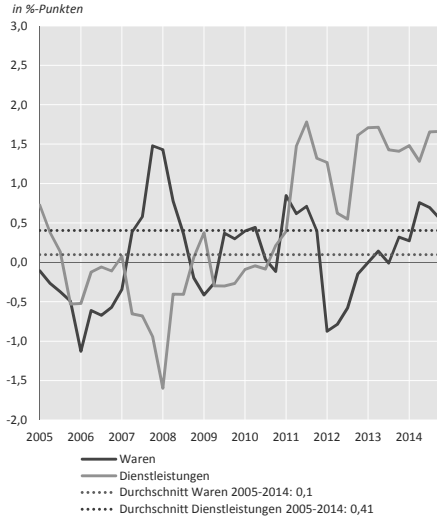
Quelle: Eurostat.

In dem Ausmaß, in dem Dienstleistungen handelbar sind, bedeutet diese Entwicklung eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Laut Zahlungsbilanzdaten der OeNB sind vor allem Dienstleistungen im Transportwesen, im Reiseverkehr und unternehmensbezogene Dienstleistungen handelbar (FIW, 2014). Diese Dienstleistungen weisen zusammengenommen ein Gewicht von etwa 40% aller im HVPI-Warenkorb enthaltenen Dienstleistungen auf. Aufgrund des geringen Gewichts der tatsächlich gehandelten Dienstleistungen⁶ und aufgrund der Tatsache, dass die Inflationsunterschiede im Warenssektor minimal sind (Abbildung 8.7), dürfte der Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit jedoch sehr beschränkt sein. Dieses Bild wird auch durch die positive Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz komplettiert. Seit 2005 hat sich der Saldo der Dienstleistungen in der Leistungsbilanz – trotz relativer Verteuerung der Dienstleistungen – kontinuierlich verbessert und verzeichnete in der Periode 2005–2013 insgesamt einen Zuwachs von mehr als 50%.

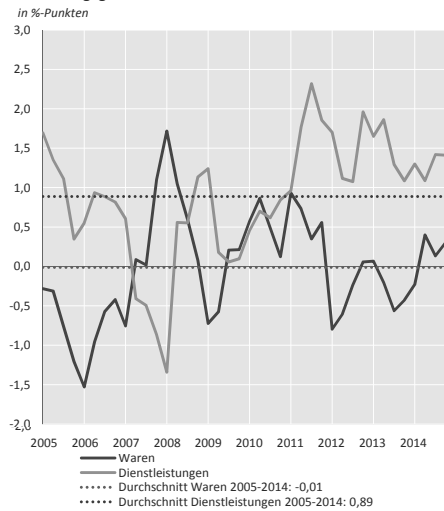
⁶ Laut Zahlungsbilanzstatistik der OeNB machen die Dienstleistungen in den gesamten in der Leistungsbilanz erfassten Exporten und Importen im Durchschnitt der Jahre 2005–2013 weniger als 20% aus.

Abbildung 8.7: Inflationsdifferenz Österreichs zum Euroraum und zu Deutschland (auf Basis des HVPI)

Österreich gegenüber Euroraum



Österreich gegenüber Deutschland



Quelle: Eurostat.

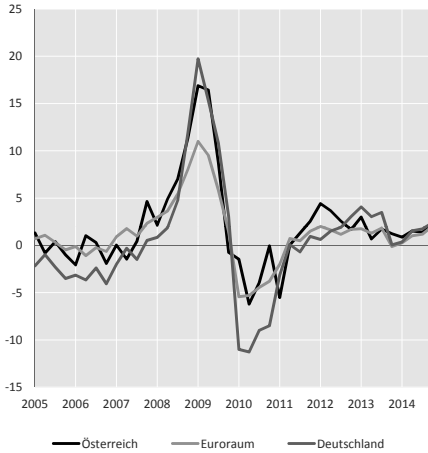
Ein Blick auf die Arbeitskosten zeigt, dass der Druck auf die Dienstleistungspreise in Österreich vor allem von der Lohnseite herrührt. Während sich die Lohnstückkosten im Warenaektor in den letzten Jahren in Österreich sehr ähnlich zum Euroraum und Deutschland entwickelten, stiegen sie im Dienstleistungssektor seit 2011 vor allem im Vergleich zum Euroraum markant an (Abbildung 8.8).⁷ Bei den Markt-Dienstleistungen, deren Lohnstückkostentwicklung bereits in Abbildung 8.4b dargestellt ist, war der Anstieg im Vergleich zum Euroraum in den letzten Jahren noch deutlicher ausgeprägt. In Deutschland wurde ebenfalls ein Anstieg der Lohnstückkosten im Dienstleistungssektor seit 2011 registriert, der aber nicht ganz so stark ausfiel wie in Österreich. Für die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Österreich auf Ebene der Arbeitskosten ist allerdings hauptsächlich die Lohnstückkostenentwicklung in der Warenerzeugung maßgeblich, und diese weist bereits seit Jahren kaum Unterschiede zum Euroraum auf.

⁷ Als Warenaektor wird hier der Sachgüterbereich gemäß NACE-2008-Klassifikation genommen, der die Sektoren B-F (Bergbau, Warenerzeugung, Energieversorgung, Wasserversorgung und Bau) umfasst. Die gesamten Dienstleistungen umfassen die NACE-Sektoren G-U ohne L, das sind die Markt-Dienstleistungen wie in Abschnitt 3.1 definiert plus die öffentlichen Dienstleistungen (öffentliche Verwaltung, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Kunst, Unterhaltung und Erholung).

Abbildung 8.8: Nominelle Lohnstückkosten in Österreich im Vergleich zum Euroraum und zu Deutschland

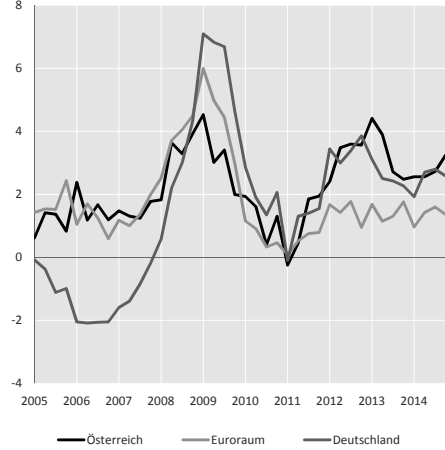
Sachgüter (NACE-Sektoren B–F)

%-Veränderung zur Vorjahresperiode



Dienstleistungen (NACE-Sektoren G–U ohne L)

%-Veränderung zur Vorjahresperiode



Quelle: Eurostat.

5 Literatur

- Chaloubek, G. (2012), Der Euro und der Austro-Keynesianismus. In: P. Horvath, H. Skarke, R. Weinzierl (Hg.), Die „Vision Zentraleuropa“ im 21. Jahrhundert. Festschrift zum 90. Geburtstag von Heinz Kienzl. Verlag der Arbeitsgemeinschaft für wissenschaftliche Wirtschaftspolitik (WIWIPOL), Wien 2012, 136–140.
- FIW (2014), Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“, Österreichs Außenhandelsstruktur: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=618>
- Fritzer, F. (2011), Inflationsdifferenz zwischen Österreich, dem Euroraum, Deutschland und Italien. In: Monetary Policy & the Economy Q2/2011
- Fritzer, F. (2014), Inflationsentwicklung in Österreich. Eine Analyse des Jahres 2013. In: Konjunktur Aktuell. Berichte und Analysen zur wirtschaftlichen Lage. März 2014
- OECD (2014), Taxing Wages 2014, OECD Publishing.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008), Jahresgutachten 2008/09, Wiesbaden.

Service Price Inflation in Austria: Development, Causes and Consequences

Inflation in the services sector in Austria has shown a markedly different development since 2011 compared to the euro area aggregate and also to Germany. Although international inflation differentials in the service sector are rather common due to the limited tradability of services, a persistent inflation differential of more than 1 percentage point over the last 4 years warrants a thorough analysis of Austrian service price inflation and its determinants. Accordingly, we find considerably different inflation rates across countries for the hotel and restaurant sector, for medical services as well as for services related to housing. They can be explained to a large degree by differences in labor cost developments and by differences in the contribution of the public sector (through administered prices and indirect taxes) to inflation. Possible effects on the international competitiveness of the Austrian economy induced by the persistent inflation differential in the service sector should be rather contained due to the lower actual tradability of services compared to goods.

JEL-No: E31

Dienstleistungsexporteur Österreichs: Produktivitätsvorteile, Exporteinstieg und -ausstieg und Expansion in zusätzliche Exportdestinationen

Yvonne Wolfmayr

Der Beitrag fasst Erkenntnisse einer WIFO-Studie im Rahmen des „Forschungsschwerpunkts Internationale Wirtschaft (FIW)“ zusammen und gibt Aufschluss über das Exportverhalten, die Exportbeteiligung sowie die Leistungsfähigkeit der exportierenden Unternehmen. Auf Basis von Unternehmensdaten der OeNB zeigt die Analyse einen sehr geringen Anteil von exportierenden Unternehmen und eine starke Konzentration des Auslandsumsatzes auf wenige (größere) Dienstleistungsexporteur. Exportierende Unternehmen unterscheiden sich systematisch von Nicht-Exporteur: Sie sind größer und produktiver. Dabei lassen sich eine „Selbstausslese“ der produktivsten Unternehmen in den Export (die Effizienz der Unternehmen bestimmt die Exportentscheidung), aber auch Lerneffekte für Neu-Exporteur durch die Exporttätigkeit nachweisen. Darüber hinaus steigt die Produktivität der Exporteur mit der Anzahl der Auslandsmärkte, die sie bedienen. Aus einer dynamischen Analyse wird ersichtlich, dass der Anteil von Unternehmen, die aus dem Export wieder ausscheiden, bei Neu-Exporteur (im ersten Jahr des Exports) und bei kleinen Unternehmen am höchsten ist. Im Vergleich zum Warenexport ergeben sich für den Dienstleistungsexport eine niedrigere Exportbeteiligung, höhere Produktivitätsvorteile der exportierenden Unternehmen, eine niedrigere Eintrittswahrscheinlichkeit in den Erstexport und in einen neuen Markt bei gleichzeitig höherer Wiederaustrittswahrscheinlichkeit.

1 Neue Außenhandelstheorie und empirische Analysen heterogener Unternehmen

Die bessere Verfügbarkeit von Mikrodaten für die ökonomische Forschung ermöglichte auch im Bereich der Außenwirtschaft eine Vielzahl von internationalen empirischen Untersuchungen zu den Bestimmungsfaktoren der Exporttätigkeit und den Globalisierungsstrategien auf Unternehmensebene¹. Gemeinsam mit den Entwicklungen in der Außenwirtschaftstheorie („New new trade theory“) führte sie zu einer zunehmenden Verlagerung des Blickwinkels von einer nationalen oder sektoralen Perspektive auf die Analyse heterogener Unternehmen und brachte eine Vielzahl neuer Erkenntnisse, die auf der höher aggregierten Ebene unbeobachtbar blieben.

¹ Eine der ersten einflussreichen Untersuchungen dieser Art war die Arbeit von Bernard und Jensen (1995, 1999) für die USA. Wagner (2007, 2012) gibt einen umfassenden Literaturüberblick.

So sind Unternehmen auch innerhalb eng abgegrenzter Branchen sehr heterogen und unterscheiden sich auch deutlich im Hinblick auf ihre Exporttätigkeit. Es zeigen sich zum einen systematische Unterschiede zwischen exportierenden Unternehmen und Nicht-Exporteuren. Exportierende Unternehmen sind in der Regel nicht nur deutlich größer und weisen eine höhere Produktivität auf, sondern haben auch eine höhere Kapitalintensität und investieren mehr in Innovationsaktivitäten. Die Literatur bezeichnet diese Vorteile als Exportprämien und bietet im Wesentlichen zwei Erklärungshypothesen: die Hypothese der „Selbstauserlebung“ der produktivsten Unternehmen in den Export (die Effizienz der Unternehmen bestimmt die Exportentscheidung) zum einen und zum anderen die Hypothese der Lerneffekte durch die Exporttätigkeit selbst. Die bisherigen empirischen Befunde deuten auf eine Dominanz der Selbstselektion hin: Unternehmensvorteile bestehen daher zum Großteil bereits vor der Aufnahme der Exporttätigkeit. Die Begründung dafür ist, dass nur die produktivsten (und innovativsten) Unternehmen die mit der Erschließung von Auslandsmärkten verbundenen Fixkosten tragen können. Unternehmen mit geringer Produktivität werden durch den intensiveren Wettbewerb auf internationalen Märkten auf nationale Märkte zurückgedrängt oder überhaupt vom Markt gedrängt (Melitz, 2003).

Diese Literatur weist aber auch auf die große Heterogenität hinsichtlich der unterschiedlichen Exporteure innerhalb einer Branche hin. So ist die Anzahl der Exportmärkte, welche bedient werden, eng verknüpft mit Unterschieden in den Unternehmenscharakteristiken (Größe, Alter, Produktivität usw.). Je länger ein Unternehmen im Exportgeschäft tätig ist, je größer und produktiver das Unternehmen ist, desto höher die Anzahl der Exportmärkte, die es beliefert. Schließlich gibt es bei der Wahl der Exportmärkte eine Rangordnung, die bei der großen Mehrheit der Unternehmen vom wichtigsten Exportmarkt angeführt wird, bevor dann in den zweitwichtigsten Markt exportiert wird.

Der Großteil dieser Literatur untersucht das Exportverhalten von Industrieunternehmen, während es für den Dienstleistungssektor bislang – auch aus internationaler Perspektive – noch kaum empirische Evidenz dazu gibt. Wagner (2007, 2012) fasst die wenigen Analysen zum Dienstleistungshandel in einem Überblicksartikel zusammen². Generell lässt sich daraus ableiten, dass sich die wesentlichen Ergebnisse der Studien zum Warenexport auch auf den Dienstleistungsexport übertragen lassen.

Allerdings vergleicht bisher nur die Untersuchung von Ariu (2012) für Belgien direkt zwischen dem Waren- und Dienstleistungshandel. Auch diese Untersuchung findet viele Gemeinsamkeiten in den Ergebnissen in qualitativer Hinsicht, kann aber erstmals auch interessante quantitative Unterschiede zwischen Waren- und Dienstleistungsexporten aufzeigen: Erstens ist die Anzahl der Unternehmen, die Dienstleistungen exportieren, niedriger als die Partizipationsraten von Unternehmen im Export von Waren. Erklärbar wäre dies durch

² Zu diesen Studien zählen Breinlich und Criscuolo (2011) für Großbritannien, Kelle und Kleinert (2010) für Deutschland, Kox und Rojas-Romagosa (2010) für die Niederlande, Dell’mour und Walter (2009) für Österreich, Ariu (2012) für Belgien, Löf (2010) für Schweden und Temouri et al (2011) für Deutschland, Großbritannien und Frankreich.

höhere Fixkosten im Dienstleistungsexport etwa im Zusammenhang mit den höheren bürokratischen Hürden, strikteren Regulierungen und höheren zwischenstaatlichen Unterschieden in den Regulierungen von Dienstleistungen oder auch mit höheren Markterschließungskosten aufgrund der größeren Unsicherheit über die Produktqualität bei Dienstleistungen aufseiten der Kunden. Die höheren Fixkosten im Dienstleistungsexport bedingen daher auch höhere Exportprämien (Produktivitätsvorteile). Darüber hinaus findet Ariu (2012) für Belgien eine niedrigere Konzentration des Umsatzes aus dem Außenhandel mit Dienstleistungen auf wenige Unternehmen („Superstars“). Des Weiteren ist der Marktradius der Dienstleistungsexporteur kleiner und stabiler als im Warenhandel.

Für Österreich geben Dell’mour und Walter (2009, 2010) erstmals einen detaillierten Einblick zum Dienstleistungshandel auf Unternehmensebene wie etwa zur Eigentümerstruktur von Dienstleistungsexporteur, zur Anzahl der Exporteur und Importeur von Dienstleistungen sowie zur Verknüpfung von Waren- und Dienstleistungsexporten. Dieser Beitrag fasst die wichtigsten Ergebnisse einer WIFO-Studie auf Basis von anonymisierten Unternehmensdaten der OeNB im Rahmen des „Forschungsschwerpunkts internationale Wirtschaft“ (FIW) zusammen (Wolfmayr et al, 2013)³. Die WIFO-Studie baut auf den Erkenntnissen der Untersuchung von Dell’mour und Walter (2009, 2010) auf und liefert detaillierte empirische Evidenz zum Exportverhalten österreichischer Dienstleistungsexporteur⁴, zu den Unterschieden hinsichtlich der Größe und Leistungsfähigkeit exportierender Unternehmen, der Exportbeteiligung, den Exporteinstiegs- und -ausstiegswahrscheinlichkeiten sowie der Ausweitung des Marktradius in zusätzliche Exportmärkte.

