



Ernest Gnan
Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2016/2017

Direktinvestitionen:
Trends, Erklärungsfaktoren, Barrieren

ÖNB
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas 

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2016/2017

2016 war global und in Europa durch ein Erstarken populistischer Strömungen, Rückschläge für die Marktintegration und dadurch ausgelöste Unsicherheiten gekennzeichnet. Das Konjunkturbild verbesserte sich zwar weltweit im Verlauf des Jahres 2016 und im ersten Halbjahr 2017 zusehends, nicht zuletzt dank der expansiven Geldpolitik der EZB und anderer großer Zentralbanken. Gleichzeitig haben sich die politischen und wirtschaftlichen Risiken aber weiter akzentuiert. Vor allem die Gefahr des Protektionismus und von Handelskriegen hat sich deutlich erhöht. Österreich schwenkte nach vier Jahren mit Wachstumsraten unter 1% im Jahr 2016 wieder auf einen dynamischeren Wachstumspfad ein. Für 2017 erwartet die OeNB ein Wirtschaftswachstum von über 2%. Neben der Inlandskonjunktur zeigen sich auch die Exporte belebt. Österreichs Leistungsbilanz weist in den letzten Jahren und nach allen Prognosen auch in den kommenden Jahren stabile moderate Überschüsse auf, allerdings ist dieser Überschuss stark vom Tourismus abhängig.

Der diesjährige Spezialteil widmet sich den ausländischen Direktinvestitionen. Im Jahr 2015 wurde nach einer langen Durststrecke ein Anspringen der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen auf 1,8 Billionen USD verzeichnet. Dieser Anstieg ist einer neuen Welle von Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen und der Verlagerung von Kapital innerhalb von multinationalen Unternehmen geschuldet. 2016 zeigte sowohl weltweit als auch in Österreich eine verhaltene grenzüberschreitende Investitionsdynamik. Mehrere Expertenstudien setzen sich mit den zugrundeliegenden Trends dieser Entwicklung auseinander. Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu den globalen Entwicklungen von FDI zeigen sich in Österreich? Welche Charakteristika zeichnen Direktinvestitionen in Zentral- und Südosteuropa aus? Weiters werden Aspekte des Investitionsschutzes, der Wertschöpfungsketten und der Ansiedelung von Unternehmen behandelt.

ISBN 978-3-7089-1574-6



facultas.at/verlag



Schwerpunkt Außenwirtschaft
2016/2017

Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2016/2017

Direktinvestitionen:
Trends, Erklärungsfaktoren,
Barrieren

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.

Copyright © 2017 Facultas Verlags- und Buchhandels AG
facultas, 1050 Wien, Österreich
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der
Verbreitung sowie der Übersetzung, sind vorbehalten.
Druck: Facultas AG
Printed in Austria
ISBN 978-3-7089-1574-6

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Österreichs Konjunktur springt an – Direktinvestitionen bleiben weiter verhalten	11
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Editorial: Business cycle upswing in Austria – Foreign direct investment lags behind	21
<i>Ernest Gnan, Ralf Kronberger</i>	
Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels	29
<i>Sebastian Breidfuss, Julia Wörz</i>	
<i>Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer</i>	
1 Globaler Konjunkturverlauf	29
2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen	33
2.1 Euroraum	33
2.2 EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa	35
2.3 USA	36
2.4 Japan	37
2.5 China	37
3 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit	38
4 Globale Handelsströme	40
4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel	43
4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel	45
5 Literatur	46
6 Tabellenanhang	48
Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels	55
<i>Claudia Dorninger, Martina Scherthanner, Susanne Schrott,</i>	
<i>Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner</i>	
1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO	56
1.1 Rückblick 2016 und Ausblick 2017	56
1.2 Ausweitung des Informationstechnologieabkommens (ITA) von 1996 – Studie der Europäischen Kommission über die ökonomischen Auswirkungen	57
1.3 Verhandlungen zur Liberalisierung von Umweltgütern und Umweltdienstleistungen – Entwicklungen in der plurilateralen Initiative	58
1.4 Weitere Entwicklungen im Rahmen der WTO und Ausblick auf Themen im Rahmen der 11. WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2017 (MC11)	58
2 TiSA – Trade in Services Agreement	59

3	Investitionsschutz samt Streitbeilegung und sein Weg zu einer Reform.....	61
3.1	Was ist Investitionsschutz/Investor to State-Dispute-Settlement (ISDS)?	61
3.2	Erste Reformen der Europäischen Kommission im Investitionsschutz.....	63
3.3	Internationale Investitionsgerichtsbarkeit	64
3.4	Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes (MIC) ..	65
4	Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	67
4.1	Handelsabkommen der EU mit den USA, TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership).....	67
4.2	Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada, CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)	68
4.3	Assoziierungsabkommen der EU mit dem Mercosur.....	69
4.4	Modernisierung des Global Agreements der EU mit Mexiko	71
4.5	Freihandelsabkommen der EU mit Japan.....	72
4.6	Freihandelsabkommen der EU mit Indonesien	72
4.7	Freihandelsabkommen der EU mit den Philippinen.....	73
4.8	Modernisierung der Zollunion der EU mit der Türkei	74
5	Weitere Abkommen	75
6	EU-Verordnung zu Konfliktmineralien.....	77
7	Literatur	79

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft..... 83

Christian Ragacs, Klaus Vondra

1	Österreichs Wirtschaft im Aufwind	84
1.1	Wirtschaft überwindet vierjährige Schwächephase	84
2	OeNB erwartet weitere Wirtschaftsbeschleunigung im Jahr 2017 – Risiken erhöht.....	85
3	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft.....	88
3.1	Makroökonomische Kennziffern zum Außenhandel	88
4	Güter- und Dienstleistungsexport im Detail	90
5	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit	95
5.1	Lohnstückkosten.....	96
5.2	Bilaterale Wechselkurse	98
5.3	Real effektive Wechselkurse.....	98
6	Ergebnisse des „Scoreboards“	99
7	Literatur	101

Österreichs Warenaußenhandel	103
<i>Leonhard Pertl</i>	
1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2015 und 2016	103
2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	108
3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	111
4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	114
5 Literaturverzeichnis.....	116
 Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland	119
<i>Patricia Walter</i>	
1 Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs.....	119
2 Unternehmensbezogene Dienstleistungen.....	122
2.1 Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen.....	123
2.2 Hauptgruppen unternehmensbezogener Dienstleistungen	126
3 Reiseverkehr.....	129
4 Literatur	136
 Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen	137
<i>Thomas Cernohous</i>	
1 Globales Umfeld 2016	138
2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich.....	141
3 Passive Direktinvestitionen	142
3.1 Veränderungsrechnung.....	142
3.2 Transaktionen nach Komponenten.....	143
3.3 Regionale Verteilung nach Herkunftsländern.....	144
4 Aktive Direktinvestitionen	145
4.1 Veränderungsrechnung.....	145
4.2 Transaktionen nach Komponenten.....	146
4.3 Regionale Verteilung nach Zielländern.....	147
5 Erträge.....	148
5.1 Performance-Vergleich.....	148
5.2 Rechnungslegungsänderungsgesetz 2014.....	150
6 Literatur	151

Spezialthema:**Direktinvestitionen: Trends, Erklärungsfaktoren, Barrieren** 151

New FDI statistics: looking through complex ownership structures to the ultimate source of FDI 153

Maria Borgia

1	Introduction	153
2	Separately compiling FDI statistics for resident SPEs	154
2.1	Importance of resident SPEs in selected countries	155
2.2	Rates of return on SPEs and operating affiliates	156
2.3	Reinvested earnings by SPEs and operating affiliates	157
2.4	Detail on the source and destination countries of FDI in SPEs: example from the Netherlands	158
3	Statistics by ultimate investing country	159
3.1	Inward FDI stocks by UIC for selected countries	159
3.2	Roundtripping	160
4	Future research	162
5	Conclusion	162
6	References	163

FATS and FDI statistics: close connections, different focus 165

Thomas Cernohous

1	History of FDI and FATS statistics	165
1.1	Evolution of FDI	165
1.2	FATS-statistics: Effects on the real economy	166
1.3	Streamlining resources: Joint surveys and existing datasets	167
2	Distinction characteristics of FATS and FDI	168
2.1	Scope	168
2.2	Indicators and calculation methods	168
3	Connecting FDI and FATS statistics	170
3.1	Comparison of the main results	170
3.2	Pass-through analyses	172
4	References	174

Recent FDI trends in Central, East and Southeast Europe (CESEE) 175

Gábor Hunya

1	General features of FDI in the CESEE since the global financial crisis	175
2	Recent FDI inflow trends	178
2.1	FDI in individual EU-CEE countries	179
2.2	FDI in individual Western Balkan economies	180
2.3	FDI in Russia, Kazakhstan and Ukraine	182
3	Greenfield investment activities	183
4	Conclusions	188
5	References	188

Effects of FDI in EU new member states in the age of global value chains 191

Jože P. Damijan, Črt Kostevc

1	Introduction	191
2	Impact of inward FDI on performance of domestic firms in CEE	193
2.1	Inward FDI and productivity growth	193
2.2	Inward FDI and the labour market in CEE countries	197
2.3	Effect of inward FDI on exporting and innovation in CEE countries	198
3	Impact of outward FDI of CEE firms on parent companies' performance	200
4	FDI and performance: Participation of CEE firms in global value chains.....	203
4.1	Impact of FDI on technology upgrading through trade links	203
4.2	Trends in upgrading of knowledge-intensive exports	204
5	Conclusions	206
6	References	207

Determinants of global value chain participation in CESEE..... 213

Edvard Orlic

1	Introduction	213
2	Literature Review.....	215
3	Data and Sample Characteristics	217
4	Empirical Methodology	220
5	Empirical Results.....	221
6	Conclusion	224
7	References	225
8	Annex	228

International companies locating in Austria: a major economic driver .. 231

René Siegl, Hanni Grassauer

1	Importance of international companies for the Austrian economy.....	231
2	Austria as a business location	232
2.1	International rankings.....	232
2.2	Foreign company establishments supported by ABA – Invest in Austria	233
3	ABA – Invest in Austria – Austria's national investment promotion agency	233
3.1	Foundation and development.....	233
3.2	Economic effects	235
3.3	Structure and mode of operation	235
3.4	Objectives, target groups and target markets	236
4	Results of National Investment Promotion	237
5	Outlook	242

Vom Schiedsgericht zum Gericht: die Unterschiede zwischen klassischen zwischenstaatlichen bilateralen Investitionsschutzverträgen und den Investitionsschutzkapiteln in EU-Verträgen 245

Ursula Kriebaum

1 Einleitung..... 245
2 Änderungen bei den materiellen Schutzstandards 250
3 Neuerungen beim Streitschlichtungssystem 252
4 Abschließende Bemerkungen 261

FDI in Central and Eastern Europe – The business perspective 263

Arnold Schuh

1 Introduction 263
2 Economic catching-up as driver of CEE expansion..... 264
3 After the Great Recession – The strategic reorientation..... 267
4 Current developments and outlook 268
5 Literature..... 270

Verzeichnis der Abbildungen..... 273

Verzeichnis der Tabellen 275

Autorenverzeichnis 277

Editorial: Österreichs Konjunktur springt an – Direktinvestitionen bleiben weiter verhalten

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

2016 und die ersten Monate von 2017 waren global und in Europa durch ein Erstarren **populistischer Strömungen**, durch **Rückschläge für die Marktintegration** (z.B. Ruhendstellen der TTIP-Verhandlungen, Brexit, fortdauernde Beeinträchtigung des freien Personenverkehrs durch EU-interne Grenzkontrollen) und die dadurch ausgelösten Unsicherheiten gekennzeichnet. Die **Unterschiede in der makroökonomischen Ausrichtung großer Wirtschaftsräume** akzentuierten sich weiter: In den USA festigte sich nach der Wahl Donald Trumps zum Präsidenten die Erwartung einer stärker expansiven US-Fiskalpolitik, während die Federal Reserve Bank ihren Kurs eines Anziehens der geldpolitischen Zügel mit Leitzinsanhebungen im Dezember 2015, Dezember 2016 und März 2017 vorsichtig, aber beständig verfolgte. Im Euroraum wirkte die Fiskalpolitik weitgehend neutral, während das Eurosystem seinen sehr expansiven geldpolitischen Kurs fortsetzte. Im Ergebnis **schwächte sich der Wechselkurs des Euro merklich ab** und stärkte den Konjunkturaufschwung. Der schwache Euro-Wechselkurs unterstützte im Zusammenspiel mit einem merklichen **Anstieg des Ölpreises** auf über 50 USD nach einer Einigung der OPEC über Förderquoten eine langsame Annäherung der Inflationsrate an die EZB-Definition für Preisstabilität (mittelfristig im Durchschnitt des Euroraums unter, aber nahe bei 2%), wobei die um die Energiepreise bereinigte Kerninflation bislang kaum anstieg.

Das **Konjunkturbild verbesserte sich weltweit** im Verlauf des Jahres 2016 und im bisherigen Jahresverlauf 2017 zusehends, vor allem ab der 2. Jahreshälfte 2016 gewann der **Optimismus** in der Wirtschaft und in wirtschaftspolitischen Kreisen deutlich die Oberhand. Der jüngste World Economic Outlook des IWF vom April 2017 entsprach dieser Entwicklung mit einer leichten Aufwärtsrevision seiner Wachstumsprognosen für 2017 und 2018 auf rund 3½% in beiden Jahren. Gleichzeitig mahnte der IWF aber auch, dass sich die politischen und wirtschaftlichen Risiken global weiter akzentuiert hätten.

Vor allem die **Gefahr des Protektionismus** und, so der IWF, von Handelskriegen hat sich im Verlauf der letzten zwölf Monate deutlich erhöht. Steigende soziale Ungleichheit nährt die öffentliche Unterstützung für vermeintliche „einfache“ Lösungen der wirtschaftlichen Abschottung in vielen Industriestaaten – die Vernachlässigung jener Teile der Bevölkerung, die nicht von der Globalisierung sowie vom technologischen Fortschritt der letzten Jahrzehnte profitiert oder durch sie sogar verloren haben, wird häufig als Erklärungsfaktor für Populismus und Antiglobalisierungstendenzen zitiert. Der IWF appelliert – im Einklang mit der gängigen Außenhandelstheorie – an die Politik, vor diesem populistischen Druck nicht zu kapitulieren und den Freihandel nicht zu opfern, da dadurch Produktivitätsfortschritte und Wachstum und somit auch der Wohlstand langfristig leiden würden. Stattdessen sollten benachteiligte Bevöl-

kerungsgruppen gezielter und effizienter durch gesonderte Politikmaßnahmen unterstützt und gefördert werden. Das seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs entwickelte, offene, durch Kooperation charakterisierte globale Wirtschaftssystem steht vor einer ernsthaften Bewährungsprobe, deren Bewältigung zentral für sein Fortbestehen ist (IMF, 2017).

Europa war 2016 und Anfang 2017 auf **politischer** Ebene durch den weiteren Auftrieb nationalistischer und populistischer Strömungen charakterisiert, die Personenfreizügigkeit blieb mangels funktionierender Außengrenzen durch die partielle Wiedereinführung EU-interner Grenzkontrollen eingeschränkt, mit negativen wirtschaftlichen Folgen auch für die österreichische Wirtschaft. Das Votum der britischen Bevölkerung für einen EU-Austritt des Vereinigten Königreichs am 23. Juni 2016 überschattete die Stimmung in der EU. Prognosen zum Trotz zeigten sich kurzfristig kaum negative Wirkungen auf die Konjunktur – für die mittlere bis längere Frist werden jedoch v.a. für das Vereinigte Königreich weiterhin deutliche Wirkungen (Dämpfung des Potenzialwachstums, Humankapitalverlagerungen, Verlagerung von Teilen der Finanzindustrie von der City of London auf den europäischen Kontinent oder in andere globale Finanzzentren – siehe z.B. Balling/Gnan/Jackson, 2017) erwartet.

Vor diesem Hintergrund legte die Europäische Kommission am 1. März 2017 ein Weißbuch über die Zukunft der EU-27 (European Commission, 2017) vor, das ein breites Band an Optionen aufspannt (Szenario 1: Fortführung des bisherigen Wegs, Szenario 2: Rückzug auf den Binnenmarkt, Szenario 3: selektive Vertiefung in spezifischen Politikbereichen durch „Koalitionen der Willigen“, Szenario 4: Re-Fokussierung und Effizienzsteigerung, Szenario 5: deutliche Vertiefung der EU mit allen EU-27-Staaten). Darauf aufbauend sollen vertiefende Berichte zur Stärkung der sozialen Dimension der EU zum Umgang mit der Globalisierung, zur Zukunft der europäischen Verteidigungspolitik sowie zur Zukunft der EU-Finanzen erarbeitet werden, sodass im Dezember 2017 der Europäische Rat erste Schlussfolgerungen ziehen kann (European Commission, 2017a). Am 31.5.2017 veröffentlichte die Europäische Kommission ein Reflexionspapier zur Vertiefung der WWU (European Commission, 2017b)

In den letzten Monaten haben Wahlen in Österreich, den Niederlanden und in Frankreich die Hoffnung genährt, dass **nationalistische Strömungen in den meisten EU-Ländern nicht mehrheitsfähig** sind und daher den europäischen Einigungsprozess zwar stören, aber nicht zerstören können. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sie durch ihre Existenz und ihren für die etablierten politischen Kräfte nicht zu ignorierenden Zulauf die öffentliche und politische Meinungsbildung beeinflussen und so die weitere Wegrichtung des Europäischen Projektes nicht unwesentlich beeinflussen können.

Die Wirtschaftspolitik im Euroraum wurde 2016 und Anfang 2017 maßgeblich von den **weiteren expansiven Maßnahmen der EZB** geprägt. Da die Verbraucherpreisinflation im Euroraum weiterhin deutlich unter der EZB-Definition von Preisstabilität lag, setzte die EZB ein Bündel an Maßnahmen, die den stark expansiven geldpolitischen Kurs fortsetzten.

So senkte sie den Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte im März 2016 weiter auf 0,0%, den aufgrund der Überschussliquidität für die Geldmarktzinsen maßgeblicheren Zinssatz auf die Einlagenfazilität reduzierte sie

auf $-0,4\%$. Darüber hinaus weitete die EZB das monatliche Ankaufvolumen des Wertpapierankaufsprogramms ab April 2016 von monatlich 60 auf 80 Mrd EUR aus, ab Juni 2016 wurde der Kreis der angekauften Wertpapiere um Investment-Grade-Unternehmensanleihen ausgeweitet. Im Dezember 2016 wurde das Ankaufprogramm erneut bis Ende 2017 verlängert, jedoch ab April 2017 auf das ursprüngliche Ankaufstempo von 60 Mrd EUR monatlich re-skaliert. Drittens startete Ende Juni 2016 eine neue Reihe von vier längerfristigen Refinanzierungsgeschäften mit jeweils vier Jahren Laufzeit, deren ursprünglicher Zinssatz von 0% je nach Kreditvergabetätigkeit der Banken bis auf $-0,4\%$ reduziert wird. Last but not least verstärkte die EZB die expansive Wirkung dieses Maßnahmenbündels durch gezielte Information über die künftige Ausrichtung der Geldpolitik („forward guidance“).

Die **Finanzierungsbedingungen** für Unternehmen im Euroraum blieben vor diesem Hintergrund sehr günstig oder verbilligten sich weiter. Die Geldmarkt- und Anleihezinsen wurden über das gesamte Laufzeitspektrum und über alle Risikoklassen deutlich gedrückt. Die Kundenzinsen wurden sowohl auf der Spar- als auch auf der Kreditseite noch weiter gesenkt. Die globalen Aktienmärkte erholten sich nach einem sehr schwachen 1. Quartal 2016 in der Folge sehr deutlich und verzeichneten, getrieben durch die Erwartung einer expansiven US-Fiskalpolitik und einen sich kontinuierlich verstärkenden Konjunkturoptimismus, deutliche Kursanstiege.

In Österreich sind die **Kreditzinsen** für Immobilien- und Unternehmenskredite – wie auch in der Vergangenheit – im Vergleich zu den meisten anderen EU-Ländern besonders niedrig. Allerdings stützen sich die österreichischen Unternehmen in den letzten Jahren v.a. auf die Innenfinanzierung, deren Volumen für den Gesamtsektor beständig über jenem der Bruttoinvestitionen liegt, sodass vergleichsweise geringer Bedarf an Außenfinanzierung besteht. Dementsprechend stagnieren die Bankkredite an den Unternehmenssektor inflationsbereinigt seit einigen Jahren. Trotz der massiven geldpolitischen Unterstützung entwickeln sich die Unternehmensinvestitionen im Euroraum und auch in Österreich nach wie vor nur moderat. Die Ursachen für das abwartende und vorsichtige Verhalten der Unternehmen könnten u.a. in weiterbestehenden Überkapazitäten seit dem Ausbruch der Krise, in der Unsicherheit über die weitere globale und europäische, politische wie wirtschaftliche Entwicklung, aber auch in strukturellen, standortbezogenen Faktoren begründet sein.

Österreich schwenkte nach vier Jahren mit Wachstumsraten unter 1% im Jahr 2016 wieder auf einen dynamischeren Wachstumspfad. Mit $1,4\%$ blieb das BIP-Wachstum Österreichs **2016** nur mehr geringfügig unter jenem des Euroraums ($1,7\%$). Die niedrige Inflation und eine Steuerreform ermöglichten den realen verfügbaren Haushaltseinkommen ein Wachstum von 3% und stützten den privaten Konsum. Auch die Investitionstätigkeit – v.a. bei den Ausrüstungsinvestitionen – trug, gestützt durch günstige Finanzierungsbedingungen und ein zunehmend positiveres internationales Konjunkturbild, mit einem Wachstum von $2,9\%$ maßgeblich zum Konjunkturaufschwung bei. Hingegen dämpften die Nettoexporte 2016 das Wachstum: Schwache Exporte in den Euroraum, in die USA, nach Russland und die Türkei standen einem durch die Inlandsnachfrage getriebenen stärkeren Importwachstum gegenüber. Die

Arbeitslosenquote stieg bis zum 3. Quartal 2016 weiter leicht auf über 6% (EU-Definition) an, war jedoch mit dem Erstarren der Konjunktur ab dem 4. Quartal wieder rückläufig. Die Inflation lag 2016 mit 0,9% etwa gleichauf mit dem Vorjahr (0,8%), verzeichnete jedoch ab dem 4. Quartal 2016 bis ins 1. Quartal 2017 – getrieben durch den Ölpreisanstieg – eine deutliche Aufwärtsentwicklung auf etwas über 2% und dürfte erst gegen Jahresende 2017 mit dem Auslaufen des Energiepreisniveaueffekts wieder unter diese Marke fallen.

Jüngste sehr positive Konjunktur- und Stimmungsindikatoren sowie die weiterhin expansiv wirkende Wirtschaftspolitik lassen für das Jahr **2017** ein Wirtschaftswachstum in Österreich von mindestens 2% erwarten. Neben der Inlandskonjunktur zeigten sich im 1. Quartal 2017 auch die Exporte deutlich belebt.

Mit 6 Mrd EUR oder 1 $\frac{3}{4}$ % des BIP war Österreichs Leistungsbilanz im Jahr 2016 abermals klar positiv, wenngleich der Überschuss gegenüber dem Vorjahr geringfügig geschrumpft ist. Auch für 2017 und 2018 ist mit Leistungsbilanzsaldo in einer ähnlichen Größenordnung zu rechnen. Der Einnahmenüberschuss basiert aber zunehmend auf dem Reiseverkehr als einziger tragender Säule (Ausfuhren 2016: 17,4 Mrd EUR, Einfuhren: 8,6 Mrd EUR); die Abhängigkeit Österreichs von diesem Sektor verfestigt sich damit. Güterexporte und Unternehmensdienstleistungen fallen als Überschussquellen demgegenüber zurück (Güterexporte und -importe 2016: 129,1 bzw. 129,3 Mrd EUR; Unternehmensdienstleistungsexporte bzw. -importe: 36,9 bzw. 35,5 Mrd EUR). Dies sollte auch insofern nicht ignoriert werden, als doch diese beiden Sektoren sowohl bei den Bruttoimporten als auch -exporten den Löwenanteil der außenwirtschaftlichen Aktivitäten ausmachen. Dass Österreichs Außenwirtschaftsüberschuss nunmehr fast ausschließlich aus dem Tourismus stammt, der aber insgesamt im Vergleich zum Güter- und Unternehmensdienstleistungsverkehr sehr klein ist, wirft die Frage nach der Nachhaltigkeit von Österreichs moderatem Leistungsbilanzüberschuss und nach einer angemessenen Diversifizierungsstrategie auf.

* * *

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

Sebastian Breiffuss und *Julia Wörz* (beide OeNB) zeigen, dass für das Wachstum der **Weltwirtschaft** von 3,1% im Jahr 2016 die Schwellen- und Entwicklungsländer den wesentlichsten Beitrag lieferten. Die Industriestaaten wiesen eine durchschnittliche Wachstumsrate von 1,6% aus, welche auch jener der USA entsprach. Der Euroraum zeigte sich mit einer leicht höheren Wachstumsrate von 1,7% stabil. Russland befand sich mit -0,6% weiter in der Rezession. Die Wachstumsrate des **Welthandels** verlangsamte sich auf 1,9%. Die schwache Nachfrage nach Investitionen, die Verlangsamung der Wachstumsraten globaler Wertschöpfungsketten und schleppende Handelsliberalisierungen waren dafür ausschlaggebend.

Fünf Autorinnen der *WKÖ* geben einen Überblick über die institutionellen Rahmenbedingungen des Welthandels im Jahr 2016. *Claudia Dorninger* berich-

tet über die Wiederwahl des amtierenden WTO-Generaldirektors Roberto Azevêdo, die fast zeitgleich mit dem Inkrafttreten des multilateralen Abkommens über Handelserleichterungen im Februar 2017 erfolgte. *Martina Schernthanner* legt die Entwicklungen zu den TiSA-Verhandlungen dar, welche aktuell stocken. *Barbara Tasch-Ronner* zeigt auf, dass die Reform des Investitionsschutzes in den bilateralen Handelsabkommen weiter vorangetrieben wurde. *Claudia Stowasser* beschreibt die Verhandlungsfortschritte der EU bei bilateralen Handelsabkommen wie EU–Japan, EU–Mercosur, EU–Philippinen, EU–Mexiko und EU–Indonesien. *Susanne Schrott* weist auf den erfolgreichen Abschluss des CETA-Abkommens sowie das Ruhendlegen des TTIP-Abkommens hin.

Christian Ragacs und *Klaus Vondra* (beide OeNB) geben ein Bild über die österreichische Wirtschaftsentwicklung im Jahr 2016. Nach einer vier Jahre langen Schwächephase der österreichischen Wirtschaft hat sich das BIP-Wachstum im Jahr 2016 auf 1,4% beschleunigt, gestützt durch die im Jänner 2016 in Kraft getretene Einkommensteuerreform, den niedrigen Ölpreis und die expansive Geldpolitik. Sowohl die Anzahl der Beschäftigten als auch der geleisteten Arbeitsstunden stieg gegenüber dem Vorjahr an. Die österreichische HVPI-Inflation lag bei 1,0% und damit deutlich über jener des Euroraums (0,2%). Aufgrund eines vergleichsweise schwachen Exportwachstums sank die Exportquote 2016 auf 52,6% und lag damit erstmals seit 2010 wieder unter 53%. Die absoluten Lohnstückkosten Österreichs stiegen 2016 etwas langsamer als in Deutschland, die relativen Lohnstückkosten sanken erstmals seit 2011. Trotz eines Rückgangs der relativen Lohnstückkosten im Jahr 2016 ergab sich eine leichte Verschlechterung der **preislichen Wettbewerbsfähigkeit** Österreichs.

Leonhard Pertl (WKÖ) zeigt, dass sich die schwache Phase der **Warenausfuhr** seit 2012 fortsetzte. 2016 kamen die Ausfuhren mit einem Rückgang von 0,2% praktisch zum Erliegen, die Einfuhren stiegen mit 1,5% verhalten an. 2016 verschlechterte sich das Passivum der Handelsbilanz deutlich von 2,0 auf 4,4 Mrd EUR. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise. Bei den Ausfuhren nach Übersee mussten 2016 nach den kräftigeren Zuwächsen in den beiden vorangegangenen Jahren Einbußen von 2,0% hingenommen werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben dagegen mit Zuwächsen von gerade einmal 0,2% nahezu unverändert

Patricia Walter (OeNB) bestätigt, dass die **Dienstleistungsbilanz** auch im Jahr 2016 mit einem Überschuss von 10,3 Mrd EUR den soliden Pfeiler der österreichischen Leistungsbilanz bildete. Gestützt wurde sie hauptsächlich vom Reiseverkehr. Erstmals haben die Einnahmen von ausländischen Gästen die Marke von 17 Mrd EUR überschritten. Der Saldo aus dem Verkehr mit Wirtschaftsdienstleistungen, der zweiten Säule der österreichischen Dienstleistungsbilanz, hat sich im Jahr 2016 weiter verringert und lag das dritte Jahr in Folge unter der Marke von 2 Mrd EUR. Die Expansion des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen verlor weiter an Geschwindigkeit.

In *Thomas Cernohous'* (OeNB) Beitrag wird aufgezeigt, dass sich 2016 in einem fragilen internationalen Umfeld das globale Wachstumstempo von Direktinvestitionsströmen etwas verlangsamt hat. Wie im Vorjahr standen entwickelte Länder, vor allem Australien, Japan und Nordamerika, im Fokus von Direktinvestoren. In Österreich prägte das Auslaufen des „Bank der Regionen“-

Vertrages der UniCredit Bank Austria die Direktinvestitionsstatistik. Erstmals sind sowohl bei aktiven als auch passiven Direktinvestitionen Desinvestitionen zu verzeichnen. Eine etwas stärkere Dynamik bei aktiven Direktinvestitionen sowie positive Preis- und Wechselkurseffekte haben ebendiese – trotz der großen Desinvestitionen der Bank Austria – auf ein Rekordhoch von 190 Mrd EUR getrieben. Hielten sich vor zehn Jahren die Bestände aktiver und passiver Direktinvestitionen noch die Waage, betrug zum Jahresende 2016 der Saldo bereits 48 Mrd EUR zugunsten der aktiven Direktinvestitionen.

Der **Spezialteil** widmet sich heuer den **ausländischen Direktinvestitionen**. Im Jahr 2015 wurde nach einer langen Durststrecke ein starkes Anspringen der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen um 40% auf 1,8 Billionen USD verzeichnet. Dies entspricht dem höchsten Niveau seit der Wirtschaftskrise im Jahr 2007 (2,1 Billionen USD). Dieser Anstieg ist einer neuen Welle von Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen und der Verlagerung von Kapital innerhalb von multinationalen Unternehmen geschuldet. Vor diesem Hintergrund kann keine entsprechend ansteigende Produktivität – wie dies beispielsweise bei Greenfield-Investments der Fall wäre – erwartet werden. 2016 zeigte sowohl weltweit als auch in Österreich eine verhaltene Investitionsdynamik. Das diesjährige Spezialthema setzt sich mit den zugrunde liegenden Trends dieser Entwicklung auseinander. Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu den globalen Entwicklungen von FDI zeigen sich in Österreich? Welche Charakteristika zeichnen Direktinvestitionen in Zentral- und Südosteuropa aus? Weiters werden Aspekte des Investitionsschutzes, der Wertschöpfungsketten und der Ansiedelung von Unternehmen behandelt. Die Diskussion zu strategischem Eigentum war Gegenstand einer von OeNB und WKÖ veranstalteten Paneldiskussion „Is there a need for an EU instrument to protect against strategic investment by third countries in Europe?“, welche im Juni 2017 in Brüssel stattfand.

Maria Borgia (OECD) setzt sich mit den **Grundlagen der FDI-Statistiken** auseinander. Die statistische Erfassung von komplexen Eigentümerverhältnissen multinationaler Unternehmen gestaltet sich als problematisch, was in Konsequenz zu einer schlechteren Aussagekraft der FDI-Statistiken in Hinblick auf die Globalisierung führen kann. FDI-Statistiken beinhalten keine sogenannten **„Special Purpose Entities (SPEs)“**. SPEs werden dazu verwendet, dass Direktinvestitionen über einen Drittstaat gelenkt werden, bevor sie im Zielland „ankommen“ (z.B. Holdings, Mantelgesellschaften). Es macht daher Sinn, SPEs als separate Kategorie in FDI-Statistiken auszuweisen. Dadurch ergibt sich eine Verschiebung zu stärker „operativem“ FDI zu Großbritannien, den Vereinigten Staaten und Deutschland. Luxemburg, die Niederlande und Ungarn verzeichnen den relativ höchsten Anteil von SPEs.

Thomas Cernohous (OeNB) behandelt die **Unterschiede und Überschneidungen der FDI-Statistiken mit der Foreign-Affiliate-Statistik (FATS)**. Die Gemeinsamkeit ist, dass beide den grenzüberschreitenden Einfluss auf die Eigentümerstrukturen abbilden. Die Grundgesamtheit ist überlappend und

der Kompilationsprozess stark integriert. Während die FDI-Statistik finanzielle Ströme aufzeichnet, hat die FATS-Statistik ihren Fokus auf Aktivitäten in der Realwirtschaft. Es bestehen gute Gründe für unterschiedliche Berechnungsmethoden und die Verwendung der Indikatoren beim Kompilationsprozess. Nebst methodischen Erläuterungen erfolgt eine Darstellung der österreichischen FDI- und FATS-Statistiken.

Gábor Hunya (wiiw) zeigt aktuelle **Trends der ausländischen Direktinvestitionen in Zentral-, Ost- und Südosteuropa**. Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in 22 mittel-, ost- und südosteuropäische Länder stieg im Jahr 2016 auf sein höchstes Niveau seit 2008. Die Erholung fiel in den mitteleuropäischen EU-Mitgliedstaaten am stärksten aus, während in Russland eine große ausländische Akquisition einen einmaligen Beitrag leistete. Auch Greenfield-Projekte nahmen zu, wenn auch in geringerem Ausmaß als FDI-Zuflüsse. Die Industrie und Finanzdienstleistungen konnten den größten Anteil an FDI auf sich ziehen, aber es gibt auch zahlreiche Greenfield-Projekte im Sektor hochwertiger Dienstleistungen.

Jože P. Damijan und Črt Kostevc (beide Universität Laibach) fassen die in unterschiedlichen **empirischen Studien gefunden Effekte von FDI auf Gesamt- und Firmenproduktivität in Zentral- und Osteuropa** zusammen. In den frühen 1990er-Jahren, in der ersten Runde der Passivinvestitionen, wird ein Zusammenhang zwischen der BIP-Konvergenz und dem Zufluss an Direktinvestitionen ausgewiesen. Effekte auf der Mikroebene sind noch nicht eindeutig identifiziert. Bei aktiven Direktinvestitionen wird ein positiver Zusammenhang zwischen Firmenproduktivität und Auslandsinvestition gefunden. Die noch wenigen Untersuchungen zur letzten Welle von Direktinvestitionen geben einen Hinweis darauf, dass die Positionierung im globalen Wertschöpfungsprozess eine wesentliche Rolle spielt. Wachstumsfördernd wirkt das Engagement im Hochtechnologiebereich.

Edvard Orlic (University of Bournemouth) untersucht bei **multinationalen Konzernen**, wie sich ihre **Beteiligungen im vorgelagerten oder nachgelagerten Prozess am globalen Markt** gestalten. Auf Firmenebene werden Determinanten zur Positionierung in der Wertschöpfungskette untersucht. Ausländische große Firmen mit guten Finanzierungsmöglichkeiten und international anerkannten Zertifikaten gliedern sich am ehesten in die Wertschöpfungskette ein und handeln vor- und nachgelagert. FDI-Spillovers sind nicht signifikant. Es kann durch diese Schätzung nicht bestätigt werden, dass ausländische Firmen den Internationalisierungsprozess unterstützen.

Arnold Schuh (Wirtschaftsuniversität Wien) analysiert die **Investitionsmuster in Mittel- und Osteuropa**. Der Euphorie in den Anfangsjahren folgte 2009 eine schwere Rezession, die die bis dahin verfolgte Expansionsstrategie auf den Prüfstand stellte. Trotzdem sind die die Expansion leitenden Motive und Markteintrittsmethoden zum Großteil noch immer gültig, wenngleich die Investitionsmuster sich verändert haben. Die aktuellen Herausforderungen für ausländische multinationale Unternehmen sind im Aufkommen neuer Wettbewerber aus anderen Schwellenländern, dem verstärkten Druck zur Verlagerung höherwertiger Aktivitäten in die Gastländer sowie in der Zunahme der Konflikte mit Gastlandregierungen zu erkennen.

René Siegl und *Hanni Grassauer* (beide Austrian Business Agency) zeigen die **Entwicklung der Betriebsansiedlungen in Österreich**. Wenige Unternehmen stehen in Österreich in ausländischem Besitz, sie sind aber volkswirtschaftlich relevant und Impulsgeber für Forschung und Innovation. Sie weisen eine höhere Produktivität und höhere Durchschnittsgehälter als heimische Unternehmen auf. Insgesamt wurden mit Unterstützung der nationalen Betriebsansiedlungsagentur ABA – Invest in Austria seit der Gründung im Jahr 1982 3.478 ausländische Unternehmen gegründet und damit Investitionen in der Höhe von 8,5 Mrd EUR in Österreich getätigt sowie 55.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die Austrian Business Agency betreute 2016 mit 319 Projekten erstmals über 300 internationale Unternehmen bei der Ansiedlung in Österreich. Traditionell wichtigstes Herkunftsland ist Deutschland, gefolgt von Italien, gefragteste geografische Destination der Unternehmen ist traditionell Wien.

Ursula Kriebaum (Universität Wien) behandelt die **internationale Schiedsgerichtsbarkeit**. Schiedsgerichtsbarkeit ist eine weitverbreitete, über das Investitionsrecht hinausgehende Form der Streitbeilegung. Auch die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit ist nicht neu, sondern besteht schon seit mehr als einem halben Jahrhundert. Nationale Gerichte sind vielfach keine brauchbare Alternative zu Investitionsschiedsverfahren. Auch die Ausübung diplomatischen Schutzes ist sowohl für die betroffenen Staaten als auch für den Investor mit erheblichen Nachteilen gegenüber einem Investitionsschiedsverfahren verbunden.

Die neuen von der EU verhandelten Verträge, wie das CETA, sehen ausdrückliche Ausnahmen für legitime regulative Tätigkeit von Staaten vor. Der CETA-Vertrag, der als Muster für zukünftige Verträge dienen soll, geht vom Mechanismus der klassischen Schiedsgerichte ab. Vielmehr sieht der Vertrag eine permanente Entscheidungsinstitution ohne Auswahlrecht der Schiedsrichter durch die Streitparteien sowie einen Appeals-Mechanismus vor. Die im CETA vorgesehenen Schiedsverfahren sind völlig transparent. Für unberechtigte Klagen gibt es eine eigene Regelung, um deren schnelle Abweisung zu ermöglichen.

* * *

„Schwerpunkt Außenwirtschaft“ erscheint heuer bereits zum sechsten 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 zu laufenden Entwicklungen als auch zu spezifischen aktuellen Themenstellungen. Die Publikation wird 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 Po-

sitionierung 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.

Literatur

- IMF (2017). World Economic Outlook. April. <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017>.
- European Commission (2017a), White paper on the future of Europe. Reflections and scenarios for the EU27. https://ec.europa.eu/commission/white-paper-future-europe-reflections-and-scenarios-eu27_en und https://ec.europa.eu/commission/news/commission-presents-white-paper-future-europe_en.
- European Commission (2017b), Reflection paper on the deepening of the Economic and Monetary Union. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_en.pdf.
- Balling, M., Gnan, E. und P. Jackson (2017), Brexit and the Implications for Financial Services. Key insights from a SUEF conference hosted by EY, London 23 February 2017. <http://www.suerf.org/london2017>.

Editorial: Business cycle upswing in Austria – Foreign direct investment lags behind

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

2016 and the first months of 2017 were characterized globally and in Europe by a surge of **populism**, by **setbacks for global or regional market integration** (e.g. stalling of TTIP negotiations, Brexit, continued hampering of the free movement of persons because of border controls between EU countries) and by the uncertainties triggered by these developments. The **divergence in the macroeconomic stances of major economic areas** widened further: in the USA expectations of more fiscal expansion after the election of President Donald Trump gained ground, while the Federal Reserve pursued its course of a gradual but persistent tightening of monetary conditions by raising official rates in December 2015, December 2016 and March 2017. In the euro area the fiscal stance continued to be broadly neutral, while the Eurosystem continued its very expansionary monetary policy. As a result, the **euro exchange rate depreciated** markedly, supporting the economic upswing in the euro area. The weak euro exchange rate, combined with a marked **rise in the price of oil** to over 50 USD after an agreement by OPEC countries on production ceilings, supported a gradual approach of consumer price inflation to the ECB's definition of price stability (below but close to 2% over the medium term for the euro area average). Meanwhile, core inflation, adjusted for volatile energy prices, hardly rose.

Business cycle conditions improved worldwide in the course of 2016 and in the first months of 2017. Starting from the second half of 2016, economic **optimism** clearly prevailed among business and economic policy circles. The IMF's latest World Economic Outlook from April 2017 reflected this development in a slight upward revision of the IMF's global growth forecast to 3½% for both 2017 and 2018. At the same time, the IMF cautioned that global political and economic risks have risen further.

In particular, the IMF noted that the **danger of protectionism** and of trade wars has markedly increased over the past 12 months. Rising social inequality nourishes public support in many industrialized countries for the perceived "simple" solution of drawing up economic barriers. The neglect of the losers from globalisation and technical progress over recent decades is often cited as an explanation for the rise of populist and anti-globalisation sentiment. In line with standard trade theory, the IMF appeals to policy makers not to yield to populist pressure and not to sacrifice free trade, since this would hamper productivity growth and prosperity in the long term. Instead, disadvantaged groups of society should, in a more targeted and efficient way, be supported and assisted in their development through specific policy programs. The open, cooperative global economic system that has developed since the end of World War II is seriously challenged currently; overcoming these challenges is central to the survival of this economic system (IMF, 2017).

At the **political** level, **Europe** witnessed a further surge of nationalist and populist tendencies in 2016 and in the first months of 2017. The free movement of persons within the Schengen area remained hampered because of the partial reintroduction of internal border controls by several EU member states in response to the lack of an effective control of the EU's external borders, with negative economic repercussions also for Austrian businesses. The referendum on 23 June 2016 by the British electorate in favour of leaving the EU overshadowed sentiment in the EU. Somewhat as a surprise to many, there were hardly any short-term negative cyclical consequences. For the medium and longer term, however, most analysts continue to expect clearly negative implications, above all for the UK economy (dampening of potential growth, shift of human capital, move of parts of the financial industry from the City of London to continental Europe or to other global financial centres – see e.g. Balling/Gnan/Jackson, 2017).

Against this background, the European Commission on 1 March 2017 presented a White Book on the future of the EU-27 (European Commission, 2017), which presents a wide range of options (scenario 1: continuation of the current approach; scenario 2: withdrawal to the Single Market; scenario 3: selective deepening in specific policy area through a “coalition of the willing”; scenario 4: re-focussing and increase of the EU's efficiency; scenario 5: marked deepening of the EU with all 27 member states). Building on this, more detailed reports will elaborate on strengthening the EU's social dimension on coping with globalisation, on the future of European defence policy and on the future of the EU's finances. The European Council is supposed to draw first conclusions by December 2017 (European Commission, 2017a). On 31 May 2017 the European Commission published a reflection paper on the deepening of the Economic and Monetary Union (European Commission, 2017b).

Over the past few months, elections in Austria, the Netherlands and in France have nourished the hope that **nationalist movements are in most EU countries ultimately not supported by the majority of the electorate**. Thus, one might conclude, they may disturb but not destroy the European integration project. However, this should not distract from the fact that their mere existence and the non-negligible support for these movements as demonstrated in election results is bound to influence the shaping of public opinions and political decision making processes. In this way they may also considerably influence the future course of the European integration project.

Economic policy in the euro area in 2016 and in early 2017 was shaped in a major way by the **ECB's further expansionary monetary policy measures**. As euro area consumer price inflation continued to fall considerably short of the ECB's definition of price stability, the ECB took a bundle of measures to continue the strongly expansionary monetary policy stance. In March, the ECB cut the interest rate on the main refinancing operations further to 0.0%, and the interest rate on the deposit facility, which due to the large surplus liquidity is more relevant for money market rates, to -0.4%. Second, the ECB increased the volume of monthly outright securities purchases from 60 to 80 billion EUR in April 2016. Starting from June 2016, it included investment-grade corporate bonds in the range of eligible securities. In December 2016, the securities

purchase program was once again extended until end-2017. However, starting in April 2017, the amount of monthly purchases was scaled back to the original 60 billion EUR. Third, starting at the end of June 2016, a new series of four longer-term refinancing operations started, with a maturity of four years each; the initial interest of 0.0% will be reduced ex post to as low as -0.4%, depending on each bank's lending activity. Last but not least, the ECB reinforced the expansionary effects of the measures by guiding markets and economic agents through information on its future policy course ("forward guidance").

Against this background, **financing conditions** for enterprises in the euro area remained very favourable or became even cheaper. Money market and bond yields were depressed over the entire yield curve and across all risk classes. Retail rates on both deposits and credits fell further. Global stock exchanges after a very weak first quarter 2016 increasingly recovered and, driven by the expectation of a more expansionary US fiscal policy and strengthening economic sentiment, posted strong price increases.

In **Austria**, as in the past, **interest rates on mortgage and corporate credits** were particularly low as compared to most other countries. However, Austrian firms over the past years mostly financed themselves from cash flow, the volume of which has consistently exceeded gross investment for the sector as a whole, which results in low demand for external financing. As a result, bank loans to the corporate sector have stagnated in real terms for several years. Despite the massive monetary stimulus, corporate investment in the euro area and in Austria continues to be sluggish. Reasons for firms' cautious, wait-and-see behaviour may be the continued existence of overcapacities since the outbreak of the financial and economic crisis; uncertainties about further global and European, political as well as economic, developments; and more structural factors relating to framework conditions for businesses.

After four years of economic growth below 1%, **Austria** returned to more robust economic growth in **2016**. At 1.4%, Austria's real GDP growth in 2016 fell short only a bit of the euro average of 1.7%. Low consumer price inflation and a tax reform led to a growth of real disposable household income of 3% and supported private consumption. Also investment activity (most notably equipment investment), supported by favourable financing conditions and an increasingly positive international cyclical outlook, contributed to the upswing. By contrast, net exports put a drag on growth in 2016. Weak exports into the euro area, to the USA, to Russia and to Turkey stood against a domestic demand-driven increase in import growth. Unemployment continued to rise further to above 6% (EU definition) by the third quarter of 2016, but started to decline again as the economy picked up from the fourth quarter. At 0.9%, consumer price inflation in 2016 was roughly unchanged against 2015 (0.8%), but accelerated markedly to more than 2% between the fourth quarter of 2016 and the first quarter 2017 on the back of a higher price for oil. Inflation is expected to fall below 2% only in late-2017.

Recent very positive hard and soft business cycle indicators in combination with a continuation of accommodative economic policies suggest that economic growth in Austria in **2017** will be at least 2%. In addition to domestic demand, also exports picked up markedly in the first quarter of 2017.

At 6 billion EUR or 1 $\frac{3}{4}$ % of GDP **Austria's current account** was again clearly in surplus, although the surplus slightly shrank against 2015. Also in 2017 and 2018, the current account is forecast to post similar surpluses. However, the surplus increasingly rests on tourism as the only source (tourism exports 2016: 17.4 billion EUR, tourism imports: 8.6 billion EUR), cementing Austria's dependency on this sector. Exports of goods and business-related services by contrast no longer generate hardly any surpluses (goods exports and imports 2016: 129.1 and 129.3 billion EUR; business-related services exports and imports: 36.9 and 35.5 billion EUR). This development should be monitored carefully, as these two latter sectors make up the lion's share of Austria's external trade both in terms of gross exports and imports. The fact that Austria's current account surplus now hinges almost exclusively on tourism, which, however, is quite small as compared to trade in goods and business-related services, raises the question as to whether Austria's moderate current account surplus is here to stay, and how Austria might diversify its foreign trade activities.

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

Sebastian Breitfuss and Julia Wörz (both OeNB) draw a picture of **recent developments of the world economy**. The global economy grew by 3.1% in 2016, which was mainly driven by emerging and developing economies. The U.S. economy decelerated by one percentage point as compared to the previous year and expanded in 2016 at a rate of 1.6%. The euro area grew by 1.7%. Russia showed a slightly negative growth in 2016 of -0.6%. Global trade expanded by 1.9% only. According to the IMF, the prolonged weak performance of investment, the decline in the growth of global value chains and the waning pace of trade liberalisations have been the primary restraint on trade growth.

Five authors of the *WKÖ* describe **recent developments in the trade policy of the European Union**. *Claudia Dorninger* reports the reappointment of Roberto Azevêdo for a second four-year term as Director-General of the WTO. Almost at the same time the multilateral Agreement on Trade Facilitation (TFA) entered into force. *Martina Scherthanner* states that TiSA talks stalled in October 2016 without a concrete date for the resumption of the talks. *Barbara Tasch-Ronner* comments on the reform on investment protection in bilateral trade agreements. The establishment of a Multilateral Investment Court was carried forward. *Claudia Stowasser* provides an overview of the bilateral trade negotiations with Japan, Mercosur, the Philippines, Mexico and Indonesia. *Susanne Schrott* identifies the CETA agreement as the greatest success: the Council of Ministers, all EU-Member States and the European Parliament voted for CETA. Thus, the trade agreement with Canada can be provisionally applied in early summer 2017. Negotiations on the EU-US trade agreement are currently on hold.