2 Datengrundlage

Die Untersuchung basiert auf einer anonymisierten Datenbasis, die Daten aus der österreichischen Erhebung des Dienstleistungshandels der Statistik Austria im Auftrag der OeNB nach Zielländern und Dienstleistungsart ab dem Jahr 2006 bis 2009 mit Strukturdaten der Unternehmen (Größe, Umsatz, Beschäftigte, Direktinvestitionstätigkeit, Eigentumsverhältnisse sowie Wirtschaftssektor) aus der Leistungs- und Strukturhebung sowie mit Strukturdaten aus der Unternehmensdatenbank der OeNB verbindet. Sie umfasst rund 160.000 Unternehmen, darunter auch solche, die keinen grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel betreiben (Nicht-Exporteur). Während die

³ Das Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“ (FIW) bietet als Kooperation von WIFO, wiiw und WSR eine Forschungsplattform zu außenwirtschaftsrelevanten Themen und ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BMWF) im Rahmen der Internationalisierungsoffensive der Bundesregierung.

⁴ Wir danken Patricia Walter und René Dell’mour von der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) für die Bereitstellung des anonymisierten Datensatzes sowie die Möglichkeit der Berechnungen in den Räumlichkeiten der OeNB.

Datenbasis keine Informationen zum Warenexport der Unternehmen erfasst, ermöglicht die Einbeziehung von Unternehmen aus dem Industriesektor die Unterscheidung zwischen Dienstleistungsexporturen aus der Sachgütererzeugung und aus dem Dienstleistungssektor. Diese Unterscheidung ist wichtig, weil Dienstleistungsexporte von Unternehmen aus der Sachgütererzeugung in Verbindung mit einer Internationalisierung der Produktion und dem Export von Waren stehen. „Produktbegleitende“ Dienstleistungen (wie Planung und Beratung, Instandhaltung, Schulungen des Kunden, Wartung usw) werden oft als Instrument der Produktdifferenzierung und als Wettbewerbsfaktor genutzt (Wolfmayr, 2012). Der Dienstleistungshandel von Industrieunternehmen folgt daher unterschiedlichen Voraussetzungen und Kriterien. So kann erwartet werden, dass sich die Struktur dieser produktbegleitenden Dienstleistungsexporte sowie die Bestimmungsfaktoren für Exportentscheidungen vom reinen Dienstleistungshandel der Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor unterscheiden. Zu den wichtigsten Dienstleistungsarten, die von Industrieunternehmen exportiert werden, zählen unternehmensnahe Dienstleistungen, vorwiegend technische Dienstleistungen (Wartung und Reparaturen, Instandhaltung, Montage und Fertigung), innovationsbezogene Dienstleistungen (F&E, Lizenzgebühren), Logistikdienstleistungen sowie Leistungen aus den Bereichen Marketing und Werbung (Dell'mour und Walter, 2009, 2010).

3 Niedrige Exportpartizipationsrate und hohe Exportkonzentration

Internationale Untersuchungen kommen zum Ergebnis, dass insgesamt nur wenige Unternehmen exportieren und dass das gesamte Exportvolumen nur wenigen Unternehmen zugerechnet werden kann (siehe für Frankreich Eaton et al, 2007; für einige EU-Länder Mayer und Ottaviano, 2007 und für Österreich Hodel, 2005). Dies bestätigt sich auch für den österreichischen Außenhandel mit Dienstleistungen. Nur ein sehr geringer Anteil von 3,5% der Unternehmen ist im Dienstleistungshandel tätig, der Anteil der exportierenden Unternehmen beträgt 2,9%. Dies ist wesentlich geringer als die Partizipationsrate im Warenaußenhandel und im Warenexport Österreichs (17,4% und 11,1%) und lässt sich auf höhere Eintrittskosten im Dienstleistungshandel und die unterschiedliche Handelbarkeit der „Produkte“ zurückführen. Die niedrige Exportpartizipationsrate im österreichischen Dienstleistungshandel ist vergleichbar mit dem Ergebnis aus einer Untersuchung in Ariu (2012) für Belgien (2%). Breinlich und Criscuolo (2011) errechnen aber für Großbritannien eine höhere Partizipationsrate der Unternehmen im internationalen Dienstleistungshandel von 8,1%. Darin dürfte sich der insgesamt höhere Anteil des Dienstleistungssektors in der Wirtschaft Großbritanniens spiegeln.

Tabelle 9.1: Exportstatus im österreichischen Dienstleistungshandel nach Branchen

	Nicht im Außenhandel tätig	Im Außenhandel tätig	Nur Exporteur	Nur Importeur	Ex- und Importeur	Insgesamt
	<i>Anteile in %</i>					
Land- und Forstwirtschaft, Bergbau	98,2	1,8	0,2	0,5	1,1	100,0
Sachgütererzeugung	93,4	6,6	0,5	1,9	4,3	100,0
Energieversorgung, Wasser	97,0	3,0	0,3	1,1	1,6	100,0
Bau	98,4	1,6	0,3	0,3	1,0	100,0
Handel	96,9	3,1	0,7	0,5	1,9	100,0
Transport und Logistik	89,6	10,4	1,3	0,4	8,8	100,0
Information und Kommunikation	92,7	7,3	1,1	0,6	5,7	100,0
Grundstückswesen	98,9	1,1	0,2	0,4	0,5	100,0
Unternehmensnahe Dienstleistungen	94,9	5,1	0,8	0,5	3,8	100,0
Sonstige Dienstleistungen	98,3	1,7	0,2	0,4	1,0	100,0
Insgesamt	96,5	3,5	0,5	0,6	2,4	100,0

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Tabelle 9.1 gibt einen detaillierten Überblick über den Export- bzw Importstatus der österreichischen Unternehmen nach einzelnen Wirtschaftsbranchen. Der überwiegende Anteil der Unternehmen ist nicht im Dienstleistungsaußenhandel tätig. Die meisten im internationalen Dienstleistungshandel tätigen Unternehmen sind Exporteure und Importeure von Dienstleistungen (2,4%), während ein geringerer Anteil nur exportiert (0,5%) oder nur importiert (0,6%).

Weiters lassen sich einige Unterschiede zwischen Unternehmen unterschiedlicher Branchen feststellen. Transportdienstleistungen, Informations- und Kommunikationsdienstleistungen sowie die unternehmensnahen Dienstleistungen weisen die höchsten Anteile international tätiger Unternehmen auf. Eine der höchsten Partizipationsraten im internationalen Dienstleistungshandel erreichen Unternehmen der Sachgütererzeugung (6,6%). Die meisten Industrieunternehmen exportieren und importieren Dienstleistungen (4,3%). Im Unterschied zu Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor ist aber der Anteil der Unternehmen aus dem Industriesektor, die Dienstleistungen nur importieren, höher als der Anteil der Unternehmen, die nur exportieren.

Auch gemessen am Gesamtvolumen des österreichischen Dienstleistungshandels spielt der produzierende Sektor mit einem Anteil von rund 16% am Gesamtexport eine nicht unwesentliche Rolle (Tabelle 9.2). Dies ist ein Zeichen, dass Dienstleistungen nicht nur wichtige Vorleistungen für die Produktion dar-

stellen, sondern auch vermehrt im Export von Industrieprodukten als Instrument zur Produktdifferenzierung und als Wettbewerbsfaktor genutzt werden.

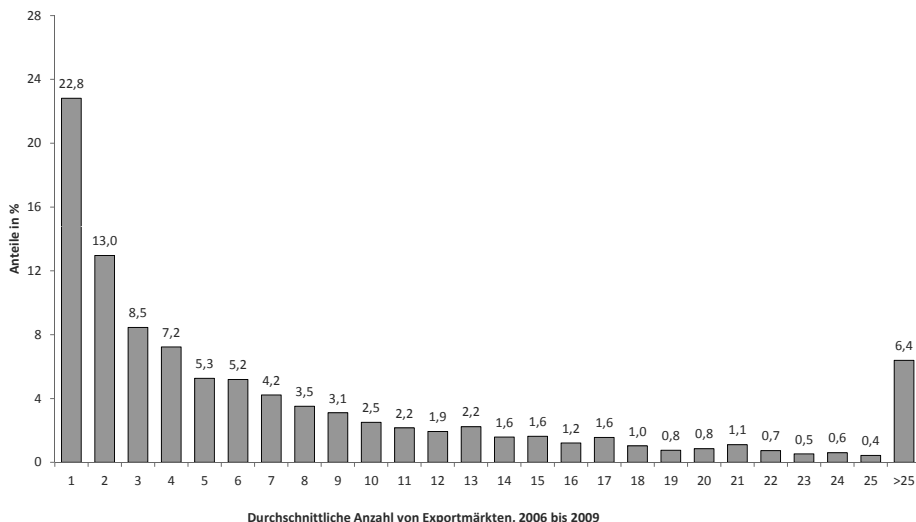
Tabelle 9.2: Österreichischer Dienstleistungshandel nach Wirtschaftsaktivität des Unternehmens

	Exporte	Importe
	<i>Anteile in %</i>	
Land- und Forstwirtschaft, Bergbau	0,1	0,6
Sachgütererzeugung	15,9	24,6
Dienstleistungssektor	84,0	74,9
Top-1% der Ex- und Importeure	47,3	45,2
Top-5% der Ex- und Importeure	72,3	69,5
Insgesamt	100,0	100,0

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Tabelle 9.2 weist auch auf die starke Konzentration des Auslandsumsatzes auf wenige (größere) Dienstleistungsexporteure hin. Die Top-1% (rund 50 Unternehmen) der Dienstleistungsexporteure erwirtschaften 47,3% der Gesamtexporte, die Top-5% (rund 230 Unternehmen) mehr als 70%. Ähnlich konzentriert auf einige wenige Unternehmen ist der Import von Dienstleistungen. Diese hohe Konzentration ist keine Besonderheit des österreichischen Dienstleistungshandels. Sie wurde auch für den österreichischen Warenexport sowie für den Dienstleistungsexport in anderen Ländern nachgewiesen. Die Ergebnisse decken sich mit jenen aus Dell'mour und Walter (2009, 2010) für den österreichischen Dienstleistungshandel und sind sehr ähnlich mit Resultaten aus Pöschl et al (2009) für den österreichischen Warenexport (die Top-1% der Warenexporteure erwirtschaften 42% der Gesamtexporte von Waren, die Top-5% 74%). Insgesamt kommen internationale Studien zum Warenhandel zum Ergebnis, dass in ausgewählten EU-Ländern auf 1% der Exporteure zwischen 40% und 80% aller Warenexporte entfallen (Mayer und Ottaviano, 2007).

Die Untersuchung auf Ebene der Unternehmen zeigt aber nicht nur, dass insgesamt sehr wenige Unternehmen Dienstleistungen exportieren, sondern neben Nicht-Exporteuren am häufigsten Unternehmen vertreten sind, die nur ein Exportland bedienen. Fast ein Viertel der österreichischen Dienstleistungsexporteure beliefert nur einen Auslandsmarkt, für etwa zwei Drittel dieser Unternehmen ist dieser Markt Deutschland (Abbildung 9.1). Im Durchschnitt über alle österreichischen Dienstleistungsexporteure wird in rund sechs Auslandsdestinationen geliefert, der Median liegt bei rund vier Märkten. Vergleichbare internationale Studien für den Dienstleistungsexport gibt es nach Wissensstand der Autoren bis dato nicht. Studien zum österreichischen Warenexport (Hodel, 2005) kommen zu sehr ähnlichen Ergebnissen. Ebenfalls rund ein Viertel der Exporteure von Waren beliefern nur einen Auslandsmarkt.

Abbildung 9.1: Marktabdeckung österreichischer Dienstleistungsexporteur

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

4 Eintritt, Austritt, Überleben – Übergangswahrscheinlichkeiten im Exportstatus

Auswertungen hinsichtlich der Änderung des Exportstatus von Unternehmen zeigen eine sehr hohe Persistenz über die Zeit. Dies wird auch in Tabelle 9.3 für österreichische Dienstleistungsexporteur deutlich. Dargestellt sind die Übergangswahrscheinlichkeiten zwischen dem Status des Nicht-Exportierens, dem Eintritt in und Austritt aus dem Export sowie dem Status des „Überlebens“ bzw des etablierten, ständigen Exportierens. Verglichen wird dabei der Exportstatus jedes Unternehmens in einem bestimmten Jahr (t) mit dem Status des Unternehmens ein Jahr (t-1) bzw zwei Jahre davor (t-2). Nicht-Exporteur bleiben fast zur Gänze exportinaktiv. Gleichzeitig ist die „Überlebensrate“ im Export bei etablierten Exporteur mit über 90% im ersten Jahr und rund 85% im zweiten Jahr sehr hoch. Die Wahrscheinlichkeit des Übertritts vom Status des Nicht-Exportierens in den Exportstatus liegt bei nur 0,16%. Der Ein- bzw Austritt ist wesentlich dynamischer als dieser Wechsel des Exportstatus. Der Anteil von Unternehmen, die aus dem Export wieder ausscheiden, ist dabei bei Neu-Exporteur und kleinen Unternehmen speziell im ersten Jahr des Exports am höchsten (28%). Die Austrittsrate sinkt aber bereits im zweiten Jahr deutlich auf rund 10%. Die Wahrscheinlichkeit, nach dem Austritt aus dem Export nach einem Jahr wieder zu exportieren liegt bei 6,5%, ebenso wie die Wahrscheinlichkeit für die Festigung des Exportstatus danach (6%). Die Wahrscheinlichkeit der Wiederaufnahme des Exports nach zwei Jahren liegt bei 4,1%. Die Unternehmensgröße und die Produktivität der Unternehmen erhöhen die „Überlebensrate“ von Neu-Exporteur deutlich

sowie die Wahrscheinlichkeit des Übertritts vom Nicht-Export in den Export. Während insgesamt 28% der Neu-Exporteure nach einem Jahr und 10% nach 2 Jahren wieder aus dem Export ausscheiden, sinken diese Anteile bei großen Unternehmen auf 20% im ersten Jahr und auf 0% nach zwei Jahren (Wolfmayr et al, 2013).

Tabelle 9.3: Exportstatus – Übergangswahrscheinlichkeiten im österreichischen Dienstleistungsexport

	Nicht-Exporteure	Export-austritte	Neu-Exporteure	Ständige Exporteure
<i>Anteile in %</i>				
Nicht-Exporteure				
t-1	99,84	0,00	0,16	0,00
t-2	99,70	0,02	0,15	0,13
Exportaustritte				
t-1	93,48	0,00	6,52	0,00
t-2	87,20	2,66	4,11	6,04
Neu-Exporteure				
t-1	0,00	28,00	0,00	72,00
t-2	34,83	9,70	1,24	54,23
Ständige Exporteure				
t-1	0,00	7,76	0,00	92,24
t-2	8,04	5,85	0,42	85,70

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Für den österreichischen Warenexport zeigen Hölzl und Lang (2011) eine Übergangswahrscheinlichkeit vom Status des Nicht-Exportierens in den Exportstatus von 5,6%. Verglichen mit der Wahrscheinlichkeit von 0,6% im österreichischen Dienstleistungshandel ist sie damit im Warenexport deutlich höher. Gleichzeitig deuten die Ergebnisse auf stabilere Exportbeziehungen im Warenexport hin. So liegt die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels von einer geringen Exportintensität in den Status eines Nicht-Exporteurs bei 11,9%. Die Austrittsrate bei Erst-Exporteuren im österreichischen Dienstleistungshandel liegt im Vergleich dazu bei fast 30%, wenn auch der direkte Vergleich mit der Zahl aus Hölzl und Lang (2011) nur unter der Annahme gemacht werden kann, dass ein hoher Anteil der Unternehmen mit geringerer Exportintensität Neu-Exporteure sind. Auch Ariu (2012) zeigt in einer Analyse für Belgien höhere Eintrittswahrscheinlichkeiten für den Warenhandel als für den Dienstleistungshandel und eine niedrigere Volatilität in den Exportbeziehungen (niedrigere Eintritts- und Austrittsraten pro Jahr) als im Dienstleistungshandel. Dies gilt auch im Vergleich zur Untersuchung von Übergangswahrscheinlichkeiten im Warenexport irischer Unternehmen von Lawless (2009). Die Wahrscheinlichkeit, den Status eines Exporteurs zu erreichen, ist aber

laut ihrer Untersuchung mit 17% auch deutlich höher als im österreichischen Warenexport (5,6%).

Nicht nur der Exportstatus der Unternehmen ist persistent, sondern auch die Anzahl der Auslandsmärkte, die von den österreichischen Dienstleistungsunternehmen bedient werden (Tabelle 9.4). Dies ist insbesondere bei Unternehmen der Fall, die nur in einen Auslandsmarkt exportieren. Je höher die Anzahl der Märkte, die ein Unternehmen bereits beliefert, desto höher auch die Wahrscheinlichkeit, zusätzliche Märkte in den Export aufzunehmen. Dabei ist die Wahrscheinlichkeit, einen einzigen zusätzlichen Markt zu beliefern, bis zu einer Abdeckung von sieben Auslandsmärkten im Ausgangsjahr dreimal bis zweimal höher als die Marktexpansion in zwei zusätzliche Märkte. Ab einer Marktabdeckung von sieben Auslandsmärkten steigt auch die Wahrscheinlichkeit, gleichzeitig in mehrere (meist zwei bis vier) Auslandsmärkte zu expandieren. Gleichzeitig ist der Anteil der Dienstleistungsexportureure mit Austritten aus einzelnen oder mehreren Auslandsmärkten bei Unternehmen bis zu einer Marktabdeckung von sieben Märkten wahrscheinlicher als der Eintritt in zusätzliche Märkte. Dies gilt auch für die Jahre vor der Wirtschaftskrise von 2009. Während der Austritt aus einem einzigen Exportmarkt wiederum am wahrscheinlichsten ist, ist der Anteil der Exporteure, die gleichzeitig aus mehreren Märkten aussteigen, höher als der Anteil der Unternehmen, die gleichzeitig in mehrere zusätzliche Auslandsmärkte expandieren. Dies zeigt sich vor allem für Unternehmen mit erst geringer Marktabdeckung. Aus der vorangegangenen Analyse kann man ableiten, dass diese Unternehmen mit geringer Auslands-marktabdeckung vorwiegend kleine Unternehmen und Erstexporteure sind.

Tabelle 9.4: Marktabdeckung – Übergangswahrscheinlichkeiten im österreichischen Dienstleistungsexport

		Anzahl der Exportmärkte im Jahr (t-1), 2006 bis 2009										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Veränderung der Anzahl der Exportmärkte im Jahr (t)	-5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,56	1,16	1,54	2,20	1,42	2,76
	-4	0,00	0,00	0,00	0,00	7,25	2,47	2,50	3,51	3,42	7,41	3,07
	-3	0,00	0,00	0,00	9,00	4,05	6,03	5,97	7,24	6,36	4,56	4,60
	-2	0,00	0,00	13,11	8,69	10,20	9,43	10,60	9,87	10,27	9,69	8,59
	-1	0,00	20,30	19,74	19,54	18,55	17,77	17,34	14,47	13,69	13,11	15,34
	0	99,81	61,03	40,78	30,92	27,64	22,10	22,16	18,42	20,29	19,37	16,26
	1	0,07	9,71	12,82	15,62	12,53	16,23	15,22	11,84	11,00	10,83	13,50
	2	0,03	3,11	5,33	5,69	8,97	8,04	4,62	10,96	8,07	8,83	9,51
	3	0,02	1,56	2,81	2,90	3,93	3,71	5,20	5,48	5,13	6,55	7,67
	4	0,01	0,59	1,15	2,28	3,19	2,47	2,89	5,04	4,40	2,56	3,99
5	0,01	0,42	0,72	1,34	0,98	1,39	2,50	1,54	1,22	2,56	1,53	
Gesamteintritte		0,19	18,66	26,37	31,85	32,31	36,63	34,87	39,47	36,43	36,18	42,02
Gesamtaustritte		0,00	20,30	32,85	37,23	40,05	41,27	42,97	42,11	43,28	44,44	41,72

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

5 Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren: Selbstauslese oder Lerneffekte?

Erkenntnisse der Außenhandelstheorie sowie bisherige empirische Untersuchungen weisen auf systematische Produktivitäts- und Größenunterschiede zwischen exportierenden Unternehmen und Nicht-Exporteuren hin. Die Literatur bezeichnet diese Produktivitätsvorteile als Exportprämien. Darüber hinaus sind die Produktivität und die Unternehmensgröße der Exporteure entscheidende Faktoren für die Wahl der Exportmärkte und den Marktabdeckungsgrad (Anzahl der Exportmärkte) der Unternehmen. Ein wichtiger Punkt dabei ist die Frage nach der Kausalität des Zusammenhangs zwischen der Leistungsfähigkeit der Unternehmen und dem Export (bzw dem Exporteinstieg). Dieser Beitrag bietet auf Basis der WIFO-Studie (Wolfmayr et al, 2013) erste deskriptive Anhaltspunkte dafür. Dabei wird nicht nur zwischen Nicht-(Dienstleistungs-)Exporteuren und Dienstleistungsexporteuren sondern innerhalb der Gruppe der Exporteure weiters zwischen Erst-Exporteuren, etablierten Exporteuren (oder ständigen Exporteuren) und Exporteuren, die aus dem Dienstleistungsexport wieder ausscheiden, unterschieden. Die Unternehmensgröße wird durch die Anzahl der Beschäftigten sowie die Höhe des Umsatzes gemessen, die Produktivität als Umsatz pro Beschäftigtem.

Die bisherigen Ergebnisse in internationalen Studien für den Dienstleistungshandel werden auch in der Analyse des österreichischen Dienstleistungshandels weitgehend bestätigt. Exportierende Unternehmen unterscheiden sich systematisch von Nicht-Exporteuren: Sie sind größer und produktiver. Nicht-Exporteure beschäftigen im Durchschnitt 13 Personen, Neu-Exporteure 87 Personen und etablierte Exporteure 115 Personen. Auch innerhalb der Gruppe der Exporteure zeigt sich eine klare Rangfolge: Etablierte Exporteure sind im Durchschnitt größer als Neu-Exporteure, und beide Gruppen sind größer als ausscheidende Exporteure. Das gleiche Muster ergibt sich in Bezug auf die Produktivität. Dabei sind die Größenvorteile der Exporteure im Industriesektor stärker ausgeprägt, bei Exporteuren des Dienstleistungssektors hingegen die Produktivitätsvorteile.

Tabelle 9.5: Exportprämien im österreichischen Dienstleistungshandel – Exporteure im Vergleich zu Nicht-Exporteuren

	Dienstleistungssektor		Sachgütererzeugung	
	Produktivität	Produktivitätswachstum	Produktivität	Produktivitätswachstum
Exporteure insgesamt	2,26	0,92	1,64	0,94
Neu-Exporteure (nach Eintritt)	2,04	1,17	1,78	1,10
Ständige Exporteure	2,32	0,90	1,63	0,93
Neu-Exporteure (vor Eintritt)	1,53	1,16	1,56	1,05

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Tabelle 9.5 fasst die Ergebnisse der mittels Regression ermittelten Exportprämien für die Produktivität getrennt für Unternehmen aus dem Industrie- und dem Dienstleistungssektor zusammen⁵. Ein Dienstleistungsexporteur aus dem Dienstleistungssektor weist im Durchschnitt eine um den Faktor 2,3 höhere Produktivität im Vergleich zu einem nicht exportierenden Unternehmen aus, für Neu-Exporteure im Jahr nach dem Exporteinstieg liegt dieser Faktor bei 2. Auch vor dem Ersteinstieg weisen zukünftige Exporteinstieger eine um 1,5 höhere Produktivität auf als (zukünftige) Nicht-Exporteure. Dies ist ein erster Hinweis auf eine Selbstselektion der produktivsten Unternehmen in den Dienstleistungsexport. In den errechneten Exportprämien der zukünftigen Erst-Exporteure zeigt sich kein Unterschied zwischen den Unternehmen aus dem Industriesektor und dem Dienstleistungssektor. Die Vermutung unterschiedlicher Produktivitätsschwellen für den Einstieg in den Dienstleistungsexport zwischen den Sektoren bestätigt sich damit nicht. Unterschiede zwischen den Sektoren zeigen sich jedoch beim Wachstum: Der Wachstumsvorsprung vor Eintritt in den Erstexport von Dienstleistungen ist bei Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor höher als für Unternehmen aus dem Industriesektor.

Gleichzeitig weisen die Ergebnisse aber auf höhere Exportprämien der etablierten Exporteure aus dem Dienstleistungssektor im Vergleich zu den etablierten Dienstleistungsexporteurinnen aus dem Industriesektor hin. Ein Vergleichswert für den österreichischen Warenexport liefert die Untersuchung von Pöschl et al (2009), die einen Produktivitätsvorteil von Warenexporteuren gegenüber Nicht-Exporteuren in Höhe von 1,7 ausweist. Die Exportprämien im

⁵ Für die Regressionen wird der Ansatz von Bernard und Jensen (1999) gewählt, den auch Wagner (2007) zusammenfassend darstellt. Dabei wird die Produktivität (oder das Produktivitätswachstum) auf Dummy-Variable, die den Exportstatus eines Unternehmen wiedergeben, sowie Kontrollvariable (Unternehmensgröße, Zeiteffekte, Brancheneffekte) regressiert.

Warenhandel sind aus diesem Vergleich geringer als die Produktivitätsprämien im Dienstleistungshandel.

Der Nachweis für Lerneffekte durch die Exporttätigkeit fällt aufgrund der geringen Zeitspanne der Daten schwerer⁶. Ein Blick auf die Ergebnisse bezüglich der Wachstumsraten zeigt eine Produktivitätswachstumsprämie nur für Neu-Exporteure (sowohl vor Erstexport also auch im Jahr nach dem Ersteinstieg in den Export), während etablierte Exporteure zwar ein höheres Produktivitätsniveau aufweisen, aber keine Wachstumsvorteile gegenüber Nicht-Exporteuren und auch Neu-Exporteuren. Dies legt den Schluss nahe, dass es zu sogenannten „Lerneffekten“ aus dem Export zumindest kurzfristig für Neu-Exporteure kommt, während dies für bereits etablierte Exporteure nicht gilt.

6 Produktivität und Anzahl der Exportmärkte

Neben der Exportprämie von Exporteuren gegenüber Nicht-Exporteuren zeigen internationale Studien auch einen deutlichen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Produktivität von Unternehmen und der Anzahl der Auslandsmärkte, die sie im Dienstleistungsexport bedienen (Wagner, 2007, 2012). Tabelle 9.6 fasst die aus einer entsprechenden Regressionsanalyse hergeleiteten Exportprämien für österreichische Dienstleistungsexporteure zusammen. Als Referenzgruppe dient dabei die Gruppe von Unternehmen, die nur einen Auslandsmarkt bedient. Unternehmen, die mehr als 25 Auslandsmärkte bedienen, weisen eine um den Faktor 2,7 höhere Produktivität auf als Unternehmen, die nur in einen Markt exportieren. Sie sind siebenmal so groß gemessen an der Beschäftigung und 15-mal so groß gemessen am Umsatz. Produktivitätsvorteile im Zusammenhang mit höheren Marktdeckungsgraden sind für Dienstleistungsexporteure aus dem Dienstleistungssektor höher als für Dienstleistungsexporteure aus dem Industriesektor.

⁶ Die dargestellten Ergebnisse erlauben daher keine strenge kausale Interpretation. Dazu wären aufwendigere statistische Verfahren notwendig, die aber mit der vorhandenen Datenbasis – insbesondere aufgrund der kurzen Periode von vier Jahren, die die Daten abdecken – nicht rigoros durchführbar sind.

Tabelle 9.6: Exportprämien im österreichischen Dienstleistungshandel nach Anzahl der Exportmärkte

		Produktivität	Beschäftigung	Umsatz
Dienstleistungssektor				
Exporteure mit 2 bis 5 Märkten	} vs Exporteure mit 1 Markt	1,41	1,51	2,17
Exporteure mit 6 bis 10 Märkten		2,05	2,22	4,33
Exporteure mit 11 bis 25 Märkten		2,46	3,53	7,68
Exporteure mit mehr als 25 Märkten		2,66	7,07	14,88
Sachgütererzeugung				
Exporteure mit 2 bis 5 Märkten	} vs Exporteure mit 1 Markt	1,07	1,59	1,72
Exporteure mit 6 bis 10 Märkten		1,19	2,42	2,95
Exporteure mit 11 bis 25 Märkten		1,31	4,13	5,53
Exporteure mit mehr als 25 Märkten		1,47	5,89	8,88

Quelle: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

7 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Beitrag fasst Erkenntnisse einer WIFO-Studie im Rahmen des „Forschungsschwerpunkts Internationale Wirtschaft (FIW)“ (Wolfmayr et al, 2013) zusammen und gibt Aufschluss über das Exportverhalten und die Exportbeteiligung österreichischer Dienstleistungsexporteure, die Unterschiede hinsichtlich Größe und Leistungsfähigkeit exportierender Unternehmen, die Austritts- und Eintrittswahrscheinlichkeiten in den Status des Exports sowie die Ausweitung des Marktradius in zusätzliche Exportmärkte.

Die Untersuchung zeigt, dass nur ein geringer Anteil österreichischer Unternehmen am Export von Dienstleistungen beteiligt ist und der Großteil des Auslandsumsatzes von wenigen (größeren) Dienstleistungsexporteurern („Superstars“) erwirtschaftet wird. So decken die Top-1% der Dienstleistungsexporteure – rund 50 Unternehmen – fast die Hälfte der Gesamtexporte ab, die Top-5% der Dienstleistungsexporteure mehr als 70%. Ein Anteil von nur 2,9% aller Unternehmen ist im Dienstleistungsexport tätig.

Wie kann die Wirtschaftspolitik die Exportpartizipation im Dienstleistungshandel erhöhen? Die österreichische Exportförderung versucht dies mit einer Reihe von Fördermaßnahmen für Exporteinsteiger und mit Maßnahmen im Bereich der internationalen Markterschließung. Ein Schwerpunkt liegt dabei

auch auf der Unterstützung und Begleitung von Dienstleistungsexporteuren. Diese setzen jedoch meist bei schon exportierenden bzw bei bereits internationalisierungswilligen Unternehmen an. Dabei unterscheiden sich exportierende Unternehmen systematisch von Nicht-Exporteuren: Sie sind größer und produktiver. Die für die Wirtschaftspolitik wichtige Frage in diesem Zusammenhang ist: Gibt es eine „Selbstaulese“ der produktiven und großen Unternehmen in den Export, oder erhöht umgekehrt der Export die Leistungsfähigkeit und das Wachstum der Unternehmen? Die Analyse für Österreich lässt auf eine „Selbstaulese“ der produktivsten Unternehmen (die Effizienz der Unternehmen bestimmt die Exportentscheidung), aber auch auf Lerneffekte für Neu-Exporteure durch die Exporttätigkeit zumindest in der kurzen Frist schließen. Politische Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität sowie des Wachstums von Unternehmen – etwa durch Investitionen in Bildung, Innovationsförderungen usw – stellen damit ein effektives wirtschaftspolitisches Instrument dar, um die Exportpartizipation im Dienstleistungshandel zu erhöhen.

Effizienz und Unternehmensgröße sind auch entscheidende Faktoren für die Wahl der Exportmärkte und die Anzahl der Exportdestinationen, die ein Unternehmen bedient, sowie die Festigung des Exportstatus von Erst-Exporteuren („Überlebensrate“) und die Vertiefung von Exportbeziehungen. „Überleben“ und „Vertiefung“ sind andererseits wichtige Voraussetzungen für die Verwirklichung von Lerneffekten der Erst-Exporteure und das Gesamtwachstum des Dienstleistungsexports. Die Daten zeigen vor allem die Schwierigkeit des „Überlebens“ im ersten Jahr. Rund 30% der Erst-Exporteure scheiden nach dem ersten Jahr des Exports wieder aus dem Auslandsmarkt aus, im zweiten Jahr reduziert sich diese Wahrscheinlichkeit des Marktaustritts auf 10%, und etablierte Unternehmen haben die geringste Austrittswahrscheinlichkeit.

Die Untersuchung liefert auch interessante Erkenntnisse zum Unterschied zwischen Dienstleistungsexporteuren aus unterschiedlichen Wirtschaftssektoren einerseits und zwischen Dienstleistungsexporteuren und Warenexporteuren andererseits. So sind Produktivitätsvorteile (Exportprämien) der Dienstleistungsexporteure aus dem Dienstleistungssektor höher als Exportprämien der dienstleistungsexportierenden Unternehmen aus der Sachgütererzeugung. Dienstleistungsexporte des produzierenden Sektors sind eng mit dem Warenexport verbunden, sie stärken die Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtprodukts und folgen so anderen Regeln und Bestimmungsfaktoren. Der Vergleich der Ergebnisse zum österreichischen Dienstleistungsexport mit Untersuchungen zum Warenexport ergibt für den Dienstleistungsexport eine niedrigere Exportbeteiligung (2,9% gegenüber 11,1%), einen etwa gleichen Konzentrationsgrad in der Unternehmensverteilung des Exportumsatzes (Top-1% der Dienstleistungsexporteure erwirtschaften fast 50% des Exportumsatzes), höhere Produktivitätsvorteile gegenüber Nicht-Exporteuren (Faktor 2,3 gegenüber 1,7) sowie eine deutlich niedrigere Übergangswahrscheinlichkeit in den Exportstatus bei gleichzeitig höherer Austrittswahrscheinlichkeit aus dem Export (0,6% gegenüber 5,6% bzw rund 30% gegenüber 12%).