Christian Ragacs and Klaus Vondra (both OeNB) analyse the **development of the Austrian economy**. Annual GDP growth accelerated to 1.4% in 2016, supported by domestic and external one-off effects (such as the reform of

income tax rules, effective from January 2016, low oil prices and monetary accommodation). Both the number of employed persons and the number of hours worked went up in 2016. Annual HICP inflation was 1.0%, thus visibly exceeding the corresponding euro area rate (0.2%). Given comparatively weak export growth, the ratio of exports to GDP dropped to 52.6% in 2016, thus dipping below 53% for the first time since 2010. The annual increase in unit labour costs was somewhat lower in Austria than in Germany in 2016 in absolute terms. Despite the lower growth, Austria's price competitiveness deteriorated somewhat in 2016.

Leonhard Pertl (WKÖ) confirms the continued weak performance in **Austrian goods exports**. While imports increased by 1.5% in 2016, exports fell by 0.2%. Thus, the trade deficit widened, reaching to 4.4 billion EUR in 2016 compared to 2.0 billion EUR in 2015. In 2016, export growth developed at an unequal pace across regions. Overseas exports after two years of strong growth fell by 2.0%, whereas exports to Europe expanded only by 0.2%. Exports to the European Union and to the EFTA grew only very slowly at 0.3% and 0.4%. Exports to the rest of Europe fell by 1.3% so that the sharp decline in the last two years slowed down considerably.

Patricia Walter (OeNB) analyses **Austria's external services trade**. Net exports (balance of trade in goods and services) amounted to 10.1 billion EUR or 2.9% of GDP, less than in 2015. The services balance at 10.3 billion EUR was again the main source of surplus. It rested upon travel, in which Austria regained international market shares for the second year in a row. For the first time, travel revenues exceeded 17 billion EUR. The balance of trade in business related services, the second pillar of Austria's services account, deteriorated further in 2016, posting under 2 billion EUR for the third consecutive year. The expansion of exports of business related services lost again momentum, while imports developed robustly in comparison.

Thomas Cernohous (OeNB) reports that in a fragile international environment in terms of modest trade and growth 2016 global FDI flows grew by 1.52 trillion USD, 13% less compared to 2015. Developed economies were the centre of attraction again, especially Australia, Japan and Northern America. The Austrian FDI-statistics were dominated by restructuring activities of UniCredit Bank Austria: The CEE-business unit worth 10 billion EUR was transferred to Italy. Outward FDI hit a record level nevertheless reaching 190 billion EUR. Reasons were a stronger investment activity and significant positive exchange-rate- und price-effects. Ten years ago Inward FDI and Outward FDI were about even, 2016-end Outward FDI surpassed Inward FDI by already 48 billion EUR.

The **special focus** of this edition is devoted to **foreign direct investment**. 2015 witnessed a long-awaited strong comeback of global foreign direct investment flows. While globally the increase was almost 40% to 1.8 trillion, which is the highest level since the onset of the crisis (2007: 2.1 trillion), the annual increase of 90% was even more impressive among developed nations. However, these increases to a large part reflect a new wave of global M&A

activity and shifts of direct investment capital within multinational firms, and are therefore not accompanied 1:1 by an increase in productive capacity. As a result, a decline (-13%) in global direct investment flows for 2016 has taken place. While conditions for global direct investments have been improving for a number of years, new planned trade and investment agreements such as CETA or TTIP have been or are facing increasing public resistance. In contrast to global developments, FDI into and out of Austria has not seen a noticeable upswing, let alone a boom, over the past years. This year's special topic on FDI aims to shed some light on the reasons underlying these trends. Developments in Austria are analysed against the backdrop of developments globally, in Europe and in Austria's neighbour countries, notably the CESEE region. Aspects of reshoring, international investor protection are addressed specifically. The question of "strategic national ownership" and a monitoring of FDI flows was dealt with in a separate panel discussion of the OeNB and WKO with the title "Is there a need for an EU instrument to protect against strategic investment by third countries in Europe?", which took place in June 2017 in Brussels.

Maria Borgia (OECD) presents new FDI data published by OECD countries to address some of the **measurement issues** raised by the **complex ownership structures of multinational enterprises (MNEs)**, which reduce the usefulness of FDI statistics for analysing globalisation. FDI statistics excluding resident Special Purpose Entities (SPEs) reveal the important role that SPEs play in inward FDI for some OECD economies, the differences in behaviour between SPEs and operating affiliates, and the complexity of ownership structures of some MNEs. Inward FDI positions by ultimate investing country indicate that some countries, including the United Kingdom, United States, and Germany, are more important sources of FDI than the standard statistics by immediate investing country indicate, while other countries, including the Netherlands, Switzerland, and Luxembourg, are less important. They also indicate that round tripping was present in each country examined.

Thomas Cernohous (OeNB) sheds light on the **links between Foreign Affiliates Statistics (FATS) and FDI statistics**. Foreign Direct Investment and FATS are closely connected systems with a similar purpose, both track cross-border influence in ownership structures of enterprises. FDI statistics follow the financial developments of cross-border investments, while FATS statistics focus on real-economy related issues. There are good reasons for differences in calculation methods and indicators in the compilation processes.

The author starts with a historical overview, especially how the implementation of the two statistics was done in Austria, before carving out the differences between FDI and FATS. In spite of diverging methods, bringing together aspects of both systems can be rewarding. Therefore, finally an FDI microdata set is combined with calculation methods and indicators of FATS-methodology, which might allow new insights into cross-border structures of Austrian enterprises.

Gábor Hunya (wiiw) shows **recent FDI trends in Central, East and South-east Europe (CESEE)**. FDI inflow to 22 CESEE countries increased in 2016 to its highest level since 2008. The recovery was most robust in the Central European EU Member States, while in Russia a large foreign acquisition made a one-time contribution. Also greenfield investment activities increased, albeit

more modestly than FDI inflows. Manufacturing and financial services have attracted the largest amounts of FDI, but there are also numerous greenfield projects in the advanced services sectors.

Jože P. Damijan and Črt Kostevc (both University of Ljubljana) summarise the **effects found in empirical studies on firm and industry performance of Central and Eastern European (CEE) countries** over the last two decades. The first part reviews the effects of the first round of inward FDI inflows in the early 1990s. It finds that the catching up process of transition countries in terms of GDP per capita coincided with robust inflows of foreign capital, while its effects on productivity and other aspects of micro performance of local firms are still debated. The second part focuses on the effects of outward FDI and finds mostly correlation between investing firms' productivity and their outward FDI engagement. The evidence also shows positive effects on a number of investing firms' performance characteristics, but no or limited effects on employment. Finally, the third part studies the most recent episode of FDI patterns and its effects on CEE countries in the age of global supply chains. Based on scant studies so far, it shows that positioning within individual global value chains may be essential for future economic growth with clear preference for attracting FDI to industries of higher-end technology intensity.

Edvard Orlic (University of Bournemouth) identifies **determinants of global value chains** participation in CESEE. While most studies have acknowledged the role of global value chains in generating productivity spillovers, his study investigates their role in determining forward and backward participation of firms in international markets. The results show that foreign, larger firms, those in possession of internationally recognised certificates and access to bank credit have higher probability to engage in two-way trade. This acts as a signal to foreign buyers and suppliers that firms can meet quality and reliability requirements. Productivity and the use of foreign technology play an important role in supply chain trade, but only for small firms and those in new EU member states. Finally, the effects of FDI spillovers and linkages with foreign firms are insignificant, casting doubt on the potential of foreign firms to help the internationalisation process.

René Siegl and Hanni Grassauer (both Austrian Business Agency) offer an insight into **international companies locating in Austria**. Few enterprises in Austria are in foreign ownership, but those that are are very relevant for the economy at large and provide important impulses for research and innovation. Foreign owned companies are more productive and offer higher wages than domestically owned ones. A total of 3,478 foreign companies have been established with the support of the national investment promotion agency, ABA – Invest in Austria, since its foundation in 1982, which has resulted in investments totalling EUR 8.5 billion and the creation of 55,000 new jobs. In 2016, ABA supported 319 projects, thus for the first time assisting more than 300 international companies when locating in Austria. Traditionally, the most important country of origin is Germany, followed by Italy, and the most popular geographical destination of the foreign companies is Vienna.

Ursula Kriebaum (University of Vienna) analyses **recent developments in international investment arbitration**. Arbitration is a widespread form of

dispute settlement not limited to investment law. Investment arbitration is not a new form of dispute settlement but has existed for half a century. National courts are not a meaningful alternative to investor-State arbitration. Compared to investor-State arbitration, the exercise of diplomatic protection is associated with considerable disadvantages for investors as well as for the States concerned. The CETA treaty, which is supposed to serve as a model for future treaties, departs from the classical model of investor-State arbitration. The treaty provides for a permanent decision-making body. The parties to the dispute have no right to choose their arbitrators. It stipulates an appeals mechanism. The dispute settlement procedures will be fully transparent and the treaty foresees a mechanism to allow for the immediate dismissal of claims that are manifestly without legal merit.

“Focus on External Trade” is published for the sixth time this year. High demand and abundant positive feedback to the earlier 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 done in close cooperation between the Oesterreichische Nationalbank (OeNB - the central bank of Austria) and the Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ - the Austrian 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.

References

- IMF (2017). World Economic Outlook. April. <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017>.
- European Commission (2017a), White paper on the future of Europe. Reflections and scenarios for the EU27. https://ec.europa.eu/commission/white-paper-future-europe-reflections-and-scenarios-eu27_en and https://ec.europa.eu/commission/news/commission-presents-white-paper-future-europe_en.
- European Commission (2017b), Reflection paper on the deepening of the Economic and Monetary Union. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_en.pdf.
- Balling, M., Gnan, E. und P. Jackson (2017), Brexit and the Implications for Financial Services. Key insights from a SUEF conference hosted by EY, London 23 February 2017. <http://www.suerf.org/london2017>.

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Sebastian Breidfuss, Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Angelika Knollmayer

Im Jahr 2016 wuchs die Weltwirtschaft um 3,1%, was einen leicht niedrigeren Wert als im Vorjahr darstellt. Haupttreiber der globalen Dynamik waren zum wiederholten Mal die Schwellen- und Entwicklungsländer, welche eine konstant positive Entwicklung von +4,1% aufzeigten. Unter einem ökonomischen Gesichtspunkt war 2016 für die Industriestaaten ein durchaus positives Jahr mit einer Wachstumsrate von 1,6%, jedoch lag diese um 0,5 Prozentpunkte unter der letztjährigen. Die Vereinigten Staaten von Amerika mussten, nach einem sehr dynamischen Vorjahr, 2016 ein Abflauen der Wachstumsrate um einen Prozentpunkt auf nunmehr 1,6% hinnehmen. Der Euroraum zeigte sich stabil, das Wirtschaftswachstum lag bei 1,7% und war somit höher als jenes der USA. Lateinamerika (-0,6%), insbesondere Brasilien (-3,5%), und erstmals seit vielen Jahren auch die Türkei (-1,8%) befanden sich 2016 in einer Rezession. Russland konnte, unterstützt von steigenden Ölpreisen, die scharfe Abwärtstendenz aus dem Vorjahr abmildern. Die russische Wirtschaft (-0,6%) wird laut IWF-Jännerprognose aber erst 2017 wieder moderat um 1,1% wachsen.

Der Welthandel verlangsamte sich nach einem relativ schwachen Jahr 2015 weiter, die Wachstumsrate lag bei +1,9%. Gründe hierfür sind die schwache Nachfrage nach Investitionen, die Verlangsamung der Wachstumsraten globaler Wertschöpfungsketten und schleppende Handelsliberalisierungen. Zudem wird der Welthandel durch verstärkt protektionistische Tendenzen führender Volkswirtschaften gehemmt. Der IWF geht zwar von einer starken Erholung der Wachstumsraten in den Jahren 2017 (+3,8%) und 2018 (+4,1%) aus, angesichts der politischen Unsicherheiten in den USA und Teilen Europas ist diese Entwicklung aber ungewiss.

1 Globaler Konjunkturverlauf

Das globale Konjunkturverlauf zeigte sich im Vergleich zum Vorjahr mit einer leichten Abwärtsdynamik. Nach dem recht gleichmäßigen Wachstum der Weltwirtschaft seit 2012 (rund 3,4%) sank die Wachstumsrate schon im Jahr 2015 auf 3,2% und verschlechterte sich laut Jännerprognose des Internationalen Währungsfonds (IWF, Jänner 2017) im Jahr 2016 auf +3,1%. Der IWF erwartet aber bereits im Kalenderjahr 2017 eine neuerliche Wachstumsbeschleunigung auf +3,4% und auf +3,6% im Jahr 2018. 2016 konnte man bei den entwickelten Volkswirtschaften eine Verlangsamung der Dynamik beobachten, welche sich 2017 umkehren sollte. Die optimistische Einschätzung für 2017 gründet vor allem auf einer erwarteten expansiven Fiskalpolitik der

USA und einer zyklischen Bewegung der Konjunktur. 2016 lag das Wachstum in den Industriestaaten im Durchschnitt bei +1,6%. Das Wachstum des Euroraums verlangsamte sich im Jahr 2016 auf 1,7%, und Japans Wirtschaft wuchs um 0,9% (IWF, 2017). Zunehmende protektionistische Tendenzen, politische Unsicherheiten und der Austritt Großbritanniens aus der EU stellen die entwickelten Volkswirtschaften vor große Herausforderungen. Für die Industriestaaten erwartet der IWF in den Jahren 2017 und 2018 eine weiterhin leicht ansteigende Dynamik auf +1,9 respektive 2,0% BIP-Wachstum p.a.

Global gesehen wurde die wirtschaftliche Dynamik im Jahr 2016 nach wie vor hauptsächlich von den Schwellen- und Entwicklungsländern getragen, der BIP-Zuwachs dieser Staaten lag 2016 konstant gegenüber dem Vorjahr bei +4,1%. Innerhalb der aufstrebenden Volkswirtschaften zeigten sich jedoch sehr unterschiedliche Tendenzen. Die aufgrund des Ölpreisverfalls angespannte Lage in Russland entschärfte sich 2016. Das Wachstum lag zwar noch im negativen Bereich (-0,6%), die Abwärtsdynamik fiel aber weit weniger dramatisch aus als im Jahr 2015. In China war erneut eine deutliche Wachstumsabschwächung zu verzeichnen, welche sich auch auf enge Handelspartner und Rohstoffproduzenten – wie beispielsweise Brasilien und Südafrika – auswirkte. Politische Unsicherheit in Zusammenhang mit Korruption, ein völlig aufgeblähter öffentlicher Dienst und der Einbruch des privaten Konsums trugen dazu bei, dass sich Brasilien 2016 weiterhin in einer Rezession befand und erst im Folgejahr positive Wachstumsraten aufweisen wird (IWF, 2017). Für Indien wird in diesem Jahr eine stärkere Dynamik (+7,2%) erwartet. Der IWF erwartet, dass die Wachstumsrate in Schwellen- und Entwicklungsländern nach der Stagnation im Jahr 2016 heuer wieder auf +4,5% ansteigen wird.

Die prolongiert schwache Dynamik des Welthandels im Jahr 2016 – laut IWF wuchs der Welthandel 2016 nur um +1,9% – offenbarte die fragile Lage in den aufstrebenden Volkswirtschaften. Die Unsicherheit über die weitere Entwicklung des Welthandels stellt ein großes Risiko für rezente Prognosen dar. Die starke Verflechtung der globalen Produktionsketten zwischen den aufstrebenden Volkswirtschaften und die schwache globale Nachfrage könnten für die starke Verlangsamung des Welthandelwachstums mitverantwortlich sein. Die erwartete Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums beruht auf der Erwartung einer positiven Entwicklung in den Schwellen- und Entwicklungsländern.

Tabelle 1.1: Globales BIP-Wachstum 2011–2015 und Ausblick 2016–2018

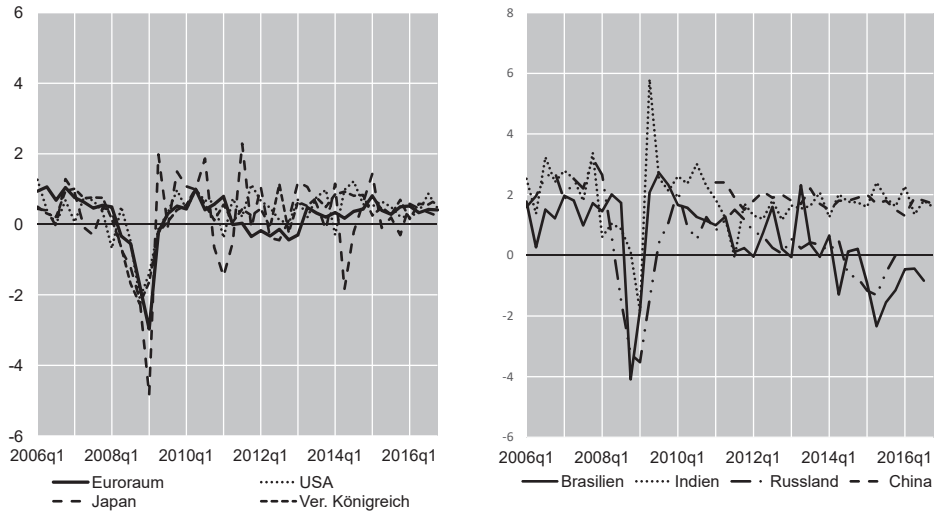
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Veränderung zum Vorjahr in %				Prognosen		
Welt	3,5	3,3	3,4	3,2	3,1	3,4	3,6
Industrieländer	1,2	1,2	1,9	2,1	1,6	1,9	2,0
USA	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6	2,3	2,5
Vereinigtes Königreich	1,3	1,9	3,1	2,2	2	1,5	1,4
Euroraum	-0,9	-0,3	1,1	2,0	1,7	1,6	1,6
Japan	1,7	1,4	0,0	1,2	0,9	0,8	0,5
Schwellen- und Entwicklungslän- der	5,3	5,0	4,6	4,1	4,1	4,5	4,8
Zentral-, Ost- und Südost- europa	1,2	2,8	2,8	3,7	2,9	3,1	3,2
GUS	3,5	2,1	1,1	-2,8	-0,1	1,5	1,8
Russland	3,5	1,3	0,7	-3,7	-0,6	1,1	1,2
Asien	7,0	7,0	6,8	6,7	6,3	6,4	6,3
China	7,9	7,8	7,3	6,9	6,7	6,5	6,0
Indien	5,6	6,6	7,2	7,6	6,6	7,2	7,7
Lateinamerika und Karibik	3,0	2,9	1,0	0,1	-0,7	1,2	2,1
Nahe Osten und Nordafrika	5,1	2,2	2,6	2,5	3,8	3,1	3,5
Sub-Sahara- Afrika	4,3	5,2	5,1	3,4	1,6	2,8	3,7

Quelle: IWF WEO Update, Jänner 2017.

Zentral-, Ost- und Südosteuropa – bestehend aus 12 Ländern: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Serbien, Türkei und Ungarn.

Abbildung 1.1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern

reales BIP (saisonbereinigt; Veränderung in % zum Vorquartal)



Quelle: OECD.

Ausgehend von einem Tiefstand zu Beginn des Jahres 2016 stiegen die Weltmarktpreise in den ersten beiden Quartalen stark an und wiesen nach einem kurzen und geringfügigen Einbruch seit Juli wieder einen starken Aufwärtstrend auf. Auslöser hierfür waren stark gestiegene Energiepreise sowie eine anhaltende Verteuerung von Nahrungs- und Genussmitteln (Abbildung 1.2). Die Gründe hierfür sind globale Anbauflächenbeschränkungen, witterungsbedingte Ernteaufschläge und eine weltweit gestiegene Nachfrage (HWWI, 2017). Der Ölpreis erreichte im Jänner 2016 seinen Tiefststand, seither steigt er kontinuierlich an. Die EU-Kommission erwartet für 2017 eine Verteuerung von Öl, welche im 4. Quartal ihr Maximum erreicht haben sollte. Im Jahr 2018 soll es laut EU-Kommission zu einer Stagnation der Ölpreise kommen. Auch die U.S. Energy Information Administration (EIA) gibt an, dass der Rohölpreis 2017 durchschnittlich bei 55 USD/b und 2018 durchschnittlich bei 57 USD/b liegen wird (EIA, 2017).

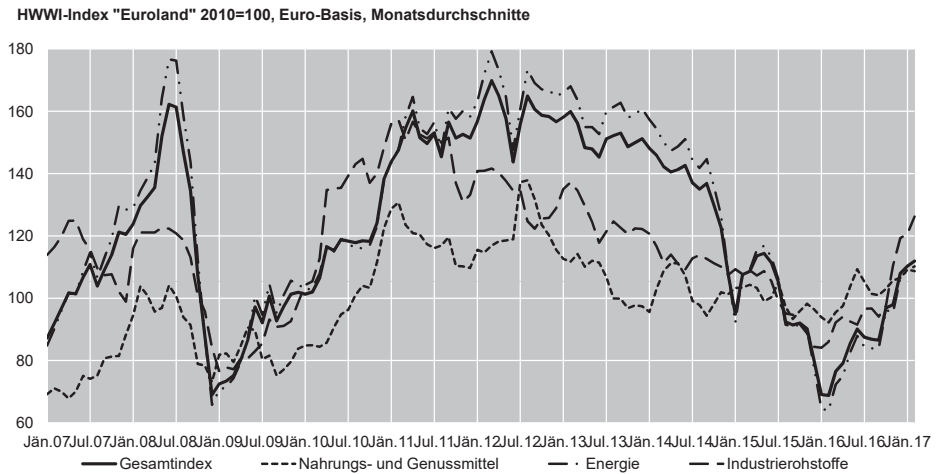
Der Gesamtindex von Energie hatte sich zwischen Jänner 2016 und Jänner 2017 um zwei Drittel erhöht, was stark auf den Preisanstieg von Erdöl in USD zurückzuführen ist. Obwohl die OPEC die Fördermengen im November 2016 gedrosselt hat, herrscht nach wie vor ein globales Überangebot an Öl. Sollte sich die Implementierung der Begrenzung der Ölfördermengen rasch einstellen, so erwartet die Europäische Kommission (EK) eine ebenso rasche Adaption der Märkte, was zu einem geringen Angebotsüberschuss im ersten Halbjahr 2017 führen sollte.

Der starke Anstieg der Energiepreise wirkte sich positiv auf die Inflationsraten der Industriestaaten sowie in China aus. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass die Kerninflationsraten nach wie vor weitgehend unverändert sind und generell unter den Inflationszielen liegen. Starkes Infrastruktur- und Immobili-

lieninvestment in China und die Erwartung einer expansiven Fiskalpolitik in den Vereinigten Staaten führten zu einer Verteuerung von Basismetallen. Auch die Preise für Kohle und Gas stiegen 2016 stark an.

Im Jahr 2016 kehrte sich der seit 2011 anhaltende sinkende Trend in den Weltmarktpreisen für Industrierohstoffe um. Die Preise für Industrierohstoffe stiegen im Februar 2017 im Vergleich zum Vormonat um 5,3%, wobei sich alleine der Preis von Eisenerz aufgrund einer gesteigerten Nachfrage nach Stahl um 9,4% erhöhte. Auch die Preise für Nahrungs- und Genussmittel legten 2016 zu (HWWI, 2017).

Abbildung 1.2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise



Quelle: HWWI.

2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen

2.1 Euroraum

Obwohl die europäische Wirtschaft im Jahr 2016 mit vielen Herausforderungen konfrontiert war, wie dem schwächsten Wachstum des Welthandels seit 2009, geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, Terroranschlägen in einigen Euroraumländern, Problemen einiger Banken oder dem Brexit-Votum im Vereinigten Königreich, konnte sich die wirtschaftliche Erholung im Euroraum fortsetzen.

Über das gesamte Jahr betrachtet, lag das Wirtschaftswachstum 2016 bei 1,7% und wurde hierbei vor allem von der Binnennachfrage gestützt. Die prolongierte Schwäche der Investitionen trotz massiver geldpolitischer Eingriffe der EZB, substanzieller wirtschaftspolitischer Maßnahmen und verbesserter Finanzierungsbedingungen trübten jedoch die Aussichten auf einen nachhaltigen Wirtschaftsboom (OeNB, März 2017).

Die jüngsten Prognosen des IWF erwarten im Großen und Ganzen eine Fortsetzung des flachen Wachstumspfads im Jahr 2017, wobei der Jahresanfang etwas dynamischer ausfallen sollte. Für das laufende Jahr erwartet die Europäische Kommission in ihrer Winterprognose ein reales BIP-Wachstum von 1,6%. Die Verschlechterung des Wachstums gegenüber 2016 ist die Folge eines erwarteten schwächeren Wachstums der verfügbaren Einkommen aufgrund der höheren Energiepreise. Eine positive Beschäftigungsentwicklung soll dann 2018 das BIP-Wachstum leicht auf 1,8% anheben. In der Einschätzung der Kommission wird aber auch auf eine mögliche Umkehr des positiven Trends aufgrund politischer Unsicherheiten hingewiesen.

Unter dem Aspekt einer langsamen konjunkturellen Erholung verbessert sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt nur schleppend. Die Arbeitslosenquote im Euroraum ging im Dezember 2016 auf 9,6% zurück und erreichte damit den niedrigsten Stand seit Mitte 2009. Besonders deutliche Rückgänge verzeichneten die Peripherieländer im Euroraum – Griechenland (-1,5%), Irland (-1,4%), Portugal (-1,4%), Spanien (-2,5%) –, deren Arbeitslosenquoten besonders stark von der tiefen Rezession aufgrund der Finanzkrise betroffen waren. Die EK rechnet im Euroraumschnitt mit einem weiteren langsamen Rückgang der Arbeitslosenquote auf 9,1% bis 2018 (Jahresschnitt). Die Jugendarbeitslosigkeit bleibt auf einem besorgniserregend hohen Niveau von 21%.

Das Beschäftigungswachstum lag im Jahr 2016 durchschnittlich bei 0,3%, wobei sich die Dynamik vor allem im dritten Quartal verlangsamte. Laut aktuellen Umfragedaten der EK zum Arbeitsmarkt sind die Beschäftigungserwartungen in allen Sektoren mit Ausnahme der Finanzdienstleistungsindustrie gestiegen (OeNB, März 2017). Auch die Konsumenten schätzen die Wahrscheinlichkeit, in den nächsten Monaten arbeitslos zu werden, wieder niedriger ein als im Quartal zuvor.

Vor dem Hintergrund des starken Ölpreisanstiegs beschleunigte sich auch die HVPI-Gesamtinflationsrate für den Euroraum seit der zweiten Jahreshälfte 2016. Im Jahresdurchschnitt betrug die Inflationsrate 2016 im Euroraum jedoch äußerst niedrige 0,2%, nach 0,0% im Jahr 2015. Im Jänner 2017 zeigte die Gesamtinflationsrate einen deutlich positiven Trend und stieg im Februar auf 2,0% gegenüber dem Vorjahresmonat. Dieser Anstieg kam keineswegs überraschend und ist vor allem den volatilen Komponenten geschuldet. Hauptfaktor ist der prolongiert starke Aufwärtstrend der Energiepreise von 8,1% (Jänner) bzw 9,2% (Februar); eine Folge der raschen Weitergabe des Ölpreisanstiegs von rund 15% seit der Ankündigung der OPEC, ab Jänner 2017 die Ölfördermengen zu kürzen. Außerdem bewirken in der Vorjahresbetrachtung stark positive Basiseffekte einen Anstieg der Energiepreise. Der zweite Faktor sind die unbearbeiteten Lebensmittel, welche sich vermutlich wetterbedingt stärker verteuerten, als von den Prognosen erwartet worden war. Da die rezenten Inflationsentwicklungen nur kurzfristiger Natur sind und somit die mittelfristige Inflationsentwicklung nicht betroffen ist, ergeben sich für die Geldpolitik der EZB keine unmittelbaren Implikationen (OeNB, März 2017).

Die Kerninflationsrate, welche die Preisentwicklung ohne die volatilen Komponenten Energie und Lebensmittel misst, lag im Februar bei 0,9% und spiegelt vor allem die schwache Arbeitsmarktdynamik wider. Weiterhin hohe

Arbeitslosenquoten in den Peripherieländern und geringe Lohnabschlüsse in den Kernländern dämpfen nachhaltig den binnenwirtschaftlichen Preisdruck.

Vor diesem Hintergrund erwartet die EK in ihrer Winterprognose für 2017 einen vorübergehenden Anstieg der Inflationsrate im Euroraum auf durchschnittlich 1,7%. 2018 hingegen dürfte die Inflationsrate aufgrund der moderaten Arbeitsmarktentwicklung auf 1,4% zurückgehen (Europäische Kommission, 2017).

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

Nach einem wirtschaftlich gesehen außerordentlich starken Jahr 2015 (+3,7%) geht der IWF für das Jahr 2016 von einer etwas schwächeren Wachstumsrate von +2,9% für die CESEE-Region aus. Ausschlaggebend hierfür dürfte das Ende der Auszahlungen von EU-Mitteln aus dem mehrjährigen Finanzrahmen 2007–2013 mit Ende 2015 sein, was sich vor allem negativ auf Bauinvestitionen auswirkte. Im Jahresverlauf zeigten auch die Nettoexporte eine relativ schwache Dynamik, während der private Konsum der Hauptwachstumstreiber in dieser Region war. Im dritten Quartal 2016 nahm dieser so stark zu wie zuletzt vor dem Ausbruch der Wirtschaftskrise im Jahr 2008. Der private Konsum profitierte vor allem von einer äußerst starken Arbeitsmarktdynamik in der CESEE-Region (OeNB, Jänner 2017). Im November 2016 lag die Arbeitslosenquote auf einem langjährigen Tiefstand von 6,1%. Bei einer regionalen Analyse fällt auf, dass in mehreren Ländern de facto Vollbeschäftigung herrscht. So weist etwa die Tschechische Republik mit einer Arbeitslosenquote von 3,4% im Jänner die niedrigste Arbeitslosigkeit in der EU aus.

Die dynamische Entwicklung auf den Arbeitsmärkten wirkte sich positiv auf das Lohnwachstum aus. Im Zusammenspiel mit niedrigen (teils auch negativen) Inflationsraten stiegen die Reallöhne deutlich. Sowohl die Einzelhandelsumsätze als auch das Wirtschaftsvertrauen wiesen im Oktober und November vor dem Hintergrund der guten Lage an den Arbeitsmärkten weiterhin einen positiven Verlauf auf. Die Industrieproduktion wies im Jahresverlauf eine erhebliche Volatilität auf. Mit einem Wachstum von 1,4% im Jahr 2016 nahm sie im Vergleich zum Vorjahr allerdings um 0,6 Prozentpunkte ab. Negativ entwickelte sich vor allem die Bauwirtschaft, die besonders unter dem Ausbleiben öffentlicher Bauinvestitionen litt.

Die seit 2015 zu beobachtende graduelle Erholung der CESEE-Bankensektoren setzte sich auch im Jahr 2016 weiter fort. So pendelte sich das durchschnittliche Kreditwachstum des Privatsektors bei etwa 3,5% im Jahresvergleich ein. Die positive Entwicklung wurde vor allem von der Slowakei, der Tschechischen Republik sowie Polen angetrieben. Allerdings berichteten auch Estland und Litauen eine deutlich überdurchschnittliche Dynamik, während von einem rückläufigen Kreditbestand nur noch Ungarn, Slowenien und Kroatien berichteten. Die Kreditvergabe war allerdings teilweise durch Sonderfaktoren beeinflusst. Dazu zählen unter anderem Programme zur Konvertierung von Fremdwährungskrediten. Die Vergabe von Fremdwährungskrediten in der CESEE-Region wurde im Verlauf der Finanzkrise immer stärker problematisiert, was in vielen Ländern zu regulatorischen Restriktionen bezüglich der Neuvergabe

solcher Kredite führte. Insbesondere nach der Aufgabe der Wechselkursbindung des Schweizer Franken an den Euro Anfang 2015 verfolgten mehrere Länder eine Politik der Konvertierung von Fremdwährungskrediten und adressierten damit nicht nur das Problem der Neuvergabe, sondern auch das Problem des Bestands solcher Kredite. Ungarn war diesbezüglich ein Vorreiter. Erste Maßnahmen zur Verringerung der Verschuldung in Fremdwährung wurden bereits 2011 gesetzt. Im Februar und Dezember 2015 wurde dann ein Großteil der Fremdwährungskredite an Haushalte konvertiert. Kroatien beschloss im September 2015 ein Gesetz zur Konvertierung, nachdem der Wechselkurs für die Tilgung von CHF-Krediten bereits zu Jahresbeginn im Zuge der allgemeinen Frankenaufwertung fixiert wurde. In Rumänien wurde im Oktober 2016 ebenfalls ein solches Gesetz beschlossen. Diese Maßnahmen führten zu einem deutlich rückläufigen Anteil von Fremdwährungskrediten am gesamten Kreditvolumen. In der CESEE-Region sank deren Anteil von über 40% Anfang 2009 auf unter 25% Ende 2016. Dieser Rückgang ging mit einer Verbesserung der Portfolioqualität der CESEE-Bankensektoren einher. Die Gründungen von Abbaugesellschaften, Abschreibungen sowie der Verkauf von notleidenden Kreditportfolios trugen zur Verbesserung der Kreditqualität bei (OeNB, Jänner 2017).

2.3 USA

Laut IWF-Jännerprognose lag die Wachstumsrate des BIP in den USA im Jahr 2016 bei 1,6%, was genau dem errechneten Durchschnittswert der Industrieländer entspricht. Wachstumsstützend waren vor allem die privaten Konsumausgaben, jedoch zogen auch die Investitionen im vierten Quartal deutlich an und wirkten sich positiv auf das Wachstum aus. Während der öffentliche Sektor weitgehend neutral blieb (+0,27%), drückte der Wachstumsbeitrag der Nettoexporte das reale Wachstum. Die Europäische Kommission erwartet, dass sich das Wachstum im aktuellen Jahr gegenüber 2016 deutlich beschleunigt und auf 2,3% steigen wird. Hintergrund ist die erwartete expansive Ausrichtung der Fiskalpolitik. Allerdings wird kritisiert, dass viele Investitionen im Rahmen von Private-Public-Partnership-Projekten abgewickelt werden sollen und der Fokus daher auf Investitionen liegen wird, die zwar Rendite für den privaten Sektor abwerfen, aber nicht notwendigerweise zu starken Wachstumsimpulsen führen (OeNB, März 2017).

Die Situation am Arbeitsmarkt zeigt sich weiterhin sehr robust. Die aktuellen Zahlen vom Jänner zeigen, dass die Arbeitslosenquote bei niedrigen 4,8% liegt, was einem Rückgang von 0,1 Prozentpunkten im Vergleich zum Jänner 2016 entspricht.

Die politischen Unsicherheiten bleiben weiterhin das Hauptrisiko für das Wachstum in den USA. In der kurzen Frist könnte es aufgrund einer deutlich expansiveren Fiskalpolitik der republikanischen Administration zu höherem Wachstum kommen. Steuersenkungen sowie höhere Ausgaben für Infrastruktur und Verteidigung sollen Wachstum und Beschäftigung ankurbeln. Die geplante Deregulierung der Finanzmärkte, insbesondere der Investmentbanken durch Rücknahme wesentlicher Teile des Dodd-Frank-Acts, könnte zu deutlich

gestiegenen Risiken für die finanzielle Stabilität führen. Die Aufkündigung der Transpazifischen Partnerschaft (TPP) und die Ankündigung weiterer protektionistischer Schritte könnte das Wachstum langfristig nach unten drücken (OeNB, März 2017).

Bei der letzten FOMC-Sitzung Mitte März erhöhte die Federal Reserve die Zinsen auf 0,75–1%. Das Federal Open Market Committee (FOMC) schätzt die gesamtwirtschaftliche Situation der USA tendenziell positiv ein und geht von einem moderaten wirtschaftlichen Expansionspfad aus. Des Weiteren rechnet das FOMC mit einer stabilen Inflationsrate nahe der angestrebten 2%-Marke und erwartet eine weitere Verbesserung des Arbeitsmarktes.

2.4 Japan

Im Jahr 2016 wies Japans Wirtschaft laut Jännerprognose des IWF ein nominales BIP-Wachstum von 0,9% gegenüber dem Vorjahr auf, welches damit erneut unter dem Durchschnitt der Industrieländer lag (+1,6%). Die Europäische Kommission erwartet für 2017 ein Wachstum des realen BIP von 1,0% und von nur 0,5% für 2018.

Trotz der außerordentlich niedrigen Arbeitslosenquote, welche im Jänner bei 3% lag und im Vergleich zu Jänner 2016 sogar noch um 0,2% gesunken ist, gibt es weiterhin keine Anzeichen für ein Anziehen des Lohnwachstums. Die Inflationsrate stieg im Jänner auf 0,4% nach 0,3% im Dezember 2016. Die Kerninflation ohne Energie und Lebensmittel betrug im Jänner 0,1%.

Die Bank of Japan (BOJ) kündigte Ende Jänner an, keine Änderung der geldpolitischen Ausrichtung vorzunehmen und die expansive Politik weiterzuführen. Der Leitzinssatz bleibt vorerst bei –0,1%, könnte allerdings weiter gesenkt werden, falls die BOJ dies als notwendig erachtet. Allerdings ist festzuhalten, dass ein Großteil der Einlagen der Banken bei der BOJ von der negativen Verzinsung ausgenommen ist (OeNB, März 2017).

2.5 China

Laut IWF lag das nominale BIP-Wachstum in China im Jahr 2016 bei 6,7%, was einen leichten Rückgang der Wachstumsrate im Vergleich zum Vorjahr bedeutet (6,9%). Das Wachstum der Volksrepublik ist nach wie vor stark kreditfinanziert. Der Wachstumsbeitrag des privaten Konsums stieg kontinuierlich an, und der Anteil des Dienstleistungssektors am BIP gewann zunehmend an Bedeutung. Der Außenbeitrag wirkte sich weiterhin negativ auf das Wachstum aus, wenn auch moderater als zuvor. Zusätzlich sank der Leistungsbilanzüberschuss auf unter 3% des BIP, ein erster Erfolg der Bemühungen, einen nachhaltigeren Expansionspfad einzuschlagen.

Die Inflationsrate lag im Jänner bei 2,5% und damit merklich höher als im Dezember (2,1%). Die Kerninflation erreichte 2,2%. Interessant erscheint, dass die Produzentenpreise sowie die Erzeugerpreise (+5,5%) gestiegen sind. Verursacht wurde diese Entwicklung vor allem durch den Preisanstieg der Rohstoffe wie Öl, Edelmetalle, Kohle und Gas.

Die Hauptrisiken für das langfristige Wachstum in China inkludieren vor

allem der Verlauf und die Auswirkungen des Rebalancing der chinesischen Volkswirtschaft, die Hauspreisblase und der weitere Verlauf der Strukturreformen, um Überkapazitäten im Industriesektor abzubauen.

Die Kreditlücke, gemessen als Differenz zwischen aktueller gesamtwirtschaftlicher Schuldenquote und langfristigen Niveaus, stellt für China eine starke Bedrohung dar. Sie liegt bei besorgniserregenden 30 Prozentpunkten, während eine Kreditlücke von 8 Prozentpunkten bereits als potenziell gefährlich gilt. Die außerordentlich starke Verschuldung des Unternehmenssektors, welche bei 160% des BIP liegt (2009: etwa 100% des BIP), ist Haupttreiber der hohen Gesamtverschuldung (zuletzt bei rund 250% des BIP). Des Weiteren zeigen Borio and Lowe (2002, 2004) auf, dass die Kreditlücke als Frühwarnindikator für eine mögliche Bankenkrise herangezogen werden kann.

Die Währungsreserven sanken im Dezember 2016 um rund 40 Mrd USD und damit weit weniger als zunächst angenommen. Zwar verfügt China weiterhin über einen komfortablen Puffer an Währungsreserven in der Höhe von etwa drei Billionen USD, allerdings steht das Land vor einem zunehmend schwierigen Trade-off zwischen Rebalancing und dem damit verbundenen Rückgang des Leistungsbilanzüberschusses und dem Abfluss an Währungsreserven zur Erhaltung der Stabilität des Wechselkurses des Renminbi.

Die People's Bank of China (PBoC) hat im Gefolge der höheren Kreditvergabe zuletzt einige wichtige Zinssätze erhöht, darunter jenen für Offenmarktoperationen und für mittelfristige Kredite an Banken. Vor allem Letzteres zielt auf die gestiegenen Aktivitäten von Banken am chinesischen Anleihemarkt. Kapitalverkehrskontrollen sollen den Reserveabfluss aus China stoppen oder zumindest drastisch reduzieren. Zumindest im Dezember dürfte die PBoC damit Erfolg gehabt haben (OeNB, März 2017).

3 Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit

Bezogen auf die Wettbewerbsfähigkeit zeigt sich für die Industriestaaten ein heterogenes Bild. Gemessen am realen effektiven Wechselkursindex (REER) verschlechterte sich die Wettbewerbslage vor allem für die USA und Japan, während der Euroraum die Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zum Vorjahr etwas verbessern konnte.

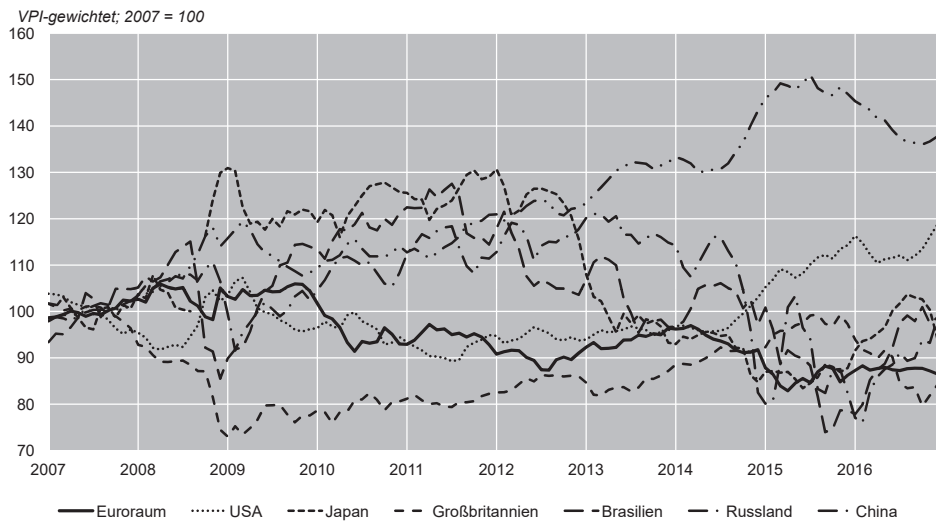
Der effektive Wechselkurs ist ein Indikator, welcher als ein gewichteter Außenwert der jeweiligen Währung gesehen werden kann – erkennbar durch den Begriff „effektiv“. Der reale effektive Wechselkurs kann nun nicht mehr als Tauschwert von Währungen, sondern vielmehr von Gütern gesehen werden. Eine Aufwertung hat somit einen direkten Einfluss auf Im- und Exporte und somit auf die Handelsbilanz. Ein Anstieg des Index entspricht einer Aufwertung und stellt daher eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit dar.

Die nach wie vor ultralockere Geldpolitik der EZB hält den Außenwert des Euros auf einem tiefen Niveau und fördert dadurch einen weiteren Aufwärtstrend der Exporte des Euroraums. Zuletzt konnte eine schwächere Wachstumsdynamik in den Vereinigten Staaten beobachtet werden, was unter anderem

durch einen Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verglichen mit wichtigen Handelspartnern wie China und dem Euroraum erklärt werden kann. Bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit Großbritanniens bleibt abzuwarten, wie robust die britische Wirtschaft gegenüber den wirtschaftlichen und politischen Auswirkungen des Brexit-Votums ist. 2016 kam das britische Pfund im Vergleich zu den wichtigsten Währungen wie dem Euro, dem Schweizer Franken und dem U.S.-Dollar zunehmend unter Druck, was in gewisser Weise die politische Unsicherheit reflektiert. Als besonders problematisch ist der drohende Abzug der Finanzindustrie aus London einzuschätzen. Ein solcher hätte für die britische Wirtschaft verheerende Folgen und naturgemäß dramatische Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit des Landes.

Nach drei Jahren der preislichen Verbesserung der japanischen Wirtschaft war Ende 2015 eine Verschlechterung zu erkennen. Dieser Trend setzte sich 2016 eindeutig fort. In Bezug auf China bleibt festzuhalten, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit 2016 gestiegen ist.

Abbildung 1.3: **Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit 2007–2017**



Quelle: IWF, OeNB.

In einer allgemeinen Betrachtung der preislichen und nichtpreislichen Wettbewerbsfähigkeit ergeben sich für 2016 auf Basis des Global Competitiveness Index (GCI) des World Economic Forum die Schweiz, Singapur und USA als die drei wettbewerbsfähigsten Länder, gleich wie auch schon im Jahr 2015. Die Niederlande rangieren weltweit auf Platz 4 und überholten somit Deutschland (Platz 5) als das wettbewerbsfähigste Land der Europäischen Union. Finnland rutschte durch seine Nähe zu Russland, geografisch und wirtschaftlich, im Ranking von Platz 8 im Jahr 2015 auf Platz 10 ab. Österreich hingegen machte einen Sprung von Platz 23 auf Platz 19 (World Economic Forum, 2016).

Trotz der steigenden Lohnstückkosten in den Staaten Zentral-, Ost- und Südeuropas ist die Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder nicht unmittelbar gefährdet, was auf eine Reindustrialisierung sowie eine stetige Verbesserung der

Industriestrukturen zurückzuführen ist (wiiw, 2017). Die baltischen Staaten, die Tschechische Republik und Polen gehören zu den wettbewerbsfähigsten Volkswirtschaften in dieser Ländergruppe.

4 Globale Handelsströme

Mit einem Jahresdurchschnitt von +1,9% lag das Wachstum des Welthandels 2016 erneut unter dem Wert des Vorjahres (2,7%) (IWF, Jänner 2016). Die Verlangsamung des Welthandels, speziell im zweiten Halbjahr 2016, spiegelt die nachlassende Dynamik (bzw teilweise sogar einen Rückgang) des Weltwirtschaftswachstums und die Schwäche im Bereich der Investitionen wider. Zudem hatten auch zunehmend protektionistische Tendenzen in den Vereinigten Staaten und in diversen anderen Ländern einen negativen Effekt. So stellte etwa die World Trade Organization (WTO) in einem viel beachteten Artikel fest, dass 22 neue handelshemmende Maßnahmen pro Monat im Zeitraum von Oktober 2015 bis Mai 2016 von WTO-Mitgliedern erlassen wurden. Somit erreichte dieser Wert den höchsten Stand seit 2011 (WTO, Juli 2016). Des Weiteren berichtet die WTO, dass seit 2008 ungefähr 3.000 neue handelsrestriktive Maßnahmen eingeführt wurden, wovon bis Mitte Oktober 2016 nur 740 zurückgenommen wurden. Neben diesen Entwicklungen wirken sich auch eine Verlangsamung der Handelsliberalisierungen respektive zuletzt sogar deren Aufkündigung (TTP) sowie eine Abschwächung der Wachstumsraten der globalen Wertschöpfungsketten negativ auf den Welthandel aus.

Im Jahresabstand präsentierte sich die Wachstumsrate des Handels im ersten Halbjahr 2016 robust, ehe sie im dritten Quartal eine deutliche Abwärtsdynamik entwickelte, sich gegen Jahresende aber wieder erholte. Der Internationale Währungsfonds geht davon aus, dass der Welthandel im laufenden Jahr 2017 und auch im nächsten Jahr wieder zunehmen wird. Die Wachstumsrate wird aber weiterhin unter dem 20-Jahres-Durchschnitt bleiben (Abbildung 1.4).

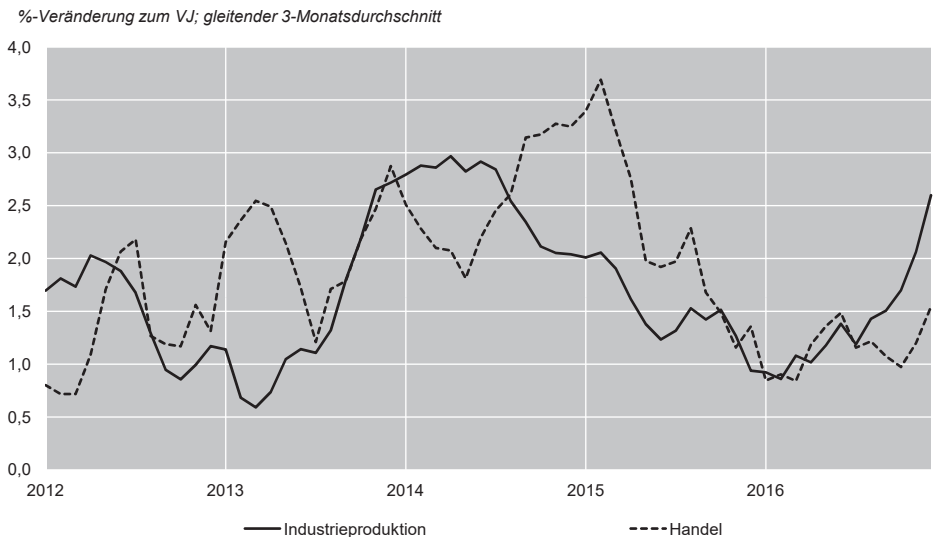
Dies suggeriert auch die Entwicklung des Baltic Dry Index (BDI). Dieser Frühindikator für die Entwicklung des Welthandels wird von der Baltic Exchange in London täglich veröffentlicht. Er bildet die Frachtkosten von Gütern wie Getreide, Kohle, Eisenerz, Kupfer und anderen Rohstoffen ab, welche über Frachtraten von Containerschiffen berechnet werden (Lin & Sim, 2013).