8 Literatur

- Ariu, A. (2012), Services Versus Goods Trade: Are They The Same?., CEPR Discussion Papers, 9036.
- Bernard, A. B., Jensen, B. J. (1995), Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–87, Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics, S. 67 ff.
- Bernard, A. B., Jensen, B. J. (1999), Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?. *Journal of International Economics*, Vol. 47(1), S. 1 ff.
- Breinlich, H., Criscuolo, Ch. (2011), International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters. *Journal of International Economics*, Vol. 84(2), S. 188 ff.
- Dell'mour, R., Walter, P. (2009), Struktur des Dienstleistungshandels 2006. Ergebnisse der Firmenanalyse, STATISTIKEN, Sonderheft (Juni 09), Oesterreichische Nationalbank, Wien.
- Dell'mour, R., Walter, P. (2010), Firm level analysis of international trade in services, IFC Working Papers, 4.
- Eaton, J., Eslava, M. et al (2007), The Margins of Entry into Export Markets: Evidence from Colombia, NBER Working paper, 13531.
- Hodel, Th. (2005), Strukturelle Analyse der Außenhandelsunternehmen für die Jahre 2002 und 2003. *Statistische Nachrichten*, Vol. 60(9), S. 840 ff.
- Hözl, W., Lang, P. (2011), Unternehmensdynamik, Exportstatus und Umsatzproduktivität, WIFO-Monatsberichte, Vol. 84(11), S. 743 ff.
- Kelle, M., Kleinert, J. (2010), German Firms in Service Trade. *Applied Economics Quarterly*, Vol. 56(1), S. 51 ff.
- Kox, H., Rojas-Romagosa, H. (2010), Exports and productivity selection effects for Dutch firms, CPB Discussion Paper, 143.
- Lawless, M. (2009), Firm Export Dynamics and the Geography of Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 77(2), S. 245 ff.
- Lööf, H. (2010), Are services different exporters?. *Applied Economics Quarterly*, Vol. 56(1), S. 99 ff.
- Mayer, T., Ottaviano, G. (2007), The happy few: new facts on the internationalisation of European firms, Bruegel-CEPR EFIM2007 Report, Bruegel Blueprint Series.
- Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, Vol. 71(6), S. 1695 ff.
- Pöschl, J., Stehrer, R. et al (2009), Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria, FIW-Studie, 01.
- Temouri, Y., Vogel, A. et al (2011), Self-selection into export markets by business services firms – Evidence from France, Germany and the United Kingdom, Working Paper Series in Economics, University of Lüneburg, 183.
- Wagner, J. (2007), Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data. *The World Economy*, Vol. 30(1), S. 60 ff.
- Wagner, J. (2012), International trade and firm performance: A survey of empirical studies since 2006. *Review of World Economics*, Vol. 148(2), S. 235 ff.

- Wolfmayr, Y. (2012), Export performance and increased services content in manufacturing. *National Institute Economic Review*, Vol. 220(1), S. R36 ff.
- Wolfmayr, Y., Christen, E. et al (2013), *Pattern, Determinants and Dynamics of Austrian Service Exports – A Firmlevel Analysis*, FIW-Studie, 005, Wien.

Austrian service exporters – export premia, entry and exit and market expansion

Most firm-level research on the characteristics and strategies of globalised firms focuses on manufacturing industries while firm-level evidence on trade in services is still rare and has just recently begun to emerge. This chapter summarizes evidence based on a unique dataset of Austrian service exporting firms over a four-year period and adds to this literature. It shows that service export participation is very low and highly concentrated among a few firms and that service exporters are on average larger and more productive than non-exporters. At the same time firm productivity increases with the number of export markets served. The detailed analysis of the exporter productivity premium suggests self-selection of firms as well as learning effects from exporting for export starters. The dynamic analysis reveals that the rate of export exits is highest for export starters in the first year of exporting, especially for firms of small size. Movements into and out of exporting are however less frequent than moving in and out of individual markets. Compared to the evidence of goods trade, services trade at the firm-level is characterized by a lower export-participation rate, higher productivity premia, lower probabilities of export entry but also higher probabilities of exit.

JEL-No: D22, F14, L25, L80

Die Dienstleistungsverhandlungen in der WTO – eine Bestandsaufnahme

Rudolf Adlung

Länger als die Doha-Runde, die 2001 aus der Taufe gehoben wurde, hat sich bisher noch keine Verhandlungsrunde in der Geschichte des multilateralen Handelssystems hingezogen. Immer wieder ist es in sensitiven Bereichen, nicht zuletzt der Landwirtschaft, zu Blockaden gekommen. Ginge es nur um Dienstleistungen, wären die Verhandlungen wahrscheinlich längst erfolgreich beendet, da das Potenzial hier besonders groß ist. Zum einen waren die zuvor in der Uruguay-Runde (1986 – 1993/94) erstmals eingegangenen Verpflichtungen insgesamt dünn ausgefallen und zum anderen haben viele Länder aus ökonomischem Eigeninteresse seither strategisch wichtige Sektoren weiter liberalisiert.

Das Verhandlungspotenzial gerade bei Dienstleistungen lässt sich auch an einer starken Zunahme von Regionalabkommen in diesem Bereich ablesen. Allerdings sind diese aus vielerlei Gründen kein vollwertiger Ersatz für Fortschritte in der Runde; möglicherweise sind sie sogar eine Belastung für den multilateralen Verhandlungsprozess und den Stellenwert der WTO. Während die Ausbreitung grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten nach einem konsistenten Regelungsrahmen verlangt, weisen diese Abkommen genau in die andere Richtung: zunehmende Segmentierung.

Um eine weitere Erosion des multilateralen Systems zu verhindern, müsste die Doha-Runde bald beendet werden – vielleicht auch um den Preis eines insgesamt bescheidenen Ergebnisses. Dies würde dann den Weg frei machen für die Behandlung neuer Themen, die sich aufgrund des Stillstands in der Runde aufgestaut haben. Das Konzept der umfassenden Verhandlungsrunden, basierend auf dem Konsensprinzip, hat sich wohl ohnehin überlebt. Fortschritte sind am ehesten von (plurilateralen) Verhandlungen unter jeweils interessierten Ländern zu erwarten, deren Ergebnisse dann, dem Prinzip der „Critical Mass“ folgend, auf Meistbegünstigungsbasis gegenüber allen WTO-Mitgliedern umgesetzt werden. Im Anschluss an die Uruguay-Runde wurden solche Verhandlungen bereits erfolgreich durchgeführt, zu Fernmelde- und Finanzdienstleistungen. Ob sich Ähnliches bald wiederholen lässt, steht derzeit allerdings in den Sternen.

Vorbemerkung

Eine bloße Wiedergabe dessen, was in der Doha-Runde bisher erreicht wurde, wäre eine recht einfache Aufgabe. Man brauchte nur einen alten Artikel, der die Situation gegen Mitte 2008 schildert, wieder hervorholen und geringfügig anpassen. Seither hat sich in der Runde relativ wenig ereignet. Allerdings bliebe bei einem solchen Vorgehen außer Acht, was man in einem günstigeren

Umfeld hätte erreichen können, und dies gilt nicht zuletzt für Dienstleistungen, und welche Perspektiven aus heutiger Sicht (Mitte April 2015) bestehen.

Es geht deshalb im Folgenden nicht nur um die Beschreibung von Ereignissen (und Versäumnissen) in der WTO, sondern auch um Ergebnisse, die anderswo, insbesondere in Form von Regionalabkommen, erzielt wurden. Daran schließt sich naturgemäß die Frage an, mit welchen Problemen die Genfer Verhandlungen behaftet waren, und vielleicht noch immer behaftet sind und welche Folgerungen sich daraus für das weitere Vorgehen ergeben.

Zunächst jedoch eine kurze Darstellung der Ausgangslage.

1 Uruguay-Runde und danach

Die Uruguay-Runde, von 1986 bis 1993/94, war in vielerlei Hinsicht ein Meilenstein in der Geschichte des multilateralen Handelssystems. Zu ihren herausragenden Ergebnissen zählt nicht zuletzt ein gänzlich neues Abkommen für den Weltdienstleistungshandel, das General Agreement on Trade in Services (GATS). Im Vergleich mit seinem Vorläufer im Güterhandel, dem General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) von 1947, bedurfte es dazu zahlreicher struktureller Neuerungen, um der besonderen Natur der Dienstleistungen – nicht physisch fassbar, nicht lagerungsfähig usw – Rechnung zu tragen.

So deckt das GATS nicht nur die grenzüberschreitende Lieferung von Produkten ab, sondern umfasst drei weitere Erbringungsformen („modes of supply“): den Konsum von Dienstleistungen im Ausland, etwa in Form des internationalen Tourismus (Modus 2); die Aktivitäten ausländischer Anbieter, die sich im Inland kommerziell etabliert haben (Modus 3); sowie die Dienstleistungen, die ausländische (natürliche) Personen im jeweiligen Gastland erbringen (Modus 4). Das GATS ist damit auch eine Art Investitionsabkommen: Der Beitrag des dritten Modus, kommerzielle Präsenz, zur Dienstleistungsproduktion beruht normalerweise auf Auslandsinvestitionen im betreffenden Markt. Dieser Modus allein trägt geschätzte 55 bis 60% zum internationalen Dienstleistungshandel bei und ist damit die bei weitem wichtigste der vier Erbringungsformen.

Nationale Dienstleistungsmärkte werden normalerweise nicht an der Grenze, sondern im Inland, und dann nicht in Form von Zöllen, sondern durch quantitative und andere Zugangshemmnisse geschützt. Solche Hemmnisse können sich aus Oligopol- oder Monopolrechten, Obergrenzen für ausländische Kapitalbeteiligungen sowie vielfältigen anderen Maßnahmen, einschließlich steuerlicher Diskriminierungen, ergeben. Anders als das GATT ist das GATS durchaus offen für den Gebrauch nicht-tarifärer Handelsbeschränkungen. Das Gegenstück zu den Zolllisten im Warenhandel sind Verpflichtungslisten („schedules of commitments“) im Dienstleistungshandel, in die das betreffende WTO-Mitglied solche Beschränkungen eintragen und damit deren künftige Verwendung vorbehalten kann. In den Sektoren, die nicht aufgelistet sind, ist jegliche Form der Beschränkung, bis hin zu kompletten Import- und Niederlassungsverboten, zulässig. Der einzige übergreifende Grundsatz, der für alle Dienstleistungsbereiche gilt, ist das Meistbegünstigungsprinzip. Demnach dürfen WTO-Mitglieder nicht zwischen ausländischen Anbietern unterschied-

licher Nationalität und ihren Dienstleistungen diskriminieren. Allerdings gibt es hiervon eine ganze Reihe von Ausnahmen, zum Beispiel für regionale Handelsabkommen, die bestimmten Kriterien entsprechen.

Es ist durchaus verständlich, dass die Einigung auf ein derartig komplexes Vertragswerk in der Uruguay-Runde wenig Raum ließ für Verhandlungen über die tatsächliche Liberalisierung des Dienstleistungshandels. Abgesehen vielleicht von zwei Wirtschaftszweigen, in denen die Runde bis 1997 verlängert wurde – Fernmelde- und Finanzdienstleistungen –, blieben sogar viele der eingegangenen Verpflichtungen hinter den effektiv bestehenden Handelsbedingungen zurück. Die „Gründungsväter“ des GATS hatten jedoch insoweit Vorsorge getroffen, als Artikel XIX des Abkommens ausdrücklich künftige Verhandlungsrunden mit dem Ziel einer schrittweisen Liberalisierung des Dienstleistungshandels vorsieht. Der Beginn der ersten derartigen Runde wurde auf spätestens fünf Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens, dh 1. Januar 2000, festgelegt. Und so ist es auch gekommen.

Allerdings war das handelspolitische Umfeld, nach einem desaströsen WTO-Ministertreffen in Seattle im November 1999, reichlich vergiftet. Von inhaltlichen Verhandlungsfortschritten konnte deshalb lange keine Rede sein. Es dauerte ganze 15 Monate, bis sich die Mitglieder wenigstens auf ein zweiseitiges Papier mit Verhandlungsrichtlinien und -verfahren für Dienstleistungen einigen konnten.

Neben der Verpflichtung zu Liberalisierungsrunden enthält das GATS auch eine sogenannte „rule-making agenda“, die fortgesetzte Verhandlungen zu vier Themenbereichen vorsieht, die in der Uruguay-Runde nicht einvernehmlich abgeschlossen werden konnten: innerstaatliche Regelungen, Notstandsmaßnahmen, öffentliches Beschaffungswesen und Subventionen. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Verhandlungsmandat zu innerstaatlichen Regelungen zu. Auf der einen Seite geht es darum, der Notwendigkeit zur Regulierung nationaler Dienstleistungsmärkte Rechnung zu tragen, die aus vielfältigen Gründen unabdingbar bleibt (Verbraucherschutz etc), andererseits jedoch das Entstehen unnötiger Handelshemmnisse zu vermeiden. Das Recht zur Regulierung und Einführung neuer Regeln, um nationale Politikziele umzusetzen, ist dabei unstrittig: Es wird in der Präambel des Abkommens ausdrücklich anerkannt.

2 WTO-Dienstleistungsverhandlungen (Doha-Runde), 2001–2008

Wenige Wochen nach den furchtbaren Terroranschlägen vom 11. September 2001 fand in Doha (Qatar), dem vereinbarten zweijährigen Zyklus entsprechend, die vierte Ministerkonferenz in der Geschichte der WTO statt. In diesem besonderen Umfeld war von vorneherein klar, dass sich das Chaos von Seattle auf keinen Fall wiederholen durfte. Die abschließende Erklärung, die die Doha-Runde einläutete, war deshalb auch als ein politisches Signal gedacht und entsprechend konzipiert.

Die Erklärung konzentriert sich nicht nur auf die bereits vorgesehenen Verhandlungen („built-in agenda“) – neben Artikel XIX des GATS gibt es auch im Agrarbereich entsprechende Verpflichtungen –, sondern ist wesentlich ehrgeiziger angelegt. Vorgesehen sind unter anderem auch Verbesserungen des Marktzugangs im Bereich der Industriegüter („Market Access for Non-Agricultural Products“, NAMA) sowie Verhandlungs- oder Erkundungsaufträge über ein weites Themenspektrum hinweg: effizientere Streitschlichtungsverfahren, Verbesserungen im Bereich der Anti-Dumping- und Anti-Subventionsregeln, ein Abkommen zur erleichterten Abwicklung des Güterhandels (Stichwort: „Trade Facilitation“) und so fort.

In der Tradition früherer Runden wurden alle Bereiche, mit Ausnahme der Verhandlungen zu Streitschlichtungsverfahren, dem Prinzip des „Single Undertaking“ unterworfen, das auf einen Ausgleich aller Verhandlungsinteressen abzielt. Die Runde gilt demnach nur dann als abgeschlossen, wenn über alle Bereiche hinweg Konsens erzielt wurde. Die damit verbundene Einbettung der Dienstleistungsverhandlungen, die das vielleicht größte wirtschaftliche Potenzial aufweisen, falls man die bescheidene Ausgangslage und die zunehmende Liberalisierungsdynamik auf vielen Märkten in Betracht zieht, war aus sektoraler Sicht allerdings nicht hilfreich. Dienstleistungen gelten vielfach noch immer als Domäne der reichen Industrieländer, weshalb sie auch als Gegengewicht zu anderen Bereichen, nicht zuletzt der Landwirtschaft, gesehen und eingesetzt wurden. Und daran hat sich in den letzten Jahren nur wenig geändert.

Was die Dienstleistungsverhandlungen anbetrifft, so beschränkte sich die Erklärung von Doha im Wesentlichen darauf, die bereits vereinbarten Richtlinien zu bekräftigen und einen Zeitrahmen für die folgenden Schritte zu festzulegen. Demnach sollten bis Ende März 2003 erste Verhandlungsangebote ausgetauscht werden, um dann bis spätestens 1. Januar 2005 (!) die Runde insgesamt abschließen zu können. So weit die Theorie. Tatsächlich wurden bis März 2003 ganze zwölf Angebote vorgelegt, die dann, im Vorfeld der folgenden Ministerkonferenz von Cancún (Mexico), Anfang September 2003, auf 38 aufgestockt wurden. Die Konferenz selbst war allerdings ein Fehlschlag. (Nomen est omen: Der Ortsname, in der Sprache der Mayas, soll ursprünglich „Schlangengrube“ bedeutet haben.) Erst im Juli 2004 wurden die Verhandlungen, nach mühsamen Anpassungen der Agenda, wieder aufgenommen und bis zur folgenden Ministerkonferenz in Hongkong, im Dezember 2005 mit einigem Nachdruck fortgeführt. Die inhaltlichen Fortschritte blieben allerdings bescheiden.