Ein Vorteil des BDI besteht darin, dass der Indikator nur schwer zu manipulieren ist, denn er folgt dem klaren Konzept von Angebot und Nachfrage. Das Angebot wird von der Anzahl an verfügbaren Schiffen determiniert, die Nachfrage von den Firmen, welche die Rohstoffe benötigen. Die Nachfrage nach Rohstoffen steigt, wenn die Weltwirtschaft wächst, und umgekehrt. Der Index reagiert vor allem seit der Krise hauptsächlich auf Nachfrageschwankungen, denn das Angebot verändert sich erstens nur sehr träge, da ein Schiffsbau relativ viel Zeit beansprucht und Kosten verursacht, und zweitens besteht auch ein Überangebot an Schiffen seit dem Jahr 2010. Seit der Krise wird daher ein positiver Zusammenhang zwischen dem Indexwert und dem Welthandel beobachtet: Der Index steigt, wenn die Nachfrage nach Rohstoffen zunimmt, und er sinkt, wenn die Nachfrage abnimmt.

Nach dem Absturz des BDI auf sein absolutes Rekordtief im Februar 2016 erholte er sich bis Jahresende relativ rasch, um danach erneut einen starken Abwärtstrend aufzuzeigen. Als Frühindikator für den Welthandel lässt die rasche Erholung und der neuerliche starke Rückgang aus heutiger Sicht nur bedingt eine positive Entwicklung für den Welthandel vermuten. Die Volatilität des Index reflektiert in gewisser Weise die zuvor genannten Unsicherheiten in Bezug auf die Wachstumsraten des Welthandels.

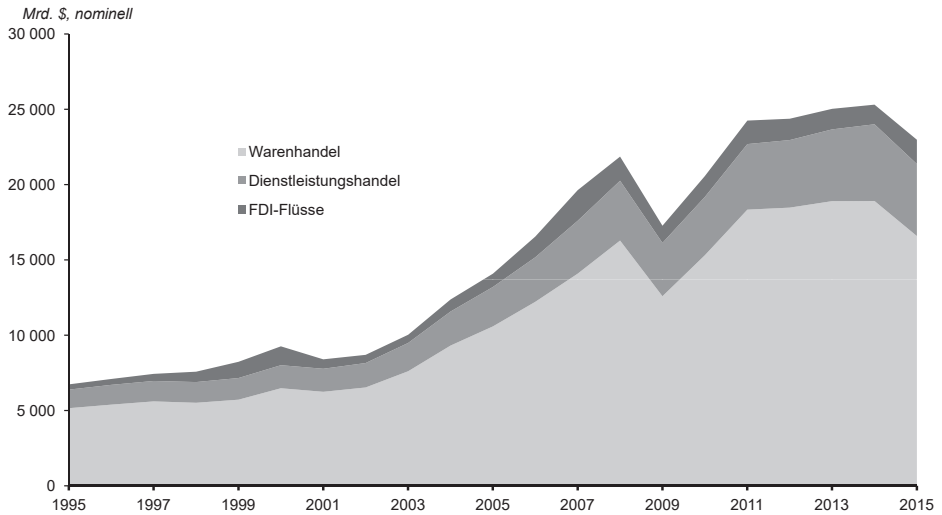
Die schwache Entwicklung des Welthandels hat auch für die Entwicklungsländer weitreichende Konsequenzen. So berichtet die UNCTAD, dass die Entwicklungsländer 2016 mit einer durchschnittlichen Rate von 3,8% wuchsen. Hierbei muss aber im Speziellen auf regionale Unterschiede Rücksicht genommen werden. So befindet sich etwa Lateinamerika in einer Rezession, und Afrika sowie Westasien haben mit sinkenden Wachstumsraten (2%) zu kämpfen. Demgegenüber präsentiert sich Ost-, Süd- und Südostasien als Wachstumsmotor mit Raten, welche bei 5% liegen. Bezogen auf den globalen Handel war 2016 ein schwieriges Jahr für die Entwicklungs- und Schwellenländer, auch wenn sie von einem äußerst niedrigen Wert in 2015 (0,3%) um 1,6 Prozentpunkte auf 1,9% zulegen konnten. Für 2017 geht der IMF von einer Steigerung auf 4% aus, und für 2018 wird eine Steigerung von 4,8% prognostiziert.

Abbildung 1.4: **Welthandel wächst schwächer als globaler Output**



Quelle: CPB.

Abbildung 1.5: Schwache Dynamik bei Handel und Direktinvestitionen



Quelle: UNCTAD.

Die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) beobachtete im Jahr 2015 – die Zahlen für 2016 sind noch nicht verfügbar – einen markanten Rückgang im Dienstleistungshandel von 6,1%, wobei die Entwicklungsländer weniger betroffen waren (–2,7%) als die Industriestaaten (–7,3%) (UNCTAD, September 2016). Der Grund hierfür war vor allem eine signifikante Aufwertung des USD, gerechnet in konstanten Preisen zeigt sich ein weniger dramatisches Bild. Den größten Anteil des Dienstleistungshandels (25%) stellte der internationale Tourismus dar, welcher im Jahr 2016 eine erfreuliche Performance hinlegte und real um 3,9% wuchs, was dem Trend der Vorjahre entspricht. Bei einer regionalen Betrachtung fällt auf, dass Asien, Afrika und die Pazifikregion jeweils um 8% wuchsen, Amerika mit 4% jedoch etwas zurückblieb. Europa konnte nur ein moderates Plus von 2% verbuchen, und der Mittlere Osten zeigte eine negative Entwicklung von –4%. Gründe hierfür sind die desaströse Situation in Syrien und zahlreiche politische Unsicherheiten in dieser Region. Die Weltorganisation für Tourismus (UNWTO) erwartet für das Jahr 2017 weltweit einen Zuwachs an Touristenankünften zwischen +3% und +4% (UNWTO, 2017).

Global gesehen gingen in der ersten Jahreshälfte 2016 die ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 um 5% zurück, blieben aber über den Halbjahrestrends der Jahre 2013 und 2014. Im ersten Quartal 2016 stieg das weltweite FDI-Volumen aufgrund zunehmender Kapitalflüsse in die Vereinigten Staaten und in das Vereinigte Königreich (Kauf von British Gas durch Royal Dutch Shell) zwar an, brach im zweiten Quartal aber um 46% im Vergleich zum vorhergehenden Quartal ein (OECD, 2016).

Für Schwellen- und Entwicklungsländer bilden ausländische Direktinvestitionen weiterhin eine wichtige Finanzierungsquelle, die FDI-Flüsse konzentrierten sich jedoch primär auf die Ökonomien in Asien (+16%), in Afrika sanken

sie um 9% auf einen Absolutbetrag von 54 Mrd USD. Der Grund hierfür ist vor allem in gesunkenen Rohstoffpreisen zu sehen, was speziell die Ökonomien in West- und Zentralafrika trifft. In Lateinamerika stagnierten die direkten Auslandsinvestitionen im Jahr 2015. Greenfield-Investitionen in Entwicklungsländer gingen seit der Krise zwar um mehr als 50 Prozent zurück, entwickelten sich 2015 aber positiv und stiegen im Jahresvergleich um 8% (UNCTAD, Juni 2016).

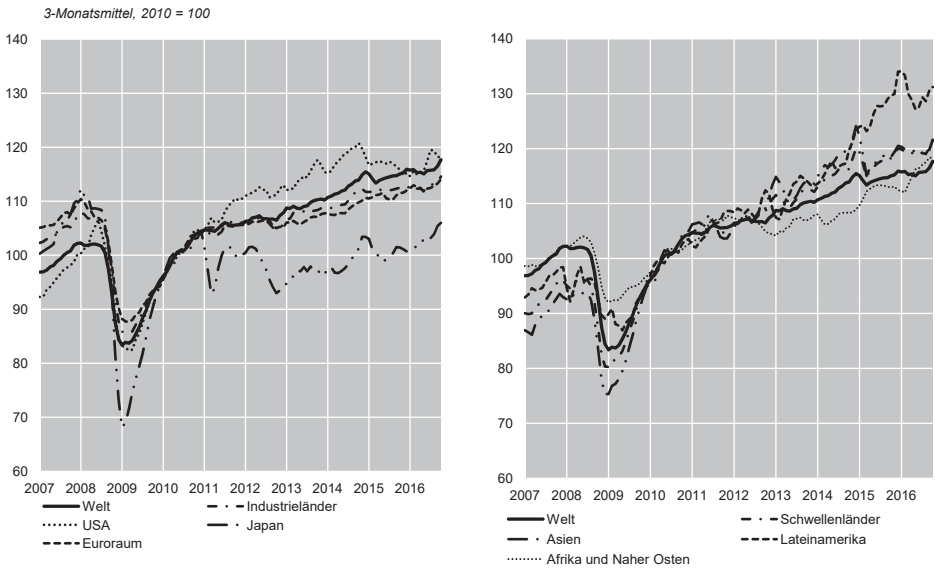
4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel

Nachdem die weltweiten Warenexporte in den ersten Monaten des Jahres 2015 eingebrochen waren und sich danach graduell erholten, zeigten sie 2016 einen Seitwärtstrend mit leichter Aufwärtstendenz zu Jahresende. Bei einer regionalen Betrachtung fällt auf, dass die Exporte der Vereinigten Staaten vor allem in der zweiten Jahreshälfte zunahmten, was nicht zuletzt auf die reale Abwertung des USD in den ersten neun Monaten des Jahres 2016 zurückgeführt werden kann. Die Warenexporte im Euroraum und in Japan entwickelten sich gemäß der weltweiten Tendenz, wobei in Japan der Anstieg der Exporte schon zu Jahresbeginn einsetzte. Auffallend ist, dass speziell Lateinamerika einen starken Rückgang der Warenexporte hinnehmen musste, was mit der andauernden Rezession zusammenhängt. Zwar geht der IWF von einer wirtschaftlichen Erholung im Jahr 2017 aus, die Entwicklung der Warenexporte ist aus heutiger Sicht aber sehr unsicher. Afrika und der Nahe Osten setzen den Aufwärtstrend in Bezug auf Warenexporte eindeutig fort. Vor allem in der ersten Jahreshälfte 2016 konnte eine stark positive Dynamik beobachtet werden. Zudem dürften sich der sich erholende Ölpreis und steigende Rohstoffpreise positiv auf die Exporteinnahmen zahlreicher Länder in diesen Regionen auswirken.

Die Warenexporte Asiens, welche Ende 2014 einen Höhepunkt erreicht hatten, entwickelten sich über die ersten drei Quartale 2016 eher rückläufig, nahmen im vierten Quartal aber wieder etwas zu. Gründe für diese Entwicklung sind sehr vielfältiger Natur, hängen aber natürlich auch mit dem Einbruch des Welthandels und der schwachen Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft zusammen.

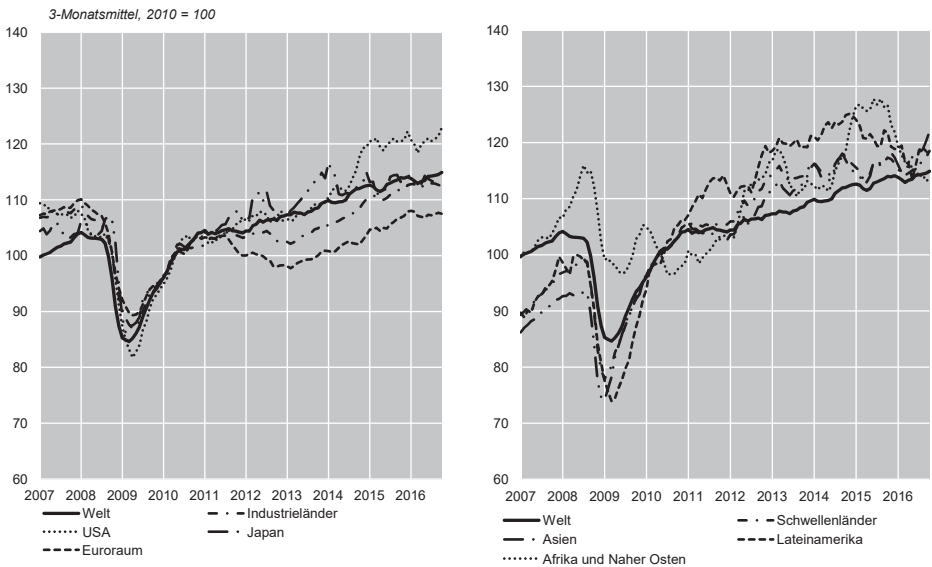
Die weltweiten Warenimporte zeigten sich 2016, nach einem robusten Vorjahr, beinahe unverändert. Insbesondere in den ersten Monaten 2016 kam es zu einem leichten Abwärtstrend, der aber im Laufe des Jahres wieder ausgeglichen werden konnte. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war der massive Einbruch der Warenimporte Ende 2015 und Anfang 2016 im Nahen Osten und Afrika. Die Importe im Euroraum zeigten sich weitgehend unverändert und reflektieren die Importentwicklung der Industriestaaten, welche nur ein sehr moderates Plus aufweisen. Die Importe in Asien stiegen im Jahresvergleich an, was zu einem relativ großen Teil dem sprunghaften Anstieg der chinesischen Importe seit Jänner 2016 geschuldet ist. Die Importe Lateinamerikas sanken im Jahr 2016.

Abbildung 1.6: **Reale Entwicklung der globalen Warenexporte**



Quelle: CPB world trade monitor.

Abbildung 1.7: **Reale Entwicklung der globalen Warenimporte**



Quelle: CPB world trade monitor.

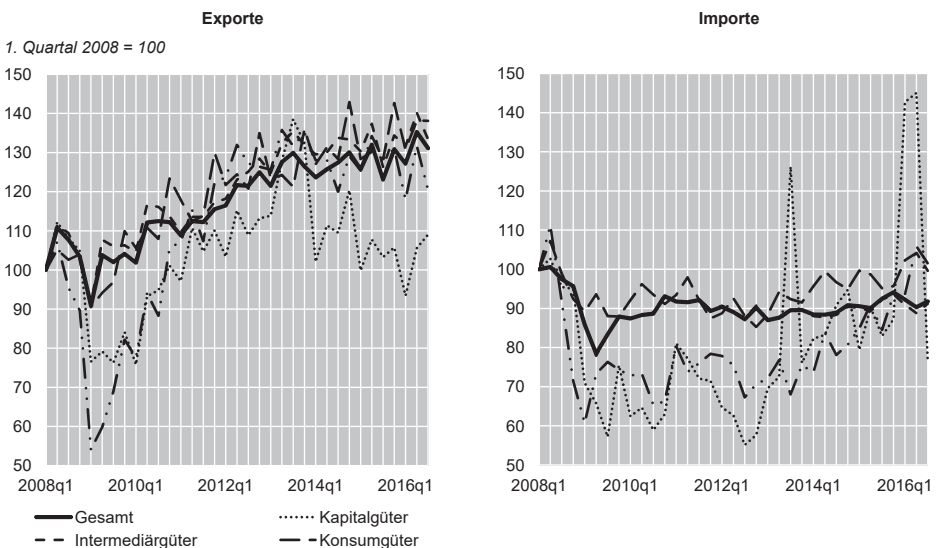
4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel

Stellvertretend für den Welthandel verwenden wir zur Analyse rezenter Entwicklungen in ausgewählten Gütergruppen sektorale Handelsdaten der EU-28. Diese sind frühzeitig verfügbar und insofern repräsentativ, als die EU-28 den größten Anteil des Welthandels ausmacht.

Das Gesamtniveau der Exporte der Europäischen Union blieb 2016 ähnlich wie im Jahr zuvor, wies aber wie bereits im Jahr 2015 eine hohe unterjährige Volatilität auf. Alle Gütergruppen verzeichneten im ersten Quartal 2016 eine Reduktion und im zweiten eine Steigerung des Ausfuhrvolumens. Eine Aufwärtsentwicklung wurde im dritten Quartal bei den Kapitalgüterexporten beobachtet, entsprechend dem zyklischen Aufschwung der Weltwirtschaft, welcher für das laufende Jahr erwartet wird. Festzuhalten bleibt, dass sich die Gesamtexporte im zweiten Quartal sehr stark entwickelten, im dritten Quartal aber wieder an Momentum verloren.

Während sich die Exporte der EU noch als relativ robust erwiesen, entwickelten sich die Importe negativ. Die Entwicklung der einzelnen Gütergruppen war durchaus heterogen. Konsumgüter- und Automobilimporte stiegen in der ersten Jahreshälfte moderat an, während Importe von Kapitalgütern in der ersten Jahreshälfte eine sprunghaft positive Dynamik entwickelten, aber im dritten Quartal stark einbrachen. Die hohe Nachfrage nach Kapitalgütern zu Beginn des Jahres konnte als positives Zeichen gedeutet werden, da diese ein freundliches Klima für eine positive Entwicklung von Investitionen schafft. Der starke Einbruch im dritten Quartal kann auf das für viele überraschende Brexit-Votum zurückgeführt werden.

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



Quelle: Eurostat.

5 Literatur

- Borio, C., & Lowe, P. (Dezember 2002). Assessing the risk of banking crises. *BIS Quarterly Review*, S. 43–54.
- Borio, C., & Lowe, P. (2004). Securing sustainable price stability: should credit come back from the wilderness?. *BIS Working Papers* (157).
- EIA. (März 2017). *Short-Term Energy Outlook (STEO)*. Washington, DC: U.S. Energy Information Administration.
- Europäische Kommission. (2017). *Winter Economic Forecast*. Brüssel: Europäische Kommission.
- HWWI. (7. März 2017). *HWWI-Rohstoffpreisindex weiter im Plus*. Hamburg: Hamburgerisches Weltwirtschafts Institut.
- IWF. (Oktober 2016). *World Economic Outlook*. Washington, DC: Internationaler Währungsfonds.
- IWF. (Jänner 2017). *World Economic Outlook Update*. Washington, DC: Internationaler Währungsfonds.
- Lin, F., & Sim, N. C. (April 2013). Trade, income and the Baltic Dry Index. *European Economic Review*(59), S. 1–18.
- OECD. (Oktober 2016). *FDI in Figures: FDI down 5% in the first half of 2016*. Paris: OECD.
- OeNB. (März 2017). *Ungewisse Aussichten für die Weltkonjunktur* (von Thomas Scheiber). In *OeNB, Konjunktur aktuell – März 2016*. Wien: OeNB.
- OeNB. (Jänner 2017). *EU-Mitgliedsstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Leichte Wachstumsabschwächung im dritten Quartal* (von Josef Schreiner). In *Konjunktur aktuell – Jänner 2017* (S. 11–14). Wien: OeNB.
- UNCTAD. (September 2016). *Trade and Development Report*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (Juni 2016). *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.
- UNWTO. (2017). *World Tourism Barometer*. Madrid: UN.
- Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw). (2017). *Economic Analysis and Outlook for Central, East and Southern Europe: Cautious Upturn in CESEE: Haunted by the Spectre of Uncertainty*. Wien: wiiw.
- World Economic Forum. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. In K. Schwab. Geneva: World Economic Forum.
- WTO. (2016). *World Trade Report 2016: Levelling the trading field for SMEs*. Geneva: World Trade Organization.
- WTO. (Juli 2016). *Report To The TPRB From The Director General On Trade Related Developments*. Geneva: WTO.

The global economic environment and developments in world trade

The global economy grew by 3.1% in 2016, ie at a slightly lower rate than the years before. Global economic expansion was mainly driven by emerging and developing economies, constantly growing at a rate of +4.1%. Concerning the development of the industrialized countries, 2016 was a year with heterogeneous economic trends and a variety of political uncertainties. According to the IMF, the U.S. economy decelerated by one percentage point as compared to the previous year and expanded in 2016 at a rate of 1.6%. The Euro Area, challenged by the Brexit vote, terrorist attacks in several member states, financial sector turbulences in Italy and political tensions in the Middle East, grew by 1.7%, thus slightly outperforming the average growth rate of the developed countries (+1.6%). Latin America (-0.6%), Brazil (-3.5%) and Turkey (-1.8%) are in a recession. Russia managed to partly recover from the severe economic downturn in 2015 (-3.5%), nevertheless the growth rate was again negative in 2016 (-0.6%).

Global trade slowed down further from an already weak year 2015 (2.7%) and only expanded by 1.9%. The reasons for this development are far-fetched and go beyond simple explanations. According to the IMF, the prolonged weak performance of investments, the decline in the growth of global value chains and the waning pace of trade liberalizations have been the primary restraint on trade growth. Despite the weak evolution of trade growth in 2016, the IMF expects a vivid recovery in 2017 (+3.8%) and 2018 (+4.1%).

JEL code: F14, F17

6 Tabellenanhang

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

	2007	2015	2007	2015	2014	2015	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	1.218.155	2.280.541	8,8	13,9	0,5	-12,5	20,4
USA	1.162.695	1.504.572	8,4	9,2	6,0	-2,7	8,3
Deutschland	1.322.189	1.326.206	9,5	8,1	2,7	-7,2	39,4
Japan	714.267	624.801	5,2	3,8	3,4	-11,2	15,1
Niederlande	551.730	569.555	4,0	3,5	-3,4	-9,5	75,9
Korea	371.489	526.757	2,7	3,2	0,1	-15,3	38,2
Frankreich	559.848	505.545	4,0	3,1	2,3	-8,0	20,9
Hong Kong	344.738	465.517	2,5	2,8	-0,1	-12,9	150,5
Großbritannien	442.065	459.633	3,2	2,8	3,2	-1,8	16,1
Italien	500.242	456.989	3,6	2,8	-6,5	-8,9	25,2
Kanada	420.293	408.265	3,0	2,5	2,3	-13,7	26,3
Belgien	431.118	396.805	3,1	2,4	3,6	-14,0	87,3
Mexiko	271.875	380.623	2,0	2,3	0,8	-16,0	33,3
Singapur	299.214	351.530	2,2	2,1	4,5	-4,2	120,1
Russland	352.385	343.427	2,5	2,1	-0,5	-14,3	25,9
Schweiz	171.824	289.839	1,2	1,8	-5,6	-31,0	43,7
Spanien	253.389	282.273	1,8	1,7	-13,0	-6,9	23,5
Indien	153.768	266.170	1,1	1,6	2,2	-13,0	12,8
Vereinigte Arabische Emirate	134.841	206.901	1,0	1,3	0,8	-16,2	55,9
Thailand	153.858	211.054	1,1	1,3	-4,1	-19,9	53,4
Saudi Arabien	211.013	202.236	1,5	1,2	0,1	-6,3	31,3
Malaysien	176.211	199.958	1,3	1,2	-5,1	-40,4	67,5
Polen	140.417	199.124	1,0	1,2	2,6	-14,6	41,9
Brasilien	157.094	191.134	1,1	1,2	7,3	-9,5	10,8
Australien	141.490	188.468	1,0	1,2	-6,9	-15,1	15,4
Vietnam	48.624	159.987	0,4	1,0	-5,1	-21,7	83,6
Tschechien	122.751	157.877	0,9	1,0	13,3	9,7	85,3
Österreich	163.804	152.728	1,2	0,9	7,8	-9,8	40,8
Indonesien	114.101	150.393	0,8	0,9	1,8	-14,3	17,5
Türkei	107.154	143.844	0,8	0,9	-3,4	-14,7	20,0
Schweden	168.992	140.024	1,2	0,9	3,8	-8,7	28,4

Quelle: IWF, DOT, WEO.

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

	2007	2015	2007	2015	2014	2015	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Importquote</i>
China	956.261	1.601.761	6,7	9,7	0,6	-12,3	14,3
USA	2.017.388	2.241.663	14,2	13,5	0,7	-18,4	12,4
Deutschland	1.055.849	1.051.132	7,4	6,3	3,5	-4,5	31,2
Japan	621.915	647.990	4,4	3,9	2,2	-12,9	15,7
Niederlande	493.303	512.933	3,5	3,1	-2,4	-20,2	68,3
Korea	356.846	436.499	2,5	2,6	0,0	-13,0	31,7
Frankreich	631.532	573.183	4,5	3,5	1,9	-16,9	23,7
Hong Kong	368.223	522.601	2,6	3,2	-0,7	-15,3	169,0
Großbritannien	638.727	626.223	4,5	3,8	4,0	-4,1	21,9
Italien	511.870	410.919	3,6	2,5	4,5	-9,2	22,6
Kanada	403.225	444.970	2,8	2,7	-1,0	-13,4	28,7
Belgien	412.010	375.036	2,9	2,3	-0,2	-8,9	82,6
Mexiko	297.503	418.946	2,1	2,5	0,7	-17,5	36,6
Singapur	263.325	297.035	1,9	1,8	4,9	-1,2	101,5
Russland	199.444	182.404	1,4	1,1	-1,8	-18,9	13,8
Schweiz	160.965	251.500	1,1	1,5	-9,2	-36,2	37,9
Spanien	389.667	311.851	2,7	1,9	-14,3	-8,6	26,0
Indien	235.017	392.237	1,7	2,4	5,4	-13,1	18,9
Vereinigte Arabische Emirate	128.023	288.009	0,9	1,7	-1,6	-14,8	77,8
Thailand	141.294	201.977	1,0	1,2	1,2	-3,9	51,1
Saudi Arabien	88.563	165.492	0,6	1,0	-8,7	-11,4	25,6
Malaysien	146.982	175.977	1,0	1,1	3,3	-2,8	59,4
Polen	166.143	196.473	1,2	1,2	1,4	-15,8	41,4
Brasilien	129.269	181.744	0,9	1,1	7,7	-12,1	10,3
Australien	167.231	212.947	1,2	1,3	-4,4	-25,1	17,4
Vietnam	62.765	175.784	0,4	1,1	-2,2	-11,8	91,8
Tschechien	118.457	141.364	0,8	0,9	12,0	21,4	76,3
Österreich	163.246	156.046	1,2	0,9	6,9	-8,3	41,7
Indonesien	74.473	142.695	0,5	0,9	-0,7	-14,3	16,6
Türkei	169.987	207.236	1,2	1,2	-4,5	-19,9	28,9
Schweden	153.429	138.398	1,1	0,8	-3,8	-14,4	28,1

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 1.4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2015	2007	2015	2014	2015	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>		<i>Offenheit</i>
China	261.894	678.780	21,5	29,0	-11.650	-14.774	34,7
USA	-854.693	-737.091	-73,5	-45,5	118.755	298.663	20,8
Deutschland	266.340	275.074	20,1	18,4	-37.262	-9.891	70,6
Japan	92.352	-23.189	12,9	-3,4	23.221	-11.947	30,9
Niederlande	58.427	56.622	10,6	8,4	-4.279	98.820	144,2
Korea	14.643	90.258	3,9	15,8	1.021	-26.219	69,9
Frankreich	-71.683	-67.638	-12,8	-11,7	3.103	43.107	44,6
Hong Kong	-23.486	-57.084	-6,8	-12,0	4.078	28.849	319,5
Großbritannien	-196.662	-166.590	-44,5	-33,0	-6.090	13.851	38,0
Italien	-11.627	46.071	-2,3	8,7	-65.084	18.614	47,8
Kanada	17.069	-36.705	4,1	-7,7	16.635	-9.332	55,0
Belgien	19.108	21.769	4,4	4,6	17.335	-22.743	169,9
Mexiko	-25.627	-38.323	-9,4	-9,7	725	4.000	69,9
Singapur	35.888	54.495	12,0	13,3	-2.780	-11.476	221,6
Russland	152.941	161.023	43,4	32,4	4.698	10.706	39,7
Schweiz	10.859	38.339	6,3	12,3	-528	-50.748	81,5
Spanien	-136.278	-29.578	-53,8	-9,1	-794	2.420	49,5
Indien	-81.248	-126.067	-52,8	-39,7	-11.404	4.749	31,8
Vereinigte Arabische Emirate	6.818	-81.108	5,1	-31,4	10.043	16.713	133,7
Thailand	12.563	9.077	8,2	4,0	-14.508	-39.660	104,5
Saudi Arabien	122.450	36.744	58,0	10,8	21.985	11.881	56,9
Malaysien	29.229	23.981	16,6	10,2	-23.652	-132.399	126,9
Polen	-25.726	2.651	-18,3	1,2	3.013	-1.307	83,3
Brasilien	27.824	9.390	17,7	4,2	-871	6.155	21,0
Australien	-25.741	-24.479	-18,2	-10,2	-5.408	27.094	32,8
Vietnam	-14.141	-15.797	-29,1	-10,8	-7.586	-23.695	175,4
Tschechien	4.295	16.513	3,5	9,4	1.599	-16.882	161,6
Österreich	558	-3.318	0,3	-1,9	2.800	-4.271	82,5
Indonesien	39.627	7.698	34,7	4,4	4.274	535	34,1
Türkei	-62.833	-63.392	-58,6	-40,2	2.191	9.585	48,9
Schweden	15.563	1.626	9,2	1,0	15.292	21.175	56,5

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 1.5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2007	2015	2007	2015	2014	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	488.390	750.860	14,2	15,9	6,0	1,0
Großbritannien	315.850	344.500	9,2	7,3	7,4	-4,3
China	125.447	286.540	3,6	6,1	35,5	2,2
Deutschland	211.790	264.460	6,2	5,6	7,1	-9,2
Frankreich	196.820	241.470	5,7	5,1	8,2	-12,2
Japan	121.580	162.540	3,5	3,4	21,0	-0,8
Indien	86.553	156.278	2,5	3,3	5,4	-0,6
Niederlande	118.985	144.630	3,5	3,1	8,9	-7,4
Singapur	74.214	139.611	2,2	3,0	7,5	-7,4
Irland	81.172	134.802	2,4	2,9	12,6	1,1
Spanien	119.892	118.271	3,5	2,5	5,3	-11,2
Belgien	74.000	113.023	2,1	2,4	10,3	-9,6
Schweiz	85.520	112.980	2,5	2,4	5,9	-6,7
Hongkong	64.454	104.232	1,9	2,2	1,8	-2,3
Italien	113.134	98.169	3,3	2,1	1,8	-13,9
Korea	71.651	97.877	2,1	2,1	8,1	-12,7
Luxemburg	63.719	95.568	1,9	2,0	14,5	-4,9
Kanada	71.139	78.316	2,1	1,7	-3,9	-9,6
Schweden	53.778	72.658	1,6	1,5	3,4	-5,4
Dänemark	61.594	61.794	1,8	1,3	2,5	-14,7
Thailand	30.114	61.759	0,9	1,3	-5,5	11,2
Österreich	54.473	58.148	1,6	1,2	4,2	-13,6
Russland	43.860	51.742	1,3	1,1	-6,2	-21,3
Australien	40.482	49.532	1,2	1,1	1,3	-8,7
Türkei	30.004	46.695	0,9	1,0	7,6	-10,0
Polen	31.791	45.096	0,9	1,0	9,2	-7,4
Norwegen	37.824	40.786	1,1	0,9	1,5	-17,4
Israel	21.403	35.609	0,6	0,8	2,1	-0,1
Malaysien	29.076	34.677	0,8	0,7	-0,1	-17,5

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 1.6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2007	2015	2007	2015	2014	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	372.570	488.650	11,4	10,9	4,4	1,5
Großbritannien	214.590	210.580	6,6	4,7	4,9	-3,5
China	129.126	468.896	4,0	10,5	37,0	3,5
Deutschland	259.430	299.090	7,9	6,7	2,8	-11,6
Frankreich	169.430	231.730	5,2	5,2	10,6	-8,2
Japan	158.680	176.400	4,9	3,9	12,7	-8,4
Indien	70.175	82.643	2,1	1,8	3,0	1,9
Niederlande	128.362	148.280	3,9	3,3	7,3	-8,3
Singapur	76.482	143.469	2,3	3,2	6,1	-7,7
Irland	94.912	167.339	2,9	3,7	23,2	15,4
Spanien	80.418	65.079	2,5	1,5	10,4	-6,5
Belgien	69.971	105.569	2,1	2,4	12,0	-9,6
Schweiz	56.570	94.323	1,7	2,1	7,9	-5,4
Hongkong	68.719	74.183	2,1	1,7	-1,7	0,3
Italien	123.005	99.974	3,8	2,2	3,5	-13,3
Korea	84.898	113.585	2,6	2,5	5,0	-1,9
Luxemburg	44.131	73.022	1,4	1,6	14,9	-6,9
Kanada	82.575	96.736	2,5	2,2	-4,3	-10,3
Schweden	51.805	61.632	1,6	1,4	7,7	-10,7
Dänemark	54.120	54.274	1,7	1,2	1,5	-15,5
Thailand	38.071	42.518	1,2	0,9	-4,5	-6,0
Österreich	41.046	46.984	1,3	1,0	7,3	-14,2
Russland	60.578	88.617	1,9	2,0	-5,7	-26,8
Australien	42.155	57.341	1,3	1,3	-6,5	-9,8
Türkei	15.915	22.563	0,5	0,5	2,3	-10,1
Polen	24.427	32.983	0,7	0,7	6,4	-10,1
Norwegen	41.261	47.644	1,3	1,1	2,1	-17,2
Israel	17.717	23.198	0,5	0,5	10,4	-0,5
Malaysien	28.668	40.004	0,9	0,9	0,4	-11,7

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 1.7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2015	2007	2015	2014	2015
	<i>Mio USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>	
USA	115.820	262.210	23,7	34,9	21.620	220
Großbritannien	101.260	133.920	32,1	38,9	14.630	-8.030
China	-3.679	-182.356	-2,9	-63,6	-48.753	-10.001
Deutschland	-47.640	-34.630	-22,5	-13,1	10.280	12.340
Frankreich	27.390	9.740	13,9	4,0	-3.420	-12.880
Japan	-37.100	-13.860	-30,5	-8,5	6.700	14.920
Indien	16.378	73.635	18,9	47,1	5.636	-2.443
Niederlande	-9.377	-3.650	-7,9	-2,5	1.819	1.831
Singapur	-2.267	-3.858	-3,1	-2,8	1.501	873
Irland	-13.740	-32.537	-16,9	-24,1	-12.285	-20.953
Spanien	39.474	53.192	32,9	45,0	181	-10.385
Belgien	4.029	7.454	5,4	6,6	-784	-861
Schweiz	28.950	18.657	33,9	16,5	-571	-2.668
Hongkong	-4.266	30.050	-6,6	28,8	3.158	-2.650
Italien	-9.871	-1.804	-8,7	-1,8	-1.946	-451
Korea	-13.247	-15.708	-18,5	-16,0	2.821	-12.030
Luxemburg	19.588	22.546	30,7	23,6	2.556	482
Kanada	-11.436	-18.420	-16,1	-23,5	1.406	2.762
Schweden	1.973	11.027	3,7	15,2	-2.360	3.259
Dänemark	7.475	7.520	12,1	12,2	821	-719
Thailand	-7.957	19.241	-26,4	31,2	-1.086	8.952
Österreich	13.426	11.164	24,6	19,2	-1.015	-1.360
Russland	-16.718	-36.875	-38,1	-71,3	2.982	18.403
Australien	-1.673	-7.809	-4,1	-15,8	5.118	1.500
Türkei	14.089	24.132	47,0	51,7	3.088	-2.636
Polen	7.364	12.113	23,2	26,9	1.905	67
Norwegen	-3.436	-6.858	-9,1	-16,8	-467	1.328
Israel	3.686	12.411	17,2	34,9	-1.475	106
Malaysien	407	-5.327	1,4	-15,4	-227	-2.063

Quelle: IWF, IFS.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

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

Mit der einstimmigen Bestätigung durch den Allgemeinen Rat der WTO wurde der derzeit amtierende WTO-Generaldirektor Roberto Azevêdo für eine weitere Amtsperiode von vier Jahren wiedergewählt. Seine Bestätigung erfolgte nur wenige Tage nach dem Inkrafttreten des multilateralen Abkommens über Handelserleichterungen am 22. Februar 2017 infolge der Ratifizierung durch die erforderliche Anzahl an WTO-Mitgliedstaaten. Dieses ist das erste multilaterale Handelsabkommen seit Bestehen der WTO. Einen weiteren Erfolg in der Geschichte der WTO bildete das im Rahmen der 10. WTO-Ministerkonferenz beschlossene plurilaterale Abkommen über die Ausweitung des Informationstechnologieabkommens von 1996. Ein Großteil der 25 Teilnehmerländer hat bis Mitte 2016 bereits die erste Zollsenkung bei 201 Informationstechnologieprodukten durchgeführt. Hingegen ist eine erwartete Einigung in den plurilateralen Verhandlungen zur Liberalisierung von Umweltgütern auch nach 18 Verhandlungsrunden ausgeblieben.

Auf Druck der TiSA-Verhandlungspartner verbesserte die EU im Oktober 2016 ihr Angebot in Richtung „bestes abgeschlossenes Freihandelsabkommen“, dh CETA¹. Nicht zuletzt aufgrund der durch die Präsidentschaftswahl in den USA veränderten politischen Situation wurde schließlich noch im November 2016 das ursprüngliche Ziel, die Verhandlungen Anfang Dezember abzuschließen, aufgegeben und nur ein informelles Stocktaking auf technischer Ebene durchgeführt. Mitte März 2017 ist noch nicht bekannt, wann die Gespräche wiederaufgenommen werden könnten.

Auch 2016 arbeitete die Europäische Kommission intensiv an der Umsetzung ihrer neuen Handelsstrategie. Die Reform des Investitionsschutzes in den bilateralen Handelsabkommen wurde weiter vorangetrieben und an der Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichts gearbeitet. Die laufenden Verhandlungen der EU mit Japan, Mercosur und den Philippinen wurden fortgesetzt sowie Verhandlungen zur Modernisierung des Global Agreements mit Mexiko und mit Indonesien über ein Freihandelsabkommen aufgenommen. Auch die Zollunion der EU mit der Türkei bedarf dringend einer Modernisierung. Das entsprechende Mandat für die Europäische Kommission wird derzeit intensiv von den EU-Mitgliedstaaten diskutiert. Der größte Erfolg für die EU-Handelspolitik war aber die Zustimmung des EU-Ministerrates, aller EU-Mitgliedstaaten und des Europäischen Parlaments zu CETA, das ab Frühjahr 2017 vorläufig angewendet werden wird. Auch am EU-Handelsabkommen mit den USA wurde intensiv verhandelt, zu der von beiden Seiten angestrebten „politischen Einigung“ noch unter der Obama-Administration kam es jedoch nicht.

¹ Comprehensive Economic and Trade Agreement of EU and Canada / Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada.

Seit März 2014 haben die EU-Mitgliedstaaten über einen Verordnungsentwurf zur Einrichtung eines EU-Systems zur Zertifizierung von EU-Importeuren von bestimmten Rohstoffen aus Konflikt- und Krisenregionen verhandelt. Im März 2017 gab das Europäische Parlament zum EU-Verordnungsentwurf seine Zustimmung. Dieser sieht nun verpflichtende Sorgfaltspflichten für EU-Importeure der Mineralien und Metalle Zinn, Tantal, Wolfram und Gold aus Konflikt- und Hochrisikogebieten weltweit vor. Die EU-Verordnung wird nicht vor 1. Jänner 2021 in Kraft treten. Am 19. Mai 2017 wurde die EU-Verordnung im Amtsblatt der EU veröffentlicht. Der Verordnung zufolge werden die Pflichten für EU-Importeure erst ab dem 1. Jänner 2021 gelten.

1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO

1.1 Rückblick 2016 und Ausblick 2017

Das Jahr 2016 war in erster Linie geprägt von der Umsetzung der Beschlüsse, die im Rahmen der 10. WTO-Ministerkonferenz (MC10) in Nairobi im Dezember 2015 getroffen wurden. Neben Entscheidungen im Landwirtschaftsbereich Baumwolle und Maßnahmen zugunsten der ärmsten Entwicklungsländer (Least Developed Countries, LDC) zählt vor allem die Einigung über die Erweiterung des plurilateralen Informationstechnologieabkommens (ITA II) und dessen Umsetzung in den Teilnehmerländern² zu den wichtigsten Ereignissen im Jahr 2016.

Darüber hinaus ist mit Ratifizierung der erforderlichen Zweidrittelmehrheit der WTO-Mitgliedstaaten das multilaterale Abkommen über Handelserleichterungen (Trade Facilitation Agreement) am 22. Februar 2017 in Kraft getreten. Sowohl für die Bedeutung des Multilateralismus als auch für die Verbesserung der Rahmenbedingungen des weltweiten Warenaustausches in Zeiten globaler Beschaffungsströme ist das Abkommen von immenser Bedeutung. Das Abkommen enthält eine Reihe von Maßnahmen, die die Vereinfachung und Transparenz der Zoll- und anderer administrativer Verfahren in allen WTO-Mitgliedsländern anlässlich des Grenzübertritts von Waren zum Ziel hat. Damit schafft das Abkommen einen internationalen Rahmen für administrative Mindeststandards in den Zollverfahren an der Grenze. Mit der Umsetzung der Maßnahmen aus dem Abkommen ist mit einer erheblichen Senkung der Kosten im grenzüberschreitenden Warenverkehr und einer Effizienzsteigerung der Zollverfahren zu rechnen. Schätzungen zufolge können bei vollständiger Umsetzung der Maßnahmen die weltweiten Handelskosten um durchschnittlich zwischen 11 und 15% reduziert werden.

Ein Generaldirektor mit einer Vision für die Zukunft des Multilateralismus und der WTO, Roberto Azevêdo, wurde nicht ganz unvorhergesehen durch den

² Albanien, Australien, Costa Rica, China, EU, Guatemala, Hongkong/China, Island, Israel, Japan, Kanada, Kolumbien, Liechtenstein, Malaysia, Montenegro, Mauritius, Neuseeland, Norwegen, Philippinen, Singapur, Schweiz, Südkorea, Thailand, Taiwan, USA.

Allgemeinen Rat am 28. Februar 2017 einstimmig als Generaldirektor der WTO für eine weitere Amtsperiode von vier Jahren wiederbestellt. In die Amtszeit Azevêdos fallen unter anderem der erfolgreiche Abschluss des multilateralen Abkommens über Handelserleichterungen und das plurilaterale Übereinkommen zur Ausweitung des Informationstechnologieabkommens.

1.2 Ausweitung des Informationstechnologieabkommens (ITA) von 1996 – Studie der Europäischen Kommission über die ökonomischen Auswirkungen

Das Übereinkommen über die Ausweitung des Informationstechnologieabkommens von 1996 einschließlich der Zollsensungszusagen der Teilnehmer wurde von den Ministern der 25 Teilnehmerländer am 16. Dezember 2015 während der 10. Ministerkonferenz der WTO in Nairobi angenommen (ITA II). Schätzungen zufolge erfasst es ein jährliches Handelsvolumen im Wert von 1,68 Bio Euro. Das sind 12,3% aller weltweit gehandelten Güter. Damit werden 90% des weltweiten Handels mit IT-Gütern abgedeckt.

Ziel der ITA-Ausweitung ist die Beseitigung der Zölle auf IT-Waren, die im ursprünglichen ITA von 1996 nicht erfasst sind. Der Produktumfang des erweiterten Anwendungsbereiches des ITA reicht von Multimediaprodukten, Fernsehkameras, digitalen Autoradios und Videospiele über medizinische Geräte bis hin zu Halbleitern und bestimmten Chips, Luft- und Raumfahrtinstrumenten. Vereinbart ist, dass die Absenkung des im Vertragsstaat jeweils geltenden Zollsatzes innerhalb von vier Jahren in jährlich gleichen Raten erfolgen soll. Die erste Senkung soll laut Übereinkommen bereits bis spätestens 1. Juli 2016 erfolgt sein. Bis spätestens 1. Juli 2019 sollen die Zollsätze der vereinbarten erweiterten Produktliste zur Gänze abgeschafft sein.

Laut WTO-Sekretariat ist die Implementierung des erweiterten Abkommens in vollem Gange. Mit Ende 2016 haben bereits 18 der 25 Teilnehmerländer des ITA II die Tarife gesenkt bzw auf null gesetzt. Mit der vollständigen Umsetzung der ersten Zollsensungsrunde im Rahmen des erweiterten Abkommens in den übrigen Teilnehmerländern ist im Laufe des Jahres 2017 zu rechnen.

Im Jahr 2016 veröffentlichte die Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission eine Studie über die ökonomischen Auswirkungen des erweiterten ITA-Abkommens und kam zu folgenden Ergebnissen:

Sowohl die europäischen Einfuhren als auch die europäischen Ausfuhren aufgrund der Zollbeseitigung von Waren der erweiterten Güterliste des ITA werden zunehmen. EU-Unternehmen dürfen aufgrund niedrigerer Einfuhrpreise auf die erweiterte ITA-Produktliste mit höheren Gewinnen und somit der Verbesserung ihrer Geschäftsmöglichkeiten sowie Wettbewerbsfähigkeit am EU-Markt rechnen. Die Erweiterung des ITA bietet nicht nur Vorteile für EU-Unternehmen, sondern auch für die Verbraucher. Auch sie dürfen sowohl mit günstigeren Preisen auf diese IT-Güter als auch mit einer größeren Auswahl rechnen.

Das erweiterte ITA wird daher einen Zuwachs für die EU-Wirtschaft und einen Wohlstandszuwachs für die EU-Verbraucher bringen. Allerdings wird die Europäische Union mit Zollverlusten bis zu 1,9 Mrd Euro rechnen müssen.

1.3 Verhandlungen zur Liberalisierung von Umweltgütern und Umweltdienstleistungen – Entwicklungen in der plurilateralen Initiative

Eine erwartete Einigung in den plurilateralen Verhandlungen zur Liberalisierung von Umweltgütern und Umweltdienstleistungen ist auch nach Abschluss der 18. Verhandlungsrunde im Dezember 2016 in Genf ausgeblieben.

Seit Jänner 2004 verhandeln mittlerweile 18 WTO-Mitgliedstaaten³ über die Senkung der Zölle auf eine Reihe von Umweltprodukten, die positiv zu grünem Wachstum, Umweltschutz und nachhaltiger Entwicklung beitragen sollen. Ziel der plurilateralen Initiative ist die gänzliche Abschaffung von Zöllen auf diese Umweltprodukte. Zwar bestand bis zur letzten Verhandlungsrunde Einigkeit über eine Liste von 256 Umweltprodukten (sogenannte A-Liste), die Gegenstand der Liberalisierung hätte werden sollen. Uneinig waren sich die Verhandlungsteilnehmer jedoch über die Liberalisierung von weiteren 48 Umweltprodukten, die in einer eigenen Liste zusammengefasst wurden (sogenannte B-Liste). Diese Liste stellte für einige der Verhandlungspartner eine rote Verhandlungslinie dar. Auf dieser Liste befanden sich unter anderem Fahrräder und Fahrradbestandteile, deren Liberalisierung China als Bedingung für die Fortführung der Verhandlungen forderte. Zugeständnisse kamen von der EU insoweit, als sie Bereitschaft zur Liberalisierung von bestimmten Fahrradteilen signalisierte. Die EU vermisste hingegen Kompromissbereitschaft seitens Chinas für die Liberalisierung von für sie wichtigen Umweltprodukten wie beispielsweise Windturbinenkomponenten oder bestimmte Maschinen zur Wasseraufbereitung oder Luftreinigung.

An einer Fortführung der Verhandlungen ist so lange nicht zu denken, als keine Flexibilität bei den Verhandlungspartnern vorliegt. Sollten sich die übrigen Verhandlungspartner darauf einigen, Chinas Forderungen nicht nachzugeben, wäre laut internen Kreisen in Genf ein Ergebnis ohne China durchaus denkbar. Ein plurilaterales Abkommen über die Liberalisierung von Umweltgütern und Umweltdienstleistungen ohne China erscheint allerdings wenig ambitioniert. Statt der vorgesehenen Abdeckung von 90% des weltweiten Handels mit Umweltgütern würde das Abkommen nur 70% abdecken. Darüber hinaus hätte ein solches Abkommen in den gegenwärtigen Rahmenbedingungen des Welthandels eine geminderte symbolische Bedeutung. Es würde signalisieren, dass die WTO als ein an sich multilaterales Verhandlungsforum zwar plurilaterale Abkommen erreichen könne, aber ohne Teilnahme der wichtigsten Weltmarktteilnehmer.

1.4 Weitere Entwicklungen im Rahmen der WTO und Ausblick auf Themen im Rahmen der 11. WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2017 (MC11)

Die 11. WTO-Ministerkonferenz wird vom 11. bis 14. Dezember 2017 in Buenos Aires in Argentinien stattfinden. Um mögliche Themen für die MC11

³ Australien, China, Costa Rica, EU, Hongkong/China, Island, Israel, Japan, Kanada, Korea, Liechtenstein, Neuseeland, Norwegen, Schweiz, Singapur, Taiwan, Türkei, USA.

wird derzeit gerungen. Zur Diskussion stehen die Bereiche Dienstleistungen, Entwicklung, Fischereibeihilfen, elektronischer Handel und Landwirtschaft. Eine immer größere Gruppe an WTO-Mitgliedstaaten will auch das Thema Investitionsschutz behandelt wissen. Als ehemaliges Singapur-Thema⁴ bleiben Investitionen bei manchen Ländern allerdings weiterhin negativ besetzt.

Für die MC11 in Buenos Aires wird jedenfalls ein ambitioniertes, aber gleichzeitig realistisches Ergebnis angestrebt. Bis zum Sommer will man über entsprechende Verhandlungstexte zu den geplanten Themen verfügen. Gleichzeitig ist man sich in Genfer Kreisen mittlerweile einig, sollte multilateral keine Einigung möglich sein, auf die plurilaterale Variante auszuweichen (März 2017).

2 TiSA – Trade in Services Agreement

Die Vorstellung der revidierten TiSA-Angebote (Offers) im Rahmen der 18. Verhandlungsrunde Ende Mai/Anfang Juni 2016 brachte die EU unter Druck. Das gegenüber 2013 nur geringfügig veränderte EU-TiSA-Offer wurde vielfach als zu wenig ambitioniert kritisiert. Als Angebotsstandard für die zweite Revision wurde von den Verhandlungspartnern das beste abgeschlossene Handelsabkommen gefordert. Nach zwei weiteren Verhandlungsrunden, die im Wesentlichen der Stabilisierung von Annexen dienten und insbesondere in den Sektoren E-Commerce, Localisation, Transparenz und Domestic Regulations Fortschritte brachten, erfolgte am 21. Oktober 2016 der Austausch der zweiten Revision der TiSA-Offers.

Die EU reagierte mit ihrem verbesserten TiSA-Offer⁵ auf den Druck von USA und TPP⁶-Vertragsstaaten, die Zahl ihrer „Policy Space Reservations“ zu reduzieren und das Ambitionsniveau an ihr bisher ehrgeizigstes fertig verhandeltes Abkommen, jenes mit Kanada,⁷ anzupassen. Zu Beginn der TiSA-Verhandlungen 2013 war das Referenzabkommen für die EU noch jenes mit Südkorea gewesen.

Das verbesserte EU-Angebot wird allerdings davon abhängig gemacht, dass die TiSA-Verhandlungspartner gleichwertige Angebote legen. Außerdem sollen Zugeständnisse im Bereich Seeverkehr und Binnenschifffahrt sowie gewisse Zugeständnisse bei Mode 4 nur auf Basis von Reziprozität gewährt werden. Sensible Sektoren wie Energie sollen in TiSA nicht auf CETA-Verpflichtungsniveau angeboten werden.

Nach der 21. Verhandlungsrunde⁸ stellte sich der Verhandlungsstand in der Bewertung der Europäischen Kommission folgendermaßen dar:

⁴ 1. WTO-Ministerkonferenz in Singapur im Jahr 1996.

⁵ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1133>.

⁶ Trans-Pacific Partnership.

⁷ CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement).

⁸ Siehe Bericht der Europäischen Kommission über die 21. TiSA-Verhandlungsrunde: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155095.pdf.

- Die Offers der Verhandlungspartner sind überwiegend von guter bis sehr guter Qualität. Nur Pakistan gelang es nicht, rechtzeitig vorzulegen. Pakistan zog sich in der Folge auf eine Beobachterposition zurück.
- Aufrecht bleibt die Forderung von Verhandlungspartnern nach Aufgabe des EU-Vorbehalts betreffend „new services“ (neue, bislang noch nicht existente Dienstleistungen).
- Unterschiedliche Interessenslagen bestehen in der Frage der Gestaltung der Meistbegünstigungsklausel (MFN). Einige TiSA-Verhandler wollen eine sog. „forward looking MFN clause“, die EU will dagegen den GATS-Zugang beibehalten. Es soll jedenfalls in TiSA keine Automatik verankert werden. Eine auf die Zukunft gerichtete Meistbegünstigungsklausel hätte zur Folge, dass jeder Verhandlungspartner jedes zukünftige bilaterale, über TiSA hinausgehende Zugeständnis im Dienstleistungssektor allen TiSA-Partnern einräumen müsste.
- Es bestehen auch noch einige wesentliche offene Fragen im Bereich der Annexe, zu denen eine Einigung auf technischer Ebene nicht mehr als möglich eingestuft wird, die also einer politischen Entscheidung im „end game“ bedürfen, wofür ein positives politisches Klima als Voraussetzung erscheint. Ein bedeutendes Thema ist dabei für die EU die Abwehr eines Notwendigkeitstests („necessity test“) im Bereich Domestic Regulations.
- Die EU blieb ihren Vorschlag zu Datenfluss schuldig. Dieser ist im Frühjahr 2017 nach wie vor erst in EU-interner Diskussion.

Nicht zuletzt aufgrund der durch die Präsidentschaftswahl in den USA veränderten politischen Situation wurde schließlich noch im November 2016 das ursprüngliche Ziel, die Verhandlungen Anfang Dezember abzuschließen, aufgegeben und nur ein informelles Stocktaking auf technischer Ebene durchgeführt.

Mitte März 2017 ist noch nicht bekannt, wann die Gespräche wiederaufgenommen werden könnten. Auch in diesem Verhandlungskontext scheint einiges von der neuen US-Administration, deren Handlungsfähigkeit und Positionierung abzuhängen. Einerseits spricht der Umstand, dass TiSA nur den Dienstleistungshandel betrifft (ein Bereich, in dem die USA vorrangig Offensivinteressen sehen könnten), dafür, dass es noch im Laufe dieses Jahres zu einem TiSA-Abschluss mit Beteiligung der USA kommen könnte. Allerdings wird abzuwarten sein, welche Auswirkungen der in Aussicht genommene Rückzug der USA aus TPP auf die Abschlussbereitschaft anderer TiSA-Partner haben wird.

Anfang Dezember 2016 stellte das Beratungsunternehmen Ecorys den Entwurf des Zwischenberichts des Trade Sustainability Impact Assessments (Trade SIA) für TiSA⁹ online. Mitte Januar 2017 fand dazu in Brüssel ein Civil Society Dialogue statt.¹⁰

⁹ Draft Interim Technical Report for the TiSA Trade SIA: <http://www.trade-sia.com/tisa/tsia-tisa-draft-interim-report-online/>.

¹⁰ Siehe Minutes of the Meeting: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/february/tradoc_15310.pdf.

Das Instrument Trade SIA wurde um die Jahrtausendwende entwickelt. Trade SIA wurden seither zu allen größeren Handelsabkommen durchgeführt, und zwar parallel zu den Verhandlungen. Ihr Ziel ist es, zu untersuchen, wie sich Handel und die handelsbezogenen Bestimmungen der gegenständlichen Vereinbarungen in der EU und im Partnerstaat in wirtschaftlicher, sozialer, umwelt- und entwicklungspolitischer Hinsicht auswirken werden.

Die Folgenabschätzung beruht auf quantitativen und qualitativen Analysen sowie auf umfassenden Konsultationen mit Stakeholdern.

Aufgrund der im Zwischenbericht ausführlich beschriebenen methodologischen Schwierigkeiten und nur begrenzt verfügbaren Daten relativieren sowohl Ecorys als auch die Europäische Kommission die Aussagemöglichkeiten, dies aber auf Basis der grundsätzlichen Erwartung eines mit dem Abkommen verbundenen positiven Trends für das Wachstum des Handels zwischen den TiSA-Partnern.

Der Entwurf des Endberichts zum TiSA Trade SIA soll im April 2017 vorliegen und abermals im Rahmen eines Civil Society Dialogue diskutiert werden. Die Vorlage des Endberichts ist für Juni 2017 angekündigt.

3 Investitionsschutz samt Streitbeilegung und sein Weg zu einer Reform

3.1 Was ist Investitionsschutz/Investor to State-Dispute-Settlement (ISDS)?

Der Bestand an österreichischen Direktinvestitionen¹¹ im Ausland im Jahr 2015 betrug an die 187 Milliarden Euro. Diese beeindruckende Zahl veranschaulicht die Bedeutung eines gut funktionierenden Systems bzw des Vorhandenseins von Verträgen, um österreichische Vermögenswerte und Investitionen im Ausland zu schützen.

Da es für ausländische Direktinvestitionen – anders als für den Handel mit Gütern oder Dienstleistungen – kein multilaterales Regelwerk gibt, werden diesbezüglich bereits seit Jahrzehnten bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, die Investoren in der Regel vier Garantien bieten:

- Schutz vor Diskriminierung: Ein ausländischer Investor darf nicht schlechtergestellt werden als ein einheimischer Investor (Inländerbehandlung, national treatment). Außerdem darf ein ausländischer Investor nicht schlechtergestellt werden als Investoren aus anderen Herkunftsländern (Meistbegünstigung, most favoured nation treatment).
- Schutz vor kompensationsloser (auch indirekter) Enteignung: Ausländische Investoren dürfen weder direkt noch indirekt enteignet werden, ohne dafür zeitgerecht kompensiert zu werden.
- Schutz vor unbilliger und ungerechter Behandlung: Das Prinzip der gerechten und billigen Behandlung ist unter anderem verletzt, wenn dem Investor der nationale Rechtsweg oder rechtliches Gehör verweigert wird,

¹¹ Siehe <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=9.3.01>.

wenn er politisch unter Druck gesetzt, genötigt oder willkürlich behandelt wird.

- Garantie eines freien Transfers von Kapital: Dadurch wird sichergestellt, dass der Investor etwa Gewinne aus der Investition oder Kompensationszahlungen im Zuge einer Enteignung in sein Heimatland transferieren kann.

Bei den meisten dieser völkerrechtlichen Verträge wird Investoren explizit die Möglichkeit eingeräumt, zur Klärung von Vertragsverletzungen ein internationales Schiedsgericht anzurufen. Dessen Urteile sind dann endgültig und bindend, können die Maßnahmen des Staates aber nicht für ungültig erklären, sondern dem Investor lediglich Kompensationszahlungen zusprechen. Diese sogenannte Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS) ist Bestandteil der über 1.400 Investitionsabkommen von EU-Mitgliedstaaten bzw der etwa 3.000 weltweit abgeschlossenen Abkommen. Auch Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 solcher bilateraler Investitionsschutzabkommen abgeschlossen und damit gute Erfahrungen gemacht.

Die bilateralen Investitionsschutzabkommen (BITs),¹² die zwischen Österreich und diversen Drittstaaten abgeschlossen wurden, haben österreichischen Unternehmen im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten im Ausland bisher gute Dienste erwiesen. Sie haben einen wesentlichen Beitrag zur Rechtssicherheit im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben im Ausland geleistet.

Österreichischen Unternehmen wurde damit ein vorhersehbares Umfeld für die Realisierung unterschiedlichster Projekte in den jeweiligen Gastländern geboten, und sie wurden auch immer wieder bestärkt, Investitionen zu tätigen. Dadurch erweist sich der Investitionsschutz auch als Instrument, mit dem Staaten weltweit ausländische Direktinvestitionen anziehen und bei sich im Land halten, um ihre Wirtschaft zu stärken.

Investitionen stellen einen entscheidenden Faktor für Wachstum und Beschäftigung dar, vor allem in der EU, deren Wirtschaft sehr auf die Offenheit gegenüber Handel und Investitionen angewiesen ist. Sie sind unerlässlich für die Schaffung und den Erhalt von Unternehmen und Arbeitsplätzen.

Mithilfe von Investitionen bauen Unternehmen die globalen Wertschöpfungsketten auf, die in der modernen Weltwirtschaft eine immer wichtigere Rolle spielen. Sie eröffnen damit nicht nur dem Handel neue Möglichkeiten, sondern tragen auch zu Wertschöpfung, Arbeitsplätzen und Einkommen bei.

Trotzdem ist Investitionsschutz samt damit verbundener Streitbeilegung seit einiger Zeit (Auftakt dazu waren die Verhandlungen der Europäischen Kommission zu einem Freihandelsabkommen mit den USA, TTIP) in Verruf geraten und einer der am heftigsten umstrittenen Punkte in laufenden Verhandlungen zu Freihandelsabkommen der Europäischen Union mit Drittstaaten.

Die größten Kritikpunkte von NGOs, Arbeitnehmervertretungen, politischen Parteien, Gewerkschaften und der Öffentlichkeit sind dabei die Einschränkung des Handlungsspielraumes der Staaten bei ihrer Gesetzgebung, demokratisch

¹² Siehe <https://www.bmwf.gv.at/Aussenwirtschaft/investitionspolitik/Seiten/BilateraleInvestitionsschutzabkommen-Länder.aspx>.

nicht legitimierte Geheimgerichte, parteiliche Schiedsrichter und intransparente Verfahren. Auch wird die Notwendigkeit eines Streitbeilegungsmechanismus zwischen Industriestaaten mit hochentwickelten Rechtssystemen oftmals in Abrede gestellt.

3.2 Erste Reformen der Europäischen Kommission im Investitionsschutz

Aufgrund des großen öffentlichen Interesses und der heftigen Kritik 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 mit den USA wurden ausgesetzt. Die Europäische Kommission wollte mit der öffentlichen Konsultation erreichen, dass die Lage in Bezug auf den Schutz von Investoren in TTIP und anderen künftigen Investitionsabkommen der EU wesentlich klarer wird als in den über 3.000 Investitionsabkommen, die derzeit weltweit in Kraft sind.

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. Auch die internationalen Schiedsgerichte sollten dabei einer Reform unterzogen werden.

EU-Kommissarin Cecilia Malmström präsentierte in Folge im Mai 2015 ein Konzeptpapier mit konkreten Vorschlägen für die Verbesserung von Schiedsgerichtbarkeit bei Handels- und Investitionsabkommen. Die in dem Konzeptpapier vorgestellten Ideen basierten auf der Auswertung der Ergebnisse der Online-Konsultation zum Investitionsschutz und zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat im Rahmen der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) sowie auf den Gesprächen mit Abgeordneten, Mitgliedstaaten und Interessensgruppen.

Das Papier lieferte eine wichtige Diskussionsgrundlage für die entsprechenden europäischen Entscheidungsgremien.

Im Wesentlichen wurden folgende konkrete Reformen für ISDS vorgeschlagen:

- Stärkung der staatlichen Rechtssetzungsbefugnis („right to regulate“),
- Verbesserung der Zusammensetzung und Funktionsweise der Schiedsgerichte,
- die Einführung einer Berufungsinstanz,
- klare Regelung des Verhältnisses zwischen nationalen Gerichten und privaten Schiedsgerichten zur Vermeidung von Parallel- und Mehrfachklagen.

Die geplanten Reformen sollen nicht nur im TTIP, sondern auch in allen zukünftigen Investitionsabkommen der EU zur Anwendung kommen.

3.3 Internationale Investitionsgerichtsbarkeit

Am 8. Juli 2015 verabschiedete das Europäische Parlament eine TTIP-Resolution. Darin sprachen sich die Abgeordneten für ein umfassendes Abkommen aus und stellten ihre Forderungen bezüglich eines Verhandlungsergebnisses mit den USA dar. So sollte zum Beispiel der Investorenschutz reformiert und die Transparenz erhöht werden. Eine angemessene Balance zwischen dem Schutz von Investoren und der Wahrung von souveränen Rechten der Staaten bezüglich nationaler Rechtsprechung und Gemeinwohlzielen wurde gefordert. Das Europäische Parlament hatte außerdem einen Wechsel weg von den internationalen Schiedsgerichten hin zu einem öffentlich-rechtlichen Investitionsgerichtshof samt Berufungsinstanz gefordert und sprach sich dadurch nach schwierigen Verhandlungen grundsätzlich für einen Streitbeilegungsmechanismus im Investitionsschutz aus.

Die Europäische Kommission präsentierte daraufhin im September 2015 einen Vorschlag für ein neues, transparentes Streitbeilegungssystem für Investoren und Staaten – die Investitionsgerichtsbarkeit (Investment Court System, ICS).

Der Vorschlag für eine Investitionsgerichtsbarkeit beruhte auf den inhaltlichen Beiträgen des Europäischen Parlaments, der Mitgliedstaaten, der einzelstaatlichen Parlamente und interessierter Kreise, die sich im Wege der öffentlichen Konsultation zu ISDS geäußert hatten. Es sollte sichergestellt werden, dass alle Akteure der Gerichtsbarkeit uneingeschränkt vertrauen können. Diese hat dieselben Bestandteile wie einzelstaatliche und internationale Gerichte. Festgeschrieben wurde dabei auch das Recht der Regierungen, zu regulieren („right to regulate“), und es wurde für Transparenz und Verantwortlichkeit gesorgt. Hauptbestandteile der Reform:

- Öffentliche Investitionsgerichtsbarkeit bestehend aus einem Gericht erster Instanz und einem Berufungsgericht.
- Öffentlich ernannte Richter mit hoher Qualifikation (ähnlich IGH¹³ oder WTO Berufungsgremium).
Die Schiedsbank soll mit 15 bzw 6 (Berufungsinstanz) durch die Vertragsstaaten bestellt und auf Abruf bereite Richter und Richterinnen besetzt werden, wobei im Regelfall in Kammern mit 3 Richtern entschieden wird. Richter dürfen nicht parallel als Schiedsanwalt tätig werden und auch nicht als Berater oder Zeugen in anderen Schiedsverfahren fungieren. Urteile müssen innerhalb vorgegebener Fristen gefällt werden. Genaue Festlegung der Möglichkeiten von Investoren, einen Fall vor Gericht zu bringen.
- Ausschluss unberechtigter Klagen: Klagen in Hinblick auf Investitionen, die betrügerisch, unter Zuhilfenahme von Korruption oder verfahrensmisbräuchlich getätigt wurden, sind unzulässig.
- Festlegung des Rechts der Regierungen auf Regulierung („right to regulate“) in einer eigenen Vertragsnorm.

Ein bilateraler Investitionsgerichtshof samt Berufungsinstanz wurde bereits in den fertig verhandelten Abkommen mit Kanada und Vietnam verankert

¹³ Internationaler Gerichtshof.

und soll den bestehenden Streitbeilegungsmechanismus (ISDS) auch in allen laufenden und zukünftigen Verhandlungen der EU über Investitionen (TTIP, aber auch Myanmar, China, Japan, Mexiko, Tunesien etc) ablösen.

Das mittelfristige Ziel der Europäischen Kommission ist die Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes.

3.4 Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes (MIC)

3.4.1 Ausgangssituation

Im Rahmen der bereits oben erwähnten öffentlichen Konsultation zum Ansatz der EU für Investitionsschutz und Investitionsstreitbeilegung in der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft EU–USA (TTIP) im Jahr 2014, wiesen Stakeholder darauf hin, dass die Reform des Investitionsstreitbeilegungssystems (Schiedsgerichte, ISDS) am besten multilateral statt bilateral erfolgen sollte. Die Idee einer multilateralen Reform des Investitionsstreitbeilegungssystems wurde anschließend vom Europäischen Parlament und den Mitgliedstaaten unterstützt. Die Europäische Kommission hat in dem bereits oben erwähnten Konzeptpapier „Investitionen in der TTIP und darüber hinaus: der Reformkurs“¹⁴ vom 5. Mai 2015 darauf hingewiesen, dass parallel zum Reformprozess in bilateralen EU-Verhandlungen mit der Einrichtung eines multilateralen Systems für die Lösung von internationalen Investitionsstreitigkeiten begonnen werden sollte.

Auf dem Weg zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik ist es das Ziel der Europäischen Kommission, mit Partnern Vereinbarungen für ein vollwertiges, ständiges internationales Investitionsgericht zu schließen, um eine kohärente, einheitliche und wirksame Politik der Investitionsstreitbeilegung zu entwickeln. Eine Reihe konkreter Vorschläge für multilaterale Reformen ist in den letzten Jahren in diesem Zusammenhang aufgetaucht. Gleichzeitig wird in mehreren Drittländern und internationalen Organisationen (UNCTAD, OECD, UNCITRAL und Weltbank), die sich mit Investitionen befassen, die Idee einer multilateralen Reform des Investitionsstreitbeilegungssystems erörtert.

Sowohl das zwischen der EU und Kanada unterzeichnete Handelsabkommen (CETA) als auch das Handelsabkommen zwischen der EU und Vietnam enthalten Verweise auf die Errichtung eines ständigen multilateralen Investitionsgerichtshofes. Die EU sieht bei allen ihren laufenden Verhandlungen, die Investitionen zum Gegenstand haben, derartige Verweise vor.

Die Europäische Kommission und die kanadische Regierung arbeiten bereits gemeinsam auf die Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes hin. Angestrebt wird die Schaffung einer ständigen Einrichtung für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten und damit eine Abkehr von der Ad-hoc-Investor-Staat-Streitbeilegung (Investor-State Dispute Settlement – ISDS). Der multilaterale Investitionsgerichtshof würde bei Streitigkeiten im Zusammenhang mit künftigen und bestehenden Investitionsabkommen entscheiden. Auf EU-Ebene

¹⁴ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153455.pdf.

würde er an die Stelle der bilateralen Investitionsgerichtssysteme treten, die in den jüngsten EU-Handels- und Investitionsabkommen vorgesehen sind.

Im Rahmen der Debatte über den Abschluss des CETA-Abkommens nahmen die Regierungen der EU-Mitgliedstaaten im Ministerrat eine Erklärung¹⁵ zum multilateralen Investitionsgerichtshof an:

„Der Rat unterstützt im Übrigen die Europäische Kommission in ihren Bestrebungen, darauf hinzuwirken, dass ein multilateraler Investitionsgerichtshof errichtet wird, der, sobald er errichtet ist, gemäß dem im CETA vorgesehenen Verfahren an die Stelle des mit dem CETA eingeführten bilateralen Systems treten wird.“

Und im Gemeinsamen Auslegungsinstrument EU-Kanada¹⁶ heißt es wie folgt:

„Somit bedeutet das CETA einen wichtigen, radikalen Wandel der Investitionsvorschriften und Streitbeilegung. Es bildet die Grundlage für multilaterale Bemühungen um eine Weiterentwicklung dieses neuen Konzepts für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zu einem multilateralen Investitionsgerichtshof. Die EU und Kanada werden zügig auf die Errichtung des multilateralen Investitionsgerichtshofs hinarbeiten. Er sollte errichtet werden, sobald eine kritische Mindestmasse an Teilnehmern erreicht ist, und unverzüglich bilaterale Systeme wie das im CETA ersetzen; er sollte jedem Land, das sich zu den dem Gericht zugrunde liegenden Grundsätzen bekennt, uneingeschränkt zum Beitritt offenstehen.“

3.4.2 Öffentliche Konsultation der Europäischen Kommission zum multilateralen Investitionsgerichtshof

Die Europäische Kommission hielt von Dezember 2016 bis März 2017 eine öffentliche Konsultation zur Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes ab.

Diese öffentliche Konsultation sollte einen Überblick über die derzeitige Politik der EU zur Investitionsstreitbeilegung und mögliche Optionen für multilaterale Reformen einschließlich der möglichen Einrichtung eines ständigen multilateralen Investitionsgerichts geben.

Die Ergebnisse dieser öffentlichen Konsultation werden in den Bericht über die Folgenabschätzung einfließen, den die Kommissionsdienststellen derzeit in Bezug auf Optionen zur multilateralen Reform des Systems der internationalen Streitbeilegung vorbereiten.

Verhandlungen in einem multilateralen Kontext werfen eine Reihe spezifischer Fragen auf: Zuständigkeitsbereich des Gerichts, Mitgliedschaft, Ernennung der Richter, geografische Ausgewogenheit, ständiger Charakter des Gerichts, Vollstreckung, Zuweisung der Kosten, Standort usw. Diese Fragen stellen sich in einem bilateralen Kontext nicht unbedingt in gleicher Weise und können auch nicht unbedingt in gleicher Weise behandelt werden. Bei den zukünftigen Überlegungen zur Errichtung eines MIC wird es um ebendiese Aspekte gehen.

Zur Errichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofes bräuchte die

¹⁵ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13463-2016-REV-1/en/pdf>.

¹⁶ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/en/pdf>.

Europäische Kommission ein Mandat, da die Aushandlung, die Unterzeichnung und der Abschluss einer internationalen Übereinkunft erforderlich wären. Im Einklang mit Artikel 218 AEUV würde die Europäische Kommission auf der Grundlage eines Ratsbeschlusses über die Ermächtigung der Europäischen Kommission zur Aushandlung eines solchen Abkommens im Namen der EU sowie entsprechender Verhandlungsrichtlinien tätig werden.

Da die Empfehlung für eine solche Ermächtigung als wichtige politische Initiative der EU betrachtet würde, ist auf Ebene der Europäischen Kommission eine Folgenabschätzung erforderlich. Die entsprechenden Arbeiten werden bis Mitte 2017 abgeschlossen sein.

Weiters bedarf es eines Konsenses mit genügend gleichgesinnten Ländern, da wohl eine bestimmte „kritische Masse“ an Staaten erforderlich ist, um die Errichtung eines internationalen Investitionsgerichtshofes als sinnvolles Projekt für die Zukunft starten zu können.

4 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

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

2016 wurde besonders intensiv an möglichen Fortschritten der „Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft“ zwischen der EU und den USA weitergearbeitet. Beide Vertragspartner beteuerten wiederholt, noch unter Präsident Obama eine politische Einigung zu allen Eckpunkten des Abkommens erreichen zu wollen.

Abgesehen von den praktisch wöchentlichen bis täglichen Kontakten der Verhandler der technischen Detailebene auf beiden Seiten des Atlantiks gingen in diesem Jahr vier der bisher insgesamt 15 Verhandlungsrunden, in welchen alle Themen der drei Abkommensteile (Marktzugang, regulatorische Kooperation und Handelsregeln) und der rund 30 Kapitel des Abkommens gegenseitig erklärt, diskutiert und verhandelt wurden, jeweils mit öffentlicher Anhörung der amerikanischen und europäischen „Zivilgesellschaft“ und teilweise unter deren wilden Protesten über die Bühne. Nach jeder Verhandlungsrunde wurde ein Bericht der Europäischen Kommission über die behandelten Themen, die Fortschritte bzw die noch ausstehende Annäherung in den Gesprächen online gestellt.

Die Europäische Kommission veröffentlichte darüber hinaus knapp 20 Textvorschläge für konkrete Verhandlungskapitel (zB zur regulatorischen Zusammenarbeit und Kohärenz, Kfz, Maschinen, Chemikalien, Pharma, Kosmetik, Textilien und Bekleidung, bestimmte Dienstleistungssektoren) und Faktenblätter mit Hintergrundinformation (zB zur öffentlichen Auftragsvergabe, zu den Ursprungsregeln, zu Regulierung und regulatorischer Kooperation oder zu Informations- und Kommunikationstechnologien. Diese Texte wurden vor ihrer Veröffentlichung mit allen EU-Mitgliedstaaten abgestimmt.

Die „TTIP Advisory Group“, welche sich aus Vertretern der verschiedensten Interessengruppierungen der Zivilgesellschaft zusammensetzt (Konsumenten,

Arbeitnehmer, Banken, Lebensmittelproduzenten, Kfz-Industrie, Gewerkschaften, Gesundheits- und Umweltorganisation, kleine und mittlere Unternehmen, Landwirtschaft, Dienstleister), traf sich zehnmal mit der Europäischen Kommission zu allgemeinen und speziellen Verhandlungsthemen.

Nicht nur alle EU-Mitgliedstaaten standen über die Verhandlungen mit der Europäischen Kommission in Kontakt, sondern auch das Europäische Parlament wurde laufend informiert, konsultiert, organisierte Anhörungen etc.

Trotz dieser intensiven Bemühungen zeichnete sich bereits vor den US-Präsidentschaftswahlen am 8. November 2016 ab, dass man allein aufgrund unterschiedlicher inhaltlicher Verhandlungsziele von einer baldigen politischen Einigung noch weit entfernt war. Politische Unsicherheiten der Verhandler, die auf Aussagen beider US-Präsidentschaftskandidaten zu ihrer zukünftigen Handelspolitik zurückzuführen waren, taten ihr Übriges.

Am 17. Jänner 2017 wurde ein gemeinsamer EU-US-Fortschrittsbericht zu den bisherigen Verhandlungen veröffentlicht.¹⁷

Nach den US-Präsidentschaftswahlen sprach die EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström von einer „natural pause“ und von der Bereitschaft der EU, die Gespräche wiederaufzunehmen, sobald die neue Administration ihre handelspolitischen Ziele zu TTIP definiert und der EU mitgeteilt haben wird. Dies dauert jedenfalls Monate, man rechnet, so der politische Wille dafür vorhanden ist, frühestens mit Sommer/Herbst 2017.

4.2 Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada, CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)

Nach der politischen Einigung zwischen Kanada und der EU zu einem gemeinsamen Handelsabkommen, welches als vorläufiger Abkommenstext 2014 online gestellt wurde, und nach der Phase der sprachjuristischen Prüfung des gesamten Textes („legal scrubbing“) wurde dieser als endgültige Fassung im Februar 2016 ebenfalls auf der Homepage der Europäischen Kommission veröffentlicht. Die deutsche Übersetzung folgte im Juli 2016.

Nach heftiger Kritik an den Plänen der Europäischen Kommission, das Kanada-Abkommen als sogenanntes „EU-only“-Abkommen vorzuschlagen (die von der Europäischen Kommission damals angenommene ausschließliche EU-Zuständigkeit für das gesamte Abkommen hätte eine Ratifikation durch die Parlamente der EU-Mitgliedstaaten ausgeschlossen), legte dann die Europäische Kommission im Juli 2016 den EU-Mitgliedstaaten schlussendlich doch drei Vorschläge für die Unterzeichnung, die vorläufige Anwendung und die Annahme eines „gemischten“ Kanada-Abkommens vor.

Diese Kommissionsvorschläge wurden in einer lebhaften öffentlichen Debatte, in den Medien und natürlich im EU-Ministerrat und im Europäischen Parlament äußerst kontrovers diskutiert.

Dies veranlasste sowohl die EU als auch Kanada dazu, viele in der öffentlichen Debatte strittige oder sachlich unrichtig dargestellte angebliche Inhalte

¹⁷ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/january/tradoc_155242.pdf.

des ausverhandelten CETA in Form einer verbindlichen gemeinsamen interpretativen Erklärung¹⁸ klarzustellen.

Das deutsche Bundesverfassungsgericht von Karlsruhe genehmigte am 13. Oktober 2016 die Zustimmung der deutschen Bundesregierung zu den Kommissionsvorschlägen, definierte jedoch einige Bedingungen dafür.

Die belgische Provinz Wallonien, die nach innerbelgischem Recht auch gemischten EU- Handelsabkommen zustimmen muss, verweigerte dies und lenkte erst nach intensiven Verhandlungen und diversen weiteren Erklärungen der EU und Kanadas ein.

Dem österreichischen Regierungsbeschluss zur Ermächtigung zur Zustimmung des zuständigen Wirtschaftsministers zu den Kommissionsvorschlägen vom 18. Oktober 2016 gingen ebenfalls geschäftige Verhandlungen der Regierungspartner, eine Mitgliederbefragung der SPÖ und ein zustimmender Beschluss des SPÖ-Präsidiums voraus.

Nach einstimmigen Beschlüssen des Ministerrates zu den Kommissionsvorschlägen zur Unterzeichnung und zur vorläufigen Anwendung¹⁹ des Kanada-Abkommens wurde schließlich am 30. Oktober 2016, nach Verschiebung des ursprünglich für den 27. Oktober 2016 geplanten EU-Kanada-Gipfels, der Handelsvertrag vom kanadischen Premier Justin Trudeau einerseits und vom Kommissionspräsidenten Juncker, vom Ratspräsidenten Donald Tusk und von allen EU-Mitgliedstaaten andererseits feierlich unterzeichnet. Das Europäische Parlament stimmte CETA am 15. Februar 2017 zu.

Mit der vorläufigen Anwendung jener Teile des EU-Kanada-Abkommens, die in die ausschließliche EU-Zuständigkeit fallen (Zollabbau, regulatorische Kooperation, öffentliche Auftragsvergabe, Schutz geistiger Eigentumsrechte, bestimmte Dienstleistungen und Investitionen etc), wird nach der notwendigen Zustimmung des Europäischen Parlaments und der Ratifizierung in Kanada Anfang Juni oder Juli 2017 gerechnet. Die Ratifizierungen durch die Parlamente der EU-Mitgliedstaaten werden mehrere Jahre in Anspruch nehmen.

4.3 Assoziierungsabkommen der EU mit dem Mercosur

Zur Errichtung einer Freihandelszone verhandelt die EU seit 1999 mit den Mercosur-Staaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) über ein Assoziierungsabkommen.

Nachdem die EU und die Mercosur-Länder sich bereits im Juni 2015 darauf geeinigt hatten, neue Marktzugangsangebote, sobald die Voraussetzungen erfüllt sind, vorzulegen, wurden am 11. Mai 2016 letztendlich die Angebote der EU und des Mercosur für den Marktzugang für Waren, Dienstleistungen, Investitionen (Niederlassung) und das öffentliche Beschaffungswesen ausgetauscht. Dies war der erste Austausch von Marktzugangsangeboten zwischen der EU und dem Mercosur seit 2004 und ein wichtiger Schritt, um in den Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen voranzukommen. Das Abkom-

¹⁸ Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/en/pdf>.

¹⁹ Siehe <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017D0037&from=DE>.

men wird nicht nur Bestimmungen für den Warenhandel beinhalten, sondern auch Themen wie Dienstleistungen, Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen, Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse, Schutz geistigen Eigentums inklusive geografischer Herkunftsbezeichnungen, Wettbewerb, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen sowie nachhaltige Entwicklung (Umwelt- und Sozialstandards).

Am 11. Mai 2016 veröffentlichte die Europäische Kommission eine Information zu den potenziellen Vorteilen für die EU²⁰:

- Einfacherer und privilegierter Zugang zu einem großen und attraktiven Markt:
2014 war Mercosur der 8 wichtigste Exportmarkt der EU für Dienstleistungen und 2015 der zehntwichtigste Exportmarkt für Waren der EU. Brasilien alleine ist der zehntwichtigste Handelspartner und der vierzehntgrößte Exportmarkt der EU.
- Wesentlicher Wettbewerbsvorteil im Mercosur-Markt:
Die EU ist der einzige Handelspartner, mit dem Mercosur über ein Freihandelsabkommen verhandelt, das heißt, die EU-Unternehmen könnten im Vergleich zu ihren Wettbewerbern aus anderen Ländern außerhalb Lateinamerikas einen privilegierten Marktzugang bekommen.
- Einsparungen bei den Zollgebühren von mehr als 4 Milliarden Euro:
85% der EU-Ausfuhren in den Mercosur unterliegen dem Zoll, insbesondere jene, die von erheblichem Interesse für die EU sind, zB liegt der Zoll zwischen 20% und 25% für einige Maschinen und Geräte, zwischen 23% und 25% für Autos oder zwischen 20% und 35% für Bier und Schnaps
- Weitere Möglichkeiten für die wettbewerbsfähigsten Sektoren der EU:
Durch den Wegfall der Zölle und den Abbau der nichttarifären Handelshemmnisse könnte der Mercosur zu einem der Top-Märkte für Milchprodukte, Wein, Spirituosen, verarbeitete Lebensmittel, Schokolade, alle Arten von Schweinefleischprodukten und Obstkonserven werden.
- Zugang zu wichtigen Rohstoffen zu günstigeren Preisen:
Die Mercosur-Staaten sind ein wichtiger Rohstofflieferant für die EU-Industrie. Beispielsweise sind 60% der landwirtschaftlichen Einfuhren aus dem Mercosur Rohstoffe für die Lebensmittelindustrie und die Viehwirtschaft, 80% der EU-Einfuhren von pflanzlichen Proteinen für Futtermittel stammen aus dem Mercosur.
- Verbesserter Zugang zu einem vielversprechenden Dienstleistungsmarkt:
Durch die Beseitigung der bestehenden Hemmnisse für EU-Dienstleister und Investoren könnten sich viele interessante Geschäftsmöglichkeiten ergeben: 24% der EU-Ausfuhren in den Mercosur sind Dienstleistungen, allein Brasilien ist der siebentgrößte Weltmarkt für EU-Dienstleistungen, mehr als 5% der EU-Direktinvestitionen sind im Mercosur, insbesondere in den Bereichen Einzelhandel, Information und Kommunikation, Finanzdienstleistungen und Verkehr.
- Gleichwertiger Zugang wie lokale Unternehmen zu den öffentlichen Ausschreibungen in den Mercosur-Ländern:

²⁰ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154559.htm>.

Lokale Bieter und Unternehmen aus dem Mercosur werden bei Regierungsverträgen viel besser behandelt als EU-Unternehmen. Die staatlichen Infrastrukturentwicklungspläne des Mercosur weisen auf ein großes Potenzial bei öffentlichen Ausschreibungen hin. Konservative Schätzungen zeigen, dass alleine der brasilianische Beschaffungsmarkt fast 150 Mrd Euro wert sein könnte.

Als nächster Schritt fand vom 22. Juli bis 3. Oktober 2016 eine öffentliche Konsultation der Europäischen Kommission zu den Handelsaspekten des Assoziierungsabkommens statt.

Seitens der Europäischen Kommission wird ein Abschluss der Verhandlungen mit Ende 2017 angestrebt.

4.4 Modernisierung des Global Agreements der EU mit Mexiko

Die EU und Mexiko haben 1997 ein Abkommen über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit („Global Agreement“) abgeschlossen, welches ein umfassendes Freihandelsabkommen umfasst, wobei der den Handel mit Waren betreffende Teil seit Oktober 2000 und jener, der den Handel mit Dienstleistungen betrifft, seit 2001 in Kraft ist.

Nachdem die EU-Mitgliedstaaten der Europäischen Kommission am 23. Mai 2016 das Mandat (Richtlinien) für die Verhandlungen mit Mexiko erteilten, wurden die Verhandlungen am 30. Mai 2016 zur Modernisierung des Global Agreements offiziell eröffnet und eine Einigung über den Fahrplan für die zukünftigen Verhandlungen der EU mit Mexiko erzielt.

Die erste Verhandlungsrunde fand im Juni 2016 statt.

Ziel der Verhandlungen ist es, den Anwendungsbereich des bestehenden Abkommens auszuweiten, indem der Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen intensiviert sowie der Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen verbessert wird. Darüber hinaus sollen nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut werden und geistiges Eigentum inklusive geografischer Herkunftsbezeichnungen sowie Investitionen besser geschützt werden. Das modernisierte Global Agreement soll auch klare Verpflichtungen zur nachhaltigen Entwicklung (Umwelt- und Sozialstandards) beinhalten.

Am 9. Dezember 2016 stellte die Europäische Kommission die ersten EU-Textentwürfe für die Verhandlungen mit Mexiko online:²¹ Ursprungsregeln, öffentliche Beschaffung, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, Energie und Rohstoffe, Schutz geistigen Eigentums und KMU.

Anschließend wurde auch der Bericht der Europäischen Kommission zur zweiten Verhandlungsrunde der EU mit Mexiko von 22.–25. November 2016 veröffentlicht.²²

Darüber hinaus forderte die Europäische Kommission in einer öffentlichen Konsultation interessierte Kreise auf, die wichtigsten Punkte für die Verhand-

²¹ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1598&newsletter_id=230&utm_source=trade_newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=EU%20Trade%20&utm_content=Mexico&lang=en.

²² Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/155175.htm>.

lungen der EU mit Mexiko an die Europäische Kommission bis 25. Jänner 2017 zu melden.²³

Die Europäische Kommission möchte die Verhandlungen mit Mexiko bis Ende 2017 abschließen.

4.5 Freihandelsabkommen der EU mit Japan

Seit März 2013 verhandelt die EU mit Japan über ein Freihandelsabkommen. Besonderes Augenmerk wird in den Verhandlungen neben der Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen und der Verbesserung der Rahmenbedingungen (Wettbewerb, Investitionsschutz, Schutz geistigen Eigentums, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen etc) auf den Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen gelegt. Das seitens der EU und Japan angestrebte Ziel eines Abschlusses der Verhandlungen mit Ende 2016 konnte aufgrund der unterschiedlichen Positionen zu den noch offenen Punkten (verbesserter Marktzugang für Lebensmittel und Kfz sowie bei öffentlicher Beschaffung, Investitionsschutz etc) nicht erreicht werden. Sowohl die EU als auch Japan wollen aber einen Abschluss der Verhandlungen bis Ende 2017 erreichen und intensivieren daher ihre Gespräche. Die nächste Verhandlungsrunde ist für April 2017 geplant, gefolgt von weiteren drei Verhandlungsrunden 2017.

Die Europäische Kommission geht davon aus, dass durch ein Freihandelsabkommen mit Japan die Ausfuhren der EU um 32,7% und die Ausfuhren Japans um 23,5% steigen. Weiters könnten bis zu 420.000 zusätzliche Arbeitsplätze in der EU geschaffen werden.

Laut einer IFO-Studie (IFO 2017) im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung vom März 2017 würde ein umfassendes Freihandelsabkommen der EU mit Japan der österreichischen Volkswirtschaft ein Plus von 0,34% des BIP, also rund 1,1 Mrd Euro, bringen. Durch ein umfassendes EU-Japan-FTA könnten die österreichischen Exporte nach Japan um 139% zunehmen.

Aufgrund der engen Verflechtung mit Deutschland könnten insbesondere österreichische KMU auch von dem prognostizierten Exportzuwachs Deutschlands von 167% profitieren.

4.6 Freihandelsabkommen der EU mit Indonesien

Am 18. Juli 2016 wurden die Verhandlungen der EU mit Indonesien über ein Freihandelsabkommen offiziell begonnen, kurz nachdem der Rat der EU (28 Mitgliedstaaten) die Europäische Kommission ermächtigt hat, Verhandlungen mit Indonesien aufzunehmen.

Die erste Verhandlungsrunde fand vom 20. bis 21. September 2016 statt. Ein Bericht der Europäischen Kommission zur ersten Verhandlungsrunde wurde anschließend auf der Homepage der Generaldirektion Handel veröffentlicht.²⁴

²³ Siehe http://trade.ec.europa.eu/consultations/index.cfm?consul_id=216.

²⁴ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154982.htm>.

Das Freihandelsabkommen soll unter anderem den Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen, die Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen und Investitionen (inklusive Investitionsschutz), öffentliches Beschaffungswesen, den Schutz geistigen Eigentums, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, Wettbewerbs- und Regulierungsfragen sowie nachhaltige Entwicklung (Sozial- und Umweltstandards) umfassen.

Am 7. Februar 2017 stellte die Europäische Kommission die ersten EU-Textentwürfe (Wettbewerb, Zoll und Handelserleichterung, Schutz geistigen Eigentums, öffentliche Beschaffung, Schutzmaßnahmen, Ursprungsregeln, KMU, staatliche Unternehmen, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen) für die Verhandlungen mit Indonesien über ein Freihandelsabkommen online.²⁵ Zum leichteren Verständnis wurde seitens der Europäischen Kommission für die EU-Entwürfe auch Factsheets erarbeitet, die einen allgemeinen Überblick zu dem jeweiligen EU-Entwurf bieten.

Die Texte, die die EU in die Verhandlungen eingebracht hat, haben unter anderem Folgendes zum Ziel:

- die Beteiligung europäischer Unternehmen an indonesischen öffentlichen Ausschreibungen zu erhöhen und umgekehrt,
- die Zusammenarbeit in Bezug auf die Einfuhr von Lebensmitteln und Pflanzenschutzmitteln zu verstärken,
- den Schutz traditioneller Erzeugnisse (geografische Herkunftsbezeichnungen, GIs) zu erweitern,
- unnötige regulatorische Handelshemmnisse zu beseitigen und
- die Handelsvorteile für kleine Unternehmen (KMU) zu erhöhen.

Gleichzeitig wird das Freihandelsabkommen der EU mit Indonesien Bestimmungen zum Verbraucher-, Arbeitnehmer- und Umweltschutz sowie die Förderung der nachhaltigen Entwicklung beinhalten.

Anschließend wurde auch der Bericht der Europäischen Kommission zur zweiten Verhandlungsrunde der EU mit Indonesien von 24.–27. Jänner 2017 (in Englisch) veröffentlicht.²⁶

4.7 Freihandelsabkommen der EU mit den Philippinen

Nachdem die Verhandlungen der EU mit den Philippinen über ein Freihandelsabkommen im Dezember 2015 offiziell begonnen wurden, fand vom 23. bis 27. Mai 2016 die erste Verhandlungsrunde statt, dessen Bericht anschließend seitens der Europäischen Kommission online gestellt wurde.²⁷

Mit dieser Verhandlungsrunde wurde der Grundstein für ein künftiges Freihandelsabkommen zwischen der EU und den Philippinen gelegt, das, einmal abgeschlossen, einen weiteren Baustein für ein Region-zu-Region-Abkommen zwischen der EU und dem ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) bilden wird.

²⁵ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1620>.

²⁶ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/155297.htm>.

²⁷ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154621.htm>.

Ziel ist, ein umfassendes Abkommen zwischen der EU und den Philippinen zu schließen, das ein breites Spektrum an Themen wie Zölle, nichttarifäre Handelshemmnisse, Handel mit Dienstleistungen und Investitionen sowie öffentliche Auftragsvergabe, Schutz geistigen Eigentums, Wettbewerb und nachhaltige Entwicklung (Sozial- und Umweltstandards) abdecken soll.

Die zweite Verhandlungsrunde der EU mit den Philippinen fand im Februar 2017 statt, in der die Europäische Kommission ihre Textentwürfe für einzelne Kapitel des Freihandelsabkommens vorgelegt hat.

Am 17. März 2017 veröffentlichte die Europäische Kommission die EU-Textentwürfe (Ursprungsregeln, Wettbewerb, KMU, Zoll und Handelserleichterungen, staatliche Unternehmen, Schutz geistigen Eigentums, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, öffentliche Beschaffung, Schutzmaßnahmen)²⁸ gemeinsam mit dem Bericht zur zweiten Verhandlungsrunde²⁹.

4.8 Modernisierung der Zollunion der EU mit der Türkei

Basis für die präferenziellen bilateralen Handelsbeziehungen der EU mit der Türkei ist das Abkommen zur Gründung einer Assoziation (Ankara Agreement³⁰), aufgrund dessen 1996 die Zollunion der EU mit der Türkei errichtet wurde, die den freien Warenverkehr (keine Ein- und Ausfuhrzölle und Beschränkungen) für Industriegüter und bestimmte landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse zwischen der EU und der Türkei sichert (Beschluss Nr. 1/95 des Assoziationsrates³¹). Darüber hinaus wird durch die Zollunion ein gemeinsamer Außenzolltarif für diese Waren festgelegt und die Angleichung des Zollrechts, der Handelspolitik und einiger damit verbundener Wirtschaftsgesetzgebungen sichergestellt. Ergänzend dazu schlossen die EU und die Türkei ein präferenzielles Handelsabkommen für landwirtschaftliche Erzeugnisse (Beschluss Nr. 1/98 des Assoziationsrates³²) sowie ein Abkommen über den Handel für Kohle- und Stahlprodukte³³.

Im Mai 2015 kündigten die EU und die Türkei nach intensiven technischen Vorgesprächen zu den Erwartungen und Zielen einer neuen präferenziellen bilateralen Handelsbeziehung die Modernisierung der Zollunion an (EU and Turkey announce modernisation of Custom Union³⁴). Dieses Ziel wurde sowohl in der Mitteilung der Europäischen Kommission vom Oktober 2016 „Handel für

²⁸ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1637>.

²⁹ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/march/tradoc_155435.pdf.

³⁰ Siehe [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21964A1229\(01\)&from=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21964A1229(01)&from=DE).

³¹ Siehe [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996D0213\(01\)&from=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996D0213(01)&from=DE).

³² Siehe http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/AUTO/?uri=uriserv:OJ.L_.1998.086.01.0001.01.DEU&toc=OJ:L:1998:086:TOC.

³³ Siehe [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996A0907\(01\)&from=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996A0907(01)&from=DE).

³⁴ Siehe <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1307>.

alle³⁵ nochmals bekräftigt als auch beim EU-Türkei-Gipfel am 29. November 2015³⁶ und in der Erklärung EU-Türkei vom 18. März 2016³⁷.

Als nächster Schritt fand seitens der Europäischen Kommission eine öffentliche Konsultation zu den zukünftigen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen der EU mit der Türkei von März bis Juni 2016³⁸ statt, deren Ergebnisse in die seitens der Europäischen Kommission zu erarbeitete Folgeabschätzung zur Modernisierung der Zollunion und Stärkung der bilateralen präferenziellen Handelsbeziehungen einfließen.

Um die Zollunion endlich dem aktuellen Stand der Handelsbeziehungen anzupassen, ersuchte die Europäische Kommission den Rat der EU (28 Mitgliedstaaten) am 21. Dezember 2016 um ein Mandat für die Verhandlungen mit der Türkei.

Folgende Bereiche sollen bei den Verhandlungen mit der Türkei im Fokus stehen: Handel mit Dienstleistungen, öffentliche Auftragsvergabe, Liberalisierung des Handels mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Ein wesentlicher Bestandteil des neuen Abkommens soll auch die Achtung der Demokratie und der Grundrechte sein.

Da das Verhandlungsmandat noch EU-intern diskutiert und erst seitens der EU-Mitgliedstaaten angenommen werden muss, ist mit einem Beginn der Verhandlungen der EU mit der Türkei zur Modernisierung der Zollunion nicht vor Herbst 2017 zu rechnen.

5 Weitere Abkommen

Seit 1. September 2014 wird der Handelsteil (vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen) der Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien und Moldau vorläufig angewendet. Nachdem am 23. Mai 2016 die letzten Ratifikations- oder Genehmigungsurkunden hinterlegt wurden, traten die Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien und Moldau am 1. Juli 2016 vollständig in Kraft. Sowohl Georgien als auch Moldau haben sich zu ehrgeizigen Strukturreformen in wichtigen Bereichen wie Demokratie, guter Regierungsführung, Rechtsstaatlichkeit, Menschenrechten, Sicherheitspolitik, Entwicklung des Handels und der Wirtschaft verpflichtet. Darüber hinaus ist eine verstärkte Zusammenarbeit bei Themen wie Energie, Verkehr, Umweltschutz, sozialer Entwicklung, Verbraucherschutz, Bildung und Jugend sowie Kultur im Abkommen vorgesehen. Seit der vorläufigen Anwendung des Abkommens haben sich die Exporte Georgiens in die EU um 16% erhöht. Kiwis, Heidelbeeren, Nüsse, Knoblauch und Wein werden von Georgien in die EU exportiert. Georgien hat auch die EU-Standards in Bereichen wie Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz übernommen. Auch die Exporte Moldaus in die EU haben

³⁵ Siehe <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2015/DE/1-2015-497-DE-F1-1.PDF>.

³⁶ Siehe http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-15-6194_de.pdf.

³⁷ Siehe <http://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2016/03/18-eu-turkey-statement/>.