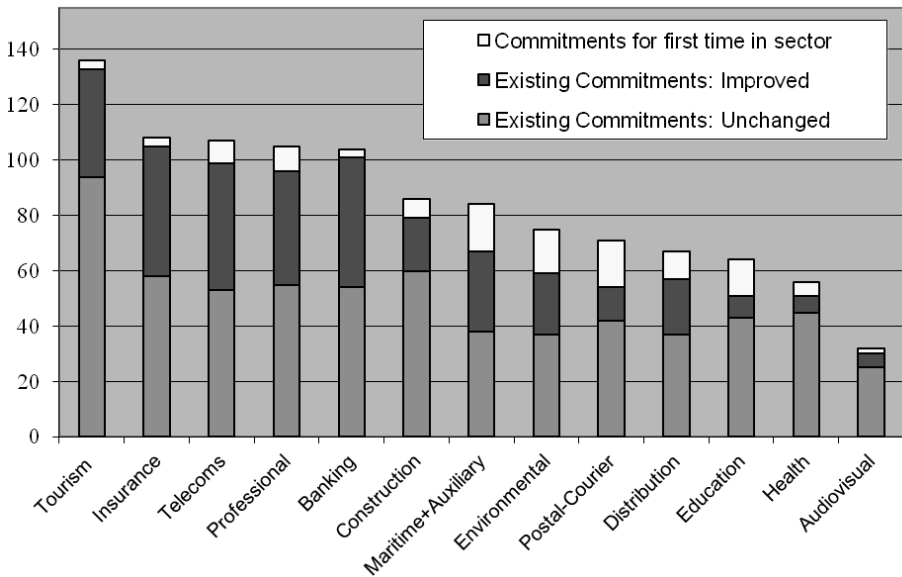
Vom „Hong Kong Ministerial“ ging ursprünglich eine positive Aufbruchsstimmung aus. Speziell zu Dienstleistungen enthält die Ministererklärung einen knapp vierseitigen Anhang, der deutlich mehr Substanz enthält als frühere, eher wolkige Bekundungen zur Bedeutung der Verhandlungen. So werden getrennt für die vier Erbringungsformen Verhandlungsziele formuliert und zusätzliche Verfahrensoptionen ins Spiel gebracht. Während sich die Verhandlungen bislang fast ausschließlich auf den – mühsamen und zeitraubenden – bilateralen Austausch von „requests“ und „offers“ konzentriert hatten, wurde als weitere Möglichkeit ein plurilateraler Ansatz ins Spiel gebracht. Dabei sollen sich Mitglieder mit inhaltlich gleichgelagerten Interessen in Gruppen zusammenfinden, um ihre Anliegen dann in Form von „collective requests“

zu verfolgen. Insgesamt hatten sich anfangs 2006 über 20 solcher Gruppen herausgebildet, in deren Zentrum zumeist sektorbezogene Liberalisierungsforderungen standen. Die teilweise stark wechselnde Zusammensetzung dieser Gruppen, geprägt von den ökonomischen Interessen der jeweiligen Teilnehmer, ohne starre Frontlinien trug zu einem positiven Klima bei. Wenn nur die Verhandlungen zum Agrarhandel nicht gewesen wären... Es waren vor allem tiefgreifende Differenzen in diesem Bereich, zum Teil auch bei NAMA, über denen die Runde zwischen Juli 2006 und Februar 2007 zum Stillstand kam.

Tatsächlich war, was die Dienstleistungen anbetrifft, die Ausgangsbasis für einen positiven Abschluss eigentlich gegeben. Die weit überwiegende Mehrheit der WTO-Mitglieder hatte im Vorfeld der Konferenz von Hongkong zumindest erste Verhandlungsangebote, wenn auch bescheidenen Inhalts, vorgelegt. Von ca 30 Mitgliedern, darunter die damalige EU als Ganzes, waren darüber hinaus revidierte Angebote mit verbesserten Bedingungen eingereicht worden. Dabei standen Sektoren im Vordergrund, die bereits die bestehenden Verpflichtungslisten dominieren.

Abgesehen von Kernbereichen des Tourismus, insbesondere Hotels und Restaurants, handelt es sich vor allem um unternehmensorientierte Dienstleistungen wie Versicherungen, eine breite Palette von „Professional Services“ (Anwalts- und Beratungsdienste, Rechnungsprüfung usw). Fernmeldedienste und Banken. Über 100 der gegenwärtig 161 Mitglieder haben in den genannten Bereichen jeweils Verpflichtungen übernommen. Sozial und kulturell bedeutsame Bereiche wie etwa Gesundheit oder Bildung wurden dagegen nur von ca 50 Mitgliedern aufgelistet. Dies entspricht offensichtlich auch der Erkenntnis, dass die Bereitstellung unternehmensorientierter Dienstleistungen durch international konkurrenzfähige Anbietern, gleich welcher Nationalität, zentrale Bedeutung hat für die Wettbewerbsfähigkeit vieler nachgelagerter Wirtschaftsbereiche. Zahlreiche Länder hatten deshalb schon autonome Liberalisierungsschritte unternommen und die Investitionsbedingungen in solchen Sektoren verbessert, was dann auch die regierungsinterne Abstimmung über Verhandlungsangebote erleichtert haben dürfte¹.

¹ Siehe dazu auch Adlung, 2012.

Abbildung 10.1: Verhandlungsangebote zu Dienstleistungen

Quelle: WTO Secretariat.

Der Umstand, dass diese Angebote substanziell eher dünn ausfielen, sollte nicht überbewertet werden. In dieser Verhandlungsphase war wohl nicht viel mehr zu erwarten. Wer wollte schon alle Karten auf den Tisch legen, solange anzunehmen ist, dass weitere Angebotsrunden folgen werden – und keine Klarheit herrscht, ob in anderen Bereichen Positives erreicht wird. Außerdem hat die Ausbreitung von Regionalabkommen wohl eher für Zurückhaltung gesorgt: Ein ambitiöses Angebot in Genf könnte zu einem noch höheren Anspruchsniveau unter den jeweiligen Verhandlungspartnern führen.

Für eine breite Bestandsaufnahme über alle Bereiche hinweg und mit dem Ziel, gemeinsame Orientierungslinien für den weiteren Verlauf der Runde zu finden, lud der damalige Vorsitzende des koordinierenden Verhandlungsausschusses, WTO-Generaldirektor Pascal Lamy, im Juli 2008 zu einem informellen „Mini-Ministerial“ nach Genf ein. Es kamen über 30 Delegationen, die als repräsentativ für die WTO-Mitgliedschaft gelten konnten. Gegen Ende des Treffens und in Erwartung eines befriedigenden Ergebnisses in anderen Bereichen versammelte Lamy die Minister zu einer sogenannten „Signalling Conference“ zu Dienstleistungen. Die Teilnehmer sollten darlegen, wie sie ihre bisherigen Verhandlungsangebote zu verbessern gedenken und welche Erwartungen sie selbst mit einem befriedigenden Ausgang verbinden. Die Bewertungen der Minister unmittelbar nach diesem Treffen und entsprechende Presseartikel lassen auf einen insgesamt positiven Verlauf schließen.

Die „Signalling Conference“ hielt damit, was ihr Name versprach: Sie setzte ein Signal. Allerdings hatte sich das Verhandlungsumfeld zwischenzeitlich verdunkelt. Nachdem fast alles auf einen positiven Ausgang des „Mini-Ministerial“ hindeutete, scheiterte das Treffen in den letzten Stunden an unüberbrückbaren

Meinungsunterschieden über die Ausgestaltung eines Schutzmechanismus für die Landwirtschaft. Das böse Wort von der Geiselnahme („hostage taking“) machte die Runde. Und das nicht zum letzten Mal...

3 Doha-Runde nach 2008

Wie eingangs angedeutet, ist es am Genfer Verhandlungstisch anschließend recht ruhig geblieben. Liest man die vollmundigen Erklärungen zur Doha-Runde, die noch viele Monate nach dem Mini-Ministerial von 2008 abgegeben wurden, so kann man sich aus heutiger Sicht nur wundern. Auf der siebten WTO-Ministerkonferenz, im Dezember 2009, wurde vielfach 2010 als Abschlussdatum der Runde genannt, und im November 2010 stellte ein Communiqué der Gruppe der 20 wichtigsten Industriestaaten (G20) weiterhin einen baldigen Erfolg in Aussicht („to promptly bring the Doha Development Round to a successful, ambitious, comprehensive, and balanced conclusion ...“). Anfangs 2011 gab es dann nochmals Bemühungen, um die Verhandlungen auf breiter Front voranzubringen. Vergeblich.

Als positives (Zwischen-)Ergebnis, zumindest aus Sicht der am wenigsten entwickelten Länder, könnte man im Dienstleistungsbereich allenfalls den sogenannten „LDC waiver“ erwähnen. Es geht dabei um eine Ausnahmeregel von der Meistbegünstigungsklausel, die Ende 2011 an der achten WTO-Ministerkonferenz verabschiedet wurde. Sie trägt einem speziellen Verhandlungsauftrag in Artikel XIX:3 des GATS Rechnung, der in Fragen des Marktzugangs ein „special treatment“ der am wenigsten entwickelten Länder vorsieht und der seitdem in unterschiedlichem Zusammenhang bekräftigt worden war. Der „LDC waiver“ erlaubt es den jeweiligen Importländern, ungeachtet des Meistbegünstigungsprinzips, Dienstleistungen aus LDCs bevorzugt zu behandeln. Allerdings bleibt abzuwarten, inwieweit diese Möglichkeit tatsächlich genutzt wird, solange sich in der Runde sonst wenig bewegt. Potentielle Geberländer haben in einem „High-Level Meeting“ Anfang Februar 2015 mögliche Begünstigungen in Aussicht gestellt, die insgesamt positiv aufgenommen wurden². So könnten die früheren Verhandlungsangebote in der Runde vorab für LDCs in Kraft gesetzt oder bestehende Handelserleichterungen unter Regionalabkommen auf diese Länder ausgedehnt werden.

Bei allem Respekt, den diese Initiative verdient, ist jedoch nicht zu verkennen, dass die Runde insgesamt kaum vom Fleck gekommen ist. Und es hat recht lange gedauert, bis dies auch offiziell eingeräumt wurde. Erst an der achten WTO-Ministerkonferenz, im Dezember 2011, wurde anerkannt, dass die Verhandlungen in einer Sackgasse sind („the negotiations are at an impasse“) und es wahrscheinlich nicht gelingen wird, alle Bereiche in naher Zukunft simultan abzuschließen. Unterschiedliche Ansätze sollten deshalb stärker ausgeschöpft werden, wobei jedoch die Grundsätze der Transparenz und Einschließlichkeit („inclusiveness“) zu wahren seien. Die Verhandlungen sollen sich auf Bereiche

² WTO-Website vom 5. Februar 2015: www.wto.org/english/news_e/news15_e/serv_05feb15_e.htm

konzentrieren, in denen Fortschritte möglich sind, wobei vorläufige oder endgültige Vereinbarungen schon vor einem Abschluss der Runde *im Konsens (!)* getroffen werden können.

Tatsächlich waren seither auch einige Aufhellungen am Horizont zu erkennen. Die Abschlusserklärung der neunten Ministerkonferenz in Bali im Dezember 2013 enthält eine ganze Reihe von Entscheidungen und Erklärungen zur Doha-Runde. Dazu zählen insbesondere das „Agreement on Trade Facilitation“ (oder kurz: TFA), bei dem es im Wesentlichen um eine administrativ effizientere Abwicklung des Warenhandels geht; verschiedene Entscheidungen zum Agrarbereich, die unter anderem die öffentliche Lagerhaltung zur Ernährungs-sicherung betreffen; sowie ein breites Maßnahmenpaket zur Verbesserung der Handelsbedingungen für LDCs. Einen besonderen Stellenwert in diesem Zusammenhang kommt dem TFA zu, ist es doch das erste multilaterale Abkommen, das in der WTO seit Beginn der Doha-Runde abschließend verhandelt wurde. Was allerdings den Dienstleistungsbereich angeht, so hat sich praktisch nichts getan, sieht man einmal von Fortschritten beim „LDC waiver“ ab.

Laut Ministererklärung vom Dezember 2013 handelt es sich bei dem Erreichten um einen wichtigen Schritt hin zum Abschluss der Doha-Runde. Der Verhandlungsausschuss wurde beauftragt, innerhalb der nächsten zwölf Monate ein detailliertes Arbeitsprogramm zu den verbleibenden Themen vorzulegen („a clearly defined work programme on the remaining Doha Development Agenda issues“). Zuvor jedoch, bis spätestens 31. Juli 2014, sollte das Protokoll zur Implementierung des TFA verabschiedet und zur Zeichnung durch die Mitgliedstaaten eröffnet werden. Aber dazu kam es nicht.

Die neue indische Regierung sah sich durch die Zustimmung ihrer Vorgängerin zum Bali-Paket nicht mehr gebunden, ein wohl einmaliger Vorgang in der Geschichte von GATT/WTO. Die Delegation weigerte sich, dem TFA-Protokoll zuzustimmen, solange ein Beschluss zur Nahrungsmittelsicherheit und die darin enthaltenen Subventionsgrenzen nicht nachgebessert würden. Wenige Stunden vor Fristablauf, am 31. Juli 2014, erklärte WTO-Generaldirektor Roberto Azevêdo vor dem Verhandlungskomitee, dass er sich nicht der Lage sehe, die bestehenden Gegensätze zu überbrücken. Am Schluss ein dramatischer Appell: „The future of the multilateral trading system is in your hands.“

Und zum wiederholten Mal in der Runde wurde ein Zusammenbruch vermieden. Ende November 2014 konnte Azevêdo im Allgemeinen Rat der WTO verkünden, man sei zurück in der Spur. Über alle Elemente der Bali-Erklärung bestehe Einigkeit, und ein neues Zieldatum für die Fertigstellung des Arbeitsprogramms, Juli 2015, sei vereinbart worden.

4 Liberalisierungsfortschritte außerhalb der Doha-Runde

Wahrscheinlich wurden keine anderen Wirtschaftsbereiche in den letzten Jahrzehnten so nachhaltig liberalisiert wie einige große, strukturell bedeutende Dienstleistungssektoren: Banken und Versicherungen, Fernmeldedienste, Transport und Logistik. Im Großen und Ganzen ist dieser Prozess, den man weltweit beobachten kann, autonom vorangeschritten. Ausgangspunkt

waren Innovationen im Kommunikationsbereich (Internet!), die für viele Dienstleistungen neue Handelsmöglichkeiten eröffneten. Hinzu kam das Verlangen inländischer Abnehmer, die häufig selbst unter zunehmendem Wettbewerbsdruck standen, nach erleichtertem Zugang zu preislich und qualitativ wettbewerbsfähigen Vorleistungen. In erster Linie waren es damit nicht Handelspartner, sondern die eigene Wirtschaft, die auf Liberalisierungsfortschritte drängten.

Was immer aber erreicht wurde, hat keine Spuren in den aus der Uruguay-Runde stammenden Verpflichtungslisten hinterlassen. Gemäß einer Schätzung zweier Ökonomen der Weltbank sind die tatsächlichen Handelsbedingungen für Dienstleistungen 2,3-mal liberaler, als es diesen Listen entspräche, und sie sind noch immer 1,9-fach günstiger als die Angebote, die in der Doha-Runde nach 2003 unterbreitet wurden³. Es gibt jedoch Ausnahmen. Dies gilt insbesondere für die Verpflichtungen von ca 30 Ländern, die nach 2000 der WTO beigetreten sind. Die Listen einiger Nachfolgestaaten der früheren Sowjetunion und anderer Ostländer (zB Albanien, Armenien, Georgien, Kirgistan, Tadschikistan, Moldawien) stellen sowohl im sektoralen Umfang als auch im Liberalisierungsgrad die GATS-Verpflichtungen von OECD Ländern zum Teil deutlich in den Schatten.

Außerhalb der WTO hat sich handelspolitisch deutlich mehr getan. Die Zahl der regionalen Abkommen, die auch Dienstleistungen abdecken, ist geradezu explosionsartig gestiegen – von weniger als einer Handvoll im Jahr 2000 auf mittlerweile knapp 120 (ohne den EG-Vertrag und folgende EG-Erweiterungen). Verglichen mit dem Kriechgang, in dem sich die Doha-Verhandlungen seit nunmehr über 13 Jahren befinden, falls sie sich überhaupt bewegen, geht es in diesem Bereich zügig voran. So betrug die durchschnittliche Verhandlungsdauer der acht Abkommen, die die USA zwischen Januar 1995 und November 2005 geschlossen haben, gerade etwas mehr als zwei Jahre⁴. Während sich die jüngste Ausbreitung dieser Abkommen zum Teil mit unerfüllten Erwartungen in der Doha-Runde erklären lässt, trägt sie gleichzeitig dazu bei, diese Erwartungen weiter zu dämpfen. Die Zugeständnisse, die man sich von sogenannten Mega-Regionals wie der Trans-Pacific Partnership (TPP) und der Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) erhofft, werden eben dort und nicht in Genf gemacht.⁵

Hinzu kommt, dass vielfach auch in konzeptionellen und institutionell-administrativen Fragen Klärungsbedarf besteht. Die betreffende Themenliste wird zunehmend länger. Dabei geht es im Dienstleistungsbereich nicht nur um bestehende Verhandlungsmandate, wie insbesondere die Entwicklung gemeinsamer Grundsätze für staatliche Regelungen, sondern auch um Probleme, echt oder vermeintlich, im Zusammenhang mit der Ausbreitung staatlich dominierter Unternehmen und Anlagefonds („sovereign wealth funds“), Eingriffen in den grenzüberschreitenden Datenverkehr oder fehlender Transparenz bei

³ Gootiiz, Mattoo, 2009.

⁴ Ferrantino, 2006.

⁵ So auch der Schweizer Botschafter Remigi Winzap, Vorsitzender des Verhandlungsausschusses zu NAMA (Katz, 2015, S. 1.)

staatlichen Normierungs- und Genehmigungsverfahren. Die mangelnden Fortschritte in Genf sind sicherlich auch ein wesentlicher Faktor bei den laufenden Verhandlungen zu einem Trade in Services Agreement (TiSA) unter derzeit 24 WTO-Mitgliedern.

Darüber hinaus wird in einer wachsenden Zahl von Regionalabkommen eine Lücke geschlossen, die in der WTO auf absehbare Zeit fortbestehen wird: Integrierte Investitionsregeln, die sowohl den Güter- als auch den Dienstleistungsbereich abdecken. Im Zeitalter der internationalen Wertschöpfungsketten („supply chains“) ist eigentlich nicht einzusehen, warum Investitionsdisziplinen, wie sie im GATS für Modus 3 (commercial presence) bereits bestehen, nicht auch für den Güterbereich verhandelt werden können. Dies gilt umso mehr, als die statistisch-definitive Unterscheidung zwischen Güter- und Dienstleistungshandel teilweise recht artifiziell ausfällt. Wie dem auch sei: Im Anschluss an das ergebnislose Ministertreffen von Cancún wurde vereinbart, während der Doha-Runde von weiteren Arbeiten zu drei kontroversen Themenvorschlägen abzusehen, darunter auch dem Zusammenhang zwischen Handel und Investitionen. Vielleicht war den Opponenten damals entgangen, dass praktisch alle WTO-Mitglieder, mit ganz wenigen Ausnahmen, bilaterale Investitionsabkommen eingegangen sind, die sich über alle Wirtschaftsbereiche hinweg erstrecken. Für Deutschland stehen über 130, für Österreich über 60 solcher Abkommen zu Buche. Vieles spräche dafür, den gegenwärtigen Flickenteppich von insgesamt knapp 3.000 Abkommen, der sich über vier oder fünf Jahrzehnte hinweg herausgebildet hat, durch einen kohärenten internationalen Rahmen zu ergänzen oder vielleicht sogar zu ersetzen.

5 Regionale Handelsabkommen als Alternative?

Wie bereits erwähnt, sind regionale Handelsabkommen seit längerem „à la mode“ – aus durchaus verständlichen Gründen. Allerdings ist die damit verbundene Segmentierung der Handelsregeln nur schwer zu vereinbaren mit dem, was auf den Märkten tatsächlich geschieht: der Ausbreitung von Produktions- und Wertschöpfungsketten über viele Grenzen hinweg.

Die Überlappung konzeptionell unterschiedlicher Abkommen kann zu erheblichen Interpretations- und Zuordnungsproblemen führen. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wie alle anderen WTO-Mitglieder ist Kanada in den Sektoren, in denen es sich zur Inländerbehandlung verpflichtet hat, gemäß GATS-Artikel XVII:1 gehalten, nicht gegenüber *gleichen ausländischen Dienstleistungen und ihren Anbietern* zu diskriminieren („shall accord ... treatment no less favourable than that it accords to its own *like services and service suppliers*“). Das North American Free Trade Agreement (NAFTA) geht von einem etwas anderen Bezugssystem aus; hier darf bei *gleichen Verhältnissen* nicht zulasten von Ausländern diskriminiert werden („shall accord ... treatment no less favourable than that it accords in *like circumstances* to its own service providers“). Im Güterbereich gibt es bereits Urteile von NAFTA-Panels, die bestätigen, dass die beiden Konzepte von „likeness“ zwar ähnlich, aber nicht identisch sind. Findige Verhandlungspart-

ner lassen sich dadurch allerdings nicht entmutigen. So haben sich Kanada und die EU in ihrem jüngst geschlossenen Abkommen (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) auf eine dritte Version der Inländerbehandlung verständigt: keine Diskriminierung in *gleichen Situationen* („like situations“).

Es wird zwar vielfach behauptet, diese Regionalabkommen seien GATS-kompatibel angelegt und könnten als Vorläufer einer später folgenden multilateralen Liberalisierung gelten. Wie ist dieser Anspruch aber mit solchen inhaltlichen Variationen zu vereinbaren? Und wem ist damit letztlich gedient – außer vielleicht einigen Anwaltskanzleien?

Leider gibt es in einer ganzen Reihe von Regionalabkommen noch weitere Schwachpunkte. Vergleicht man die eingegangenen Verpflichtungen mit den GATS-Listen der betreffenden Länder, so wird man nicht nur Liberalisierungsfortschritte feststellen können, sondern auch restriktivere (GATS-minus)Elemente, die hinter den betreffenden Listen zurückbleiben. Der Umstand, dass die GATS-plus-Verpflichtungen anteilmäßig deutlich überwiegen, ist kein Grund zur Beruhigung⁶. Es bleibt die Tatsache, dass sich viele Abkommen nicht mit den GATS-Listen der betreffenden Länder vereinbaren lassen und sich deshalb – allen Verlautbarungen zum Trotz – in ihrer derzeitigen Form nicht für eine spätere Multilateralisierung eignen. Zudem bestehen ernsthafte Zweifel daran, dass die betreffenden Abkommen den relevanten GATS-Bestimmungen genügen (Artikel V) und deshalb vor Anfechtungen durch Drittländer geschützt sind; eher tragen sie zu einer weiteren Erosion des multilateralen Systems bei⁷.

6 Ausblick

Ende November 2014, nachdem die Mitglieder sich schließlich auf das „Agreement on Trade Facilitation“ und den weiteren Zeitplan geeinigt hatten, gab Generaldirektor Roberto Azevêdo im Allgemeinen Rat der WTO eine bemerkenswerte Erklärung ab. Er betonte zwar, dass wertvolle Zeit verloren wurde und dass man über ein effizienteres Vorgehen nachdenken müsse. Zugleich vertrat er aber die Auffassung, dass weder die Größe und Vielfalt der WTO noch das Konsensprinzip, über das so viel geredet würde, ein Hindernis bilden. Es läge nun an den Mitgliedern, die neuerliche Chance zu nutzen.

Die Frage aber bleibt, ob und wie sich Rückschläge künftig verhindern lassen. Schließlich handelt es sich hier um keine neue Erfahrung, denkt man etwa an das gescheiterte Treffen von Cancún (2003), den Stillstand kurz nach Hongkong (2006) und das erfolglose Mini-Ministerial in Genf (2008). Reichen dringende Appelle an die gemeinsame Verantwortung aller WTO-Mitglieder aus, um Wiederholungen zu vermeiden?

Es gibt zumindest zwei Erfolgserlebnisse in der Geschichte des GATS, die Modellcharakter haben könnten: die über die Uruguay-Runde hinaus verlängerten Verhandlungen zu Fernmelde- und zu Finanzdienstleistungen. Da sie die Angebote fortgeschrittener Entwicklungsländer, vor allem aus dem asiati-

⁶ Adlung, Mamdouh, 2014.

⁷ Adlung, 2015, S. 1103 ff.

schen Raum, für unzureichend hielten, hatten sich die USA und andere Mitglieder 1993/94 geweigert, die betreffenden Verhandlungen wie vorgesehen abzuschließen und damit Zugangsverpflichtungen auf Meistbegünstigungsbasis zu übernehmen. Zwischen ca 70 kommerziell bedeutsamen Handelspartnern wurde dann jedoch eine qualitativ befriedigende Übereinkunft erzielt, die in die jeweiligen Verpflichtungslisten aufgenommen und damit auf alle WTO-Mitglieder ausgedehnt wurde. Das Konsensprinzip spielte in diesem Zusammenhang keine Rolle: Abgesehen von den Teilnehmern, die in beiden Sektoren gegen 90% des Weltmarktes abdeckten, die gemeinhin als „critical mass“ für solche Verhandlungen gelten, wurden von anderen Mitgliedern keine Beiträge erwartet.

Der Abschluss im Fernmeldebereich entwickelte eine Eigendynamik, die sich kaum mit dem traditionellen Verständnis von Handelsverhandlungen als einem Austausch von (Liberalisierungs-)Konzessionen vereinbaren lässt. Eine Handvoll von Mitgliedern, die ursprünglich nicht beteiligt waren, darunter Ägypten, verbesserten ihre bestehenden GATS-Verpflichtungen auf freiwilliger Basis. Offensichtlich wollten sie durch international abgesicherte Zugangsbedingungen den Wettbewerb unter Fernmeldeanbietern intensivieren, um den inländischen Nutzern – letztendlich allen anderen Wirtschaftsbereichen – attraktive Standortverhältnisse zu bieten.

Interessanterweise kommen die 24 Mitglieder, die derzeit über TiSA verhandeln, zusammen auf einen Welthandelsanteil von etwa 70 Prozent. Die magischen 80–90% sind zwar in Sichtweite, werden aber nur dann zu erreichen sein, wenn sich China und einige zusätzliche Länder beteiligen. China hat zwar Interesse gezeigt, und seine Mitwirkung wäre wohl auch richtungsweisend für andere, die bisherigen TiSA-Teilnehmer konnten sich in diesem Punkt aber nicht verständigen. Anders als die EU stehen zB die USA einer Einbeziehung Chinas ausgesprochen skeptisch gegenüber. Eine spätere Multilateralisierung der TiSA-Verpflichtungen würde im Übrigen auch voraussetzen, dass die EU, die ihr erstes Angebot veröffentlicht hat, nochmals über die Bücher geht und bestehende GATS-minus-Elemente beseitigt⁸.

Um in der WTO weiterzukommen, in welcher Form auch immer, ist unabdingbar, dass aus der Wirtschaft heraus Interesse angemeldet wird. Schließlich geht es hier um bessere Bedingungen für Wachstum, Wettbewerb und Beschäftigung. Unternehmen und ihre Verbände werden sich allerdings nur begrenzt, falls überhaupt, für Verhandlungen einsetzen, die sich seit vielen Jahren kaum von der Stelle bewegen. Es ist deshalb wohl an der Zeit, einen Schlusstrich unter das „Single Undertaking“ namens Doha-Runde zu ziehen. Ist dies erst einmal erfolgt, könnte man weiter sehen und vielleicht auch, in neuen Konstellationen, weitergehen.

Tatsächlich wurde beim World Economic Forum in Davos (Ende Januar 2015) wiederholt bekräftigt, die Runde müsse nun zügig abgeschlossen werden, möglichst bis Jahresende zur zehnten WTO Ministerkonferenz in Nairobi. Ähnliches hat man zwar zuvor schon gehört, neu aber ist der Zusatz: „based on a low level of ambition“. Damit verbunden ist der Gedanke, dass es anschließend

⁸ Adlung, 2015.

wieder möglich wird, die Verhandlungsfunktion der WTO für neue Themen zu nutzen⁹. Man könnte sich dann auch vom Prinzip des „single undertaking“ verabschieden und für andere Organisationsformen, insbesondere plurilaterale („critical mass“) Verhandlungen, öffnen. Vor übersteigerten Erwartungen ist jedoch zu warnen: In Davos anwesend waren etwa 20 Delegationen, und noch ist nicht klar, inwieweit die betreffenden Länder den Verhandlungsbetrieb tatsächlich beeinflussen können.

Die Nachrichten, die man seitdem aus Genf hört, lassen sich nicht eindeutig einordnen. Auf der einen Seite gibt es positive Erklärungen des WTO-Generaldirektors über Fortschritte bei Fertigstellung des Arbeitsprogramms zu den noch offenen Themen der Doha-Agenda¹⁰. Andererseits gibt es Hintergrundberichte über Meinungsunterschiede zu Landwirtschaft und NAMA, die Zweifel an der Einhaltung des für das Programm vereinbarten Zieldatums, Ende Juli 2015, aufkommen lassen¹¹. Zudem sollen einige Delegationen erklärt haben, es wäre voreilig, über das weitere Vorgehen bei Dienstleistungen zu diskutieren, solange in den beiden anderen Bereichen keine Klarheit besteht¹².

Es mag zwar verlockend erscheinen, hier über den weiteren Verlauf zu spekulieren. Allerdings wäre dies ein ziemliches Vabanquespiel; Prognosen sind schwierig. Gemäß einem gängigen Bonmot, das angeblich von Nils Bohr stammt, gilt dies vor allem dann, wenn sie sich auf die Zukunft beziehen. Wer wollte ihm widersprechen?

7 Literatur

- Adlung, R. (2015), Das Trade in Services Agreement (TISA) und seine Vereinbarkeit mit dem GATS, Beitrag zum 18. Münsteraner Außenwirtschaftsrechtstag (Veröffentlichung in Vorbereitung), 2014.
- Adlung, R. (2012), Trade in Services in the WTO: From Marrakech (1994), to Doha (2001), to ... (?) in Narlikar, A., et al, Oxford Handbook on the World Trade Organization, Oxford, S. 370 ff.
- Adlung, R., Mamdouh, H. (2014), How to Design Trade Agreements in Services: Top Down or Bottom Up? *Journal of World Trade*, Vol. 48(2), S. 191 ff, 2013.
- Adlung, R., Morrison, P. (2010), Less than the GATS: ‘Negative Preferences’ in Regional Services Agreements. *Journal of International Economic Law*, Vol. 13(4), p. 1103 ff.
- Ferrantino, M. J. (2006), Policy Anchors: Do Free Trade Agreements And WTO Accessions Serve As Vehicles For Developing-Country Policy Reform? Working Paper U.S. International Trade Commission, Washington.

⁹ Washington Trade Daily, 26. Januar 2015.

¹⁰ WTO-Website, 18. März 2015 (www.wto.org/english/news_e/news15_e/hod_18mar15_e.htm).

¹¹ Inside U.S. Trade, 27. Februar und 10. April 2015.

¹² WTO Reporter, 18. März 2015.

- Gootiiz, B., Mattoo, A. (2009), Services in Doha – What’s on the Table? *Journal of World Trade*, Vol. 43(5), S. 1161 ff.
- Katz, S. (2015), Perspective of Key WTO Ambassadors on Current Challenges in Global Trade Talks. Center for the Study of the Presidency & Congress, Washington.
- UNCTAD (2013), *Global Value Chains and Development*, New York and Geneva.

The Services Negotiations in the WTO: Stock-taking

The Doha Development Round, launched in 2001, is by far the longest lasting round of trade negotiations in the history of the multilateral system. Time and again, problems in sensitive areas, not least agriculture, brought the process to a halt. Otherwise, a services-only agenda might have been successfully concluded years ago. This is essentially for two reasons: the results initially achieved in the Uruguay Round (1986 – 1993/94) were particularly modest in this area, and many countries have continued since, out of economic self-interest, to liberalize strategically important sectors.

The negotiating potential in services is also reflected in a rapidly increasing number of services-related regional trade agreements (RTAs). For various reasons, however, these cannot fully compensate for the lack of progress in the Round; they may even hamper the multilateral process and affect the standing of the WTO. While the rapid evolution of international supply chains calls for a consistent system of trade rules and disciplines, the proliferation of RTAs points in the opposite direction: increasing fragmentation.

To prevent further erosion of the multilateral system, it is essential to conclude the Round soon – even, if necessary, at low levels of ambition. This would clear the way for the treatment of new issues which, due to the stalemate in Round, have piled up. In any event, the concept of comprehensive trade rounds, based on the consensus principle, may no longer be appropriate. The possibly most promising approach are (plurilateral) negotiations among interested countries, with the results being implemented, based on the principle of ‘critical mass’, on a Most-Favoured-Nation basis vis-à-vis all WTO Members. Such negotiations were already conducted successfully in the wake of the Uruguay Round, for telecommunications and financial services. Whether these can serve as a model any time soon, however, is still written in the stars.

JEL-No: F13

Participation in Global Value Chains and the Contribution of Services to Exporting

Julia Wörz, Konstantins Benkovskis

Research assistance: Mathias Brunner

International fragmentation of production has led to a rising importance of imported intermediate inputs and also of domestic services in the production of exports. We illustrate the implications of global value chain (GVC) participation using the decomposition of gross exports into domestic and foreign value added components proposed by Koopman et al (2014) and data from the WIOD database (Timmer et al 2015). For our sample of 27 EU Member states over the period 1995–2011 we find that the share of domestic value added in total gross exports has diminished in all countries apart from Estonia and Latvia and especially so in the Czech Republic, Hungary and Slovakia. This suggests a pronounced deepening of GVC participation of EU economies in general. Yet, while the ranking of Western EU countries with respect to their GVC participation has remained rather stable, more divergent trends have been observed in Eastern Europe. The share of domestic value added in Austrian exports has fallen from 76% to 66% during the sample period, reflecting a rather strong intensification of GVC participation. Further, the importance of value added generated by the domestic service sector has increased notably, in particular so for the production of export goods. Hence, domestic services emerge clearly as an important factor in shaping Austrian export performance.