³⁸ Siehe http://trade.ec.europa.eu/consultations/index.cfm?consul_id=198.

sich wesentlich erhöht. Der Verkauf von Gemüsekonserven aus Moldau in der EU hat seit 2014 um 455% zugenommen, Exporte von konservierten Früchten und Nüsse um 228%, während der Verkauf von Kastanien um 290% im gleichen Zeitraum gestiegen ist. Gemeinsame Papiere der Europäischen Kommission und des Auswärtigen Dienstes der EU geben Antworten auf die wichtigsten Fragen zu den Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien und Moldau: Q&A on the Association Agreement including Deep and Comprehensive Free Trade Area between the European Union and Georgia³⁹ und EU-Moldova Association Agreement „What does the Agreement offer?“⁴⁰

Mitte Juli 2014 wurden die Verhandlungen der EU mit SADC (Botswana, Lesotho, Mosambik, Namibia, Swasiland und Südafrika) über ein Wirtschaftspartnerschaftsabkommen abgeschlossen und der Text paraphiert. Nachdem der Rat der EU (28 Mitgliedstaaten) und das Europäische Parlament dem Abkommen zugestimmt haben und Botswana, Lesotho, Namibia, Swasiland und Südafrika, die gemeinsam die Southern African Customs Union (SACU) bilden, die Ratifizierung des Abkommens notifiziert haben, wird das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen der EU mit SADC gegenüber SACU seit 10. Oktober 2016 vorläufig angewendet. Botswana, Lesotho, Namibia und Swasiland werden zollfreien und quotenfreien Zugang zum EU-Markt erhalten. Südafrika wird von einem verbesserten Marktzugang profitieren, der über die bestehenden Vorzugsbestimmungen des Abkommen über Handel, Entwicklung und Zusammenarbeit (TDCA) der EU und Südafrikas hinausgeht: Dazu gehören bessere Handelsbedingungen für Wein, Zucker, Fischereiprodukte, Blumen und Obstkonserven. Die entsprechenden Bestimmungen für die Einfuhr von Waren mit Ursprung Südafrika finden sich in Anhang I des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens. Das Verhältnis zwischen dem TDCA und dem EPA wird im Protokoll 4 geregelt. Im Gegenzug wird die EU besseren Zugang zum Markt der südafrikanischen Zollunion (SACU: Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Swasiland), insbesondere für Weizen, Gerste, Käse, Fleischprodukte und Butter, erhalten und von einem stabilen Handelsrahmen mit Mosambik, das nicht zu SACU gehört, profitieren. Sobald Mosambik die Ratifizierung des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens an die EU notifiziert hat, wird das Abkommen auch gegenüber Mosambik vorläufig angewendet werden. Angola, das ebenfalls zur SADC-Gruppe gehört, ist nicht Vertragspartei des EPA EU-SADC, kann aber jederzeit dem Abkommen beitreten.

Das Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru wird seit dem 1. März 2013 zwischen der EU und Peru vorläufig angewendet und seit dem 1. August 2013 zwischen der EU und Kolumbien. Ecuador verhandelte seit Jänner 2014 mit der EU über den Beitritt zum Handelsübereinkommen. Am 17. Juli 2014 konnten die Verhandlungen mit Ecuador erfolgreich abgeschlossen werden, und am 11. November 2016 haben die EU und ihre Mitgliedstaaten sowie Ecuador, Kolumbien und Peru das Beitrittsprotokoll Ecuadors zum Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru unterzeichnet. Die

³⁹ Siehe http://eeas.europa.eu/georgia/pdf/the_eu-georgia_association_agreement_in_brief.pdf.

⁴⁰ Siehe http://eeas.europa.eu/moldova/pdf/quick_guide_eu_md_aa_en.pdf.

Unterzeichnung erfolgte nach der Zustimmung des Rates der EU (28 Mitgliedstaaten) zur Unterzeichnung und vorläufigen Anwendung des Beitrittsprotokolls. Nachdem sowohl die EU als auch Ecuador den Abschluss der notwendigen Verfahren notifiziert haben, wird das Beitrittsprotokoll Ecuadors zum Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru seit 1. Jänner 2017 vorläufig angewendet. Der Beitritt Ecuadors zum Handelsübereinkommen beinhaltet einen verbesserten Marktzugang für die wichtigsten Exportprodukte der EU (Automobile, alkoholische Getränke und Milchprodukte) und Ecuadors (Fischerei, Bananen, Schnittblumen und Kakao).

6 EU-Verordnung zu Konfliktmineralien

In den letzten Jahren ist das internationale Interesse für die Abbaubedingungen von wertvollen Rohstoffen aus der Demokratischen Republik Kongo (DRK) und ihren Nachbarregionen zunehmend gestiegen. Mit dem Gewinn aus dem Rohstoffabbau und -handel sollen bewaffnete Konflikte rund um die Bodenschätze und Minen in den Konfliktregionen finanziert werden. Als Antwort auf die Bedenken über die Menschenrechtssituation in den sogenannten Konfliktregionen haben die USA im Juli 2010 ein Gesetz verabschiedet, welches US-börsennotierte Unternehmen zur Offenlegung über die Verwendung von bestimmten Rohstoffen aus der Demokratischen Republik Kongo (DRK) und ihren Nachbarstaaten verpflichtet. Die Transparenzverpflichtungen in Section 1502 des US-Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (Dodd-Frank-Act) sollen dazu führen, dass die Unternehmen nicht ihre Reputation riskieren, indem sie mit den von ihnen verwendeten Rohstoffen direkt oder indirekt bewaffnete Konflikte finanzieren. Unter dem Begriff „Konfliktmineralien“ versteht der Dodd-Frank-Act die Rohstoffe Tantal, Zinn, Gold und Wolfram aus der Demokratischen Republik Kongo und ihren Nachbarstaaten⁴¹. Auch EU-Unternehmen sind von den Offenlegungsverpflichtungen der Section 1502 des US-Gesetzes betroffen, sofern sie Zulieferer der US-börsennotierten Unternehmen sind.

Als Reaktion auf die Forderung des Europäischen Parlaments, nach der die EU vergleichbare Rechtsvorschriften wie die USA über den verantwortungsvollen Handel mit Rohstoffen erlassen soll, hat die Europäische Kommission am 5. März 2014 einen Vorschlag für eine EU-Verordnung präsentiert. Der EU-Verordnungsvorschlag stützt sich auf eine von der Europäischen Kommission durchgeführte Konsultation sowie eingehende Besprechungen mit der OECD, der Wirtschaft und NGOs.

Hauptziel des EU-Verordnungsentwurfes ist – wie der Dodd-Frank-Act –, die Finanzierung bewaffneter Gruppen durch Erträge aus dem Mineraliengeschäft in Konflikt- und Hochrisikogebieten einzudämmen. Im Vergleich zum Dodd-Frank-Act sah der ursprüngliche EU-Verordnungsvorschlag die Schaffung eines EU-Systems zur freiwilligen Selbstzertifizierung vor. Zudem fokussierte

⁴¹ Angola, Burundi, Republik Kongo, Ruanda, Sambia, Sudan, Tansania, Uganda, Zentralafrikanische Republik.

sich der EU-Verordnungsentwurf auf jene EU-Unternehmen, die die unverarbeiteten Rohstoffe Tantal, Zinn, Gold und Wolfram in den EU-Raum einführen (vorgelagerter Bereich), und legte für diese Sorgfaltspflichten fest. Vom Anwendungsbereich der geplanten EU-Verordnung waren jene Unternehmen ausgenommen, die die Produkte, die Rohstoffe aus Konflikt- und Hochrisikogebieten enthalten, auf den EU-Markt bringen.

Im Rahmen der Selbstzertifizierung kommen die EU-Importeure bestimmten Sorgfaltspflichten nach. Die Sorgfaltspflichten orientieren sich an den OECD-Leitlinien. Darüber hinaus soll ein eigener Risikomanagementplan im Unternehmen aufgebaut werden. Einmal jährlich sollen die Unternehmen der zuständigen Behörde im Mitgliedstaat über die Einhaltung der Sorgfaltspflicht berichten.

Im Mai 2015 präsentierte das Europäische Parlament seine Position zum EU-Verordnungsvorschlag der Europäischen Kommission und forderte die verbindliche Einhaltung der Sorgfaltspflichten für EU-Importeure von Mineralien und Metallen aus Konflikt- und Hochrisikogebieten. Darüber hinaus soll der nachgelagerte Industriezweig einer Informationspflicht darüber unterliegen, wie in der Lieferkette in Bezug auf die verwendeten Konfliktmineralien Risiken ermittelt und diesen begegnet wird.

Nach monatelangem Ringen zwischen dem Europäischen Parlament, dem Rat und der Europäischen Kommission wurde im Juni 2016 der Öffentlichkeit ein gemeinsamer Entwurf präsentiert. Dieser enthält die verbindliche Einhaltung der Sorgfaltspflichten für EU-Importeure von Mineralien und Metallen aus Konfliktgebieten (vorgelagerter Bereich), nicht jedoch für jene Unternehmen, die Produkte mit Konfliktmineralegehalt auf den EU-Markt bringen, wie vom EU-Parlament gefordert (nachgelagerter Bereich).

Aufgrund der bereits zahlreichen, auf freiwilliger Basis bestehenden Zertifizierungssysteme sieht die geplante EU-Verordnung die Anerkennung dieser unter bestimmten Voraussetzungen vor, eine für die betroffenen Unternehmen und Interessenverbänden der Wirtschaft wichtige Voraussetzung für die Zustimmung zu dieser EU-Verordnung. Doppelbelastungen und daraus resultierende Wettbewerbsnachteile für die betroffenen Unternehmen sollen damit verhindert werden. Der gemeinsame EU-Verordnungsentwurf sieht zudem vor, dass KMU von der Verpflichtung der Zertifizierung aufgrund geringer Importmengen der Rohstoffe ausgenommen werden. Der weltweite Anwendungsbeereich des EU-Verordnungsvorschlages wird allerdings beibehalten.

Die Beurteilung, ob eine Region eine Konfliktregion ist oder nicht, wird somit den betroffenen Unternehmen überlassen. Auf Druck der Wirtschaft wird die Europäische Kommission für die betroffenen Unternehmen eine indikative Liste von Konfliktregionen erstellen. Darüber hinaus wird eine sogenannte Positivliste von verantwortungsvollen Hütten und Raffinerien weltweit zur Verfügung gestellt werden.

Der Hauptteil der Bestimmungen gilt ab dem 9. Juli 2017. Die Pflichten für die EU-Importeure zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten in den Lieferketten, nämlich Pflichten in Bezug auf das Managementsystem, Risikomanagementpflichten, Verpflichtung zur Durchführung von Prüfungen durch Dritte und Offenlegungspflichten, gelten ab dem 1. Jänner 2021.

7 Literatur

- Agence Europe, 2016-12-06, Trade: Conclusion of Environmental Goods Agreement postponed until 2017.
- Agence Europe, 2017-02-23, WTO: Trade Facilitation Agreement enters into force.
- Bertelsmann, Bertelsmann Stiftung (2017), Policy Brief 2017/01, EU-Japan: Freihandelsabkommen als Bekenntnis zu wirtschaftlicher Kooperation, https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/NW_Policy_Brief_Freihandelsabkommen_EU-Japan.pdf (24.3.2017).
- EU-COM European Commission (2016a), Hymn sheet, Environmental Goods Agreement negotiations (30.6.2016).
- EU-COM European Commission (2016b), Negotiations of the Environmental Goods Agreement (EGA), WK 1576/2016 INIT (5.12.2016).
- EU-COM European Commission (2017), The Expansion of the Information Technology Agreement, An Economic Assessment, European Union, 2016, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154430.pdf (19.3.2017).
- EU-Council Council of the European Union (2016a), Joint Interpretative Instrument on the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union and its Member States, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/en/pdf> (27.10.2016).
- EU-Council Council of the European Union (2016b), Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part – Statements to the Council minutes, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13463-2016-REV-1/en/pdf> (27.10.2016).
- EU-Council Council of the European Union (2016c), Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council laying down supply chain due diligence obligations for Union importers of tin, tantalum and tungsten, their ores, and gold originating from conflict affected and high-risk areas, 2014/0059 (COD) (6.12.2016).
- EU-KOM Europäische Kommission (2015), Pressemitteilung, Kommission schlägt Investitionsgerichtsbarkeit für TTIP und andere EU-Handels- und Investitionsabkommen vor, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_de.pdf (16.9.2015).
- EU-KOM Europäische Kommission (2016), Factsheet, Ein künftiger multilateraler Investitionsgerichtshof, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-4350_de.pdf (13.12.2016).
- EU Rat, Rat der Europäischen Union (2017a), Beschluss (EU) 2017/38 des Rates vom 28. Oktober 2016 über die vorläufige Anwendung des umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommens (CETA) zwischen Kanada einerseits und der Europäischen Union und ihren Mitgliedstaaten andererseits, ABl. L 11 vom 14.1.2017, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017D0038&from=DE> (14.1.2017).

- EU Rat, Rat der Europäischen Union (2017b), Beschluss (EU) 2017/37 des Rates vom 28. Oktober 2016 über die Unterzeichnung – im Namen der Europäischen Union – des umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommens (CETA) zwischen Kanada einerseits und der Europäischen Union und ihren Mitgliedstaaten andererseits, ABl. L 11 vom 14.1.2017, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017D0037&from=DE> (14.1.2017).
- Ifo, Institut für Wirtschaftsforschung (201b), GED Study, On the Economics of an EU-Japan Free Trade Agreement, Study of the Ifo Institute on behalf of the Bertelsmann Foundation, Final Report on March 3, 2017, https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/Graue-Publikationen/NW_EU-Japan_FTA.pdf (3.3.2017).
- Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung, Konfliktmineralien: Auswirkungen der bisherigen Regulierungsinitiativen und Schlussfolgerungen für die Implementierung der EU-Verordnung, K. Küblböck, H. Grohs, Jänner 2017.
- WKÖ FHP, Abteilung für Finanz- und Handelspolitik, Trade Policy Brief, Liberalisierung von Informationstechnologieprodukten, Eine wirtschaftliche Analyse über die Ausweitung des Informationstechnologieabkommens (ITA) von 1996, Februar 2017.
- WTO World Trade Organization (2015), WTO-Ministerial Declaration on the Expansion of Trade in Information Technology Products, Nairobi, 16 December 2015.
- WTO World Trade Organization (2017), WTO-Sekretariat, Environmental Goods Agreement (EGA), https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/ega_e.htm (16.3.2017).
- WTO World Trade Organization (2017), WTO-Sekretariat, News Items, 28.2.2017, Roberto Azevêdo reappointed WTO Director-General; second term begins in September, https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/dgra_28feb17_e.htm (18.3.2017).

Recent developments in the trade policy of the European Union

At a meeting of the General Council on 28 February 2017, WTO members agreed by consensus to reappoint Roberto Azevêdo for a second four-year term as Director-General of the WTO. His confirmation was just a few days after the entry into force of the multilateral Agreement on Trade Facilitation (TFA) by obtaining the needed two-thirds acceptance of the agreement from its 164 members. Another success in the history of the WTO represents the plurilateral agreement on the expansion of the Information Technology Agreement of 1996 (ITA II), agreed at the Nairobi WTO-Ministerial Conference in December 2015. The expansion of the ITA eliminates tariffs on additional 201 IT products valued at over \$1.3 trillion per year. A large majority of the 25 participants have now implemented their tariff commitments under the deal, with full implementation on track for the near future. However, the expected agreement in the plurilateral negotiations on the liberalisation of environmental goods was not achieved by the end of 2016 after 18 negotiations rounds.

Upon pressure of its TiSA partners the EU has improved its offer towards „best free trade agreement“, ie CETA, in October 2016. Not least because of the changing political environment after the US presidential election, the original goal of concluding the negotiations in November was dismissed and an informal stock taking took place. In mid-March 2017 there is still no date for a resumption of the talks.

The European Commission worked intensively on the implementation of its new trade strategy in 2016. The reform on investment protection in bilateral trade agreements was further advanced and the establishment of a Multilateral Invest Court was pushed. The bilateral trade negotiations with Japan, Mercosur and the Philippines were continued and negotiations with Mexico on the modernisation of the Global Agreement and with Indonesia on a free trade agreement were opened. Negotiations with Turkey in order to modernise the customs union are necessary therefore the EU Member States discuss a mandate for the European Commission. The greatest success was that the Council of Ministers, all EU-Member States and the European Parliament voted for CETA so that the trade agreement with Canada can be provisionally applied in spring 2017. Negotiations on the EU-US trade agreement have intensified, however a “political agreement” with the Obama-Administration could not be reached.

Since March 2014 the EU Member States have negotiated a draft regulation setting up an EU system for the certification of due diligence in the supply chain of EU importers of certain minerals and metals from conflict zones. In March 2017 the European Parliament gave its approval to this draft regulation. The regulation includes a mandatory due diligence certification for EU importers of tin, tantalum, tungsten and gold originating from conflict affected and high risk areas worldwide. The regulation will not enter into force before 1 January 2021.

JEL code: F13

⁴² Comprehensive Economic and Trade Agreement of EU and Canada.

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Nach einer vier Jahre langen Schwächephase der österreichischen Wirtschaft hat sich das BIP-Wachstum im Jahr 2016 auf 1,4% beschleunigt. Das Wirtschaftswachstum wurde von inländischen und externen Sondereffekten gestützt, wie der im Jänner 2016 in Kraft getretenen Einkommensteuerreform, den niedrigen Ölpreis und der expansiven Geldpolitik. Sowohl die Anzahl der Beschäftigten als auch der geleisteten Arbeitsstunden stieg gegenüber dem Vorjahr an. Die österreichische HVPI-Inflation lag bei 1,0% und damit deutlich über jener des Euroraums (0,2%). Zu Jahresbeginn 2017 stärkt das außenwirtschaftliche Umfeld die konjunkturellen Aussichten in Österreich. Die OeNB erwartet für das erste und zweite Quartal 2017 ein Wachstum des realen BIP von jeweils 0,6% und 0,5% (gegenüber dem Vorquartal) und ein im Vergleich zu 2016 kräftiges Wachstum im Gesamtjahr 2017. Aufgrund eines vergleichsweise schwachen Exportwachstums sank die Exportquote 2016 auf 52,6% und lag damit erstmals seit 2010 wieder unter 53%. Auch die Importquote ist 2016 gesunken. Die Güterbilanz erzielte mit einem Überschuss von 0,4% des BIP einen ähnlichen Wert wie 2015. Die nominellen Güterexporte in die EU stagnierten mit einem Wachstum von 0,3% beinahe, jene in die USA und in das UK schrumpften. Wie auch schon in den Vorjahren entwickelten sich die nominellen Dienstleistungsexporte (+3,6%) dynamischer als die Güterexporte. Die absoluten Lohnstückkosten Österreichs stiegen 2016 etwas langsamer als in Deutschland, die relativen Lohnstückkosten sanken erstmals seit 2011. Im Gegensatz zum Jahr 2015 entwickelte sich der Wechselkurs zum US-Dollar verhältnismäßig unauffällig, das Britische Pfund wertete aufgrund des „Brexit“ aber deutlich ab. Eine verhältnismäßig ausgeglichene Entwicklung von Auf- und Abwertungen der real effektiven Wechselkurse führte dazu, dass sich diese zwischen 2013 und 2016 praktisch nicht veränderten. Trotz eines Rückgangs der relativen Lohnstückkosten im Jahr 2016 ergab sich eine leichte Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Eine externe Sicht auf die Wettbewerbssituation Österreichs durch die Europäische Kommission stellt ein sehr gutes Zeugnis aus; nach deren Vorgaben liegen in Österreich derzeit keine externen Ungleichgewichte vor.

¹ Redaktionsschluss 31. März 2017. Die Autoren danken Walpurga Köhler-Töglhofer für wertvolle Diskussionsbeiträge und Beate Resch für die wertvolle Unterstützung.

1 Österreichs Wirtschaft im Aufwind

1.1 Wirtschaft überwindet vierjährige Schwächephase

Nach einer vier Jahre langen Schwächephase der österreichischen Wirtschaft hat sich das *BIP-Wachstum* im Jahr 2016 auf 1,4%² beschleunigt. Die Wachstumsbeschleunigung wurde von inländischen und externen Sondereffekten getragen, wie z.B. von der im Jänner 2016 in Kraft getretenen Einkommensteuerreform, dem niedrigen Ölpreis und der expansiven Geldpolitik.³

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 15	0,3	0,0	0,5	0,3	0,6	1,0	0,1	-0,2	0,2	0,2
Q2 15	0,3	0,0	0,6	0,4	0,7	0,8	0,2	0,0	0,1	0,0
Q3 15	0,2	0,1	0,5	0,5	1,2	1,3	0,3	0,0	-0,1	0,0
Q4 15	0,4	0,2	0,4	0,8	0,6	1,4	0,4	-0,4	0,4	0,0
Q1 16	0,4	0,3	0,3	0,9	0,4	0,7	0,4	-0,2	-0,1	0,1
Q2 16	0,3	0,3	0,3	0,8	0,4	0,5	0,4	-0,1	-0,1	0,0
Q3 16	0,5	0,6	0,3	0,2	0,1	0,3	0,4	-0,1	0,2	0,0
Q4 16	0,5	0,5	0,4	0,0	0,1	0,3	0,3	-0,1	0,2	0,0
2013	0,3	-0,3	0,3	2,0	0,4	0,9	0,4	-0,2	0,1	0,0
2014	0,7	-0,2	1,0	-0,4	2,4	1,4	0,0	0,6	0,2	0,0
2015	0,9	0,0	1,9	0,6	3,6	3,0	0,5	0,4	-0,2	0,2
2016	1,4	1,3	1,5	2,6	2,0	3,3	1,5	-0,6	0,3	0,1

Anmerkungen: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt (Trend-Konjunktur-Komponente). Stand: vollständige VGR für das 4. Quartal 2016. 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 Entwicklung der einzelnen *Nachfragekomponenten* zeigt eine durch die Inlandsnachfrage getriebene Beschleunigung der Konjunktur. Die Einkommensteuerreform und die niedrige Inflation führten zu einer deutlichen Zunahme des real verfügbaren Haushaltseinkommens mit positiven Auswirkungen auf die reale private Konsumnachfrage. Die Investitionskonjunktur wurde von den Ausrüstungsinvestitionen gestützt, speziell von Investitionen in Fahrzeu-

² Die VGR-Zahlen des gesamten Beitrags basieren auf der „saison- und arbeitstägig bereinigten Trend-Konjunktur-Komponente“, Stand viertes Quartal 2016. Seit Einführung des ESVG 2010 am 23.9.2014 werden zwei unterschiedliche saisonbereinigte BIP-Reihen berechnet. Die Reihe mit dem vergleichsweise glatteren Verlauf ist eher mit den verfügbaren Konjunkturindikatoren für Österreich im Einklang und wird von WIFO und OeNB für die Konjunkturanalyse verwendet.

³ Für eine Beschreibung der Entwicklung des internationalen Umfelds im Jahr 2016 sei auf den Beitrag von Wörz et al. in der vorliegenden Publikation verwiesen.

ge. Die Bauinvestitionen stagnierten hingegen weiterhin. Das Exportwachstum war 2016 äußerst verhalten und wurde durch die schwache Importnachfrage im restlichen Euroraum und in wichtigen Exportdestinationen außerhalb des Euroraums gebremst. Das Importwachstum übertraf, getragen von der Inlandsnachfrage, jenes der Exporte, wodurch der Wachstumsbeitrag der Nettoexporte 2016 negativ war.

Die *Beschäftigung* entwickelte sich 2016 – wie auch schon die Jahre zuvor – sehr robust. Sowohl die Anzahl der Beschäftigten (VGR: 1,3%) als auch die Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden (VGR: 0,9%, jeweils Gesamtbeschäftigung) stiegen gegenüber dem Vorjahr an. Gleichzeitig erhöhte sich aber auch die Zahl der Arbeitslosen. Die Arbeitslosenquote nach Eurostat stieg von 5,7% im Jahr 2015 auf 6,0% im Jahr 2016.

2016 lag die österreichische *HVPI-Inflation* bei 1,0%. Sie war somit geringfügig höher als im Jahr zuvor (0,8%), aber deutlich höher als im Euroraum insgesamt (0,2%). Das Inflationsdifferenzial zum Euroraum wird primär durch vergleichsweise starke Preisentwicklungen in den heimischen Dienstleistungssektoren begründet.

2 OeNB erwartet weitere Wirtschaftsbeschleunigung im Jahr 2017 – Risiken erhöht

Die Weltwirtschaft befindet sich derzeit in einer Erholungsphase. Der Aufschwung in den Industrieländern festigt sich. Gleichzeitig hat sich die Lage in den Schwellenländern im Verlauf des Jahres 2016 stabilisiert. Aufgrund der anhaltend expansiven Geldpolitik sind die Finanzierungsbedingungen weiterhin ausnehmend gut. Die steigende Inflation führt zu einer Reduktion der Realzinsen. Beides begünstigt die Investitionstätigkeit. Gleichzeitig ist der Grad an politischer Unsicherheit hoch: In Europa ist das Jahr 2017 vom formellen Antrag und den Verhandlungen zum Brexit, den Wahlen in den Niederlanden, in Frankreich und in Deutschland sowie weiterhin ungelösten Problemen in den Peripherieländern geprägt. Weltweit trägt auch die neue US-Regierung, die sowohl protektionistische Maßnahmen als auch fiskalische Impulse, insbesondere im Unternehmensteuerbereich, angekündigt hat, zu einem Anstieg der Unsicherheit bei. Ebenso tragen die politischen Spannungen bzw. Konflikte in der Ostukraine sowie die kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten zur politischen Unsicherheit in Österreich bzw. in Europa bei.

Insgesamt hat sich aber das außenwirtschaftliche Umfeld für die heimischen Unternehmen zu Jahresbeginn 2017 verbessert. Während der Investitionszyklus deutlich schwächer wird, sollte der hohe Stand an Auftragseingängen die Exporte und damit das Wirtschaftswachstum insgesamt stärken. Die jüngsten Pläne der Regierung, unterschiedliche expansive Fiskalmaßnahmen vorzunehmen, sollten zudem die Konjunktur stützen. Während die anziehende Inflation die real verfügbaren Haushaltseinkommen dämpft, wirkt die Geldpolitik weiterhin unterstützend. Die OeNB erwartet im Rahmen ihrer vierteljährlichen Kurzfristprognose für das erste und zweite Quartal 2017 ein Wachstum des realen BIP von 0,6% und 0,5% (gegenüber dem Vorquartal).

Die aktuelle *Prognose der OeNB für die Jahre 2017 bis 2019* stammt vom Dezember 2016 (für Details siehe Fenz und Schneider 2017). Die Prognose für das laufende Jahr weist angesichts des im Vergleich zu den Erwartungen in der Dezemberprognose höheren Wachstums im zweiten Halbjahr 2016 sowie der besseren Aussichten für das erste Halbjahr 2017 ein deutliches Aufwärtsrisiko auf. Dies gilt auch für die Inflationsprognose der OeNB vom Dezember, die bereits mit der OeNB-Inflationsprognose im März 2017 nach oben angepasst wurde. Für den weiteren Prognosehorizont ist derzeit kein wesentlicher Revisionsbedarf gegeben. So wird sich das Wachstum in Österreich nach dem Auslaufen der diversen Sondereffekte in den Folgejahren auf rund 1½% eependeln. Das Wachstum des Arbeitskräfteangebots schwächt sich moderat ab, das Beschäftigungswachstum ebenso, und somit wird mit keiner markanten Änderung der Arbeitslosenquote gerechnet. Die Inflation wird gemäß der aktuellen Märzprognose 2017 auf 2,0% steigen (Dezemberprognose: 1,5%); die Prognose für 2018 mit 1,7% bleibt aufrecht. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo liegt gemäß OeNB-Budgetprognose vom Dezember 2016 in den Jahren 2017 und 2018 bei -1,2% bzw 0,9% des BIP.

Tabelle 3.2: **Hauptergebnisse der OeNB-Prognose vom Dezember 2016 für Österreich für 2017 und 2018**

	2014	2015	2016	2017	2018
	<i>falls nicht anders angegeben, prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>				
BIP, real	0,7	0,9	1,4	1,5	1,5
BIP, nominell	2,5	2,9	2,7	3,0	3,1
Inflationsrate (HVPI)	1,5	0,8	0,9	1,5	1,7
Privater Konsum, real	-0,2	0,0	1,1	1,1	1,1
Investitionen, real	-0,4	0,5	3,6	1,8	1,5
Ausrüstungsinvestitionen, real	0,0	3,3	6,1	2,0	1,5
Wohnbauinvestitionen, real	-0,4	0,7	1,2	1,6	2,0
Exporte, real	2,4	3,5	2,3	3,5	3,9
Warenexporte, real	2,1	3,5	2,3	3,3	3,7
Importe, real	1,4	3,0	3,8	3,1	3,6
Warenimporte, real	0,8	3,7	4,3	3,0	3,5
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in Prozent des BIP	2,4	2,0	2,4	2,5	2,7
Arbeitslosenquote (Eurostat), in %	5,6	5,8	6,0	6,3	6,3
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	0,8	1,1	1,5	1,1	1,0
Reales verfügbares Haushaltseinkommen	-0,1	0,2	3,0	-0,2	0,1
Budgetdefizit (Maastricht), in Prozent des BIP	-2,7	-1,0	-1,6	-1,2	-0,9
Staatsschuldenquote, in Prozent des BIP	84,4	85,5	83,5	81,6	79,7
Weltnachfrage nach österreichischen Exporten	4,1	3,2	2,7	3,5	4,0
Kurzfristiger Zinssatz, in %	0,2	0,0	-0,3	-0,3	-0,2
Langfristiger Zinssatz, in %	1,5	0,7	0,4	0,7	0,9
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,33	1,11	1,11	1,33	1,09
Ölpreis in US-Dollar	98,9	52,4	43,8	49,3	52,6

Quelle: Bis 2016: Saison- und arbeitstagbereinigte Trend-Konjunktur Reihe für die VGR und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria, 2017–2018: OeNB-Prognose vom Dezember 2016. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters, ab 2017: OeNB-Prognose vom Dezember 2016. Weltnachfrage und Zinssätze bis 2016: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB-Prognose. 2017 bis 2018: Prognose der OeNB vom Dezember 2016 (siehe Fenz und Schneider 2017); Budget 2017–2018: Nur zum Prognosezeitpunkt beschlossene Maßnahmen.

3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft⁴

3.1 Makroökonomische Kennziffern zum Außenhandel

Im Jahr 2016 exportierte Österreich *nominell* laut VGR *Waren und Dienstleistungen* im Wert von 182,5 Milliarden Euro (+1,2% gegenüber 2015).⁵ Damit lag das Exportwachstum nicht nur unter dem Wachstum der letzten beiden Jahre und dem langfristigen Durchschnitt (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 1999 bis 2015: 5,5%), sondern auch unter dem BIP-Wachstum des Jahres 2016.

Das Wachstum der nominellen Gesamtexporte wurde insbesondere von der Entwicklung der *Güterexporte* gebremst. Diese stiegen 2016 mit einem Plus von nur 0,2% marginal auf 127,9 Milliarden EUR. Wie auch schon in den Vorjahren war das Wachstum der nominellen *Dienstleistungsexporte* mit einem Plus von 3,6% (54,5 Mrd EUR) kräftiger als jenes der Güterexporte. Die Dynamik der Dienstleistungsexporte nahm aber im Vergleich zu den Vorjahren ab.

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	19.022	23.341	2.845	2.591
2013	171.566	122.919	48.647	168.107	129.668	11.725	4.308
2014	175.175	124.537	50.638	176.017	144.829	-547	3.452
2015	180.350	127.692	52.658	187.732	151.586	9.113	3.413
2016	182.492	127.947	54.546	189.936	148.174	-1.996	-5.504
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>						
2013	0,6	-1,6	6,6	5,8	3,9	14,9	38,7
2014	2,1	1,3	4,1	4,7	11,7	-105	-20
2015	3,0	2,5	4,0	6,7	4,7	-1 766	-1
2016	1,2	0,2	3,6	1,2	-2,3	-121,9	-261,3

Anmerkungen: FDI: Ausländische Direktinvestitionen nach BPM6. 2016: provisorische Daten. Quelle: Exporte: VGR (Eurostat), nominell, nicht saisonbereinigt. Auslandsinvestitionen: OeNB. Eigene Berechnungen.

⁴ Für eine detaillierte Analyse des Waren- und Dienstleistungssektors sei auf die Beiträge von Pertl und Walter verwiesen. Definitionen (zB von FDI-Flüssen oder in Kapitel 3 der effektiven Wechselkurse) sind aus Ragacs und Vondra (2016) übernommen.

⁵ Alle Wachstumsraten/-beiträge basieren auf Eigenberechnungen der Autoren. Quelle: VGR, mit Ausnahme der disaggregierten Darstellung der Außenhandelsentwicklung (Übersichten 4 und 5). Hier bieten Statistik Austria für die Güterexporte und die OeNB für die Dienstleistungsexporte detaillierte Daten an.

Die *nominellen Direktinvestitionen* aus und nach Österreich werden nicht nur durch die konjunkturelle Situation, sondern auch von anderen standortspezifischen Faktoren sowie von (geo-)politischen Entwicklungen determiniert. In Falle einer kleinen offenen Volkswirtschaft wie Österreich können einmalige Großinvestitionen die Dynamik prägen. Die aktiven nominellen Direktinvestitionen⁶ der heimischen Unternehmen und Banken ins Ausland weisen einen sehr volatilen Verlauf auf. Sie lagen 2013 bei 11,7 Mrd EUR, 2014 bei rund -0,5 Mrd EUR, 2015 bei etwas mehr als 9 Mrd EUR und 2016 bei fast -2 Mrd EUR. Die passiven FDI-Flüsse⁷ zeigten bis 2015 eine vergleichsweise stetige Entwicklung und lagen 2015 bei 3,4 Mrd EUR. Im Jahr 2016 lagen sie jedoch bei -5,5 Mrd EUR. Für eine genaue Analyse der Gründe der Entwicklung der Direktinvestitionen sei auf den Beitrag von Cernohous in dieser Publikation verwiesen.

Das Wachstum der *realen Gesamtexporte* blieb 2016 mit 2,0% deutlich hinter dem Wert von 2015 (3,6%) sowie dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum in der Periode von 1999 bis 2015 (4,4%) zurück. Mit einem höheren realen Gesamtexportwachstum (im Vergleich zu den nominellen Gesamtexporten) geht ein negativer Exportdeflator einher (-0,5% im Vergleich zum Vorjahr). Das bedeutet, dass die Exportpreise gesunken sind. Allerdings sind hiervon nur Preise der Güterexporte betroffen (-1,2% im Vergleich zu 2015). Die Preise der Dienstleistungsexporte stiegen hingegen mit 1,2% etwas stärker als im Jahr zuvor.

Aufgrund des vergleichsweise schwachen Exportwachstums sank die *Exportquote* (Exportanteil am BIP, nominell) 2016 auf 52,4%. Sie lag damit erstmals seit 2010 wieder unter 53% (Abbildung 3.1). Die Entwicklung der Exportquote spiegelt den Umstand wider, dass der BIP-Aufschwung in Österreich von der Binnenkonjunktur getragen ist. Die *Importquote* sank seit 2013 kontinuierlich (von 51,2% im Jahr 2012 auf 48,6% im Jahr 2016). Das nominelle Importwachstum wurde von sinkenden Energiepreisen, vor allem von Rohöl (-15% im Vergleich zum bereits sehr niedrigen Wert von 2015; Brent in USD), gebremst.

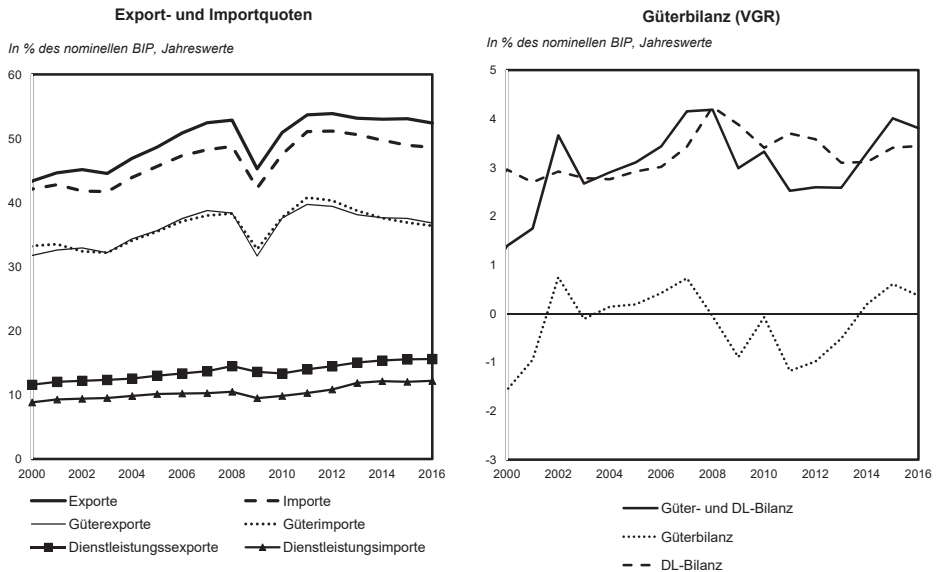
Die *Güterbilanz* wies seit 2012 eine stete Verbesserung auf (2011: -1,1% des BIP, 2012: -0,9% des BIP, 2013: -0,6% des BIP) und wurde im Jahr 2014 mit 0,1% des BIP positiv.⁸ 2015 erreichte die Güterbilanz mit 0,6% des BIP ihren historisch besten Wert, 2016 nahm der Überschuss geringfügig auf 0,4% ab. Die *Dienstleistungsbilanz* erreichte im Jahr 2009 ihren historisch höchsten Überschuss (4,2% des BIP) und pendelt seitdem um einen Wert von 3,5% (2016: 3,4%). Der Überschuss der *Güter- und Dienstleistungsbilanz* reduzierte sich im Jahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 3,8%, liegt damit aber nach wie vor – in historischer Betrachtung – nur knapp unter den Höchstwerten der Jahre 2007 und 2008.

⁶ Österreichische Direktinvestitionen im Ausland; je höher die Investitionen, umso stärker negativ der Eintrag in der Kapitalbilanz.

⁷ Weltweite Investitionen in Österreich; je höher die Auslandsinvestitionen in Österreich, umso höher sind die Zuflüsse in der Kapitalbilanz Österreichs.

⁸ Wir betrachten hier die Güterbilanz nach VGR. Laut vorläufigen Daten von Statistik Austria war die Güterbilanz 2016 im Wesentlichen ausgeglichen.

Abbildung 3.1: Sinkende gesamtwirtschaftliche Export- und Importquoten



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

4 Güter- und Dienstleistungsexport im Detail

Rund 80% aller *nominellen österreichischen Güterexporte* gehen nach Europa. In den Jahren 2014 und 2015 hat die Wachstumsschwäche des Euroraums die österreichische Exportdynamik gedämpft. Wenngleich die Bedeutung dieser 18 Länder als Zieldestination für österreichische Exporte leicht abnimmt, gingen 2016 nach wie vor mehr als die Hälfte aller Güterexporte in diese Region. Trotz des Konjunkturaufschwungs im Euroraum und des damit einhergehenden überdurchschnittlichen Wachstums des wichtigsten Exportmarkts Österreichs waren die nominellen Güterexporte im Jahr 2016 erstmals seit 1993 (mit Ausnahme des Krisenjahres 2009) leicht rückläufig (-0,2%). Die Exportdynamik war je nach Zielland sehr unterschiedlich: So sanken die nominellen Güterexporte nach Frankreich um 9,2%.⁹ Allerdings wurde dieser Rückgang durch die Zuwächse nach Deutschland (1,5%) kompensiert (Deutschland ist mit einem Anteil von rund 30% der gesamten Güterexporte nach wie vor der wichtigste Exportmarkt Österreichs, Frankreich der fünftwichtigste). Die Exporte in die USA sind 2016 mit -3,9% ebenfalls deutlich zurückgegangen, nachdem sie 2014 und 2015 noch im zweistelligen Bereich zulegen konnten. Insbesondere die Exporte im Bereich „Maschinen und Fahrzeuge“ brachen

⁹ Der Rückgang wurde, wie schon 2015, durch einen deutlichen Rückgang bei chemischen Erzeugnissen hervorgerufen. Konkret handelt es sich um Lieferungen im Bereich „Polypeptidhormone, Protein-hormone und Glycoprotein-hormone, deren Derivate und deren strukturverwandte Verbindungen“ (SITC-Warengruppe 54154). Rechnet man diese Produktgruppe heraus, so wären die Exporte nach Frankreich 2016 um rund 2% gewachsen.

ein. Neben den Exporten in die USA schrumpften auch die Ausfuhren nach Asien. Die Ausfuhren nach Saudi-Arabien und in die Vereinigten Arabischen Emirate waren stark rückläufig,¹⁰ die Exporte nach China stagnierten, nach Indien konnten hingegen starke Zuwächse erzielt werden.

Tabelle 3.4: **Nomineller Güterhandel nach Zielländern und Produktionssektoren**

	1999	2016	1999–2015	2013	2014	2015	2016
	<i>Anteil an den Gesamtexporten in %</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>			
Exporte gesamt	100,0	100,0	5,3	1,8	1,8	2,7	-0,2
Europa	86,5	79,5	4,5	1,9	1,2	1,8	0,2
Asien	5,7	9,2	8,9	3,8	2,4	2,2	-3,2
Amerika	6,3	9,2	8,0	-0,7	7,0	12,3	-2,5
Afrika	1,0	1,2	6,7	3,1	-0,6	3,2	-6,6
EU-28	77,1	69,4	4,3	1,6	1,7	3,0	0,3
Euroraum (19)	59,6	51,6	4,0	1,5	0,4	2,0	0,7
Oststaaten (28) ohne Russland	15,2	19,3	6,4	1,1	3,2	3,8	0,1
Deutschland	34,9	30,5	4,0	0,1	0,6	3,7	1,5
USA	4,6	6,7	8,5	1,9	10,2	16,7	-3,9
Italien	8,4	6,4	3,2	-2,6	0,1	0,3	1,5
Schweiz und Liechtenstein	6,4	5,9	5,6	2,0	5,8	5,9	0,5
Frankreich	4,4	4,1	5,1	4,8	5,9	-6,3	-9,2
Vereinigtes Königreich	4,4	3,1	3,4	5,8	9,5	6,0	-2,0
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,8	7,7	6,7	4,0	0,2	1,7
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,1	4,4	0,9	-1,4	3,4	4,7
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	13,6	7,5	1,2	6,9	0,7	-0,6
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	21,5	4,0	-2,3	2,2	2,3	-2,2
Papier (SITC 64)	4,7	3,1	2,3	-3,8	-0,2	2,0	-1,7
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	4,9	4,4	-4,3	2,5	-1,1	-6,4
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,4	5,8	1,6	6,3	1,1	0,5
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	40,0	4,9	4,9	1,5	4,7	0,3
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	5,4	5,1	-2,6	6,7	4,4	2,1
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,6	5,2	-4,4	6,3	2,3	-0,8
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,5	5,5	1,9	-0,1	8,0	-1,6
Elektrische Maschinen (SITC 77)	8,1	7,5	4,5	3,1	-1,0	10,5	3,7
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	9,3	5,2	8,3	0,2	5,9	4,0
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,7	4,1	5,6	1,6	2,5	0,8
Sonstige Fertigwaren A.N.G. (SITC 89)	6,2	4,9	3,8	7,8	-1,7	3,8	-0,1

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 2016. 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.

¹⁰ Von Rückgängen waren die Bereiche chemische Erzeugnisse, bearbeitete Waren, Maschinen und Fahrzeuge und sonstige Waren betroffen.

Der Rückgang der Güterexporte war nicht nur geografisch breit gefächert, sondern betraf auch alle Güterexportbranchen. Mit Ausnahme von Ernährung und Rohstoffen, die zusammen einen Anteil von knapp 10% an den Gesamtexporten ausmachen, nahmen die Exporte in allen anderen wesentlichen Güterkategorien ab. In den Kernbereichen der österreichischen Industrie, der Produktion von „bearbeiteten Waren“ sowie „Maschinen und Fahrzeugen“, lag das Wachstum 2016 um rund 4½ Prozentpunkte unter den Werten des Vorjahres, bei den Maschinenproduzenten (SITC 74 und 72) waren es beinahe 10 bzw 7 Prozentpunkte.

Das Wachstum der nominellen Dienstleistungsexporte (+3,7%) war im Jahr 2016 – wie auch in den Jahren zuvor – deutlich stärker als jenes der nominellen Güterexporte. Tabelle 3.5 gibt einen Überblick über die Entwicklung der nominellen Dienstleistungsexporte. Die regionale Gliederung der Dienstleistungsexporte Österreichs hat sich zwischen 2006 und 2016 nur unwesentlich verändert: Das betrifft vor allem die Exportanteile, die Deutschland (+1,0 Prozentpunkte), der Euroraum (praktisch unverändert) und die EU (+0,6 Prozentpunkte) aufweisen. Die heimischen Dienstleistungsexporte konzentrieren sich vor allem auf Europa (rund 89%), rund 40% gehen alleine nach Deutschland.

Die Zusammensetzung der Dienstleistungsexporte hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Der Anteil des Reiseverkehrs ist seit 2006 um etwa 4,5 Prozentpunkte geschrumpft, während unternehmensbezogene Dienstleistungen an Bedeutung gewonnen haben (+6,2 Prozentpunkte). Das Wachstum in den Jahren 2015 und 2016 spiegelt diesen langfristigen Trend allerdings nicht wider: Im Jahr 2016 legte der Reiseverkehr um 6,2% und die Urlaubsreisen nach Österreich um 5,3% zu, während die unternehmensbezogenen Dienstleistungsexporte nur um 3,4% gewachsen sind. Hauptverantwortlich für die gedämpfte Dynamik der unternehmensbezogenen Dienstleistungsexporte waren Rückgänge in den Bereichen „Finanzdienstleistungen“ und „F&E-Dienstleistungen“. Im Gegensatz dazu verzeichnete vor allem der Bereich „Versicherungs- und Pensionsdienstleistungen“ nach deutlichen Rückgängen in den Jahren 2014 und 2015 im abgelaufenen Jahr wieder ein Plus (8,2%).

Tabelle 3.5: **Nomineller Dienstleistungshandel nach Zielländern und Sektoren**

	2006	2016	2006–2015	2014	2015	2016
	<i>Anteil an den gesamten DL-Exporten</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Welt	100	100	3,7	4,3	3,3	3,7
Europa	89,2	89,1	3,6	4,1	2,9	4,4
Asien	3,8	4,8	6,7	9,4	8,1	-0,5
Amerika	5,0	4,2	2,7	3,7	8,9	-3,8
Afrika	0,5	0,5	6,6	-1,7	9,5	-20,5
EU-28	76,2	76,8	3,7	3,8	3,1	5,2
Euroraum (19)	60,1	60,7	3,8	3,7	3,3	4,5
MOEL-20	15,3	15,5	3,6	1,5	-2,3	5,7
Deutschland	39,3	40,3	4,1	3,5	3,6	2,9
Schweiz	8,2	7,2	2,1	7,6	6,5	6,0
Italien	6,0	5,0	1,6	3,8	0,9	7,8
Niederlande	4,3	4,3	3,5	4,4	5,8	5,6
Vereinigtes Königreich	4,3	4,1	2,9	6,5	7,6	5,8
U.S.A.	3,7	2,9	1,8	3,2	12,4	-1,0
Reiseverkehr	36,5	32,1	2,2	2,9	4,8	6,2
Urlaubsreisen	29,0	26,3	2,5	3,7	5,7	5,3
Transport-DL	25,8	23,8	3,2	3,9	4,9	0,3
Transport-DL Straße	13,1	14,5	4,6	5,5	4,5	5,5
Transport-DL Sonstige	12,6	9,2	1,6	1,9	5,5	-6,8
Unternehmensbezogene DL	34,1	39,7	5,3	5,3	1,4	3,4
Baudienstleistungen	2,1	1,3	-1,3	-9,9	14,7	2,7
Versicherungs- und Pensions-DL	1,7	0,9	-2,4	-19,0	-32,7	5,9
Finanzdienstleistungen	3,8	4,3	5,4	5,1	-5,9	-0,8
Patente, Lizenzen und Franchising	1,5	1,6	3,6	7,7	-8,5	7,8
Telekom-, Computer- und Informations-DL	6,5	10,1	7,9	12,1	3,8	8,2
Sonstige unternehmensbezogene DL	18,4	21,5	5,5	5,3	4,3	1,8
F&E-Dienstleistungen	4,3	3,4	2,0	13,3	3,3	-2,9
Professionelle Wirtschafts-DL	4,2	5,7	7,1	8,9	4,3	2,5
Tech. + Handels- + sonst. Un.-DL	9,9	12,4	6,1	1,6	4,5	2,9
Restliche DL	3,7	4,5	5,3	7,4	2,3	6,9

Quelle: OeNB. Leistungsbilanz, eigene Berechnungen.

Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2016.

BOX 1: Internationale politische Veränderungen und potenzielle Folgen für den Welthandel und die österreichischen Exporte

Zwei politische Entscheidungen des Jahres 2016, nämlich der Brexit, dh das britische Votum, die EU zu verlassen, sowie die eventuelle wirtschaftspolitische Neuausrichtung der US-Wirtschaftspolitik nach der Präsidentschaftswahl in den USA, könnten in mittlerer Frist merkliche Konsequenzen für den europäischen und damit auch für den österreichischen Außenhandel haben. In Bezug auf die tatsächlichen Effekte des Brexit sind die Verhandlungsergebnisse der britischen Regierung mit der EU abzuwarten. In Bezug auf die US-Wirtschaftspolitik ist abzuwarten, ob tatsächlich protektionistische Schritte gesetzt werden bzw ob Handels erleichterungen, die in den vergangenen Jahrzehnten implementiert wurden, rückgängig gemacht werden.