1 A Modern View on Trade

Global value chains (GVCs) have altered the way we think about international trade. Changing focus from “trade in goods” to “trade in tasks” (Baldwin and Lopez-Gonzales, 2014) means that commonly held views on international trade have to be revisited. First, we need to abandon the view that exports have a positive contribution to GDP while imports are considered to be a drag on it. Second, our understanding of goods as being easily tradable and services being less tradable has to be questioned. In the modern view on trade – which acknowledges the fragmentation of production across different countries – imports and services are to be seen as important inputs in the production of exports.

Let us first define what we mean by “global value chains” and explain the implications of GVC participation for the role of services in trade. De Backer and Miroudot (2013) define a value chain as “the full range of activities that firms undertake to bring a product or a service from its conception to its end use by final consumers” (p. 5). In other words, a value chain is “the process by

which technology is combined with material and labor inputs, and then processed inputs are assembled, marketed, and distributed” (Kogut, 1985, p. 15).

When production is fragmented across international borders, we speak of “global value chains”. This process of splitting various stages of the production process across different countries is referred to as the “2nd unbundling in international trade” by Baldwin and Lopez-Gonzalez (2014), or the “unbundling in factors of production” which was enabled by the technological progress in information and communication technologies. It allows to separate tasks within a production process and to distribute them across different places.¹

As a result of these changes in the way how global production is organized, traditional trade statistics do not allow an assessment of how much value was added by a specific country in the production of an export good. Put differently: exporting and producing countries do not necessarily coincide anymore and this leads to large discrepancies between gross trade flows and value added in trade. For the design of domestic policies it is important, however, to trace domestic value added through global production networks. Koopman et al (2014) have developed a conceptual framework for the decomposition of gross trade flows into foreign and domestic value added.

The new concept of value added trade focuses on industrial and geographic patterns in fragmented production processes. It assigns the fraction of value added of a particular producing country in each product that is exported globally to that original country rather than summing up those products that are directly exported by that country as trade flows. Thus, in contrast to traditional trade flows as recorded by customs statistics, double-counting – a salient feature of “gross trade” flows – is eliminated in “value added trade”. For certain applications and research questions, this can lead to a more accurate picture of trade relationships and dependencies between countries (Baldwin and Lopez-Gonzalez, 2014).

One of the most prominent examples of a global value chains is the iPhone 3G. Xing and Detert (2010) have calculated that out of the gross export value of 179 USD per iPhone 3G between China and the U.S.A., only 6.5 USD were added in China in 2009. Countries like Japan, Germany, Korea and also the U.S.A. themselves added the remaining value to this product through intermediates that were imported by China for the production of this product. When this double counting of value added is eliminated, bilateral trade relationships can look dramatically different. According to Johnson and Noguera (2012) the U.S.–China trade deficit of 2004 would appear to be 30–40% smaller when focusing on U.S. and Chinese value added trade flows instead of gross trade flows. Thus, even if total trade flows by definition cannot be affected by the change in concepts, some important trade measures – such as trade balances or

¹ The first unbundling was in space and allowed to separate the place of production from the place of consumption. Again, technological progress in the form of the steam revolution was a necessary requirement for this unbundling to take place. As long as export goods were produced entirely within one firm and hence within a single country, this first unbundling led to the rise of the mercantilist dogma referred to earlier and fostered the manifestation of the idea that exports per se were welfare enhancing.

gains or losses in market shares – can differ notably between both concepts in a bilateral view (see Benkovskis and Wörz, 2015 and Nagengast and Stehrer, 2014). But from a policy point of view, some important trade-related measures can even change completely when shifting the focus from gross to value added trade. For example, revealed comparative advantages or real effective exchange rates change in both absolute and relative terms, implying completely new rankings between countries in terms of their competitiveness (see for example Koopman et al. 2014, Bems and Johnson 2012, Bayoumi et al 2013). Finally, the trade-supporting role of certain economic activities appears in a completely new light when we look at value added in trade instead of gross trade flows. In particular, domestic services play a rather important role in the production of export goods, a fact which is not visible by looking at traditional trade statistics.

In the next section we briefly explain how we can capture value added trade and present the indicators that we are using to illustrate the importance of domestic value added, including value added contributed by service sectors. In section 3 describe the results across different EU Member States and over time. Section 4 concludes.

2 From Gross to Value Added Trade

One possibility to trace domestic value added through GVCs is offered by Koopman et al (2014). They suggest a decomposition of gross exports into value-added components by geographic source which can also be used to identify double-counted terms in gross trade flows. Following this decomposition, gross exports (E) are split into domestic value added exports (VT), domestic content contained in intermediate exports that finally return home (VSI^*) and foreign content (VS):

$$E = VT + VSI^* + VS \quad (1)$$

Each of these three components can further be decomposed into categories depending on the use (final vs intermediate use) of the exported goods and services and on the geographical origin (foreign vs domestic) of the final demand that activated them. Hence, a total of nine sub-components is obtained and double counting is inherent in six of those nine components (in VSI^* and VS). For further details see Koopman et al (2014). This detailed decomposition can be applied to total gross exports while at the sector level only a distinction between the domestic component (sum of VT and VSI^*) and the foreign component (VS) is feasible. In either case – at the economy wide or sector level – we can however distinguish to which extent goods and service producing industries contribute to the domestic value added in gross exports.

This decomposition has the advantage that it is able to reduce gross exports to the actual value added generated by a specific exporting country provided that all information on input-output linkages is available. In order to decompose gross exports into domestic and foreign value added we need to have information on national input-output linkages as well as international linkages. The

WIOD database (Timmer et al, 2015) provides this information for 39 exporting countries (27 EU Member States² and 13 major exports such as the U.S.A., Canada, Japan, Brazil, China, India and Russia) over the time period 1995 to 2011. In this article we present the decomposition for the 27 EU Member States over the entire period. Besides looking at the evolution of domestic value added in Austrian exports and comparing Austria to other EU Member States we will also look at the share of domestic value added in individual industries and further disentangle the contribution of services versus goods producing sectors to Austrian exports.

3 Rising Foreign Content in Exports

Our results point towards substantial deepening of GVC integration over time by EU countries, but also towards great variations between individual EU Member States. Between 1995 and 2011 all EU Member States showed a drop in the domestic content of their exports. Further, the value added content of service sectors gained importance in relative terms. However, there is also great variation between individual countries in terms of GVC integration and with respect to changes over time. These differences were most pronounced among the Member States that joined the EU in 2004 and 2007. In the next subsection we describe the developments for 27 EU Member states and we turn to a more detailed analysis of Austrian exports in subsection 3.2.

3.1 GVC integration of EU Member States

Figure 11.1 shows that there is great variation with respect to the share of domestic value added contained in gross exports of individual EU countries. In 1995, Germany and Poland showed the highest domestic content in their gross exports with more than 80% of total exports. Italy, Greece, the U.K., France and Spain also had a domestic content of roughly 80% in that year. In contrast, the lowest share of domestic value added of 60% or less or equivalently the highest degree of GVC integration was observed for Ireland, Belgium and Luxembourg.

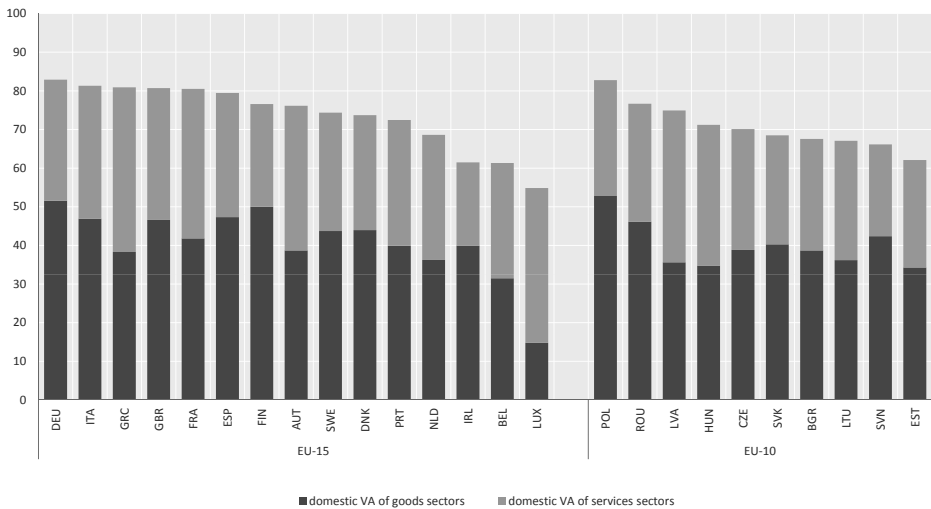
When we compare these results over time, we see that domestic value added in exports has fallen for all countries. Also the ranking of countries according to the domestic content in exports has changed. In 2011, the highest domestic content is observed for the U.K. at slightly below 80% of total exports, followed by Greece, Rumania and Latvia. While in Western Europe, the same three countries – Ireland, Belgium and Luxembourg – remain most deeply integrated into GVCs, the ranking of Central, Eastern and Southeastern European countries has changed profoundly. In 1995, Estonia, Slovenia and Lithuania showed the lowest domestic content in their exports (between 62% and 67%). For Estonia, the domestic content in its exports even increased slightly over the observation period, while it remained almost constant for Lithuania and

² Croatia is missing as it joined the EU in 2013, after the end of our observation period.

fell only marginally for Slovenia. In contrast, for the Czech Republic, Hungary and Slovakia a substantial drop in domestic value added is observed illustrating their deep and rapid integration into international production networks. The share of domestic value added fell by as much 17 percentage points to reach only 54% in Hungarian and Czech exports in 2011. For Slovakia, it decreased by 10 percentage points to 58%. Further, Poland and Luxembourg showed strong GVC integration, domestic value added in their exports dropped by 17% and 16% respectively.

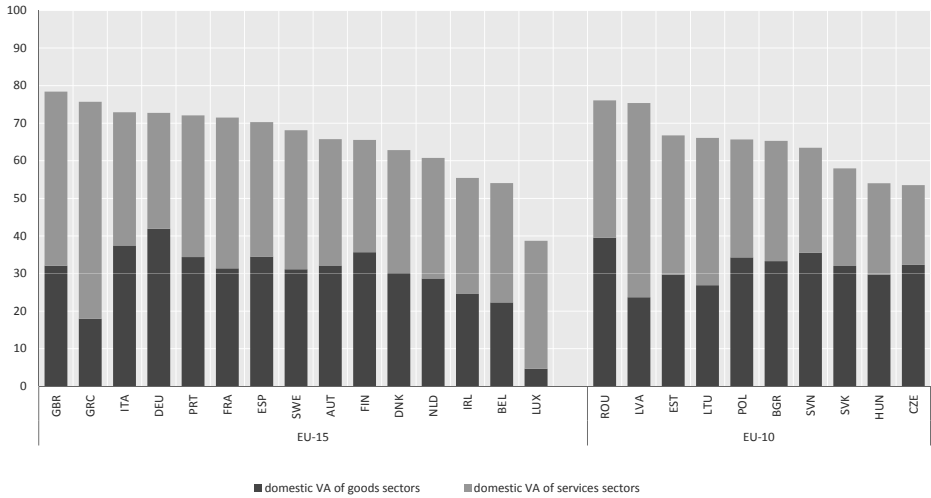
For Austria it fell by 10 percentage points from 76% to 66% between 1995 and 2011. A similar drop was recorded for Germany, yet the domestic content of German exports remained higher at 73% in 2011. Besides Estonia and Latvia, where the domestic share in exports has even risen somewhat, almost no increase in GVC participation was observed for Portugal, Romania, Lithuania, Bulgaria, the U.K. and Slovenia. In 2011, the U.K. and Romania were the least globally integrated economies as measured by foreign value added in their exports. 78% and 76% of their exports consisted of domestic value added. Further, Greece showed a rather low degree of internationalization, the domestic export content was 76% in 2011.

Figure 11.1: Decomposition of total gross exports, 1995



Source: own calculations based on WIOD.

Figure 11.2: Decomposition of total gross exports, 2011

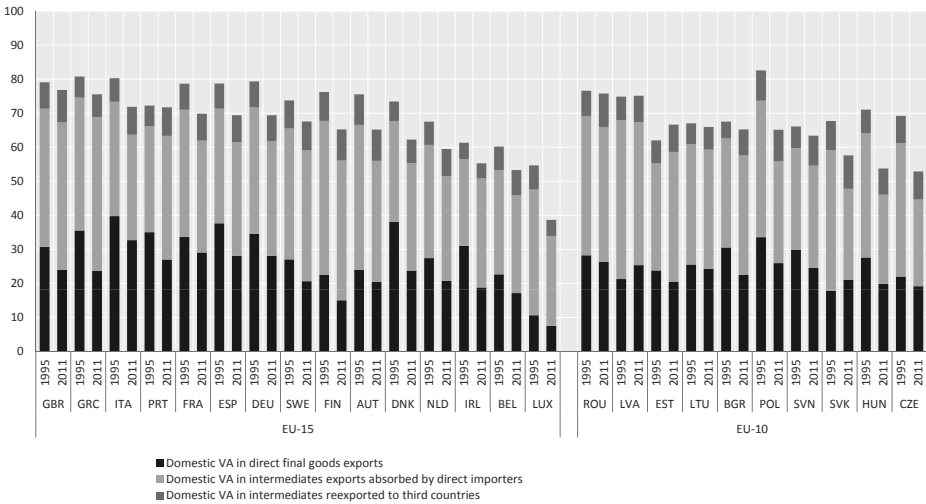


Source: own calculations based on WIOD.

With respect to the importance of the domestic service sector for exports, it is striking to note that the importance of value added from domestic service sectors has risen in all countries relative to domestic goods producing sectors. In 1995, the importance of domestic value added from goods industries exceeded the domestic value added from service sectors in all but four countries (Greece, Hungary, Luxembourg and Latvia). In 2011, 15 EU Member States showed a higher importance of value added from domestic service sectors in their exports than value added by goods sectors (including Austria). This reflects the rising importance of services as a vital element in shaping export performance of a modern economy.

The value added from domestic service sectors in exports is the upper part of each column in Figures 11.1 and 11.2. It is clearly visible that the upper parts in the columns have increased between 1995 and 2011. The increase has been most pronounced in Luxembourg, Greece and Latvia. But all 27 EU countries have shown a rise in the contribution of domestic service sectors compared to goods sectors in this period with two exceptions. In Hungary and in the Czech Republic domestic value added from goods sectors became increasingly dominant over value added from service sectors, which is in line with their particular form of integration into car production networks and in the chemical industry.

Figure 11.3: Ratio of value added to gross exports for EU-27 by end use, 1995 and 2011



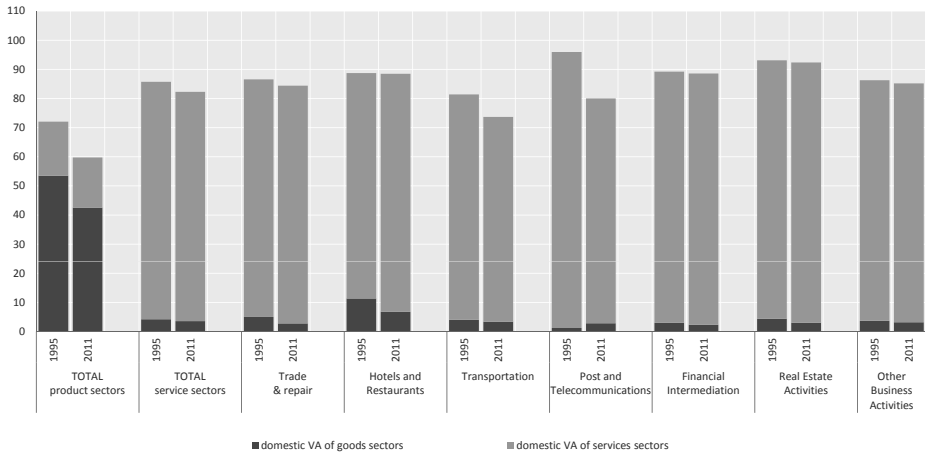
Source: own calculations based on WIOD.

Finally, the rise in international fragmentation of production is also visible from Figure 3. Here we do not split domestic value added by producing sector into the contribution from goods or services, but we distinguish between the end use of a country's exports. Exports can be consumed as final goods or processed further when they represent intermediates. We see that the share of domestic value added in exports that is processed further within a value chain (the two upper parts in each column) has risen between 1995 and 2011 in all 27 EU countries, with just two exceptions (Latvia and Slovakia) where domestic value added increasingly went into final goods exports.

3.2 Domestic Content of Austrian Exports

From Figures 11.1 and 11.2 we know that Austria exhibited a notable deepening of GVC participation between 1995 and 2011. The share of foreign value added in Austria exports has risen by 10 percentage points over this period. Figure 11.4 reveals that GVC participation is substantially deeper in exports of goods as compared to services. The domestic value added content of goods gross exports has fallen to 60% by 2011 (down from 72% in 1995) while it remained high in service exports, dropping only marginally from 86% in 1995 to 82% in 2011. Further, domestic service sectors dominate the domestic contribution to service exports. Their share in total domestic value added is above 90% in all service industries and has increased in all service industries except post and telecommunication services. In this category, the contribution from domestic goods producing sectors to total exports has risen slightly (from 1.2% to 2.9%) in contrast to the sharp decline in the domestic contribution from service sectors (from 95% to 77%).

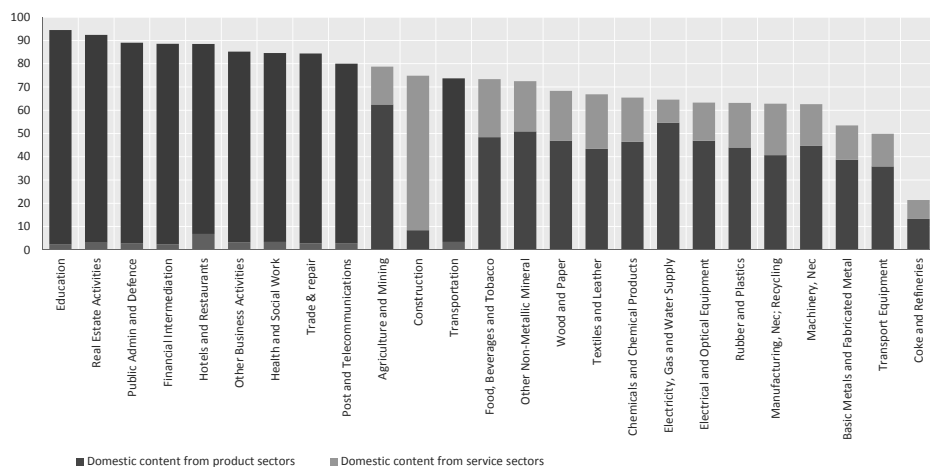
Figure 11.4: Decomposition of Austrian service exports by industry, 1995 and 2011



Source: own calculations based on WIOD.

With the exception of transportation services and post and telecommunication, GVC integration has not intensified notably in Austrian service sectors. In fact, domestic value added in exports has remained almost unchanged at about 90% in real estate, financial intermediation and hotels and restaurants and at 85% in other business activities and trade and repair. The internationally most integrated service industry is transportation where the domestic value added content was at 70% in 2011.

Figure 5 confirms the sharp distinction between exports of goods and services. It lists the domestic value added embodied in exports of individual industries in 2011, distinguishing whether the domestic value added comes from a goods producing sector (lower part of each column) or from a service sector (upper part of each column). Industries have been ranked according to the importance of domestic value added. All service sectors are clustered to the left, given the dominance of domestic value added in gross exports. Only one non-service industry – agriculture and mining – ranges among those with a high domestic value added content. Further, the domestic contribution in service exports arises almost entirely from service industries themselves. Of course, in absolute terms, Austrian exports are dominated by exports of goods. However, goods exports incorporate a substantially larger share of foreign value added (as indicated by the lower magnitude of the columns). Further, a notable fraction of the domestic value added in exports of goods producing industries arises also from service activities at home.

Figure 11.5: Decomposition of Austrian total gross exports by industry, 2011

Source: own calculations based on WIOD.

4 Conclusions

In this article we analyzed the degree of global value chain (GVC) participation of EU economies with a special focus on Austria by decomposing gross exports into the contributions from foreign and domestic industries. Using the decomposition proposed by Koopman et al (2014) and based on data from the WIOD database (Timmer et al, 2015) we find that domestic value added in total exports of all EU Member states has declined over the period 1995 to 2011.

There is wide variation between individual EU members. The Czech Republic, Hungary and Slovakia showed the most rapid process of integration in international production networks over that period – domestic value added in their exports dropped by 17 percentage points – resulting in the highest degree of GVC participation in 2011. Other Central and Eastern European EU countries – Estonia, Latvia, Romania and Lithuania – showed almost no change in their degree of GVC participation, whereby Estonia and Lithuania were among the most integrated EU economies already in 1995.

In Western Europe, Finland and Denmark showed strong GVC integration – the domestic value added in their exports diminished by 10 percentage points – apart from Luxembourg where domestic value added in exports dropped by 16 percentage points whereby the economy was already deeply integrated in 1995 (domestic value added in exports was only slightly above 50%). At the lower range, Portugal and the U.K. had almost no decrease in the domestic content of their exports. Overall, the ranking of countries with respect to GVC integration was considerably more stable in Western than in Eastern Europe.

Austria occupied an intermediate position in terms of GVC integration within the EU, but showed a rather pronounced deepening over time. The domestic value added of Austrian exports fell from 76% in 1995 to 66% in 2011. Clear-

ly, the domestic contribution to service exports is much higher than to goods exports, in fact we see almost no GVC participation in service industries such as real estate, financial intermediation and hotel and restaurants judging by the use and provision of intermediate inputs. On average, domestic value added accounts for as much as 82% of total service exports, while this share is only at 60% for exports of goods.

Further, service exports are generated almost entirely by domestic service activities, while the production of goods exports involves a substantial degree of domestic services. Taking all these facts together, domestic services emerge clearly as an important factor for Austrian export performance.

5 References

- Baldwin, R. and Lopez-Gonzalez, J. (2014), Supply-Chain Trade: A portrait of Global Patterns and Several Testable Hypothesis. *The World Economy*, DOI: 10.1111/twec.12189.
- Bayoumi, T., Saito, M. and Turunen, J. (2013), Measuring Competitiveness: Trade in Goods or Tasks?. International Monetary Fund, Working Paper WP/13/100.
- Bems, R. and Johnson (2012), Value-Added Exchange Rates. NBER Working Paper 18498, National Bureau of Economic Research.
- Benkovskis, K. and Wörz, J. (2015), “Made in China”: How Does it Affect Our Understanding of Global Market Shares?. ECB Working Paper Series, forthcoming.
- De Backer, K. and Miroudot, S. (2013), Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers, No. 159, OECD Publishing, Paris.
- Johnson, R. and G. Noguera (2012), Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics* 86: 224–236.
- Kogut, B. (1985), Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains. *Sloan Management Review*, 26(4): 15–28.
- Koopman, R., Z. Wang and S.-J. Wei (2014), Tracing Value-Added and Double Counting. *American Economic Review* 104(2): 459–494.
- Nagengast, A. and R. Stehrer (2014), Collateral imbalances in intra-european trade? Accounting for the difference between gross and value added trade balances. Working Paper No. 1695, ECB Working Paper Series.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G. J. (2015), An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, DOI: 10.1111/roie.12178.
- Xing, Y. and N. Detert (2010), How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People’s Republic of China. ADBI Working Paper Series.

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern.....	25
Abbildung 1.2:	Entwicklung der globalen Rohstoffpreise	26
Abbildung 1.3:	Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013	32
Abbildung 1.4:	Gesunkenes Trendwachstum im Welthandel	34
Abbildung 1.5:	Internationaler Handel und Direktinvestitionen 1995–2013	35
Abbildung 1.6:	Reale Entwicklung der globalen Warenexporte	37
Abbildung 1.7:	Reale Entwicklung der globalen Warenimporte	37
Abbildung 1.8:	Reale Entwicklung der EU-28-Ex- und Importe nach Verwendungszweck	39
Abbildung 3.1:	Gesamtexportentwicklung weiterhin von Ländern außerhalb des Euroraums getrieben – deutliche Verbesserung der Güterbilanz.....	78
Abbildung 3.2:	Internationaler Vergleich: Lohnstückkosten und real effektive Wechselkurse	84
Abbildung 3.3:	Marktanteile, Wettbewerbs- und Struktureffekt; Aufteilung des Struktureffekts auf Markt- und Produkteffekt	86
Abbildung 3.4:	Details zum Markt und Produkteffekt	87
Abbildung 4.1:	Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	92
Abbildung 4.2:	Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz.....	100
Abbildung 5.1:	Zusammensetzung der Leistungsbilanz	104
Abbildung 5.2:	Erlöse und Aufwendungen aus dem Dienstleistungsverkehr	106
Abbildung 5.3:	Handelsentwicklung	108
Abbildung 5.4:	Zusammensetzung unternehmensbezogener Dienstleistungen	117
Abbildung 5.5:	Entwicklung des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen	118
Abbildung 5.6:	Ausländernächtigungen nach Bundesland.....	121
Abbildung 5.7:	Einnahmen und Ausgaben aus dem Reiseverkehr (einschließlich „Internationaler Personentransport“)	123
Abbildung 6.1:	Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände.....	128
Abbildung 6.2:	Direktinvestitionsflüsse und Direktinvestitionsbestände Österreichs.....	133
Abbildung 6.3:	Ertragsentwicklung der Direktinvestitionsunternehmen.....	143
Abbildung 7.1:	Technologieintensität der Warenausfuhren.....	150
Abbildung 7.2:	Technologische Zahlungsbilanz, Exporte	152
Abbildung 7.3:	Technologische Zahlungsbilanz, Importe.....	154
Abbildung 7.4:	Technologiebilanz ausgewählter OECD-Länder.....	155

Abbildung 8.1:	Inflationsentwicklung in Österreich im Vergleich zum Euroraum und zu Deutschland	168
Abbildung 8.2:	Inflationsbeitrag des Dienstleistungssektors: Differenz Österreichs zu Deutschland.....	169
Abbildung 8.3:	Zusammenhang zwischen der Inflationsdifferenz gegenüber dem Euroraum (y-Achse) und den sektoralen Inflationsdifferenzen innerhalb eines Landes (x-Achse)	170
Abbildung 8.4a:	Produktivitäts- und Lohnentwicklung für Markt-Dienstleistungen	172
Abbildung 8.4b:	Nominelle Lohnstückkosten für Markt-Dienstleistungen	172
Abbildung 8.5:	Inflationsbeitrag des öffentlichen Sektors.....	174
Abbildung 8.6:	Realer Wechselkurs Österreichs zum Euroraum und zu Deutschland (auf Basis des HVPI).....	176
Abbildung 8.7:	Inflationsdifferenz Österreichs zum Euroraum und zu Deutschland (auf Basis des HVPI).....	177
Abbildung 8.8:	Nominelle Lohnstückkosten in Österreich im Vergleich zum Euroraum und zu Deutschland	178
Abbildung 9.1:	Marktabdeckung österreichischer Dienstleistungsexporteure	187
Abbildung 10.1:	Verhandlungsangebote zu Dienstleistungen	202
Figure 11.1:	Decomposition of total gross exports, 1995	215
Figure 11.2:	Decomposition of total gross exports, 2011	216
Figure 11.3:	Ratio of value added to gross exports for EU-27 by end use, 1995 and 2011.....	217
Figure 11.4:	Decomposition of Austrian service exports by industry, 1995 and 2011	218
Figure 11.5:	Decomposition of Austrian total gross exports by industry, 2011	219

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1.1:	Globales BIP-Wachstum 2011–2014 und Ausblick 2015–2016	23
Tabelle 1.2:	Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder	41
Tabelle 1.3:	Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder	42
Tabelle 1.4:	Handelsbilanzen ausgewählter Länder	43
Tabelle 1.5:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder	44
Tabelle 1.6:	Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder	45
Tabelle 1.7:	Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	46

Tabelle 3.1: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	73
Tabelle 3.2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2015 und 2016	75
Tabelle 3.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außen- wirtschaft	77
Tabelle 3.4: Nomineller Güterhandel nach Zielländern und Produktions- sektoren	79
Tabelle 3.5: Nomineller Dienstleistungshandel nach Zielländern und Sektoren	80
Tabelle 3.6: Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	82
Tabelle 4.1: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels	94
Tabelle 4.2: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2014	95
Tabelle 4.3: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren.....	98
Tabelle 5.1: Konzeptionelle Unterschiede zwischen Außenhandels- statistik und Zahlungsbilanz	108
Tabelle 5.2: Dienstleistungsexporte (ohne Reiseverkehr) nach Wirtschaftsklassen.....	110
Tabelle 5.3: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen 2014	113
Tabelle 6.1: Strukturverschiebung der weltweiten Direktinvestitions- ströme (Anteile in Prozent)	129
Tabelle 6.2: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung	135
Tabelle 6.3: Österreich als Direktinvestor in Zentral-, Ost- und Südost- europa	139
Tabelle 6.4: Aggregierte Gewinn- und Verlustrechnung der aktiven und passiven Direktinvestitionsunternehmen.....	144
Tabelle 7.1: Technologische Zahlungsbilanz nach Wirtschaftsklassen*	157
Tabelle 7.2: Technologische Zahlungsbilanz nach Wirtschaftsklassen, eingeschränkt auf ausländisch kontrollierte Unternehmen*...	159
Tabelle 7.3: Zielländer technologischen Know-hows.....	162
Tabelle 7.4: Zielländer technologischen Know-hows.....	164
Tabelle 9.1: Exportstatus im österreichischen Dienstleistungshandel nach Branchen.....	185
Tabelle 9.2: Österreichischer Dienstleistungshandel nach Wirtschafts- aktivität des Unternehmens.....	186
Tabelle 9.3: Exportstatus – Übergangswahrscheinlichkeiten im österreichischen Dienstleistungsexport.....	188
Tabelle 9.4: Marktabdeckung – Übergangswahrscheinlichkeiten im österreichischen Dienstleistungsexport.....	189
Tabelle 9.5: Exportprämien im österreichischen Dienstleistungshandel – Exporteure im Vergleich zu Nicht-Exporteuren	191
Tabelle 9.6: Exportprämien im österreichischen Dienstleistungshandel nach Anzahl der Exportmärkte.....	193

Autorenverzeichnis

Herausgeber

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

Autorinnen und Autoren

Dr. Rudolf Adlung (unabhängig, früher WTO Sekretariat)
Dr. oec. Konstantins Benkovskis (Latvijas Banka)
Mathias Brunner, BSc (WU)
Dr. René Dell'mour (OeNB)
Dr. Claudia Dorninger (WKÖ)
Dr. Friedrich Fritzer (OeNB)
Angelika Knollmayer (OeNB)
Mag. Leonhard Pertl (WKÖ)
Dr. Christian Ragacs (OeNB)
Priv. Doz. Dr. Fabio Rumler (OeNB)
Dr. Martina Schernthanner (WKÖ)
Mag. Susanne Schrott (WKÖ)
Mag. Claudia Stowasser (WKÖ)
Mag. Barbara Tasch-Ronner (WKÖ)
Dr. Klaus Vondra (OeNB)
Dr. Patricia Walter (OeNB)
Priv. Doz.ⁱⁿ Dr.ⁱⁿ Julia Wörz (OeNB)
Mag. Dr. Yvonne Wolfmayr (WIFO)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2014/2015

Im Jahr 2014 entwickelte sich der Aufschwung im Euroraum mit einer Jahreswachstumsrate von nur 0,9% zögerlicher als noch zu Jahresbeginn erwartet. Österreich hatte mit einem Wachstum von 0,4% Schwierigkeiten sich dem aufhellenden Konjunkturtrend anzuschließen, unter anderem auf Grund der Kosten- und Preisentwicklung relativ zu den internationalen Wettbewerbern und zu einem kleineren Teil auf Grund der Russlandkrise. Der erste Teil des Bandes bietet eine Analyse der österreichischen Außenwirtschaft im Jahr 2014. 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 vierte Ausgabe von Schwerpunkt Außenwirtschaft wurde als Leitthema „Produktivität im Dienstleistungssektor und Außenwirtschaft“ gewählt. Im Jahr 2014 beliefen sich Österreichs Dienstleistungsexporte auf über 50 Mrd. EUR. Strukturell zeichnet sich eine wachsende Bedeutung der unternehmensnahen Dienstleistungen ab. Dies ist Anlass genug, den Dienstleistungssektor anhand von Fachbeiträgen vertieft zu analysieren. Wie schlagen sich Österreichs Technologieexporteure? Wie charakterisiert sich das typische österreichische Dienstleistungsexportunternehmen? Welche Wettbewerbsfaktoren haben Relevanz für Österreichs Dienstleistungsexporteure? Welches Potenzial liegt in einer weiteren Öffnung der Dienstleistungsmärkte? Welche Ergebnisse bringt die neue value-added-Methode für die österreichische und die EU-Exportwirtschaft?

ISBN 978-3-7089-1284-4



facultas.at/verlag