Sowohl die USA als auch das Vereinigte Königreich sind zwei wichtige Exportdestinationen für Österreich (siehe Übersichten 4 und 5). Um die Größenordnungen möglicher Auswirkungen auf das österreichische Wirtschaftswachstum zu erfassen, simulieren wir die Auswirkungen eines Rückgangs der amerikanischen und britischen Importe im Ausmaß von jeweils 10% innerhalb eines Jahres. Hierzu verwenden wir drei verschiedene makroökonomische Modelle: das OeNB-Prognosemodell, makroökonomische Elastizitäten des Eurosystems und ein Input-Output-Modell. Die drei Modelle ergeben sehr ähnliche Auswirkungen auf das heimische BIP-Wachstum (Tabelle 3.6).

Tabelle 3.6: Auswirkungen von UK- bzw US-Importschocks auf Österreich

Ein 10% UK/US-Importrückgang in einem Jahr führt zu einem BIP-Rückgang in Österreich von <i>Prozentpunkte</i>	UK	USA
OeNB-Prognosemodell via Importnachfrage	-0,11	-0,33
Eurosystemelastizitäten	-0,17	-0,31
Input-Output-Abschätzung	-0,15	-0,27
Mittelwert über Modelle	-0,14	-0,30

Quelle: OeNB, Eurosystem, World Input-Output-Database, Release 2016.

Das Input-Output-Modell ermöglicht zusätzlich eine Analyse der betroffenen Wirtschaftssektoren. Tabelle 3.7 zeigt jene Sektoren, in denen der geschätzte Exportrückgang in die USA oder in das Vereinigte Königreich größer als 1% wäre.

Tabelle 3.7: **Sektorale Effekte eines UK/US-Importschocks auf Österreich**

Ein 10% UK / US -Importrückgang in einem Jahr führt in Österreich zu einem Rückgang der Exporte je Sektor von %	UK	USA
Herstellung von chemischen Erzeugnissen (NACE C20)	-0,6	-1,1
Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen (NACE C21)	-0,5	-1,0
Metallerzeugung und -bearbeitung (NACE C24)	-0,6	-1,2
Herstellung von Metallerzeugnissen (NACE C25)	-0,6	-1,3
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen (NACE C26)	-0,4	-1,2
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (NACE C29)	-0,7	-1,7
Sonstiger Fahrzeugbau (NACE C30)	-0,9	-1,0
Wasserversorgung (NACE E36)	-0,7	-1,4
Telekommunikation (NACE J61)	-1,3	-0,2
Grundstücks- und Wohnungswesen (NACE L68)	-2,0	-0,4
Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und chemische Untersuchung (NACE M71)	-0,4	-1,2
Werbung und Marktforschung (NACE M73)	-0,8	-1,1
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten und Veterinärwesen (NACE M74-M75)	-1,1	-0,7
Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (NACE N)	-0,8	-1,3
Weitere Services (NACE R-S)	-1,4	-0,2

Quelle: World Input-Output-Database, Release 2016, eigene Berechnungen.

Im Durchschnitt führt ein Rückgang der britischen Importe um 10% zu einem negativen BIP-Effekt in Österreich von 0,14 Prozentpunkten, im Falle der USA verdoppelt sich dieser Effekt auf 0,3 Prozentpunkte. Dahinter verbirgt sich die höhere Bedeutung der USA als Exportdestination für heimische (vorwiegend Güter-) Exporteure (siehe va Tabelle 3.4). Zusätzlich zu den direkten Effekten kommen auch indirekte Effekte zum Tragen, die sich daraus ergeben, dass auch die Exporte derjenigen Länder betroffen sind, in die wir Vorleistungen liefern, zB Deutschland. Das Vereinigte Königreich wiederum ist – nach Deutschland – die wichtigste Exportdestination für die heimischen Dienstleistungsexporteure.

5 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit wird vor allem durch die Entwicklungen der nominellen Wechselkurse und der Lohnstückkosten bestimmt. Tabelle 3.8 zeigt die Entwicklung der absoluten und relativen (exportgewichteten) Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, die bilateralen Wechselkurse gegenüber dem Britischen Pfund, dem US-Dollar, dem Schweizer

Franken und dem Russischen Rubel und die Entwicklung zweier ausgewählter real effektiver Wechselkurse für die Gesamtwirtschaft.

Tabelle 3.8: **Ausgewählte 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
2005	104,0	94,1	93,1	96,8	116,7	96,8	103,8	132,7	99,5	95,4
2013	123,6	97,0	95,4	98,9	124,6	76,9	128,9	159,6	97,3	96,8
2014	126,2	97,4	96,3	99,4	124,6	75,9	122,4	192,1	98,6	98,1
2015	128,2	97,0	97,1	99,5	104,1	66,7	110,2	256,7	96,0	95,7
2016	129,2	96,2	96,3	98,4	103,9	68,1	124,4	279,6	97,5	n.v.
<i>Wachstum zum Vorjahr in %</i>										
2000– 2016	1,5	–0,2	–0,2	–0,1	0,2	–2,2	1,3	6,2	–0,1	n.v.
2013	2,3	0,8	1,2	1,1	3,4	2,1	4,7	6,0	2,0	2,3
2014	2,1	0,3	0,9	0,5	0,0	–1,3	–5,1	20,3	1,4	1,4
2015	1,5	–0,3	0,8	0,1	–16,5	–12,1	–10,0	33,6	–2,6	–2,5
2016	0,8	–0,9	–0,7	–1,2	–0,2	2,1	12,9	8,9	1,6	n.v.

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 37 Industrieländer, doppelte Exportgewichtung. Bilaterale Wechselkurse in Preisnotierung (zB USD/EUR). Effektive Wechselkurse: EZB, reale harmonisierte Wettbewerbsindikatoren für die Sachgüterindustrie gegenüber jeweils 38 Vergleichsländern. Real-CPI: deflationiert mit Konsumentenpreisindex. Real-LSK: deflationiert mit Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Quelle: EZB/Statistical Data Warehouse (real effektive Wechselkurse), AMECO-Datenbank (Lohnstückkosten). Eigene Umbasierungen auf Jahresbasis 1999.

5.1 Lohnstückkosten

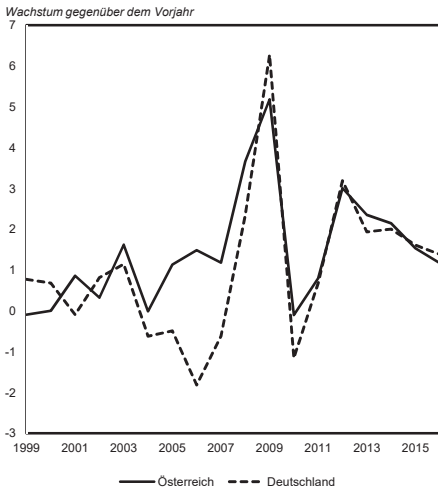
In den vergangenen vier Jahren gingen die Steigerungsraten der *absoluten nominellen Lohnstückkosten* Österreichs deutlich zurück (siehe Tabelle 3.8 und linke Grafik in Abbildung 3.2). Im Jahr 2016 betrug sie nur mehr 0,8%, ein Jahr zuvor noch 1,5%. Die absoluten Lohnstückkosten Österreichs und Deutschlands, unseres wichtigsten Exportmarktes, entwickelten sich seit Beginn der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 bis 2016 auffallend ähnlich (Abbildung 3.2). In den Jahren 2015 und 2016 lag das Lohnstückkostenwachstum in Österreich um 0,1 bzw 0,2 Prozentpunkte unter jenem Deutschlands. Dies verbesserte die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Deutschland leicht.

Die *nominellen relativen Lohnstückkosten* der österreichischen Gesamtwirtschaft

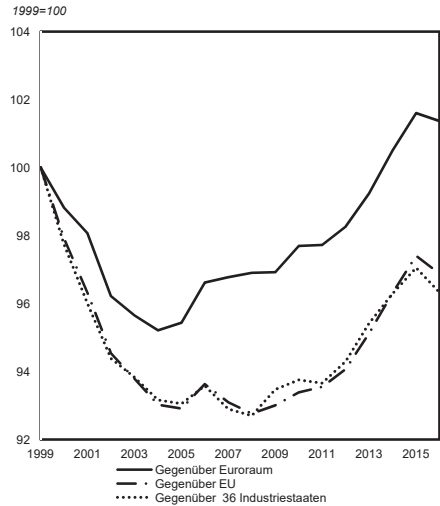
sind im Vergleich zu jenen von *insgesamt 36 Konkurrenzländern* (Tabelle 3.8 und Abbildung 3.2) allerdings gestiegen (Verlust kostenmäßiger Wettbewerbsfähigkeit), obwohl sie 2014 und 2015 schwächer werdende Zuwachsraten aufwiesen (2013: 1,2%, 2014: 0,9% und 2015: 0,8%). Erst im Jahr 2016 erfolgte eine Trendumkehr, die relativen Lohnstückkosten verzeichneten erstmals seit 2011 einen Rückgang ($-0,7\%$). Nach mehreren Jahren äußerst schwacher Konjunktur wies das österreichische BIP im Jahr 2016 erstmals wieder nennenswertes Wachstum auf. Gleichzeitig lag das Lohnwachstum unter jenem der Vorjahre.

Abbildung 3.2: **Absolute und relative nominelle Lohnstückkosten**

Absolute Lohnstückkosten Österreichs und Deutschlands



Relative Lohnstückkosten Österreichs



Quelle: Daten für die Gesamtwirtschaft. Absolute Lohnstückkosten basierend auf geleisteten Arbeitsstunden, ESVG 2010, NSA; relative Lohnstückkosten (siehe auch Tabelle 3.8): AMECO. Eigene Berechnungen.

Betrachtet man die Entwicklung der Lohnstückkosten *relativ zu jener in der EU und im Euroraum* (rechte Grafik in Abbildung 3.2), so zeigt sich auch hier die relative Verbesserung im Jahr 2016. Zusätzlich ersichtlich ist, dass sich die relativen Lohnstückkosten längerfristig gegenüber dem Euroraum viel schlechter entwickelt haben als gegenüber der EU insgesamt oder gegenüber dem Ländersample der 36 Konkurrenzländer, die in die Berechnung des österreichischen Wettbewerbsfähigkeitsindikators (real effektiver Wechselkurs) durch die EZB einbezogen werden. Der Grund für die unterschiedliche Entwicklung der relativen Lohnstückkosten zum Euroraum liegt seit der Krise auch in den Bemühungen, die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte bzw die langfristig nicht tragbaren Leistungsbilanzdefizite innerhalb des Euroraums zu beseitigen. Jene Länder, die hohe Leistungsbilanzdefizite in der Periode vor Ausbruch der Wirtschaftskrise aufgebaut hatten, waren gezwungen, ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern – ua durch Reduktion oder vergleichsweise geringere Anstiege ihrer Lohnstückkosten, sei es durch stärkere Produktivitätszuwächse (Freisetzung von Arbeitskräften) und/oder

durch nur äußerst moderate Nominalzuwächse, wenn nicht sogar durch nominelle Lohnkürzungen¹¹.

In einem langfristigen Vergleich zum Jahr 1999 weisen die relativen Lohnstückkosten Österreichs eine erstaunliche Konstanz auf. Gegenüber dem Sample mit 36 Industriestaaten sind sie um 3,7% gesunken, gegenüber der EU um 3,1% gesunken und gegenüber dem Euroraum um 1,4% gestiegen.

5.2 Bilaterale Wechselkurse

Die preisliche/kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit wird nicht nur von den Lohnstückkosten, sondern auch von den Wechselkursen bestimmt. Über die Periode 1999 bis 2014 hat der Euro gegenüber dem US-Dollar um knapp 25% aufgewertet (Tabelle 3.8). Im Jahr 2015 erfolgte eine Abwertung um 16,5%, im Jahr 2016 blieb der Wechselkurs praktisch unverändert. 2016 lag der Wechselkurs des US-Dollars nur mehr knapp 4% über jenem des Jahres 1999. Nach deutlichen Abwertungen im Jahr 2014 wertete der Euro im Jahr 2016 gegenüber dem Britischen Pfund (+12,9%) und dem Schweizer Franken (+2,1%) auf. Die Entwicklung des Britischen Pfunds spiegelte die hohe Unsicherheit angesichts des Brexit wider. Die Aufwertung gegenüber dem Russischen Rubel war mit 8,9% zwar sehr deutlich, aber nur noch schwach im Vergleich zum Vorjahr (+33,6%).

5.3 Real effektive Wechselkurse

Ein *nominell-effektiver Wechselkurs* erfasst im Gegensatz zu bilateralen Wechselkursen die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, in dem die Währungen der Handelspartnerländer mit ihrem jeweiligen Handelsgewicht eingehen. Dabei werden aber keine relativen Preis- bzw Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern betrachtet. *Real effektive Wechselkurse* erfassen diese zusätzlich und stellen somit hochaggregierte Indikatoren der preislichen/kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit dar. Meist werden diese für die Gesamtwirtschaft oder die Sachgütererzeugung berechnet. Die Wahl der Deflatoren richtet sich nach deren (international vergleichbarer) Verfügbarkeit, weswegen oft – obwohl vergleichsweise schlecht als Preisindikator für die Angebotsseite geeignet – auf die Entwicklung der Konsumentenpreise zurückgegriffen werden muss. Im Weiteren diskutierten wir real effektive Wechselkurse, die von der EZB für die Sachgütererzeugung berechnet werden.¹²

Betrachtet man aber die preisliche (deflationiert mit den Konsumentenpreisen) beziehungsweise kostenmäßige (deflationiert mit den Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft) Wettbewerbsfähigkeitsentwicklung für die Sachgüterindustrie (Tabelle 3.8), zeigt sich in den letzten Jahren eine verhältnismäßig ausgewogene Entwicklung von Auf- und Abwertungen, die insgesamt dazu

¹¹ So schrumpften die nominellen Arbeitnehmerentgelte in Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien seit 2008 in zumindest einem Jahr.

¹² Zur Definition und Berechnung real effektiver Wechselkurse sei Köhler-Töglhofer et al. (2017) empfohlen.

fürte, dass sich der real effektive Wechselkurs (CPI-deflationiert) zwischen 2013 und 2016 praktisch nicht verändert hat. Ähnliches gilt für den mit den Lohnstückkosten deflationierten real effektiven Wechselkurs. Für diesen liegen zwar vollständige Jahreswerte nur für 2015 vor, die bisher erschienenen Quartalswerte lassen aber eine leichte Verschlechterung und einen Wert ähnlich jenen des Jahres 2013 erwarten.

Langfristig (1999 bis 2015 bzw 2016) weisen beide real effektive Wechselkurse im Jahr 2016 bzw 2015 (letzte verfügbare Jahreswerte für den mit den Lohnstückkosten deflationierten real effektiven Wechselkurs) eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf. Bis zum Jahr 2015 haben sich preisliche und kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit sehr ähnlich entwickelt (−4,0% bzw −4,3%).

6 Ergebnisse des „Scoreboards“ – die Basis zur Bewertung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit durch die Europäische Kommission

Österreich ist seit 1995 Mitglied der Europäischen Union und seit 1999 Mitglied des Euroraums. Während die Verantwortung der Geldpolitik beim Eurosystem liegt, liegt die Verantwortung für die Wirtschafts- und Fiskalpolitik bei den Mitgliedstaaten. Bei Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden die Probleme der in den Jahren zuvor aufgebauten makroökonomischen Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums evident. Diese wurde auch durch den Verlust der preislichen/kostenmäßigen Wettbewerbsverlust mancher Mitgliedstaaten mitverursacht.

Um einen hinreichend gleichlaufenden Konjunkturzyklus der Mitgliedsländer zu erreichen und somit eine wirksame gemeinsame Geldpolitik zu ermöglichen, wurde im Zuge der Economic Governance Reform der EU im Jahr 2011 die sogenannte *Macroeconomic Imbalance Procedure* (MIP) eingeführt.¹³ Hierbei handelt es sich um ein Überwachungs- und Durchsetzungsverfahren, mit dem die Früherkennung und die Behebung von makroökonomischen Ungleichgewichten in den Mitgliedstaaten erleichtert werden soll.¹⁴ Die Überwachungstätigkeiten sind Bestandteil des *Europäischen Semesters für die wirtschaftliche Koordinierung*. Im Rahmen dessen wird von der Europäischen Kommission jährlich ein „Warnmechanismus-Bericht“ (*Alert Mechanism Report*) erstellt. Dieser baut auf einer Reihe von Indikatoren¹⁵ und Schwellenwerten auf, die in einem *Scoreboard* zusammengefasst sind. Die hier enthaltenen Indikatoren beziehen sich auf externe und interne Ungleichgewichte. Schwellenwerte geben jeweilige Grenzen an, Werte darüber und darunter signalisieren Ungleichgewichte. Falls ein Mitgliedstaat *mehrere* Schwellenwerte über- oder unterschreitet,

¹³ Für einen Überblick siehe Europäische Kommission (2017).

¹⁴ Die Rechtsgrundlage hierfür ist: Artikel 3 des Vertrags über die Europäische Union (EUV) sowie Artikel 119, 121 und 136 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV).

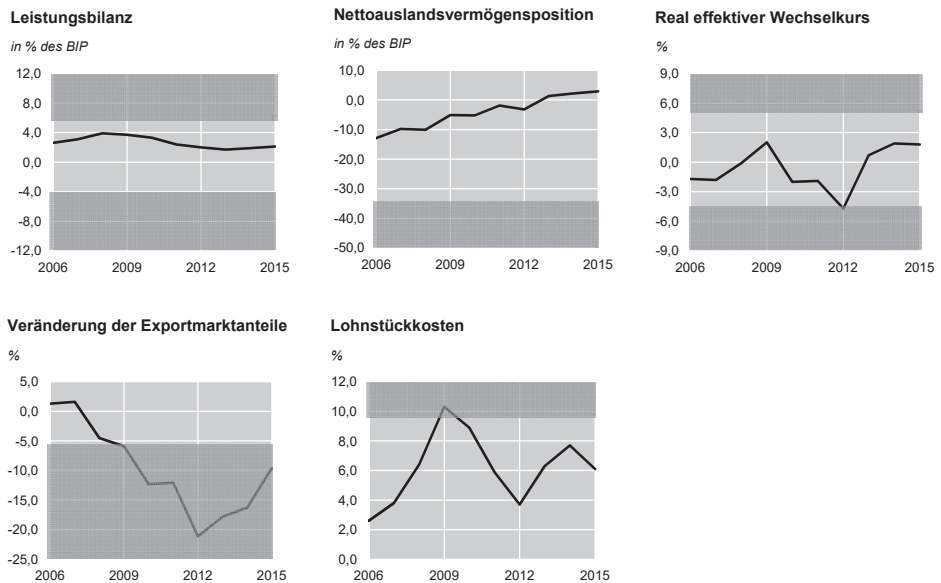
¹⁵ Mittlerweile umfasst das Scoreboard 14 Indikatoren.

führt die Kommission eine ausführliche Überprüfung durch, das sogenannte *In-Depth Review*.

Die Ergebnisse des *Scoreboards* stellen einerseits eine ausgezeichnete Quelle für eine Bewertung der Wettbewerbssituation der österreichischen Wirtschaft und andererseits eine gewisse Richtschnur für die wirtschaftspolitische Steuerung dar. Sollte ein Ungleichgewicht festgestellt werden, kann die Europäische Kommission in einem mehrstufigen Prozess teilweise auf die länderspezifische Wirtschaftspolitik Einfluss nehmen, angefangen mit vorbeugenden Empfehlungen bis hin zu finanziellen Sanktionen.

Im Weiteren konzentrieren wir uns auf die fünf Indikatoren des *Scoreboards* zur Beurteilung von externen Ungleichgewichten: Leistungsbilanz (3-Jahres-Veränderung), Nettoauslandsvermögen (in % des BIP), real effektiver Wechselkurs (3-Jahres-Veränderung), Veränderung der Exportmarktanteile (5-Jahresveränderung), Lohnstückkosten (3-Jahres-Veränderung).¹⁶ Die fünf Indikatoren sind in Abbildung 3.3 dargestellt, wobei die dunkelgrauen Bereiche die jeweiligen Schwellenwerte der Europäischen Kommission darstellen.

Abbildung 3.3: **Keine wesentlichen externen Ungleichgewichte im *Scoreboard* der Europäischen Kommission**



Quelle: Eurostat.

¹⁶ Schon aufgrund dessen, dass viele der Variablen in längerfristigen Veränderungsdaten definiert sind, ist keine Vergleichbarkeit der Werte mit jenen der vorhergehenden Kapitel gegeben. Zusätzlich finden sich oft auch Unterschiede in der konkreten Definition der jeweiligen Variablen. Zu den Details siehe Europäische Kommission (2016a).

Vier der fünf Indikatoren erfüllen die Kriterien der Kommission: Der Leistungsbilanzsaldo in % des BIP lag 2016 knapp unter 2% und war damit etwas schwächer als im Vorjahr, aber weiterhin im von der EK gewünschten Korridor. Die Nettoauslandsvermögensposition verbessert sich anhaltend. Mit einem weiterhin erwarteten positiven Leistungsbilanzüberschuss und unter der Voraussetzung, dass es zu keinen großen Bewertungsänderungen kommt, erwarten wir, dass die Nettoauslandsvermögensposition weiter leicht steigen wird. Der real effektive Wechselkurs weist in den letzten Jahren eine auffällige Konstanz auf. Die Lohnstückkosten befinden sich seit 2010 unterhalb der akzeptierten Obergrenze und sind zuletzt leicht gesunken.

Die Veränderung der Exportmarktanteile ist der einzige externe Indikator, der sich in den letzten Jahren außerhalb der vorgeschriebenen Grenzwerte bewegt hat. Diese Unterschreitung ist auf mehrere Umstände der von der Kommission verwendeten Berechnungsmethode zurückzuführen: Erstens dient die weltweite Exportentwicklung und nicht die Entwicklung in den tatsächlichen Exportzielländern als Referenz. Durch den österreichischen Fokus auf Exporte nach Europa, das in den Jahren 2012 bis 2014 deutlich hinter der weltweiten Entwicklung zurückblieb, müssen die so gemessenen Marktanteile sinken. Zweitens wird ein Vergleichshorizont von fünf Jahren gewählt. Die starken Rückgänge 2010 und 2012 wirken sich somit über die fünf Folgejahre aus. Dieser Effekt fällt nun nach und nach aus der Berechnung heraus. Angesichts dessen und der realwirtschaftlichen Entwicklungen der beiden letzten Jahre erwarten wir, dass auch dieser Indikator in naher Zukunft in den Referenzbereich zurückkehren wird.

In Summe zeigt sich, dass nach den Vorgaben der Europäischen Kommission in Österreich derzeit *keine externen Ungleichgewichte* vorliegen.¹⁷ Auch bei zusätzlicher Berücksichtigung der Indikatoren für interne Ungleichgewichte kam die Europäische Kommission im Jahr 2016 zu dem Schluss, dass in Österreich keine makroökonomischen Ungleichgewichte bestehen (Europäische Kommission 2016b, Seite 29).

7 Literatur

Europäische Kommission, (2016a), Statistical Annex of Alert Mechanism Report 2017.

Europäische Kommission, (2016b), Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, die Europäische Zentralbank und die Euro-Gruppe, Europäisches Semester 2016: Bewertung der Fortschritte bei den Strukturreformen und bei der Verhinderung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte sowie Ergebnisse der eingehenden Überprüfungen gemäß Verordnung (EU) Nr. 1176/2011, Brüssel, 7.4.2016.

¹⁷ Die Europäische Kommission unterscheidet vier Kategorien: „no imbalances; imbalances; excessive imbalances and excessive imbalances with corrective action“ (Europäische Kommission 2017, Seite zum In-depth Review).

- Europäische Kommission, (2017), Webpage zur „Macroeconomic Imbalance Procedure“. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macroeconomic-imbalance-procedure_en. (Abgerufen am 22.3.2017.)
- Fenz, G., Schneider, M., (2017), Economic Upturn Fueled by Investment and Consumer Spending. Economic Outlook for Austria from 2016 to 2019 (December 2016), Monetary Policy and the Economy, Q1/17, 6 ff.
- Köhler-Töglhofer, W., Url, T. und Glauninger, U., (2017), Price/Cost Competitiveness of the Austrian Economy Comparatively Stable over the Longer horizon. Monetary Policy and the Economy, Q2/17, im Erscheinen.
- Ragacs, C. Vondra, K., (2016), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg.): Schwerpunkt Außenwirtschaft 2015/2016. Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) – Fakten, volkswirtschaftliche Wirkungen und politische Ökonomie. Wien: Facultas, 83 ff.

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

After four weak growth years for the Austrian economy, annual GDP growth accelerated to 1.4% in 2016, supported by domestic and external one-off effects (such as the reform of income tax rules, effective from January 2016, low oil prices and monetary accommodation). Both the number of employed persons and the number of hours worked went up in 2016. Annual inflation as measured by the HICP totaled 1.0%, thus visibly exceeding the corresponding euro area rate (0.2%). The outlook for rising growth was reinforced by external macroeconomic conditions at the start of 2017. Projecting stronger growth than in 2016 for the year as a whole, the OeNB expects quarterly real GDP to grow by 0.6% and 0.5% in the first and second quarters of 2017. Given comparatively weak export growth, the ratio of exports to GDP dropped to 52.6% in 2016, thus dipping below 53% for the first time since 2010. The ratio of imports to GDP went down as well. Austria's balance on goods and services was a surplus of 0.4% in 2016, thus remaining broadly stable compared with 2015. Nominal goods exports to the EU increased by 0.3%, which is close to stagnation, whereas goods exports to the U.S.A. and the U.K. were on a decline. In line with recent trends, weak or declining goods export growth compares with more dynamic growth for exports of services, namely 3.6%. The annual increase in unit labor costs was somewhat lower in Austria than in Germany in 2016 in absolute terms. The growth in relative unit labor costs declined in 2016, for the first time since 2011. The exchange rate of the euro against the U.S. dollar was comparatively inconspicuous, unlike in 2015, but the pound sterling depreciated strongly against the euro given the outcome of the Brexit referendum. With increases and decreases broadly offsetting each other, real effective exchange rates remained virtually unchanged in the period from 2013 to 2016. Despite the lower growth in unit labor costs, the price competitiveness of Austria deteriorated somewhat in 2016. However, according to the European Commission's latest scoreboard of competitiveness indicators Austria has been doing very well; it was not found to have any external imbalances that would require corrective action.

JEL code: O11, O52

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 folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels.

2016 kamen die Ausfuhren mit einem Rückgang von 0,2% praktisch zum Erliegen, die Einfuhren stiegen mit 1,5% verhalten an. Dadurch erhöhte sich 2015 das Passivum der Handelsbilanz geringfügig von 1,7 Mrd Euro auf 2,0 Mrd Euro. 2016 verschlechterte sich diese allerdings deutlich auf 4,4 Mrd Euro. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise.

Die Regionen entwickelten sich 2016 sehr unterschiedlich. Bei den Ausfuhren nach Übersee musste heuer nach den kräftigeren Zuwächsen in den beiden vorangegangenen Jahren Einbußen von 2,0% hingenommen werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben dagegen mit Zuwächsen von gerade mal 0,2% nahezu unverändert. Innerhalb Europas waren nur leichte Unterschiede zwischen den Regionen feststellbar. Während die Exporte in die EU mit 0,3% und jene in die EFTA mit 0,4% kaum anstiegen, gingen die Exporte in die übrigen Länder Europas mit 1,3% zurück. Nach den drastischen Einbußen von 7,7% bzw 19,1% in den beiden Vorjahren konnte zumindest der Abschwung der Ausfuhren in diese Region gebremst werden.

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2015 und 2016

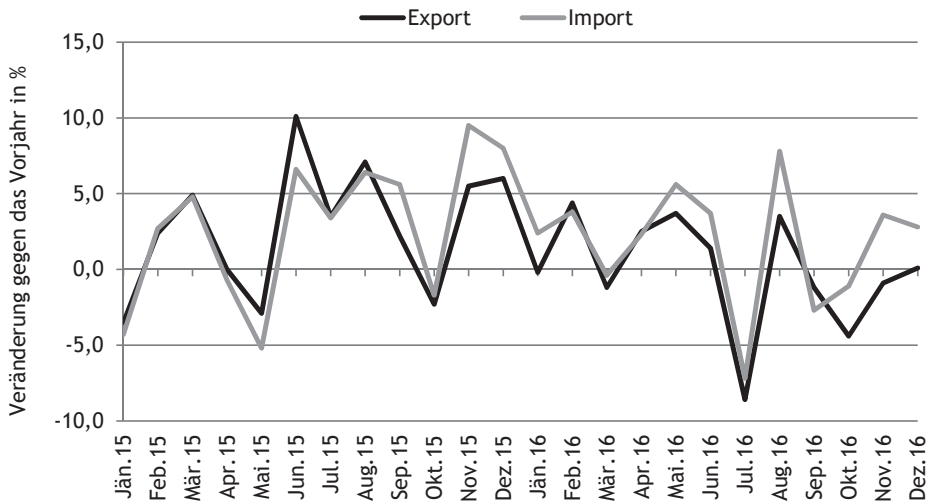
Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen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

2015 stiegen die Exporte laut Außenhandelsstatistik mit einem Zuwachs von 2,7% geringfügig stärker an als in den Jahren zuvor, und auch die Importe dehnten sich nach den Rückgängen in den beiden vorangegangenen Jahren mit 2,8% wieder aus. 2016 kamen die Ausfuhren mit einem Rückgang von

0,2% jedoch praktisch zum Erliegen, die Einfuhren stiegen mit 1,5% verhalten an. Dadurch erhöhte sich 2015 das Passivum der Handelsbilanz geringfügig von 1,7 Mrd Euro auf 2,0 Mrd Euro. 2016 verschlechterte sich diese allerdings deutlich auf 4,4 Mrd Euro. Das Handelsbilanzdefizit überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise.

Auch wenn die einzelnen Monatswerte im Vorjahresvergleich teilweise relativ hohe negative und positive Veränderungsrate (vgl. Abbildung 4.1) zeigten, war ein leichter Trend festzustellen. Nach einem zurückhaltenden erstem Halbjahr 2015 beschleunigte sich im zweiten Halbjahr das Wachstum der Ausfuhren vorübergehend von 1,9 auf 3,4%. 2016 flachte das Wachstum im ersten Halbjahr auf 1,7% ab, bevor die Ausfuhren im zweiten Halbjahr vor allem aufgrund der Einbußen im Juli und Oktober um 2,1% einbrachen. Auch bei den Einfuhren war 2015 eine Beschleunigung des Wachstums im zweiten Halbjahr 2015 zu beobachten, das im Folgejahr sukzessive zurückging, aber im positiven Bereich blieb.

Abbildung 4.1: **Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2016 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 ausfällt, sinkt die Exportquote im Vergleich zum zuvor angewendeten ESVG 95 zusätzlich.

Im Vergleich zur Außenhandelsstatistik weist die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) für die vergangenen zwei Jahre sehr ähnliche nominelle Veränderungsraten auf, wobei aber die Wachstumsrate für die Exporte 2006 im positiven Bereich bleibt. Für das Jahr 2017 und 2018 erwartet das Wifo in seiner Märzprognose kräftigere Zuwächse von fast 5%. Dies wäre ein deutlich höheres Wachstum, als in den letzten Jahren realisiert werden konnte. Gegenüber der Dezemberprognose wurde zudem das Ausfuhrwachstum aufgrund der stabilen Entwicklung der Weltkonjunktur sowie der weiteren Aufhellung der Vorlaufindikatoren leicht nach oben revidiert.

Die Exportquote, gemessen an den nominellen Warenexporten in % des nominellen 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 jene Dynamik wie 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 2016 auf 36,6% kontinuierlich fiel. Für 2017 wird erwartet, dass die Exportquote wieder eindeutig ansteigt und sich dieser Kurs auch 2018 fortsetzt.

Nach dem Rückgang von 2,0% im Jahr 2013 konnten die realen Warenimporte 2014 (0,9%) geringfügig zulegen. 2015 beschleunigte sich das Wachstum auf 4,2% und setzte sich mit 3,3% im Jahr 2016 zügig fort. Da die Importpreise in dieser Zeit zurückgingen, fiel das nominelle Importwachstum weit niedriger aus. 2016 und 2017 soll das Importwachstum real zumindest 3% betragen, wobei mit einem geringen Preisauftrieb von etwa 1% ausgegangen wird.

Nach den Rückgängen von 0,7% im Jahr 2013 konnten sich die realen Warenexporte 2014 mit 2,2% erholen. 2015 dehnten sie sich mit 3,5% im Gegensatz zu den Importen verhältnismäßig stark aus. 2016 ging das Wachstum allerdings auf 1,5% zurück. Seit 2011 hinkt damit das Exportwachstum Österreichs gegenüber Deutschland wie auch der EU15 hinterher und büßte

damit den Wachstumsvorsprung vor der Krise ein. 2009 wurde Österreichs Exportwirtschaft vergleichsweise stark getroffen, konnte sich dafür aber 2010 umso kräftiger erholen. 2010 erreichte Österreich einen Anteil von 3,4% an den realen Exporten der EU15. 2016 belief sich der Anteil noch auf 3,2%. 1995 war der Anteil mit 2,8% allerdings noch eindeutig niedriger.

Aufgrund der rückläufigen Rohölpreise sanken die Importpreise schon das vierte Jahr in Folge. Nach 0,8% und 1,4% in den Jahren 2013 und 2014 fielen die Preise 2015 um 2,7% und 2016 um 2,4%. Laut Wifo-Prognose von März 2017 wird sich diese Entwicklung heuer nicht fortsetzen. 2017 sollten die Importpreise um 1,4% und 2018 um 1,2% ansteigen. Aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage war auch bei den Exporten das vierte Jahr in Folge ein Preisverfall zu beobachten. Von 2012 bis 2015 ging das Preisniveau um jeweils 0,9% zurück und 2016 um 1,3%. 2016 und 2017 sollen die Preise wieder mit jeweils 1% geringfügig ansteigen.

Die zuletzt zu beobachtende Verschlechterung der Terms of Trade, des realen Austauschverhältnisses der Exporte zu den Importen, hat sich 2014 mit 0,5% umgekehrt und 2015 um 1,8% weiter verbessert. Auch 2016 setzte sich der positive Trend mit 1,1% fort. In den Jahren 2017 und 2018 wird eine geringe Preisdynamik erwartet. Da aber die Importpreise geringfügig stärker steigen dürften als die Exportpreise, sollten sich die Terms of Trade wieder etwas verschlechtern.

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. Vorjahr in %	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %					
2013	122,9	-1,6	-0,7	124,6	-2,7	-2,0	-1,7	1,5	-0,9	-0,8	-0,1		
2014	124,5	1,3	2,2	123,9	-0,5	0,9	0,6	2,3	-0,9	-1,4	0,5		
2015	127,7	2,5	3,5	125,6	1,4	4,2	2,1	1,4	-0,9	-2,7	1,8		
2016	127,9	0,2	1,5	126,7	0,8	3,3	1,3	-0,8	-1,3	-2,4	1,1		
2017 ³⁾	134,0	4,7	3,7	132,6	4,7	3,3	1,3	0,1	1,0	1,4	-0,4		
2018 ³⁾	140,1	4,6	3,6	138,3	4,3	3,1	1,8	0,5	1,0	1,2	-0,2		
2015 ⁴⁾	31,6	1,4	2,5	31,6	0,2	2,9	-0,0	0,4	-1,1	-2,7	0,0		
	31,6	2,2	2,9	30,8	-1,3	0,3	0,8	1,1	-0,7	-1,6	1,6		
	32,4	3,9	5,0	31,9	3,3	6,6	0,5	0,2	-1,1	-3,1	1,0		
	32,2	2,7	3,7	31,4	3,4	7,1	0,8	-0,2	-1,0	-3,4	2,1		
2016 ⁴⁾	127,7	2,5	3,5	125,6	1,4	4,2	2,1	1,5	-1,0	-2,7	2,5		
2015 ⁴⁾	32,0	1,5	3,0	31,9	0,8	4,7	0,2	0,2	-1,4	-3,7	0,0		
	32,3	2,5	4,6	31,6	2,8	6,9	0,7	-0,1	-2,0	-3,9	2,3		
	31,8	-1,8	-0,5	31,4	-1,6	0,0	0,4	-0,1	-1,3	-1,6	2,0		
	32,0	-0,6	-0,4	31,7	1,0	1,1	0,3	-0,5	-0,2	-0,1	0,3		
2016 ⁴⁾	128,1	0,4	1,6	126,6	0,7	3,1	1,6	-0,5	-1,3	-2,3	-0,1		

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

¹⁾Berechnung mit Deflatoren. – ²⁾Preise implizit aus Entwicklung nominal/real. – ³⁾WIFO-Prognose vom März 2017. – ⁴⁾Saison- und arbeitstagbereinigt.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Wie in den Jahren 2012 bis 2015 kam es auch 2016 zu keiner wirklichen Belebung des österreichischen Warenhandels. Allerdings entwickelten sich die Regionen 2016 sehr unterschiedlich. Bei den Ausfuhren nach Übersee musste heuer nach den kräftigeren Zuwächsen in den beiden vorangegangenen Jahren Einbußen von 2,0% hingenommen werden. Die Ausfuhren nach Europa blieben dagegen mit Zuwächsen von gerade mal 0,2% nahezu unverändert. Innerhalb Europas waren nur leichte Unterschiede zwischen den Regionen feststellbar.

Während die Exporte in die EU mit 0,3% und jene in die EFTA mit 0,4% kaum anstiegen, gingen die Exporte in die übrigen Länder Europas mit 1,3% zurück. Nach den drastischen Einbußen von 7,7% bzw 19,1% in den beiden Vorjahren konnte zumindest der Abschwung der Ausfuhren in diese Region gebremst werden.

Verantwortlich hierfür ist vor allem die Entwicklung der Exporte nach Russland und in die Ukraine. Während die Ausfuhren nach Russland nur noch um 4,8% zurückgingen, erholten sich die Exporte in die Ukraine mit Zuwächsen von 19,8% kräftig. Das Niveau der Exporte nach Russland entspricht mittlerweile etwa jenem von 2005, das der Ukraine etwa dem von 2004. Auch bei den Ausfuhren in die Türkei, den zweitwichtigsten Markt in dieser Region nach Russland, mussten nach den starken Zuwächsen im Vorjahr heuer Rückschläge von 5,7% verzeichnet werden. Die Exporte nach Serbien hingegen konnten mit 11,8% abermals kräftig ausgebaut werden.

Innerhalb der EU wuchsen 2016 die Exporte nach Deutschland mit 1,5% nicht mehr ganz so kräftig wie im Vorjahr, allerdings wieder eindeutig stärker als im Durchschnitt. Damit wirkt sich auch heuer erstmals wieder das solide Wachstum der deutschen Volkswirtschaft (1,7% real) positiv auf die heimische Exportwirtschaft aus. Die Exporte nach Frankreich hingegen gingen nach zuletzt guten Erfolgen 2016 mit 9,2% zum zweiten Mal in Folge deutlich zurück. Die Exporte nach Italien stabilisierten sich 2014 trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Probleme des Landes, konnten 2015 mit 0,3% jedoch noch nicht vom einsetzenden Wirtschaftswachstum (0,7%) profitieren. Doch 2016 hielt die langsame wirtschaftliche Erholung Italiens an, wodurch die Ausfuhren Österreichs mit 1,5% zulegen konnten.

Tabelle 4.2: **Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2016**

Land	Ausfuhr in Mio Euro	Anteil in %	Veränd. zu Vorjahr in %
Deutschland	40.055	30,5	1,5
Vereinigte Staaten	8.727	6,7	-3,9
Italien	8.380	6,4	1,5
Schweiz	7.169	5,5	0,7
Frankreich	5.330	4,1	-9,2
Tschechische Republik	4.790	3,7	1,3
Ungarn	4.373	3,3	1,3
Vereinigtes Königreich	4.098	3,1	-2,0
Polen	3.929	3,0	-5,5
China	3.314	2,5	0,3
Exporte insgesamt	131.218	100,0	-0,2

Quelle: Statistik Austria, vorläufige Werte.

In den Top-10-Exportdestinationen entwickelten sich 2016 wie erwähnt Frankreich (-9,2%), aber auch die USA (-3,9%), das Vereinigte Königreich (-2,0%) sowie Polen (-5,5%) ungünstig. Polen allerdings und 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. Auch der ungarische Markt holt seit 2013 nur schwer Anteile auf, die ab 2001 verloren gegangen sind. Lag im Jahr 2001 der Exportanteil Ungarns noch bei 5,0%, sank dieser auf 3,0% im Jahr 2012 ab und beträgt 2016 erst wieder 3,3%.

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2016 versandten Waren betrug 91,1 Mrd Euro. Damit wurden 69,4% 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 2016 1,3 Mrd Euro oder umgerechnet 1,0%. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 30,5% 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 2015 auf 6,3% zurückging. 2016 legte dieser allerdings wieder auf 6,4% zu.

Die Ausfuhren Österreichs in das Vereinigte Königreich gingen 2016 zwar wie zuvor erwähnt um 2,0% zurück, jedoch importierte das Vereinigte Königreich wertmäßig um 5,1% weniger Waren als im Vorjahr, sodass Österreich seine Position etwas ausbauen konnte. Ab 2012 nahm die Bedeutung der Exporte in das Vereinigte Königreich für Österreich von 2,8% auf 3,1% geringfügig zu. Gegenüber dem Jahr 2001, als 4,7% der österreichischen Ausfuhren in das Vereinigte Königreich gingen und es vorübergehend der fünftwichtigste Handelspartner Österreichs war, ist dessen Anziehungskraft gesunken. Der bevorstehende Austritt des Vereinigten Königreiches aus der EU sowie die damit verbundene Schwächung des Pfunds ab 2016 dürfte die Ausfuhren in diese Region künftig erschweren.

Im Gegensatz zu den beiden vorangegangenen Jahren entwickelten sich die Fernmärkte 2016 insgesamt ungünstig (-2,0%). Bei Afrika (-6,6%), Asien (-3,2%) und Amerika (-2,5%) waren Rückschläge zu verzeichnen. Nur bei den Ausfuhren nach Ozeanien (31,2%) konnten aufgrund der Zuwächse in Australien (36,5%) kräftige Steigerungen verbucht werden. Gegenüber 1995 konnte der Ausfuhranteil von 0,5% auf 0,9% fast verdoppelt werden. Gleiches gilt für die Exporte nach Amerika, deren Anteil sich in diesem Zeitraum von 4,6% auf 9,2% ebenfalls massiv erhöht hat. Asien hat mit einem Anteil von 9,2% ähnliche Bedeutung für Österreichs Außenwirtschaft und entwickelte sich nach den Rückgängen bis 1998 wesentlich gleichmäßiger als der amerikanische Markt.

Den mit Abstand wichtigsten Markt in Amerika stellen die Vereinigten Staaten dar. Während Österreichs Exporte insgesamt im Zeitraum 1995–2016 jährlich um 5,6% zunahmen, legten jene in die USA mit 9,7% jährlich deutlich schneller zu. Allerdings entwickelten sich die Exporte in diesem Zeitraum nicht im Gleichklang mit den Ausfuhren 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 2015 6,9%. 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. Ab 2015 sind die USA aufgrund des enormen Wachstums von 16,7% nach Deutschland der wichtigste Handelspartner Österreichs. Die Rückgänge von 3,9% im Jahr 2016 änderten daran nichts. Neben den USA sind mit etwas Abstand auch noch Kanada, Mexiko und Brasilien von großer Bedeutung. Besonders die Entwicklung der Ausfuhren nach Mexiko ab 1995 ist mit 15% jährlich beeindruckend und wurde auch nicht vom wirtschaftlichen Einbruch Mexikos im Jahr 2009 unterbrochen. Die Ausfuhren nach Brasilien hingegen stiegen von 2006 bis 2012 mit rund 22% jährlich rasant an und brachen ab 2013 mit rund 14% jährlich dramatisch ein, obwohl das Land erst 2015 bis 2016 mit einer Wirtschaftskrise zu kämpfen hatte.

Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 3,3 Mrd Euro liegt China noch vor Japan (1,3 Mrd Euro, Platz 19), Australien (1,0 Mrd Euro, Rang 22), Kanada (1,0 Mrd Euro, Platz

23), Mexiko (0,9 Mrd Euro, Platz 24) und Südkorea (0,9 Mrd Euro, Platz 25) an der zehnten Stelle. Gegenüber 1995 konnte 2016 der Exportanteil Chinas um 1,7 Prozentpunkte auf 2,5% angehoben werden. Vor allem 2001, 2002, 2007 und 2010 waren sehr hohe Wachstumsraten von über 33% zu beobachten. Auch wenn 2015 ein Rückgang von 2,2% und 2016 mit 0,3% ein Stillstand festzustellen war, sind die Exporte nach China im Zeitraum 1995–2016 jährlich um 11,6% gewachsen.

Bis 2013 gewann auch Russland als Abnehmer österreichischer Waren mit einem durchschnittlichen Wachstum von 10,1% (gegenüber von 6,3%) jährlich an Bedeutung und erreichte bis dahin einen Exportanteil von 2,8%. 1995 lag der Anteil Russlands noch bei 1,5% und sank bis 1999 noch weiter ab (0,8%), bevor er relativ kontinuierlich zunahm. Aufgrund der außenpolitischen Spannungen mit Russland im Zuge der Krim-Krise musste Österreich 2014 schon empfindliche Einbußen (−8,0%) bei den Exporten nach Russland hinnehmen, bevor die Exporte 2015 mit 38,1% einbrachen. 2016 konnten wie erwähnt die Rückgänge mit 4,8% zumindest gebremst werden. Dadurch verlor Russland 2014 im Ranking der wichtigsten Exportmärkte Österreichs den zehnten Platz an China und liegt 2016 nur noch an 16. Stelle.

Nimmt man Russland von den osteuropäischen Ländern aus, konnten die Ausfuhren dorthin wieder etwas stärker zulegen. Sie stiegen 2014 um 3,1% und 2015 um 4,5%. Aber auch hier kam 2016 das Wachstum der Ausfuhren mit 0,5% praktisch zum Erliegen. Im Zeitraum 1995–2016 wuchsen die Ausfuhren in diese Region jährlich um 7,6%. Mittlerweile entfallen auf diese Region 18,9% der Warenexporte Österreichs, 1995 waren es noch 12,7%. Es wird erwartet, dass das BIP-Wachstum der nächsten Jahre bei etwa 3% liegt.¹ Das künftige Wachstum der Osteuropa-Exporte wird daher kaum den Schwung vergangener Perioden erreichen.

3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. In den folgenden Jahren kam es zu keiner Belebung des österreichischen Warenhandels.

Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung 2016 mit Zuwächsen von 0,8% überdurchschnittlich aus. Diese Entwicklung wurde vor allem von den Konsumgütern (1,8%) getragen, während sich die Investitionsgüter (−0,7%) abermals nicht als Stütze erweisen. Die Investitionsgüter lieferten zuletzt 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 2,8% weiterhin als Stütze des Exports. Nach mageren Jahren trugen die Halbfertigwaren 2014 mit Steigerungen von 4,1% positiv zum Exportergebnis bei, 2015 stagnierten sie allerdings, und 2016 dämpften ihre Rückgänge von 5,9% das Gesamtergebnis. Beim Rückgang um 14,6% im Bereich der Roh- und Brennstoffe im Jahr 2013 sind vor allem

¹ Vgl. WIIW Forecast Report (2017), S. 6.

die Einbußen im Export von elektrischer Energie und auch Gas verantwortlich. 2014 bis 2016 setzt sich dieser Trend mit weiteren Rückgängen im einstelligen Bereich fort.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 40,0% brachte und nun bei 52,5 Mrd Euro hält. Das stärkste Segment in diesem Bereich bilden Kolbenverbrennungsmotoren, gefolgt von Personenkraftwagen sowie Kraftfahrzeugteilen. Daneben spielen auch elektrische Geräte, Maschinen wie Hebeeinrichtungen oder Kompressoren und auch Arbeitsmaschinen eine wichtige Rolle. Insgesamt aber ist das Produktspektrum in diesem Bereich sehr groß und die österreichische Wirtschaft breit aufgestellt. Gegenüber 1995 ist der Anteilswert der Maschinen und Fahrzeuge 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 hinnehmen. Schon 2008 waren erste Verluste zu verzeichnen. 2009 kumulierten sich die Rückgänge auf 25,9%, wodurch der Anteilswert auf 37,6% sank. Nach den mageren Zuwächsen von 1,5% im Jahr 2014 konnte der Bereich im Jahr 2015 mit 4,4% kräftiger zulegen. 2016 kam das Wachstum wie bei den Exporten insgesamt praktisch zum Erliegen. Langfristig ist die Bedeutung der Maschinenexporte ungebrochen.

Tabelle 4.3: **Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren**

	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	in Mio Euro			Veränd. gegen das VJ in %		
Obergruppen						
Nahrungs- u Genussmittel	8.551	8.847	9.092	2,3	3,5	2,8
Rohstoffe u Brennstoffe	7.381	6.872	6.768	-4,5	-6,9	-1,5
Halbfertigwaren	20.718	20.720	19.492	4,2	0,0	-5,9
Fertigwaren	91.322	94.984	95.758	1,8	4,0	0,8
Investitionsgüter	35.629	36.626	36.359	0,6	2,8	-0,7
Konsumgüter	55.693	58.358	59.399	2,5	4,8	1,8
Sonstige Waren	134	115	108	26,5	-14,4	-6,4
Warengruppen nach SITC						
Ernährung	7.412	7.426	7.555	4,0	0,2	1,7
Getränke und Tabak	1.680	1.990	2.098	0,5	18,4	5,4
Rohstoffe	3.813	3.944	4.129	-1,4	3,4	4,7
Brennstoffe, Energie	3.059	2.570	2.213	-9,6	-16,0	-13,9
Tier. u pflanzl. Öle, Fette	184	164	217	-23,0	-11,1	32,7
Chemische Erzeugnisse	17.795	17.914	17.806	6,9	0,7	-0,6
Bearbeitete Waren	28.150	28.790	28.155	2,2	2,3	-2,2
Maschinen und Fahrzeuge	50.014	52.384	52.541	1,5	4,7	0,3
Sonstige Fertigwaren	14.864	15.232	15.361	1,6	2,5	0,8
Waren, A.N.G.	1.135	1.125	1.144	-21,6	-0,9	1,7
Insgesamt	128.106	131.538	131.218	1,8	2,7	-0,2

Quelle: Statistik Austria, Werte 2016 vorläufig.

Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellt der Abschnitt bearbeitete Waren dar. Mit 28,2 Mrd Euro hielt dieser Bereich 21,5% an den Gesamtexporten. Verglichen mit dem Anteilswert von 29,1% im Jahr 1995 sind langfristig klare Bedeutungsverluste festzustellen. Verantwortlich dafür ist in erster Linie die Entwicklung der Ausfuhren von Papierwaren (-3,2 Prozentpunkte) und Textilien (-2,3 Prozentpunkte), zu einem geringeren Teil auch auf die Ausfuhr von Waren aus Mineralien (-1,2 Prozentpunkte) und Kautschuk (-0,8 Prozentpunkte). Ungebrochen ist die Bedeutung von Eisen und Stahl, wenn deren Ausfuhranteil auch starken Schwankungen unterworfen ist. Dieser bewegt sich zwischen 4,0% im Jahr 2002 und 6,9% im Jahr 2008. Tendenziell an Bedeutung gewinnt auch die Ausfuhr von NE-Metallen sowie

die von übrigen Metallen, welche ab 2015 auch die Eisen- und Stahlexporte übertreffen. Auch in den letzten Jahren entwickelte sich die Ausfuhr von bearbeiteten Waren zumeist unterdurchschnittlich. Nach den Rückgängen in den Jahren 2012 und 2013 waren 2014 mit 2,2% und 2015 mit 2,3% nur leichte Zuwächse zu verzeichnen. 2016 drückten die Rückgänge von 2,2% merklich auf das magere Gesamtergebnis der Warenexporte.

Der Abschnitt chemische Erzeugnisse verzeichnete nach den starken Exportzuwächsen im Jahr 2014 auch 2015 erneut einen Anstieg von 0,7%, musste allerdings 2016 Rückgänge von 0,6% hinnehmen. Mit 4,4 Prozentpunkte 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. Allerdings wird dieser Aufschwung allein von der Produktgruppe pharmazeutische Erzeugnisse getragen, und auch der Import pharmazeutischer Erzeugnisse hat sich im selben Zeitraum stark erhöht.

Die sonstigen Fertigwaren konnten zwar 2013 mit Zuwächsen von 5,2% ihre Anteilsverluste aus dem Jahr 2012 ausgleichen und erreichen 2016 wieder einen Anteil von 11,7%. Tendenziell nimmt die Bedeutung dieses Abschnitts für die österreichischen Exporte jedoch ab, da 1995 der Anteilswert noch bei 13,5% lag. 2016 konnten sie mit 0,8% überdurchschnittlich zulegen und lieferten nach den Rohstoffen und den Maschinenbauerzeugnissen den größten Wachstumsbeitrag.

Während der Export von Nahrungsmitteln im Jahr 2015 mit 0,2% kaum zulegte, stieg der Export von Getränken mit Zuwächsen von 18,4% rasant an und konnte auch 2016 mit 5,4% kräftig zulegen. Wie schon 2015 war dafür auch 2016 vor allem der Export von Wasser mit Zusätzen nach Deutschland und den USA verantwortlich. Die Nahrungsmittel lieferten 2016 mit einem Wachstum von 1,7% wieder einen wichtigen Beitrag zum Exportergebnis. Von 2007 bis 2014 konnte der Export von Getränken nicht mit der guten Entwicklung bei den Nahrungsmitteln mithalten. Deren Wachstumsrate lag in diesem Zeitraum mit durchschnittlich 5,8% deutlich über dem allgemeinen Trend von 1,4% bzw den durchschnittlichen Rückgängen von 1,9% bei den Getränken. Seit 1995 wächst dieser Bereich um durchschnittlich 8,4% pro Jahr und damit um rund 3 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. Mit durchschnittlich 9,9% Wachstum pro Jahr legten die Getränke im gesamten Zeitraum noch schneller zu. Aufgrund des geringen Ausgangsniveaus fällt aber der Anteilsgewinn mit 0,8% geringer aus. 2016 betrug der Exportanteil der Getränke 1,6%.

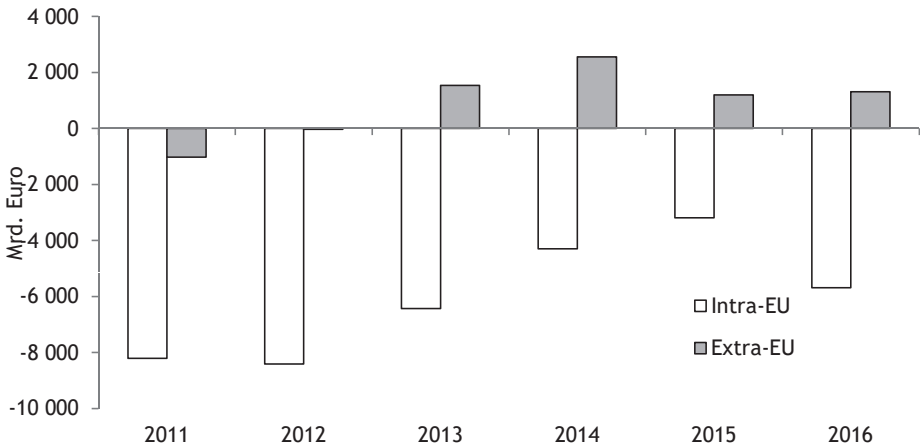
4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2015 stieg das Defizit der Handelsbilanz geringfügig auf 2,0 Mrd Euro. Dies entspricht 0,6% des BIP. 2016 verschlechterte sich diese allerdings deutlich auf 4,4 Mrd Euro bzw auf 1,3% des BIP. Das Handelsbilanzdefizit

überstieg damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise. In den 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 wurde ein Defizit von höchstens 0,9% des BIP ausgewiesen. Das absolut höchste Defizit seit 1995 war 2011 mit 9,2 Mrd Euro oder umgerechnet 3,0% des BIP zu verbuchen. Auch im Jahr 2012 war das Handelsdefizit mit 8,4 Mrd Euro oder umgerechnet 2,7% des BIP vorübergehend noch sehr hoch. In Relation zum BIP fiel 1996 das Defizit mit 4,0% am höchsten aus.

Ederer und Schiman kommen in ihrer ökonometrischen 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.“² Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, so ist 2016 mit 6,7 Mrd Euro das höchste Defizit auch beim Abschnitt Brennstoffe und Energie zu verzeichnen. 2012 lag dieses allerdings noch bei 12,8 Mrd Euro. Dahinter folgt 2016 der Abschnitt sonstige Fertigwaren mit 5,7 Mrd Euro, die sich seit 2006 tendenziell verschlechtern. Die Gruppe bearbeitete Waren erzielte mit 7,0 Mrd Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2016. Bei der für das Außenhandelsaufkommen so bedeutenden Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge ging der Überschuss im Jahr 2016 von 6,9 auf 4,1 Mrd Euro drastisch zurück.

Abbildung 4.2: **Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2016 vorläufig.

Aber nicht nur nach Warengruppen, auch nach Ländergruppen ergeben sich markante Unterschiede in der Handelsbilanz. Hauptverantwortlich für die

² Ederer, St., Schiman, St., (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, S. 49.

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. Ab 2013 folgten wieder deutliche Überschüsse wie in der Periode 2002–2007 von 0,4% bis 1,3% des BIP. 2015 betrug der Überschuss 1,3 Mrd Euro. Das sind umgerechnet 0,4% des BIP.

Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 10,3 Mrd Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit zum größten Teil für das Defizit von 5,7 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 Irland (0,3 Mrd Euro) bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (1,7 Mrd Euro), Vereinigtes Königreich (1,4 Mrd Euro) und Slowenien (0,9 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 2016 der Bilanzüberschuss auf 5,4 Mrd Euro erhöht werden, während beim Außenhandel mit Asien das Defizit leicht auf 5,2 Mrd Euro zurückging. Für den Großteil waren hier die Defizite mit China (4,6 Mrd Euro), zu einem geringeren Teil auch mit Japan (0,6 Mrd Euro), Vietnam (0,6 Mrd Euro), Bangladesch (0,5 Mrd Euro) und Kasachstan (0,4 Mrd Euro) verantwortlich. Der Außenhandel mit Afrika war 2016 praktisch ausgeglichen, mit Australien wurde ein Überschuss von 1,0 Mrd Euro erwirtschaftet.

5 Literaturverzeichnis

- Ederer, St., Schiman, St., (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Report 2013 Nr. 3, Wien.
- Glocker, Ch., (2017). Konjunktur zieht in Österreich an, Teuerung beschleunigt sich. WIFO-Monatsberichte, 90(3), S. 155–162.
- International Monetary Fund (2017), World Economic Outlook, April 2017. Gaining Momentum? Washington, DC.
- The Vienna Institute for International Economic Studies (2017), Cautious Upturn in CESEE: Haunted by the Spectre of Uncertainty, March 2017. Vienna.

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 crisis 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 following years foreign trade growth could not pick up so that according to the foreign trade statistics growth rates remained below 3% for the fourth consecutive year. While imports increased by 1.5% in the year 2016, exports fell by 0.2% so that their level remained unchanged. Thus the trade deficit was reduced and accounted for 4.4 billion euros in 2016 compared to 2.0 billion euros in 2015.

In 2016 export growth developed at an unequal pace across the regions. Oversea exports after two years of strong growth fell by 2.0% whereas export to Europe expanded only by 0.2%. Exports to the European Union and to the EFTA grew only very slowly with 0.3% and 0.4% alike. In contrast exports to the rest of Europe only fell by 1.3% so that the sharp decline in the last two years slowed down considerably.

JEL code: F17

Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

Patricia Walter

Nach einem laut Internationalem Währungsfonds glanzlosen Jahr der weltweiten Wirtschaftsentwicklung gingen von der heimischen Außenwirtschaft 2016 nur schwache Impulse für die Konjunktur in Österreich aus. Der Außenbeitrag (Handelssaldo von Gütern und Dienstleistungen) betrug im Jahr 2016 10,1 Mrd EUR oder 2,9% im Verhältnis zum BIP und lag damit unter dem Niveau des Jahres davor. Die Dienstleistungsbilanz bildete neuerlich den soliden Pfeiler im Ausmaß von 10,3 Mrd EUR. Gestützt wurde sie hauptsächlich vom Reiseverkehr, in dem Österreich das zweite Jahr in Folge international Marktanteile zurückgewinnen konnte. Erstmals haben die Einnahmen ausländischer Gäste die Marke von 17 Mrd EUR überschritten. Neben der positiven Nachfrageentwicklung – die Ausländernächtigungen haben die 100-Millionen-Grenze erreicht – trug dazu auch die Preisentwicklung in Hotellerie und Gastronomie bei. Die höchsten Nächtigungszuwächse – über 100.000 – gab es aus europäischen Herkunftsländern, vor allem bei Gästen aus Deutschland, den Niederlanden, der Tschechischen Republik, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich. Fernmärkte, die in jüngster Zeit zu den am raschesten wachsenden Quellen für die heimische Tourismuswirtschaft zählten, entwickelten sich hingegen durchmischt. Der Saldo aus dem Verkehr mit Wirtschaftsdienstleistungen, der zweiten Säule der österreichischen Dienstleistungsbilanz, hat sich im Jahr 2016 weiter verringert und lag das dritte Jahr in Folge unter der Marke von 2 Mrd EUR. Die Expansion des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen verlor weiter an Geschwindigkeit, während sich die Importe vergleichsweise robust entwickelten. Der Überschuss wurde 2016, entgegen den zwei Jahren zuvor, von den übrigen Mitgliedsländern der EU-15 sowie von der Dienstleistungsbranche „Technik und Innovation“ getragen.

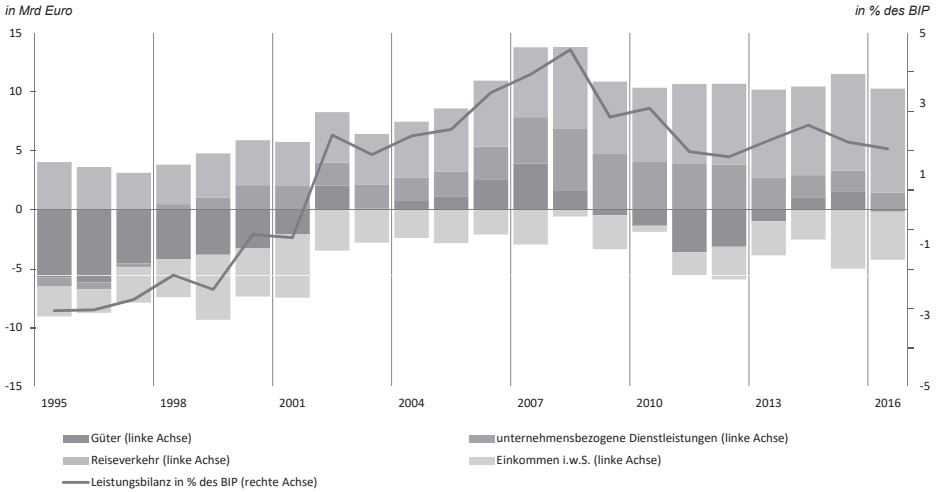
1 Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs

Für das Gesamtjahr 2016 geht der Internationale Währungsfonds (IWF) von einem weltweiten Wirtschaftswachstum im Ausmaß von 3,1% nach 3,2% im Jahr 2015 aus (IWF 2017). Die US-Wirtschaft gewann in der zweiten Jahreshälfte an Fahrt (+1,6% im Gesamtjahr 2016), und die Eurozone setzte ihren graduellen, jedoch kontinuierlichen Erholungspfad unter den außerordentlichen geldpolitischen Maßnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB) fort (+1,7%). Die Wirtschaft im Vereinigten Königreich blieb im Jahr 2016 weitgehend von den Nachwirkungen des Brexit-Votums unbeeindruckt (+2,0%). Im Gegensatz zu den Industrieländern gestaltete sich die Konjunktur in den Entwicklungs- und Schwellenländern deutlich uneinheitlicher: Während die Entwicklung in China und der Russischen Föderation besser als erwartet verlief, war Brasilien weiter in Rezession, und die Türkei kämpfte mit wirtschaft-

lichen Turbulenzen, vor allem mit dem scharfen Rückgang der Tourismuseinnahmen. Für 2017 und 2018 erwartet der IWF eine Beschleunigung der weltwirtschaftlichen Aktivität (+3,4% und +3,6%). Die erstarkten Rohstoffpreise tragen zu einer wirtschaftlichen Belebung in den Entwicklungs- und Schwellenländern bei. Risiken bestehen jedoch aufgrund der anhaltenden geopolitischen Spannungen, gerade für die Türkei. Für Europa erwartet die EU-Kommission eine Fortsetzung der wirtschaftlichen Erholung in allen EU-Staaten (Europäische Kommission 2017). Unsicherheit besteht jedoch ob der bevorstehenden Austrittsverhandlungen mit dem UK. Auch die Konjunktur-entwicklung in den USA ist angesichts des erfolgten politischen Paradigmenwechsels mit erhöhten Risiken verbunden (Fiskalstimulus einerseits, Abkehr von internationaler Wirtschaftsintegration andererseits). In der Region Ost- und Mitteleuropa zeichnet sich eine Investitionserholung ab, nachdem ab dem Jahr 2017 ein neuer Finanzrahmen für EU-Förderungen zur Verfügung steht. Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) erwartet in Folge einen moderaten Anstieg des Wirtschaftswachstums (EBRD 2017).

Wie entwickelte sich Österreichs Außenwirtschaft vor diesem weltwirtschaftlichen Hintergrund? Das nominelle Wachstum der Exporte von Gütern und Dienstleistungen fiel laut österreichischer Zahlungsbilanz mit einem Plus von 1,6% auf 183,4 Mrd EUR nur moderat aus, nachdem die Dynamik in den Jahren 2014 und 2015 angezogen hatte. Bei den Importen hat die Entwicklung hingegen etwas aufgeholt (+2,5% auf 173,3 Mrd EUR). Tatsächlich lag das reale Wachstum höher, da die Export- und insbesondere die Importpreise von Waren im Jahr 2016 geschrumpft sind. Die Auslands- und vor allem die Inlandsnachfrage verhielten sich damit robuster, als es die nominelle Entwicklung signalisiert. Der Außenbeitrag (Handelssaldo von Gütern und Dienstleistungen) betrug im Jahr 2016 10,1 Mrd EUR oder 2,9% im Verhältnis zum BIP und lag damit unter dem Niveau des Jahres davor. Das bedeutet, dass von der Außenwirtschaft keine zusätzlichen Impulse für die heimische Wirtschaftsentwicklung ausgingen. Im Vergleich zum Ergebnis des Jahres 2008, vor Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise, hat sich der Außenbeitrag nominell um rund 27% bzw in Relation zum BIP um 1,8 Prozentpunkte verringert. Insgesamt erwirtschaftete Österreich im Jahr 2016 laut vorläufigem Ergebnis weiterhin einen Überschuss aus den laufenden außenwirtschaftlichen Aktivitäten (einschließlich Einkommen und Transfers) im Ausmaß von 6 Mrd EUR oder 1,7% des BIP.

Abbildung 5.1: Zusammensetzung der Leistungsbilanz



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2013 endgültige Daten, 2014 und 2015 revidierte Daten, 2016 provisorische Daten.

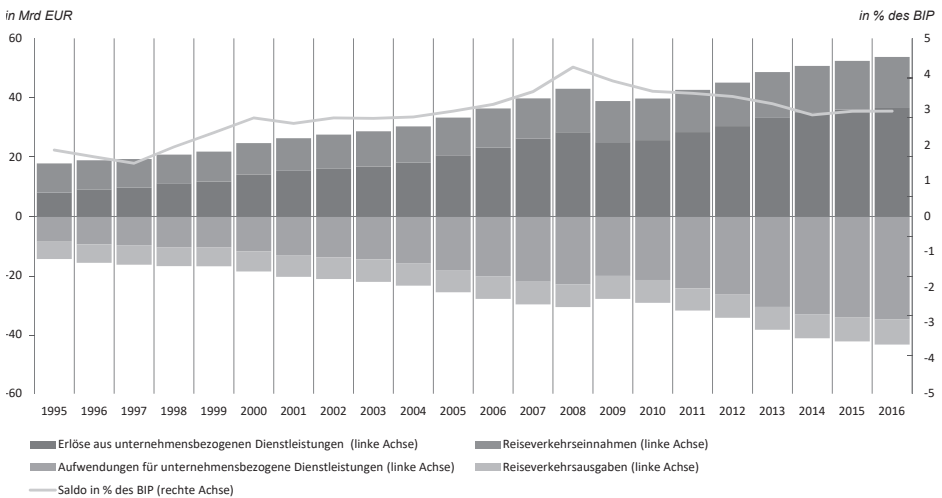
Die im Vergleich zu den Gütern robuste Entwicklung des Exports von Wirtschaftsdienstleistungen¹ hat im Zuge des globalen Handelskollapses im Jahr 2009 und in den auf die unmittelbare Erholungsphase folgenden Jahren, in denen sich der Güterhandel nur verhalten entwickelte, zu einer Stabilisierung der Außenwirtschaft beigetragen. Dieser Wachstumsvorsprung hat sich jedoch in den Jahren 2014 bis 2016 laufend abgeschwächt. Wie eine Analyse von Firmendaten zeigt, haben Industrieunternehmen das Auslandsangebot von Dienstleistungen in der Zeit nach dem Handelseinbruch vor allem genutzt, um langfristige Lieferbeziehungen aufrechtzuerhalten (intensives Wachstum), und nicht mehr, wie in den Jahren vor 2009, um neue Kundenbeziehungen aufzubauen (extensives Wachstum; Walter 2017). Angesichts der internationalen Handelsschwäche haben aber die Entwicklung des intensiven Rands der Wirtschaftsdienstleistungen und damit die gesamte Dynamik nachgelassen. Im Jahr 2016 betrug das Wachstum des Exports nur noch 2,5% auf 36,9 Mrd EUR. Das ist die niedrigste Expansionsrate, die in den letzten 20 Jahren gemessen wurde. Hingegen wuchsen die Importe von Wirtschaftsdienstleistungen vergleichsweise robust, um 3,8% auf 35,5 Mrd EUR. Im Ergebnis sank der Exportüberschuss weiter auf 1,4 Mrd EUR und lag damit das dritte Jahr in Folge unterhalb der Mindestmarge von 2 Mrd EUR, die seit den 2000er-Jahren verzeichnet wurde.

Im Gegensatz zum Export mit Gütern und Wirtschaftsdienstleistungen entwickelte sich der Tourismus in Österreich dynamisch: Die Einnahmen aus

¹ Wirtschafts- oder unternehmensbezogene Dienstleistungen beinhalten Transport, Bau, Dienstleistungen von Versicherungen und Banken, Beratungsleistungen, EDV- und Telekommunikationsleistungen, Forschung und Entwicklung, Architektur- und Ingenieursleistungen, Patent- und Lizenzvergabe, Bildungs- und Gesundheitsdienstleistungen. Regierungsdienstleistungen spielen in Österreich eine vernachlässigbare Rolle.

dem ankommenden Reiseverkehr erhöhten sich im Jahr 2016 um 6,2% und erreichten mit einem Volumen von 17,4 Mrd EUR einen neuerlichen Rekordwert. Die Ausgaben der Österreicher für Reisen im Ausland nahmen zwar auch zu, jedoch in vergleichsweise moderatem Ausmaß (+4,7% auf 8,6 Mrd EUR). Der Einnahmenüberschuss erreichte in Folge ein Niveau von 8,8 Mrd EUR, und der Reiseverkehr baute seine tragende Rolle in der österreichischen Leistungsbilanz weiter aus. Dieser außerordentliche Wert beruht jedoch neben dem Mengeneffekt, der Zunahme der Tourismusnachfrage in Österreich, auch auf einem Preiseffekt, der aus der Nachfragesteigerung in den tourismusnahen Dienstleistungen folgt (Gastronomie und Hotellerie, Pauschalreisen, Freizeit- und Kulturangebot; Schiman 2017).

Abbildung 5.2: Erlöse und Aufwendungen aus dem Dienstleistungsverkehr



Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2013 endgültige Daten, 2014 und 2015 revidierte Daten, 2016 provisorische Daten.

2 Unternehmensbezogene Dienstleistungen²

Der Gesamtentwicklung des Exports von Wirtschaftsleistungen lagen im Jahr 2016 durchmischte regionale Trends zugrunde. So wuchs der Dienstleistungsverkehr mit den 13 neuen EU-Mitgliedstaaten deutlich. Auch die Dynamik mit den 15 ursprünglichen Mitgliedsländern belebte sich. Die Dienstleistungsbeziehungen mit Ländern außerhalb der EU waren hingegen rückläufig. Hinsichtlich der Art des Dienstleistungsverkehrs zeichnete sich im Jahr 2016 kein eindeutiger Trend ab. Die Entwicklung der Exporte wurde zu einem Gutteil von unternehmerischen Hilfsdiensten bestimmt, wie sie vor allem innerhalb von Konzernen ausgetauscht werden. Der Überschuss aus dem Austausch von Wirtschaftsdienstleistungen wurde 2016, entgegen den zwei Jahren zuvor,

² Exklusive Reiseverkehr.

von den übrigen Mitgliedstaaten der EU-15 getragen sowie von der Dienstleistungssparte „Technik und Innovation“. Belastet wurde die Bilanz von den Dienstleistungsbeziehungen mit den mittel- und osteuropäischen Partnerländern und von den traditionellen Dienstleistungsarten.

2.1 Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen

Das Wachstum des Exports von Wirtschaftsdienstleistungen hat sich im Jahr 2016 das dritte Mal in Folge verlangsamt. Während in den anderen Mitgliedstaaten der EU eine Belebung der Exportdynamik erfolgte (+4,7% auf 27,5 Mrd EUR), kippte die Einnahmenentwicklung in den übrigen Regionen der Welt in ein Minus (-3,4% auf 9,4 Mrd EUR). Es zeichnet sich damit gegenüber den beiden Vorjahren, in denen die Exporte in die Extra-EU vergleichsweise dynamischer verliefen, eine Trendwende ab. Innerhalb der EU waren es vor allem die 13 neuen Mitgliedstaaten, in denen Österreichs Dienstleistungsverkehr zulegen konnte, nämlich um 7,6% auf einen Gesamtwert, der erstmals über der 5-Milliarden-Grenze lag. Vorrangig wurde diese Entwicklung von den Zielmärkten in Rumänien, Ungarn, der Tschechischen Republik, Slowenien und Polen getragen. Die Absatzentwicklung beruhte vor allem auf Zuwächsen der heimischen Transportwirtschaft und der IT-Branche. Aber auch Beratungsdienste verzeichneten gestiegene Erlöse in der Region. Neben den neuen EU-Mitgliedstaaten erfuhr auch die Exportentwicklung in den 15 ursprünglichen EU-Ländern im Jahr 2016 eine Belebung, nämlich um 4,2% auf 22,2 Mrd EUR. Im wichtigsten Handelspartnerland Deutschland hat sich allerdings der Absatz von österreichischen Wirtschaftsdienstleistungen kontinuierlich verlangsamt und wies im Jahr 2016 nur noch ein Plus von 1,7% auf. Es zeichnen sich Einnahmenrückgänge in den Sparten Transport, Lohnveredelung sowie Forschung und Entwicklung ab. In Summe handelte es sich aber um den höchsten nominellen Zuwachs in der Region. Darüber hinaus konnten österreichische Unternehmen in allen Ländern der EU-15 eine positive Absatzentwicklung verzeichnen. Das ist das erste Mal seit dem Ausbruch der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise zu beobachten. Die höchsten Zugewinne ergab der Dienstleistungsverkehr mit Italien, dem Vereinigten Königreich, Irland und den Niederlanden. Hauptsächlich konnten der Transport und technologiebezogene Dienstleistungen profitieren. Außerhalb der EU verlief die Exportentwicklung österreichischer Wirtschaftsdienstleistungen durchwachsen. Der Absatz in China gestaltete sich im vergangenen Jahr dynamisch (+13,1% auf 0,5 Mrd EUR), und auch die Expansion des Dienstleistungsverkehrs mit der Schweiz setzte sich fort (+2,9% auf 2,7 Mrd EUR), was vor allem auf Lohnveredelung in Österreich sowie auf technische Dienstleistungen zurückzuführen ist. Demgegenüber stagnierten die Exporte in die klassischen Überseedestinationen (USA, Kanada, Japan, Korea, Australien und Neuseeland; +0,2% auf 1,7 Mrd EUR). Angesichts hoher Expansionsraten im Jahr 2015 ist jedoch von einem Basiseffekt und nicht von einem Nachfragerückgang in den Zielmärkten auszugehen. Eingebrochen sind die Einnahmen hingegen in Russland, das zweite Jahr in Folge (-11,7% auf 0,6 Mrd

EUR) und in der Türkei (-12,2% auf 0,5 Mrd EUR). Die Russische Föderation fiel damit aus der Rangliste der zehn wichtigsten Zielmärkte österreichischer Wirtschaftsdienstleistungen. Insgesamt entfiel jedoch auf die Region Ost- und Mitteleuropa ein robustes Einnahmenplus von 4,4% auf 5,6 Mrd EUR. In den Schwellenländern (asiatische und übrige Schwellenländer ohne die Russische Föderation) verzeichnete Österreich hingegen einen Absatzrückgang (-6,5% auf 1,8 Mrd EUR).

Tabelle 5.1: **Die wichtigsten Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen 2016**

Export				Import			
Rang	Land	Mrd Euro	Anteil in %	Rang	Land	Mrd Euro	Anteil in %
1	Deutschland	13,70	37,15	1	Deutschland	11,17	31,50
2	Schweiz	2,68	7,27	2	Vereinigtes Königreich	1,92	5,42
3	Italien	1,94	5,27	3	Schweiz	1,80	5,07
4	Vereinigtes Königreich	1,54	4,17	4	USA	1,29	3,64
5	USA	1,19	3,24	5	Ungarn	1,26	3,56
6	Niederlande	1,13	3,05	6	Italien	1,23	3,46
7	Tschechische Republik	0,98	2,65	7	Slowakei	1,21	3,42
8	Frankreich	0,94	2,55	8	Niederlande	1,18	3,34
9	Ungarn	0,87	2,35	9	Polen	1,17	3,29
10	Slowakei	0,65	1,78	10	Rumänien	1,15	3,24
12	Russische Föderation	0,60	1,62	16	Russische Föderation	0,64	1,81
17	China	0,47	1,27	23	China	0,34	0,97
Insgesamt		36,89		Insgesamt		35,47	

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Vorläufige Daten.

Seit der Überwindung des globalen Handelskollapses im Jahr 2009 verlief die Entwicklung des Imports von Wirtschaftsdienstleistungen in Österreich tendenziell dynamischer als jene des Exports. Das drückte auf den Einnahmenüberschuss. Im Durchschnitt sind die Exporte in den vergangenen sieben Jahren um 5,7% gewachsen, die Importe um 8,4%. Dennoch lag auch die Dynamik der Ausgaben für Wirtschaftsdienstleistungen im Ausland in den letzten beiden Jahren unter dem langjährigen Durchschnitt. In Bezug auf die wichtigste Herkunftsregion, die übrigen Mitgliedstaaten der EU, betrug der Importzuwachs im Jahr 2016 +4,1% auf 28 Mrd EUR. Durchwachsener verlief die Entwicklung vis-a-vis der Extra-EU, in die die Importaufwendungen im Jahr 2015 stagnierten, sich aber aktuell erholten (+2,4% auf 7,4 Mrd EUR). Innerhalb der EU wies der Dienstleistungsverkehr mit den 13 neuen Mitgliedstaaten wie im Export ein dynamisches Wachstum auf: Die Aufwendungen

wuchsen im Jahr 2016 um +7,6% auf 8 Mrd EUR. Angetrieben wurde die Entwicklung vor allem von den Dienstleistungsbeziehungen mit Rumänien, Ungarn, Slowenien, Polen, der Tschechischen Republik, Bulgarien und Kroatien und betraf überwiegend den Import von Transportleistungen. Die Importaufwendungen gegenüber den ursprünglichen 15 Mitgliedsländern der EU wuchsen im Jahr 2016 um 2,8% auf knapp 20 Mrd EUR. Während die Importe von Wirtschaftsdienstleistungen aus Deutschland rückläufig waren, expandierten die Aufwendungen vis-a-vis dem Vereinigten Königreich, Italien, Belgien und Irland. Das betraf neben Patent- und Lizenzgebühren auch Transportleistungen sowie professionelle Wirtschaftsberatung. Importbeziehungen mit Ländern außerhalb der EU nahmen vorrangig mit den USA, China und der Schweiz zu. Die Schwellenländer (ohne die Russische Föderation) zeigen ein durchwachsendes Bild (+1,4% auf 1,5 Mrd EUR), vor allem aufgrund von Rückgängen vis-a-vis der Türkei. Ein dynamisches Wachstum ist hingegen mit der Region Ost- und Mitteleuropa (+7% auf 8,8 Mrd EUR) zu verzeichnen. In der Rangliste der zehn wichtigsten Herkunftsländer von Wirtschaftsdienstleistungen rückte das Vereinigte Königreich auf den zweiten Platz vor, von wo die Schweiz verdrängt wurde. Ebenfalls nach vor kletterten die USA (von Rang fünf auf vier), Ungarn (von Rang sieben auf fünf), Italien (von Rang acht auf sechs), und Rumänien schien im Jahr 2016 erstmals unter den Top-10-Ländern auf.

Angesichts der moderaten Entwicklung des Exports von Wirtschaftsdienstleistungen sank die globale Deckungsquote (Verhältnis von Exporten zu Importen) im Jahr 2016 auf 104%. Zum Vergleich: Bis zum globalen Handelskollaps im Jahr 2009 lag das Verhältnis bei 123%. Den höchsten Überschuss aus dem unternehmensbezogenen Dienstleistungsverkehr lukrierte Österreich aus den übrigen Mitgliedstaaten der EU-15 (2,3 Mrd EUR), die damit Länder außerhalb der EU als Hauptquelle des Bilanzüberschusses ablösten (2 Mrd EUR). Jedoch konnte der positive Saldo aus dem Dienstleistungsverkehr mit den ursprünglichen Mitgliedstaaten der EU nicht dazu beitragen, das Defizit gegenüber den 13 neuen Mitgliedstaaten zu decken, das sich der 3-Milliarden-Grenze nähert. Die Wirtschaftsdienstleistungen mit der EU bilanzieren folglich das dritte Jahr in Folge negativ bei aktuell -0,6 Mrd EUR. Bezogen auf die einzelnen Handelspartner lukrierte Österreich abermals den höchsten Einnahmenüberschuss aus Deutschland, der sich auf 2,5 Mrd EUR erhöhte. Es folgten die Schweiz (0,9 Mrd EUR), Italien (0,7 Mrd EUR), die Türkei (0,3 Mrd EUR) und Frankreich (0,2 Mrd EUR). Auch China trug das dritte Jahr in Folge positiv zum Einnahmenüberschuss Österreichs bei (0,1 Mrd EUR), während die Bilanz in den Jahren davor in etwa ausgeglichen war. Zu den höchsten Defizitländern zählen traditionell die osteuropäischen Mitgliedstaaten der EU (Slowakei, Polen, Rumänien, Ungarn und Slowenien) sowie das Vereinigte Königreich (-0,4 Mrd EUR). Der negative Saldo mit den Ländern Ost- und Mitteleuropas kletterte im Jahr 2016 erstmals über die Marke von -3 Mrd EUR.

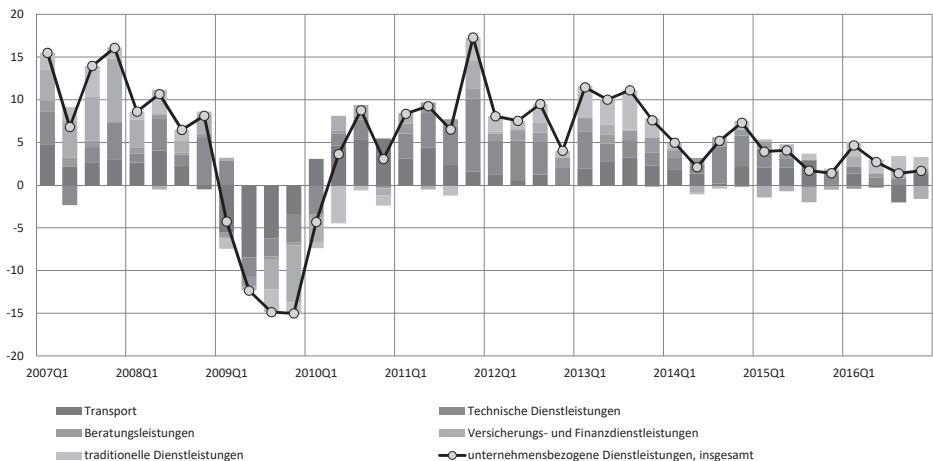
2.2 Hauptgruppen unternehmensbezogener Dienstleistungen

Die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) führt in enger Kooperation mit Statistik Austria eine laufende Konzentrationsstichprobe zur Erhebung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs durch. Dabei werden nach internationaler Konvention rund 70 verschiedene Dienstleistungsarten erfragt. Für analytische Zwecke gruppiert die OeNB diese Details zu fünf Dienstleistungskategorien. Die Einteilung stellt insbesondere auf den Technologiegehalt der einzelnen Dienstleistungsarten sowie auf deren regionale Reichweite ab. Damit wird es möglich, Trends, die die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs sowie die Auswirkungen von Handelshemmnissen betreffen, aufzuzeigen. Die Dienstleistungen werden wie folgt klassifiziert:

- 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. des Kaufs/Verkaufs von Patenten und Lizenzen); technische Dienstleistungen iES.
- 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.

Abbildung 5.3: **Entwicklung des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen**

Wachstumsbeiträge in pp, Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

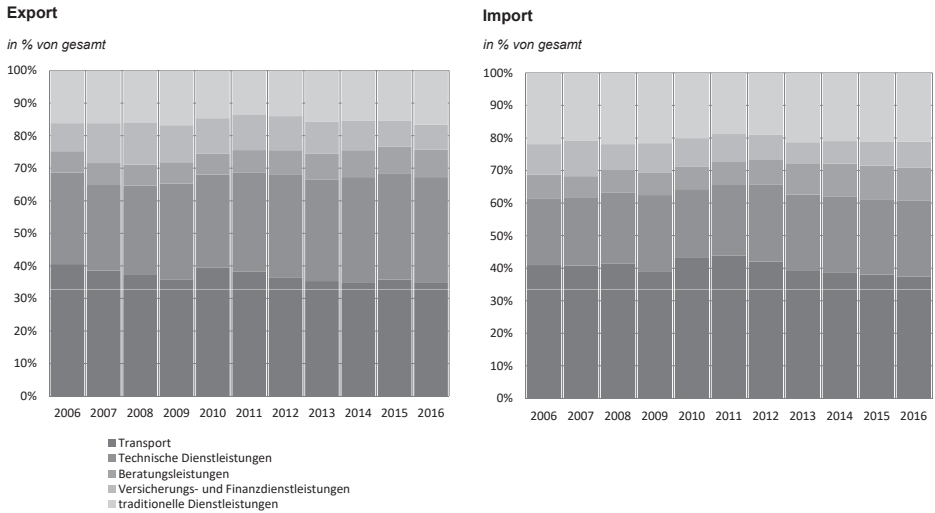


Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2012 endgültige Daten, 2013 und 2014 revidierte Daten, 2015 provisorische Daten.

Der höchste Wachstumsbeitrag zur Entwicklung des Exports von Wirtschaftsdienstleistungen kam im Jahr 2016 von der Gruppe der traditionellen Dienstleistungen im Ausmaß von 1,6 Prozentpunkten. Das entspricht einem deutlichen relativen Wachstum von 10,3% auf erstmals mehr als 6 Mrd EUR. In dieser Entwicklung ist jedoch kein eindeutiger Trend zu erkennen. Lohnveredelung ausländischer Waren in Österreich und Bauleistungen im Ausland zeigen nur eine mäßige Dynamik. Zugenommen haben vor allem Einnahmen aus dem Grundstücks- und Wohnungswesen sowie aus unternehmerischen Hilfsdiensten wie Personalvermittlung und Gebäudereinigung. Zu einem Gutteil findet diese Art des Dienstleistungsverkehrs innerhalb von Konzernen statt. Die technischen Dienstleistungen, vormals Wachstumstreiber, konnten nur um 1,8% auf 11,9 Mrd EUR zulegen. Am stärksten entwickelten sich in der Sparte „Technik und Innovation“ die Erlöse aus Telekommunikations- und Computerdienstleistungen (+8,2%), die sich bereits während des globalen Handelseinbruchs im Jahr 2009 als weitgehend rezessionsresistent erwiesen haben. Ein Minus hatten österreichische Anbieter hingegen im Export von Leistungen der Forschung und Entwicklung wie auch bei den Architektur- und Ingenieursleistungen zu verbuchen, was das erste Mal – mit Ausnahme des Jahres 2009 – der Fall war. Ein Plus ergaben im Jahr 2016 die Einnahmen aus Beratungsleistungen im Ausland (+2,5% auf 3,1 Mrd EUR). Während die Rechts- und die Unternehmensberatung Einbußen zu verzeichnen hatten, gewann die Werbeindustrie an Dynamik (+7,5%). Die übrigen Dienstleistungsarten stagnierten, nämlich der Export von Transportleistungen bei 12,9 Mrd EUR und die Erlöse aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft bei 2,8 Mrd EUR. Im aktuellen Niedrigzinsumfeld hat die Lebensversicherung weiter an Bedeutung verloren, und auch die Provisionseinnahmen der Banken zeigen sich rückläufig. Die breite Sparte der Direktversicherung (ohne Fracht und Leben) sowie Zuflüsse aus Rückversicherungsverträgen ergaben hingegen Zuwächse.

Die Entwicklung des Imports unternehmensbezogener Dienstleistungen wurde im Jahr 2016 von technischen Dienstleistungen sowie von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen bestimmt, nämlich zu je rund einem Prozentpunkt, was einem relativen Wachstum dieser Dienstleistungsarten von 4,7% auf 8,3 Mrd EUR bzw 14,1% auf 2,8 Mrd EUR entsprach. Wachstumsfaktor im Finanzbereich waren insbesondere indirekt verrechnete Gebühren von ausländischen Banken und Wertpapierhändlern. Aufwendungen für technische Dienstleistungen wurden überwiegend von Patent- und Lizenzgebühren getrieben. Zu gleichen Teilen, nämlich zu je rund 0,8 Prozentpunkten, beruhte die Entwicklung der Aufwendungen für Wirtschaftsdienstleistungen auf Transport (+2,2% auf 13,3 Mrd EUR) und traditionellen Dienstleistungen (+3,5% auf 7,5 Mrd EUR). Wie bei den Exporten schlugen hierbei unternehmerische Hilfsleistungen, die vor allem konzernintern stattfinden, zu Buche. Daneben nahmen die Ausgaben für Lohnveredelung im Ausland zu. Der Import von Beratungsleistungen zeigte im Jahr 2016 kaum Dynamik (+0,7% auf 3,5 Mrd EUR). Verstärkt nachgefragt wurden Werbeleistungen, Aufwendungen für alle übrigen Beratungsdienste waren rückläufig.

Abbildung 5.4: **Zusammensetzung unternehmensbezogener Dienstleistungen**

Quelle: OeNB, Statistik Austria.

Hinweis: bis 2013 endgültige Daten, 2014 und 2015 revidierte Daten, 2016 provisorische Daten.

Was bedeutet die Entwicklung der einzelnen Dienstleistungsarten im Jahr 2016 für die Zusammensetzung des unternehmerischen Dienstleistungsverkehrs bzw für dessen Schwerpunkte? Im Export hat sich der Abstand der technischen Sparten (32,3%) zum führenden Transport weiter verringert (35%). Zwar stagniert die Bedeutung der Technik bei den Exporterlösen seit drei Jahren, doch war der Anteil des Transports im vergangenen Jahr rückläufig. Die traditionellen Dienstleistungen gewannen hingegen an Bedeutung und rangierten wieder, wie bis zum globalen Handelseinbruch im Jahr 2009, bei über 16%. Beratungsleistungen stellten 8,4% der Exporterlöse, wie bereits seit mehreren Jahren, und lagen damit vor den Versicherungs- und Finanzdienstleistungen (7,7%), die deutlich hinter die Bedeutung vor der Finanz- und Wirtschaftskrise (12,8%) zurückgefallen sind. Auch im Import von Wirtschaftsdienstleistungen hat der führende Transport Anteile eingebüßt und ist erstmals unter die Marke von 38% gefallen. Technik und traditionelle Dienstleistungssparten stagnierten bei rund 23% bzw 21%. Dahinter lagen Beratungsdienste bei 10%, gefolgt von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen bei 8%. Die Vorrangstellung technischen Know-hows im Export spiegelt sich im soliden Einnahmenüberschuss wider, der im Jahr 2016 3,6 Mrd EUR betrug und die Bilanz unternehmensbezogener Dienstleistungen trug. Fast ausgeglichen bilanzierten Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, was im Vergleich zum Vorkrisenniveau (2008: 1,8 Mrd EUR) eine hohe Einbuße bedeutet. Aus dem Transport waren per saldo Aufwendungen in Höhe von -0,4 Mrd EUR zu verbuchen, mehr als noch im Jahr 2015. Seit dem Jahr 2013 gibt es auch Nettomittelabflüsse aus Beratungsleistungen, die 2016 -0,5 Mrd EUR betragen. Den höchsten Passivposten in der unternehmerischen Dienstleistungsbilanz bildet die Gruppe traditioneller Dienstleistungen. 2016 redu-

zierte sich zwar das Minus geringfügig auf –1,4 Mrd EUR, langfristig ist das Defizit jedoch im Steigen begriffen.

3 Reiseverkehr

Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr sind im Jahr 2016 um 6,2% gewachsen und haben damit erstmals die Marke von 17 Mrd EUR überschritten (17,4 Mrd EUR). Auf Grundlage der Entwicklung von Einnahmen und Ausländernachtigungen (+4,1%) ergab sich für die nominellen Ausgaben pro Nächtigung ein Anstieg von 2% auf 170 EUR. Führt man die Entwicklung der touristischen Exportpreise ins Treffen, die im vergangenen Jahr um 2,2% anzogen, bedeutet das eine leichte Verringerung der realen Ausgaben pro Nächtigung. Die Regionalstruktur der Reiseverkehrseinnahmen zeigt, dass die Ausgaben der Deutschen in Österreich, der traditionell wichtigste Herkunftsmarkt, um 4,9% gewachsen sind und damit den höchsten nominellen Zuwachs bedeuteten. Der Anteil Deutschlands an den Gesamteinnahmen aus dem Ausland lag bei rund 47% oder 8,2 Mrd EUR, das ist weniger als der Anteil an den Auslandsnachtigungen (51,2%). Dahinter rangierte die Schweiz (1,2 Mrd EUR), die damit die Niederlande von Rang zwei verdrängte. Es folgten Italien, das Vereinigte Königreich und Ungarn. Aus allen diesen Ländern gab es im Jahr 2016 Zugewinne, besonders die Einnahmen von Gästen aus der Schweiz (+13,6%) und Ungarn (+21,3%) sind gewachsen. Die Russische Föderation fiel nach zehn Jahren als ein Hauptquellmarkt aus der Top-10-Liste auf den zwölften Rang zurück. Die Geschwindigkeit der Einnahmenrückgänge russischer Gäste hat sich zwar verlangsamt, betrug aber immerhin noch –16,6%. Die wichtigsten außereuropäischen Herkunftsländer waren neben den USA (Rang 7) China (Rang 18), die Türkei (Rang 20) und Japan (Rang 21). Dabei zeigte sich im Jahr 2016 nur bei China ein merkliches Einnahmenwachstum (+7,7%), das auf ein signifikantes Einnahmenplus im Jahr davor folgte. Gruppirt nach Herkunftsregionen war 2016 ein Minus aus den klassischen Überseemärkten zu verbuchen (USA, Kanada, Japan, Korea, Australien und Neuseeland; –0,8% auf 0,7 Mrd EUR), ein robustes Wachstum aus den Schwellenländern (ohne Russische Föderation; +7,4% auf 0,5 Mrd EUR) und ein deutlicher Anstieg aus der Region Ost- und Mitteleuropa (+9% auf 2,4 Mrd EUR), wozu neben ungarischen Gästen auch jene aus der Tschechischen Republik und der Slowakei beitrugen. Aus dem Euroraum wuchsen die Reiseverkehrseinnahmen um 5,3% auf 11,7 Mrd EUR.

Tabelle 5.2: Die wichtigsten Herkunfts- und Zielländer im Reiseverkehr 2016

Reiseverkehrseinnahmen				Reiseverkehrsausgaben			
Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %	Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %
1	Deutschland	8.183,21	46,93	1	Deutschland	2.148,20	25,01
2	Schweiz	1.205,17	6,91	2	Italien	1.418,77	16,52
3	Niederlande	1.200,84	6,89	3	Kroatien	813,59	9,47
4	Italien	787,42	4,52	4	Spanien	481,92	5,61
5	Vereinigtes Königreich	665,53	3,82	5	USA	307,76	3,58
6	Ungarn	593,81	3,41	6	Griechenland	282,93	3,29
7	USA	387,92	2,22	7	Frankreich	273,43	3,18
8	Tschechische Republik	382,93	2,20	8	Vereinigtes Königreich	251,26	2,93
9	Belgien	358,96	2,06	9	Schweiz	182,93	2,13
10	Slowakei	263,30	1,51	10	Ungarn	161,29	1,88
13	Russische Föderation	217,70	1,25	12	Türkei	121,20	1,41
18	China	133,50	0,77				
Insgesamt		17.435,37		Insgesamt		8.587,88	

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Vorläufige Daten.

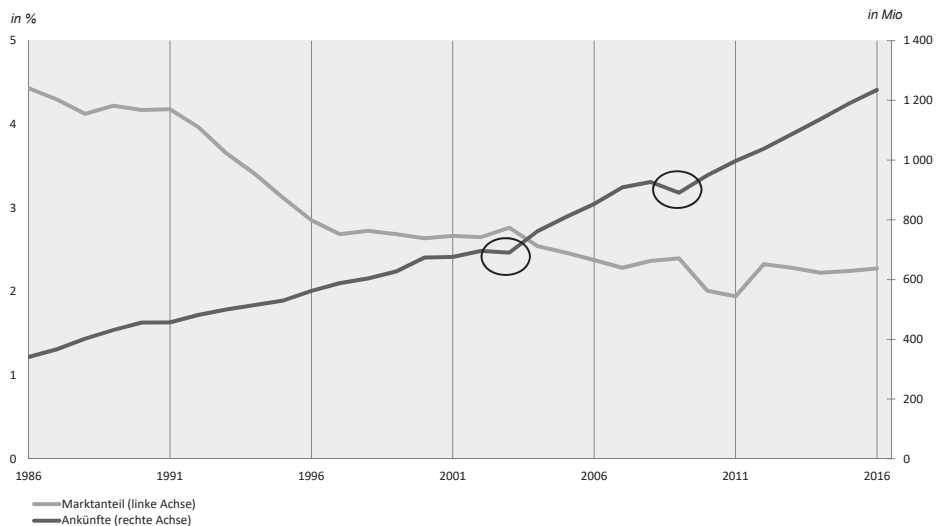
Blickt man hinter das Einnahmenwachstum auf die zugrunde liegende Tourismusentwicklung, zeigt sich ein sehr erfreuliches Bild: Die Zahl der Ankünfte ausländischer Gäste in Österreich stieg im Jahr 2016 auf 28,1 Millionen und erreichte mit einem Plus von 5,2% das siebte Mal in Folge einen neuen Rekordwert. Parallel hat auch die Zahl der Ausländernachtungen zugenommen, um 4,1% auf 102,8 Millionen, womit erstmals die 100-Millionen-Grenze überschritten wurde. Das ist das beste Ergebnis aller Zeiten. Zusammen mit den Inländernachtungen, die ähnlich dynamisch wuchsen (+4,4%), verzeichnete der heimische Tourismus im Jahr 2016 ein Gesamtnächtigungsplus von 4,2% auf ein neues Spitzenergebnis von 140,8 Millionen Gästenachtungen. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer ist allerdings neuerlich zurückgegangen, auf 3,4 Nächtigungen pro Ankunft, ein Langzeittrend, der bereits durchgehend seit mehr als 20 Jahren zu beobachten ist.³ Getrennt nach der saisonalen Entwicklung zeigt sich für die Wintersaison 2015/2016 (November 2015 bis April 2016) eine sehr positive Entwicklung, indem die Ausländernachtungen um 4% auf 52,7 Millionen anstiegen. Das war damit die bisher erfolgreichste Wintersaison der Geschichte. Zusammen mit den Inländer-

³ Die durchschnittliche Zahl der Nächtigungen pro Ankunft ist nicht gleichbedeutend mit dem durchschnittlichen Aufenthalt ausländischer Gäste in Österreich. Vielmehr handelt es sich um die durchschnittliche Dauer des Aufenthalts in ein und derselben Unterkunft und stellt damit nur eine Indikation für eine vermutlich rückläufige durchschnittliche Aufenthaltsdauer in Österreich dar.

nächtigungen erreichte der gesamte Wintertourismus ein Spitzenergebnis von 68,3 Millionen Übernachtungen, das ist ein Plus von 3,7% im Vergleich zur Vorsaison. Die Sommersaison 2016 (Mai bis Oktober 2016) verlief noch etwas erfreulicher: Die Übernachtungen ausländischer Gäste erreichten mit einem Plus von 5,3% ein Gesamtvolumen von 50,9 Millionen. Damit ist bereits seit sieben Jahren ein ununterbrochener Aufwärtstrend zu beobachten. Im Vergleich zu den Spitzenwerten Anfang der 1980er-Jahre lag das aktuelle Ergebnis bei 83%. Insgesamt (einschließlich der inländischen Gäste) verzeichnete der Sommertourismus in Österreich im Jahr 2016 ein Plus von 5,4% auf 73,2 Millionen Übernachtungen.

Der Marktanteil Österreichs, gemessen an den internationalen Touristenankünften im Jahr 2016, betrug 2,28%. Das ist das zweite Jahr in Folge, dass Österreich leichte Zugewinne verbuchen konnte, da es im Vergleich zur weltweiten Entwicklung (+3,9%) ein überproportionales Wachstum der Ankünfte ausländischer Gäste aufwies. Angesichts international konkurrierender Feriendestinationen und tendenziell sinkender Transportkosten ist der Rückgewinn von Weltmarktanteilen beachtlich. Langfristig ist der Marktanteil natürlich rückläufig, lag er doch vor 30 Jahren noch bei 4,43%. Weltweit war 2016 das siebte Jahr in Folge, in dem seit der globalen Handels- und Weltwirtschaftskrise im Jahr 2009 der Tourismus gewachsen ist (UNWTO 2017). Und dies trotz globaler Sicherheitsrisiken. Von diesen dürfte Österreich als vergleichsweise sichere Reisedestination profitiert haben. Für Gesamteuropa zeigen sich hingegen durchmischte Ergebnisse. Insgesamt stiegen die Ankünfte internationaler Touristen um 2%. Das geht hauptsächlich auf Nord- (+6%) und Zentraleuropa (+4%) zurück. Hingegen verlief die Entwicklung in Süd- und in Westeuropa (dem Österreich laut Welttourismusorganisation zugeordnet wird) annähernd flach.

Abbildung 5.5: **Ankünfte internationaler Touristen und Marktanteil Österreichs**



Quelle: Statistik Austria, UNWTO.

Deutsche Gäste stellen in Österreich traditionell die wichtigste Herkunftsgruppe dar. Im Jahr 2016 hat ihre Bedeutung für den heimischen Tourismus sogar zugenommen: Die Zahl der Nächtigungen deutscher Gäste stieg auf 52,6 Millionen, was einen Zuwachs gegenüber dem Jahr davor von 5% oder 2,5 Millionen Nächtigungen bedeutet. Ähnlich dynamisch entwickelte sich der Herkunftsmarkt zuletzt im Jahr 2012. Langfristig ist der Anteil Deutschlands an den Herkunftsländern jedoch deutlich rückläufig, nämlich von 73% Anfang der 1980er-Jahre auf nunmehr 51,2%. Es hat damit eine Diversifikation der Gästestruktur im österreichischen Tourismus stattgefunden. Verschoben haben sich die Herkunftsmärkte langfristig zugunsten von Gästen aus dem Vereinigten Königreich, aus der Schweiz und Italien, ebenso aus Osteuropa und aus Fernmärkten (China, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate). Im Jahr 2016 fällt vor allem auf, dass die höchsten Nächtigungszuwächse – über 100.000 – ausschließlich aus europäischen Herkunftsländern stammten. Das betraf vor allem Gäste aus den Niederlanden, der Tschechischen Republik, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich. Hingegen waren Rückgänge aus außereuropäischen Ländern zu verzeichnen, die in jüngster Zeit zu den am raschesten wachsenden Märkten für die heimische Tourismuswirtschaft zählten. In einigen Fällen, nämlich den USA (–2%) und den Vereinigten Arabischen Emiraten (–2,6%), kann von einer Normalisierung gesprochen werden, nachdem im Jahr 2015 – bei den USA vor allem der Entwicklung des Wechselkurses geschuldet – bzw bereits in den Jahren davor hohe Nächtigungszuwächse zu beobachten waren. Auch bei Gästen aus China hat sich die Entwicklung nach dem außerordentlich hohen Zugewinn im Jahr 2015 (+41%) abgekühlt (+4,7%), jedoch wurde 2016 erstmals die Marke von 1 Million Nächtigungen in Österreich durchstoßen. Auffällig ist hingegen der negative Trend bei Gästen aus Saudi-Arabien (–12,8%) und auch aus Japan (–7,6%), das sich als Herkunftsmarkt bereits das vierte Jahr in Folge in einem Rückgang befand. Die Nächtigungen russischer Gäste in Österreich waren das dritte Jahr in Folge rückläufig, die negative Dynamik hat sich jedoch im Vergleich zum Jahr 2015 verlangsamt (–17,7%).

Eine Betrachtung der Entwicklung des Auslandstourismus nach den einzelnen Bundesländern zeigt, dass im Jahr 2016 die Steiermark (+7,3% auf 4,9 Millionen) und Salzburg (+5,3% auf 21,2 Millionen) im Vergleich zu Gesamtösterreich ein überdurchschnittliches Wachstum bei den Ausländernächtigungen aufwiesen. Das ist im Fall der Steiermark erstaunlich, da dieses Bundesland traditionell von Inlandstouristen dominiert wird. Mit Ausnahme des Burgenlands und Niederösterreichs mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum entwickelten sich die übrigen Bundesländer eher durchschnittlich. Abgesehen von Kärnten, das im Jahr 2015 ein Minus bei den Übernachtungen ausländischer Gäste aufwies, war kein Bundesland als Zieldestination in den letzten beiden Jahren rückläufig. An der Rangfolge der Bundesländer im Auslandstourismus hat sich 2016 im Vergleich zum Jahr davor nichts verändert. Tirol (42,9 Millionen) und Salzburg dominierten weiterhin und vereinten zusammen mehr als 60% der Ausländernächtigungen auf sich. Es folgte Wien auf Rang 3 mit einem Anteil von 11,8% oder erstmals mehr als 12 Millionen Ausländernächtigungen. Schlusslicht bildeten, wie traditionell, Niederösterreich und das Burgen-

land, die hauptsächlich von Inländern bereist werden. Langfristig gab es jedoch interessante Verschiebungen in der Attraktivität der österreichischen Regionen für Touristen aus dem Ausland. So fiel Kärnten in den letzten 20 Jahren mit einem durchschnittlichen Negativwachstum von $-0,8\%$ p.a. vom dritten auf den fünften Rang zurück, was aktuell einem Anteil an den Ausländernächtigungen von $7,5\%$ oder in absoluten Zahlen 7,7 Millionen entsprach. Spiegelbildlich gewann Wien an Bedeutung aufgrund eines überdurchschnittlichen jährlichen Wachstums von rund $3,5\%$. Die Entwicklung ist für Kärnten deshalb kritisch zu beurteilen, da hier der Auslandstourismus bedeutsamer als der Inlandstourismus ist. Im Jahr 2016 lag der Auslandsanteil bei $60,8\%$, 20 Jahre zuvor noch bei über 66% . Da sich auch die Übernachtungen inländischer Touristen nur unterdurchschnittlich entwickelten ($+0,4\%$ p.a.), konnten sie den Rückgang bei ausländischen Gästen nicht kompensieren, sodass die gesamten Nächtigungen im Bundesland seit 1996 rückläufig waren, nämlich um -7% . Im Gegensatz dazu konnte Wien langfristig auch bei österreichischen Touristen punkten. Im Durchschnitt wuchsen die Inländernächtigungen in den letzten 20 Jahren um $5,4\%$ p.a., sodass sich die Gesamtzahl der Nächtigungen zwischen 1996 und 2016 verdoppelte.

Dass Wien bei ausländischen Touristen so erfolgreich ist, liegt an der zunehmenden Bedeutung des Städtetourismus in Österreich. Entfielen vor 20 Jahren noch 11% der Ausländernächtigungen auf die Landeshauptstädte, waren es im Jahr 2016 $16,6\%$ oder mehr als 17 Millionen. Das Wachstum hat sich 2016 im Vergleich zu den beiden Vorjahren allerdings etwas abgekühlt und lag bei $3,5\%$. Innerhalb des Städtetourismus dominiert Wien mit aktuell fast drei Vierteln der Nächtigungen ausländischer Gäste. 1996 waren es noch rund 65% . Wie attraktiv ist Wien dabei für die verschiedenen Herkunftsländer? Wenig überraschend dominieren auch in der Bundeshauptstadt Gäste aus Deutschland. Ihr Anteil ist aber deutlich geringer als für Gesamtösterreich ($24,5\%$). Das heißt, deutsche Gäste suchen in Österreich vor allem Urlaub am Land, der, im Gegensatz zu Wien mit Schwerpunkt auf Kultur, Einkaufs-, aber auch Messemöglichkeiten für Geschäftsreisende, vor allem Erholungs- und Sportmöglichkeiten bietet. Nur $8,5\%$ machte der Städtetourismus bei deutschen Gästen im Jahr 2016 insgesamt aus. Bei den Niederländern war es noch weniger, nämlich nur 4% . Außereuropäische Gäste reisen hingegen bevorzugt in Städte, besonders aus den USA ($73,3\%$), aus Japan ($80,8\%$) und aus China ($54,1\%$). Wien genießt dabei die höchste Attraktivität bei japanischen Urlaubsreisenden, die mehr als 60% ihrer Übernachtungen im Jahr 2016 in der Bundeshauptstadt verbrachten, etwas weniger als noch im Jahr davor. Es folgten Gäste aus den USA ($60,6\%$), Russland ($34,2\%$) und China ($32,6\%$).

Neben der Wahl des Urlaubsortes und der Art des Urlaubs ist es vor allem die Wahl der Unterkunfts-kategorie, die für die Entwicklung der Reiseverkehrseinnahmen von Bedeutung ist. Im Jahr 2016 übernachteten ausländische Gäste zu mehr als 63% in gewerblichen Beherbergungsbetrieben (Hotels, Pensionen). Mehr als die Hälfte dieser Übernachtungen entfiel auf die höchste Hotelkategorie (4/5-Sterne-Hotels), nämlich 36,7 Millionen Ausländernächtigungen. Bei den Inländern war der Anteil in etwa gleich hoch und betraf rund 14 Millionen Übernachtungen. Von allen Hotelkategorien waren damit die 4- und 5-Sterne-

Hotels für ausländische Touristen am attraktivsten und wiesen die stärksten Zuwächse auf. Innerhalb der letzten 20 Jahre stieg der Anteil der Luxus-kategorie an den gesamten Ausländernächtigungen in Österreich von 25% auf 35,7%, was die langfristig steigenden Qualitätsansprüche widerspiegelt. Getrennt nach den Herkunftsländern hatten deutsche Gäste im Jahr 2016 einen Anteil an den Übernachtungen im Spitzensegment von 46,8%, was unter der Bedeutung des Herkunftsmarkts für den gesamten Auslandstourismus liegt. So übernachteten deutsche Gäste nur zu rund einem Drittel in 4/5-Sterne-Hotels. Bei anderen Herkunftsländern dominierte hingegen das Luxussegment. Das betraf Gäste aus dem Vereinigten Königreich und China, die zu mehr als der Hälfte diese Unterkunftsart wählten, des Weiteren Gäste aus der Schweiz und den USA zu rund 60% und vor allem Gäste aus Japan, deren Wahl zu 78% auf 4- und 5-Sterne-Hotels fiel.

Wie sehen die weiteren Aussichten für den Tourismus in Österreich aus? Die bisherige Wintersaison 2016/2017 (November 2016 bis Februar 2017) verlief ziemlich durchwachsen. Insgesamt sank die Zahl der ausländischen Gästenächtigungen, was großteils der Wetterentwicklung geschuldet war, da es sich um einen der sonnigsten und trockensten Dezember seit Beginn der Messaufzeichnungen handelte. Trotz des kalten und niederschlagsarmen Jahresbeginns 2017 begannen sich jedoch die Nächtigungszahlen zu erholen, um im Februar, dem stärksten Monat der Wintersaison, neuerlich zurückzugehen. Aufgrund der zunehmend unsicheren Wetterlage in Mitteleuropa setzen Tourismusexperten zunehmend auf Kulturreisen, die vor allem bei zahlungskräftigen Gästen beliebt sind. Darüber hinaus bietet auch das Thema Gesundheit ganzjährig Expansions-spielraum. Geopolitisch betrachtet gilt Österreich weiterhin als sichere Reisedestination im Zentrum Europas, die gut mit dem Auto anstatt mit dem Flugzeug erreichbar ist. Weitere Terroranschläge in anderen europäischen Metropolen könnten jedoch den Zustrom von Gästen aus Fernmärkten in Europa insgesamt und damit auch in Österreich beeinträchtigen.

Die Reiseverkehrausgaben der Österreicher wuchsen im Jahr 2016 um 4,7% auf 8,6 Mrd EUR. Das ist im Vergleich zum Jahr davor eine deutliche Belebung des Ausgabenverhaltens, wenngleich in moderaterem Umfang als jene der Reiseverkehrseinnahmen. An den vier Hauptzieldestinationen hat sich nichts geändert. Es führte Deutschland mit einem Anteil von 25% oder 2,1 Mrd EUR, gefolgt von Italien (16,5% oder 1,4 Mrd EUR) und in einigem Abstand Kroatien (9,5% oder 0,8 Mrd EUR) und Spanien (5,6% oder 0,5 Mrd EUR). Während die Ausgaben der Österreicher in Deutschland moderat wuchsen (+4,2%), nahmen sie in den übrigen drei Ferienzielen deutlich zu, vor allem in Kroatien (+17,8%). Auf den hinteren Rängen rutschten die USA und Griechenland jeweils um einen Platz nach vorne, während Frankreich an Bedeutung einbüßte und die Türkei aus der Liste der Top-10-Reiseziele auf den zwölften Rang zurückfiel mit einem Rückgang der Ausgaben um fast 50%, was vor allem der Angst vor Terrorgefahr geschuldet war. Die USA sind damit das einzige außereuropäische Reiseziel unter den Hauptdestinationen der Österreicher. Was bedeutet die Ausgabenentwicklung für die heimische Reiseverkehrsbilanz? Der höchste Einnahmenüberschuss wurde auch im Jahr 2016 gegenüber Deutschland erzielt, der erstmals über der 6-Milliarden-Gren-

Tabelle 5.3: Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

	2014			2015			2016		
	Credit	Debet	Netto	Credit	Debet	Netto	Credit	Debet	Netto
	<i>in Mio Euro</i>								
Dienstleistungen in Summe	50.708	41.299	9.409	52.395	42.380	10.015	54.323	44.053	10.270
Gebühren für Lohnveredelung	812	1.854	-1.042	903	1.885	-982	930	2.023	-1.093
Instandhaltung und Reparatur	480	545	-65	510	640	-130	537	656	-119
Transport	12.264	12.790	-525	12.864	13.006	-142	12.909	13.295	-386
Reiseverkehr	15.676	8.149	7.527	16.421	8.205	8.216	17.435	8.588	8.847
Bauleistungen	592	727	-136	679	719	-40	697	608	88
Versicherungsdienstleistungen	704	890	-187	474	936	-462	502	1.008	-505
Finanzdienstleistungen	2.493	1.401	1.092	2.347	1.557	790	2.328	1.837	491
Patente, Lizenzen, Franchise und Handelsmarken	872	1.343	-471	798	1.318	-521	860	1.611	-751
Telekommunikations-, EDV- und sonstige Informationsleistungen	4.897	3.463	1.434	5.082	3.534	1.548	5.497	3.607	1.890
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	10.996	9.112	1.884	11.465	9.569	1.897	11.676	9.794	1.882
Forschung und Entwicklung	1.861	697	1.164	1.922	729	1.193	1.867	812	1.055
Rechts- und Wirtschaftsdienste, Werbung und Marktforschung	2.899	3.381	-482	3.024	3.521	-497	3.099	3.546	-448
Technische, Handels- und sonstige unternehmensbezogene Dienste	6.236	5.035	1.201	6.519	5.319	1.201	6.710	5.435	1.274
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	439	930	-491	396	917	-521	441	938	-497
Regierungsleistungen a.n.g.	483	95	388	455	94	361	512	90	422

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Hinweis: 2014 und 2015 revidierte Daten, 2016 provisorische Daten.

ze lag. Es folgten, ebenfalls wenig überraschend, die Niederlande mit 1,1 Mrd EUR, dahinter die Schweiz mit einer Milliarde und damit einem deutlichen Zugewinn. Umgekehrt ließen die Österreicher per Saldo die höchsten Nettoausgaben in Kroatien, Italien, Spanien und Griechenland, zusammen –2 Mrd EUR. Die Reiseverkehrsbilanz mit der Türkei war erstmals seit vier Jahren de facto ausgeglichen.

4 Literatur

- EBRD (2016), Transition Report 2016–17, Transition for all: Equal opportunities in an unequal world, November 2016.
- Europäische Kommission (2017), Winterprognose 2017: Ungewissen Zeiten entgegen, Pressemitteilung, Februar 2017.
- IWF (2017), World Economic Outlook Update, IMF Survey, Jänner 2017.
- Schiman, S. (2017), Kräftige Inlandsnachfrage hält noch etwas an, Wifo-Monatsberichte, 2017, 90 (1), S. 3–16.
- UNWTO (2016), World Tourism Barometer, Volume 15, January 2017.
- Walter, P. (2017), Anatomy of Austria's trade in services, OeNB, Monetary Policy & the Economy Q1/17, S. 33–51.

Austrias external trade in services – recent developments

Against the backdrop of what the IMF calls a lacklustre development of international output, only modest impulses for economic development in Austria came from the external economy in 2016. Net exports (balance of trade in goods and services) accounted for 10.1 bn EUR or 2.9% of GDP, less than the value displayed in 2015. The services balance was again the pillar to the extent of 10.3 bn EUR. It rested upon travel, in which Austria was able to gain back international market shares for the second year in a row. For the first time, travel revenues exceeded 17 bn EUR. Besides the favourable development in foreign demand – overnight stays from foreign guest crossed the mark of 100 million – this was also attributable to the price development in tourism. The highest gains in overnight stays – more than 100,000 – arised from European markets, mainly from guests from Germany, the Netherlands, the Czech Republic, Switzerland and the United Kingdom. Overseas markets, which ranked among the fastest growing sources of Austrian tourism in the last couple of years, displayed a mixed development. The balance of trade in business related services, the second pillar of Austria's services account, deteriorated further in 2016, rating under 2 bn EUR for the third consecutive year. The expansion of exports of business related services lost again in momentum, while imports developed comparatively robust. On balance, the surplus was attributable to services trade with other member countries of the EU-15 – contrary to the two prior years – as well as to the exchange of technical and innovative kinds of services.

JEL code: F17

Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen¹

Thomas Cernohous

In einem fragilen internationalen Umfeld hat sich 2016 das globale Wachstumstempo von Direktinvestitionsströmen im Vergleich zum starken Jahr 2015 etwas verlangsamt. Wie im Vorjahr standen entwickelte Länder, vor allem Australien, Japan und Nordamerika, im Fokus von Direktinvestoren. In Österreich prägte das Auslaufen des „Bank der Regionen“-Vertrages² der UniCredit Bank Austria die Direktinvestitionsstatistik. Als Folge sind erstmals sowohl bei aktiven als auch passiven Direktinvestitionen Desinvestitionen zu verzeichnen. Eine etwas stärkere Dynamik bei aktiven Direktinvestitionen sowie positive Preis- und Wechselkurseffekte haben ebendiese – trotz der großen Desinvestitionen der Bank Austria – auf ein Rekordhoch von 190 Mrd EUR getrieben. Hielten sich vor zehn Jahren die Bestände aktiver und passiver Direktinvestitionen noch die Waage, betrug zum Jahresende 2016 die Diskrepanz bereits 48 Mrd EUR zugunsten der aktiven Direktinvestitionen.

1 Globales Umfeld 2016

Der Entwicklung seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 und dem damit verbundenen Einbruch bei Transaktionen zu grenzüberschreitenden Unternehmensbeteiligungen folgte 2010 bis 2014 eine Konsolidierungsphase mit Direktinvestitionsströmen um etwa 1,4 Billionen USD jährlich. Nach einem unerwarteten Aufschwung der weltweiten Direktinvestitionsflüsse 2015, der vor allem durch einige große Fusionen und Übernahmen in entwickelten Ländern getragen wurde, verzeichnete die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)³ für 2016 einen leichten Rückgang auf ein Transaktionsvolumen von 1,52 Billionen USD. Im vorangegangenen (Nachkrisen-)Rekordjahr 2015 wurde allerdings ein Wert von 1,76 Billionen USD erreicht. Im Umfeld eines nach wie vor schwachen globalen Wirtschafts- sowie Außenhandelswachstums gab es unterschiedliche regionale Effekte, so wurde in einigen Ländern eine deutliche Erhöhung von Direktinvestitionsflüssen verzeichnet.

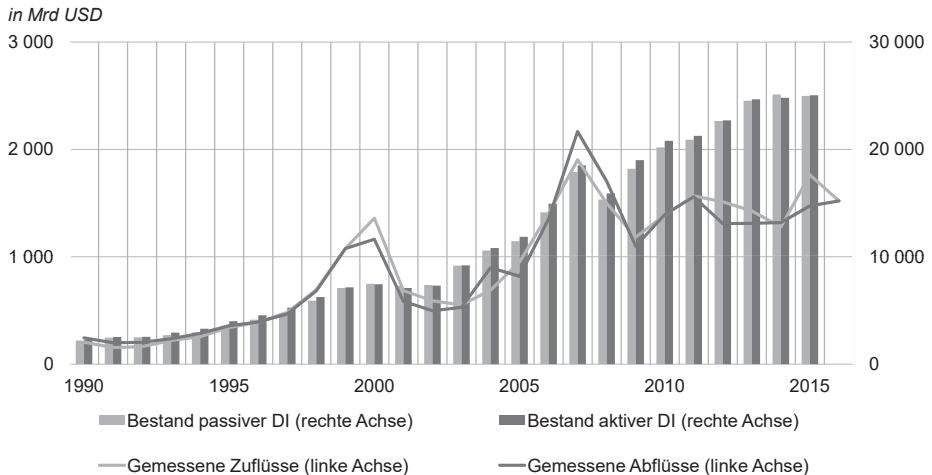
¹ Zu Redaktionsschluss (31. März 2017) lagen österreichische sowie internationale Transaktionsdaten bis einschließlich 2016 sowie Direktinvestitionsbestandsdaten bis Jahresende 2014 vor. Die ausgewiesenen Bestände zum 31. Dezember 2015 sowie zum 31. Dezember 2016 beruhen daher auf Fortschreibungen.

² In diesem Vertrag wurde dem Standort Wien der UniCredit die Verantwortung über weite Teile der konzernweiten Osteuropa-Aktivitäten für zehn Jahre übertragen.

³ UNCTAD 2017.

Aktuelle protektionistische Maßnahmen, oder zumindest die Ankündigung solcher durch einige Staats- und Regierungschefs, dürften auf die Entwicklung der Direktinvestitionsaktivitäten 2016 (noch) keine Auswirkungen gehabt haben. Die OECD beobachtet derartige Entwicklungen in ihrem „*Regulatory Restrictiveness Index*“⁴.

Abbildung 6.1: **Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände**



Quelle: UNCTAD.

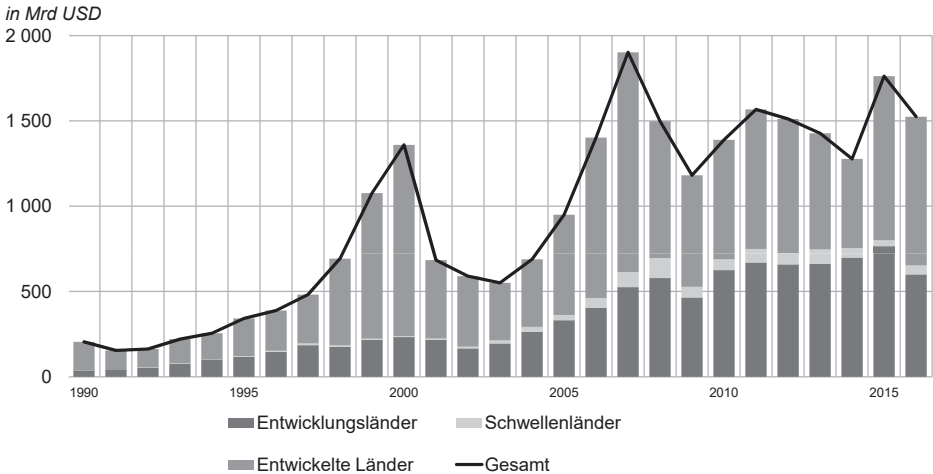
Bei den Zuflüssen in entwickelte Länder wurde in Europa ein starker Rückgang von 29% im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet. Hingegen wurden vor allem in Australien und Japan, aber auch in Nordamerika Zuwächse registriert. In Summe ergibt sich daraus ein Wachstumsrückgang von 9% (872 Mrd USD).

Die Entwicklungs- und Schwellenländer mussten Wachstumsrückgänge bei eingehenden Direktinvestitionen hinnehmen, vor allem in Asien, Süd- und Mittelamerika. In einzelnen Ländern hingegen gab es starke Zuwächse, zum Beispiel in Kasachstan. Dahinter stehen oft einzelne Transaktionen, die den gesamten Landeswert dominieren können. Trotz des geringeren Wachstums 2016 im Vergleich zu 2015 ist das Niveau der Direktinvestitionszuflüsse in Entwicklungs- und Schwellenländer immer noch beachtlich hoch. Viele der Top-10-Zielländer von Direktinvestitionen befinden sich in asiatischen Schwellenländern.

In Mittel- und Südamerika haben vor allem die gesunkenen Rohstoffpreise zu einem Exporteinbruch geführt. Durch gesunkene Unternehmensgewinne können bestehende Direktinvestoren weniger in die Unternehmen der betroffenen Zielländer reinvestieren. In weiterer Folge sinkt die Attraktivität für einen Verkauf an potenzielle ausländische Investoren aufgrund geringerer Unternehmensbewertungen und Geschäftsaussichten. Afrikanische Direktinvestitionsunternehmen sind ähnlich stark von sinkenden Rohstoffpreisen betroffen.

⁴ OECD 2017.

Abbildung 6.2: **Weltweite Direktinvestitionsflüsse nach Ländergruppen (DI-Zuflüsse)**



Quelle: UNCTAD.

Die UNCTAD registrierte in ihrem Bericht auch ein langsames Abebben der aktuellen Mergers&Acquisitions-Welle. Zwar ist noch immer ein Wachstum im grenzüberschreitenden Handel mit bestehenden Anteilsrechten zu verzeichnen, er fiel mit +13% im 2016 jedoch deutlich geringer aus als in den Jahren zuvor (+67% in 2014, +68% in 2015). In den Entwicklungs- und Schwellenländern war sogar ein starker Einbruch im M&A-Geschäft zu beobachten (-44%). Bei Greenfield-FDI-Projekten⁵ konnte ein Zuwachs von 5% festgestellt werden, jedoch stellen diese keinen allgemeinen Trend dar. Auch hier sind Großprojekte in einigen wenigen Ländern für den Zuwachs verantwortlich.

Die unterschiedliche Qualität von Direktinvestitionstransaktionen, wie etwa eine Differenzierung in M&A-Transaktionen, Greenfield-Investments und andere Kategorien, gewinnt im internationalen Diskurs eine immer größere Bedeutung.⁶ Die Kompilierung und Veröffentlichung dieser Klassifizierungen steht jedoch erst am Beginn einer Entwicklung. Internationale Organisationen, vor allem OECD, Eurostat und EZB, arbeiten derzeit an einer Standardisierung der Methoden.

Der Ausblick auf die kommenden Jahre ist durchaus positiv, für nächstes Jahr rechnet die UNCTAD auch aufgrund der anziehenden Weltwirtschaft mit einem Rebound der Direktinvestitionsflüsse. Steigende Rohstoffpreise sowie eine starke Zunahme des Welthandels, die UNCTAD rechnet mit einem Zuwachs von 3,8% in 2017, sollten ebenfalls unterstützen wirken. Die Prognose von Februar 2017 geht von einem 10%igen Zuwachs bei Direktinvestitionstransaktionen aus.

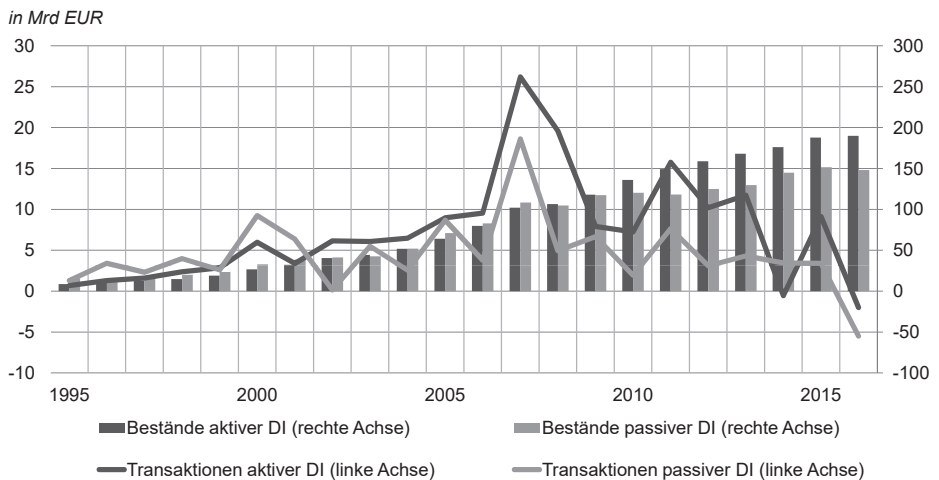
⁵ Neuinvestition eines Direktinvestors.

⁶ Linsi 2016.

2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich

Seit Beginn der Aufzeichnungen von Direktinvestitionstransaktionen (im Jahr 1995) waren 2016 erstmals sowohl bei aktiven als auch bei passiven Direktinvestitionsflüssen Rückgänge zu verzeichnen. Bereits in den letzten Jahren war die Dynamik bei österreichischen Direktinvestitionen schwach gewesen, vor allem bei passiven Direktinvestitionen. In diesem verhaltenen Umfeld führte eine große Desinvestition zu einem negativen Transaktionswert auf beiden Seiten: Die UniCredit Bank Austria hat 2016 ihre CEE-Business-Unit an die Konzernmutter in Italien abgegeben. Dieser Abgang schlägt sich mit etwa 10 Mrd EUR in der Direktinvestitionsstatistik nieder. Die wichtigsten Beteiligungen dieser Geschäftseinheit waren in der Tschechischen Republik, Russland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien beheimatet. Die Bank Austria wurde sukzessive zum Big Player in Osteuropa, zunächst im Zuge der Fusion mit der HVB im Jahr 2000, als die west- und außereuropäischen Beteiligungen in der HVB und die Osteuropa-Aktivitäten in der Bank Austria gebündelt wurden. 2005 folgte die Übernahme der HVB durch die UniCredit, und der „Bank der Regionen“-Vertrag wurde unterzeichnet. Er garantierte der Bank Austria weitere zehn Jahre die Zuständigkeit für die Osteuropa-Geschäftseinheit der UniCredit.

Abbildung 6.3: **Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände**



Quelle: OeNB.

Aktivitäten multinationaler Konzerne prägen oft die Direktinvestitionsstatistik. So sorgt aktuell ein österreichisch kontrollierter multinationaler Konzern, die OMV, durch seine strategische Neuausrichtung für beachtliche regionale Verschiebungen, durch den Verkauf der türkischen Tankstellenkette Petrol Ofisi einerseits sowie den Tausch von Anteilen an Nordsee-Förderanlagen gegen Anteile an sibirischen Gasfeldern andererseits.

Ein weiterer – allerdings ausländisch kontrollierter – multinationaler Konzern, der in Österreich über eine Special Purpose Entity (SPE) seine interna-

tionalen Aktivitäten abwickelte, hat sich 2016 aus Österreich zurückgezogen. Diese riesige Desinvestition im ersten Quartal 2016 (ca 28 Mrd EUR Verringerung bei Forderungen wie auch bei Verbindlichkeiten aus Direktinvestitionen im Sinne der Zahlungsbilanz) sind allerdings von der Direktinvestitionsstatistik im engeren Sinn ausgenommen, da es sich um reine „Durchlaufposten“ (SPE-Transaktionen) handelte. In der Zahlungsbilanzstatistik sowie in der Internationalen Vermögensposition wird dieser Vorgang allerdings dargestellt.

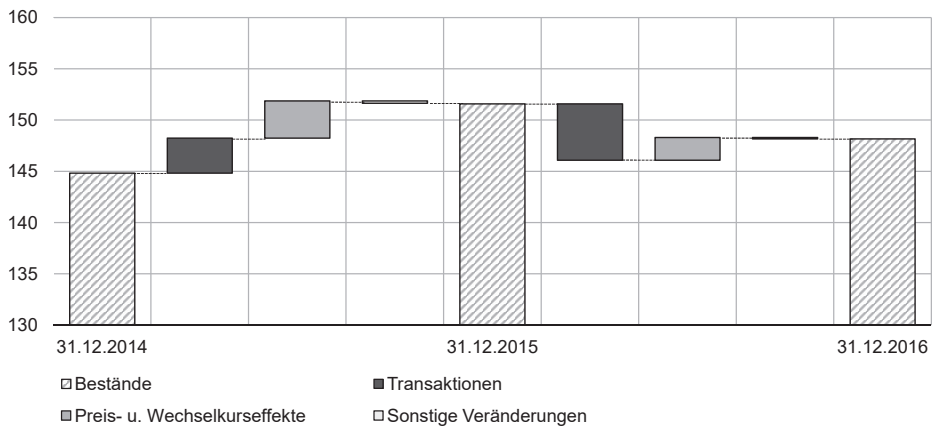
3 Passive Direktinvestitionen

3.1 Veränderungsrechnung

In der Veränderungsrechnung werden Bestände zu verschiedenen Zeitpunkten mit dazwischenliegenden Transaktionen sowie nicht transaktionsbedingten Veränderungen verbunden. Transaktionen können wiederum in drei Komponenten zerlegt werden, Eigenkapitaltransaktionen, Gewährung bzw Rückführung von Konzernkrediten sowie reinvestierte Gewinne (einbehaltenne Gewinne, die nicht an Investoren ausgeschüttet wurden).

Abbildung 6.4: **Passive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung**

in Mrd EUR



Quelle: OeNB.

Vom Jahresultimo 2014 bis zum 31. Dezember 2015 erhöhten sich die passiven Direktinvestitionen transaktionsbedingt um ca +3,4 Mrd EUR, auch Preis- und Wechselkurseffekte hatten einen deutlich positiven Effekt. So erreichten passive Direktinvestitionen zum Jahresende 2015 ihren vorläufigen Höchststand von knapp 152 Mrd EUR. Das Jahr 2016 war – wie im vorangegangenen Kapitel erwähnt – vor allem durch den Rückzug der UniCredit Bank Austria geprägt (–5,5 Mrd EUR Transaktionen). Die positiven Preis- und Wechselkurseffekte (+2,2 Mrd EUR) konnten einen Rückgang des Bestandes zum 31. Dezember 2016 auf nunmehr 148,2 Mrd EUR nicht verhindern.

Die nicht transaktionsbedingten Veränderungen 2016 waren vor allem auf Preiseffekte (+2,3 Mrd EUR) zurückzuführen. Sie können bei börsennotierten Direktinvestitionsbeteiligungen durch Kursbewegungen entstehen, aber auch bei nicht börsennotierten Unternehmen, falls tatsächliche bezahlte Transaktionspreise von den in der Statistik ausgewiesenen Buchwerten abweichen. Wechselkurseffekte spielten mit -0,1 Mrd EUR nur eine untergeordnete Rolle.

3.2 Transaktionen nach Komponenten

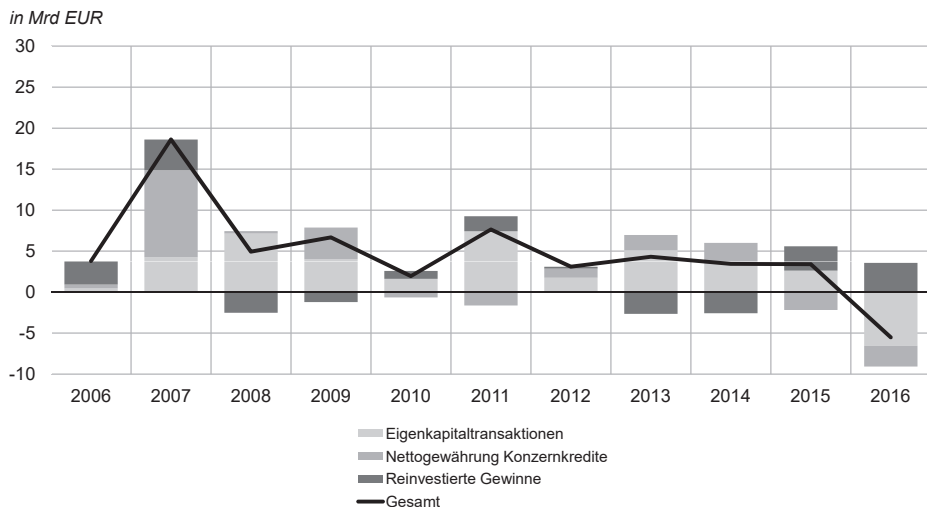
Direktinvestitionstransaktionen bestehen aus Eigenkapitaltransaktionen, der Gewährung bzw Rückführung von Konzernkrediten sowie reinvestierten Gewinnen. Neu zugeführtes Eigenkapital wird typischerweise bei Neugründungen, Geschäftserweiterungen, Umstrukturierungen oder im Rahmen von M&A-Aktivitäten zugeführt. Es reflektiert am stärksten von den drei Komponenten den dauerhaften Charakter von Direktinvestitionen.

Konzernkredite stellen die Gruppe anderer, nicht eigenmittelbasierter Finanzierungsinstrumente dar. Darunter fallen nicht nur konzerninterne Kredite und Einlagen, sondern auch Verrechnungskonten, Handelskredite sowie in einigen Fällen ausschließlich innerhalb des Konzerns gezeichnete Anleihen. Diese Gruppe von Instrumenten ist sehr volatil, da sie oft zur Deckung von kurzfristigem Finanzierungsbedarf dient. Sie wurde in den letzten Jahren methodologisch immer weiter gefasst, um neuen Konzernfinanzierungsformen Rechnung zu tragen.

Reinvestierte Gewinne sind jener Teil des ausschüttungsfähigen Jahresgewinns, der nicht an die Anteilseigner ausgeschüttet wird. In der Bestandsbetrachtung gehen sie nach der Einbehaltung im Unternehmen in dessen Eigenkapital auf. Sie sind eine vergleichsweise stabile Komponente der Finanzierung, da sie an die Dividendenpolitik gekoppelt sind, die den Aktionären einen beständigen Cash-Flow bescheren soll. Sie können auch die Erwartungshaltung der Anteilseigner an die zukünftige Performance des Unternehmens widerspiegeln. Im Falle funktionierender Geschäftsmodelle tendieren Eigentümer dazu, einen größeren Teil der Gewinne im Unternehmen zu belassen, um künftig mehr Profite erzielen zu können.

Für das Jahr 2016 sind bei passiven Direktinvestitionen negative Transaktionen zu verzeichnen, der Abgang von Beteiligungen (UniCredit) erfolgte größtenteils in Form von Eigenkapital.

Abbildung 6.5: Passive Direktinvestitionen nach Komponenten



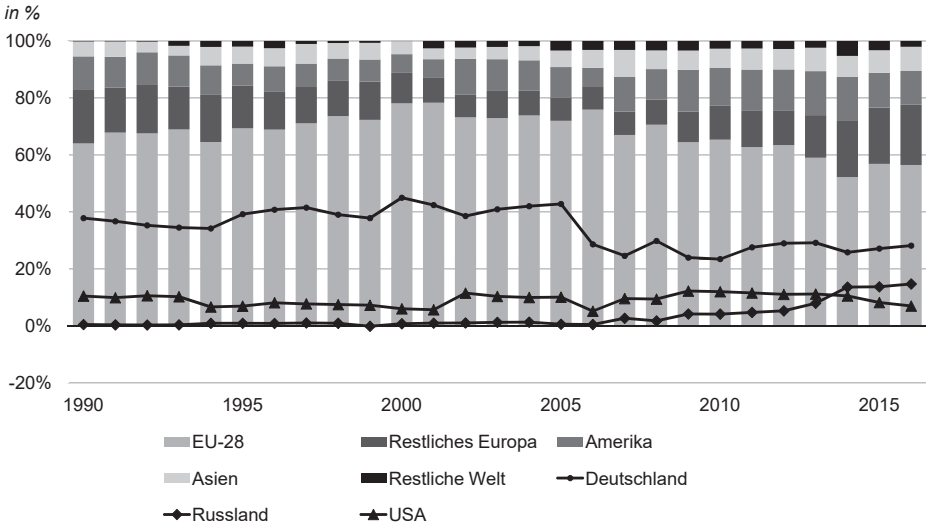
Quelle: OeNB.

Auch Konzernkredite wurden bereits das zweite Jahr in Folge verringert. Die einzigen Zuwächse (+3,6 Mrd EUR) waren bei reinvestierten Gewinnen zu verzeichnen. Dabei handelt es sich bei den Daten zu den Jahren 2015 und 2016 allerdings um Schätzungen, da die endgültigen Ertragszahlen aus den Jahresabschlüssen noch nicht vollständig vorlagen.

3.3 Regionale Verteilung nach Herkunftsländern

Bei der Verteilung nach Herkunftsländern dominieren, wenn auch seit der Jahrtausendwende mit absteigender Tendenz, die Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Sie sind nach wie vor für knapp 56% der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich verantwortlich. Diese Gliederung beruht auf dem „Stammhausprinzip“, dh, die Zuordnung erfolgt nicht nach dem Land des unmittelbaren Eigentümers, sondern nach dem Sitzland der jeweiligen Konzernzentrale.

Abbildung 6.6: **Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände**



Quelle: OeNB.

Ein Trend der letzten Jahre setzte sich auch 2016 fort, der Einfluss der Vereinigten Staaten und Russlands veränderte sich dynamisch in entgegengesetzter Richtung. Der Anteil Russlands wuchs auf mittlerweile 14,7%, amerikanische Direktinvestitionen hingegen verloren relativ an Bedeutung und betrugen zuletzt nur noch 7% aller passiven Direktinvestitionsbestände. Auch 2017 könnte sich der Abstand zwischen Russland und den Vereinigten Staaten weiter vergrößern, so wird mit der Übernahme von Opel durch den französischen PSA-Peugeot-Citroen-Konzern das Werk in Aspern nicht mehr den USA (General Motors) zugerechnet werden.

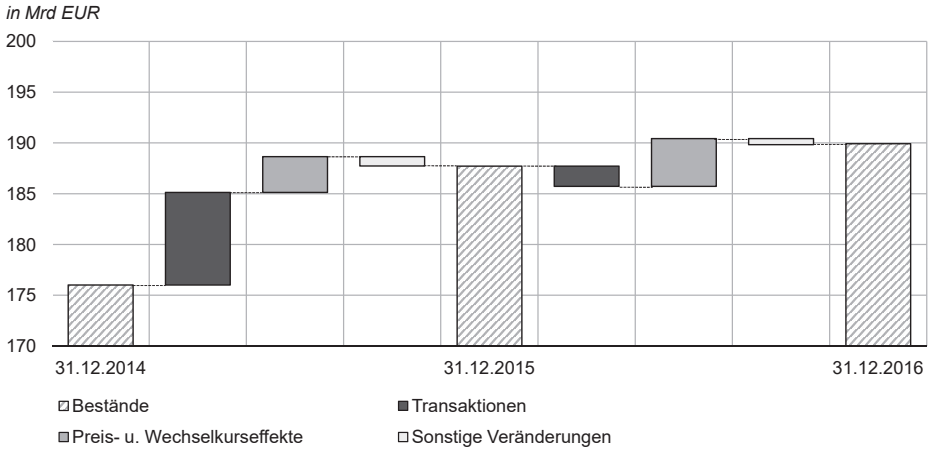
Deutschland konnte seinen Einfluss auf österreichische Direktinvestitionsunternehmen auf 28,2% leicht erhöhen, auch asiatische Investoren konnten erneut Zuwächse verzeichnen und halten per Ende 2016 nun 8,5% des heimischen DI-Kapitals. Die oft zitierte „große Einkaufstour“ chinesischer Investoren, etwa in Osteuropa, fällt in Österreich offenbar – zumindest vorläufig – etwas kleiner aus.

4 Aktive Direktinvestitionen

4.1 Veränderungsrechnung

Nach einem deutlichen transaktionsbedingten Anstieg 2015 brachte der Abbau der Ost-Beteiligungen durch die UniCredit Bank Austria auch bei aktiven Direktinvestitionen einen Rückgang von –2 Mrd EUR.

Abbildung 6.7: Aktive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung

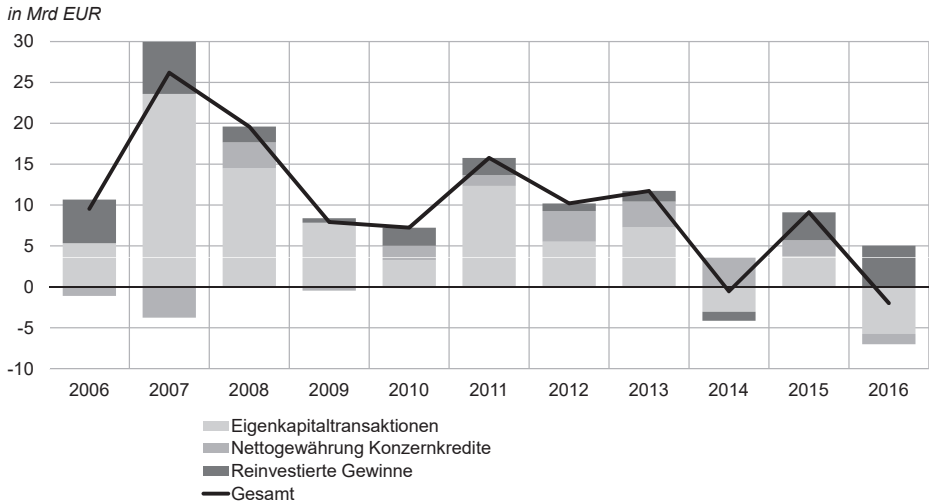


Quelle: OeNB.

Dennoch konnte mit einem Bestand von 190 Mrd EUR zum 31. Dezember 2016 ein neuer Rekordwert bei österreichischen Direktinvestitionen im Ausland erreicht werden. Maßgeblichen Anteil daran hatten positive Preis- und Wechselkurseffekte (+4,7 Mrd EUR). Besonders die Preiseffekte (+3,8 Mrd EUR) ermöglichten den neuen Höchststand bei aktiven Direktinvestitionen. Wechselkursgewinne gab es vor allem gegenüber Russland (+1,1 Mrd EUR), das schwache britische Pfund hingegen sorgte für negative Bewertungseffekte österreichischer Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich (-0,8 Mrd EUR). Die sonstigen Veränderungen waren in den beiden vergangenen Jahren jeweils sehr gering (unter 1 Mrd EUR).

4.2 Transaktionen nach Komponenten

Die Aufgliederung nach Komponenten zeigt 2016 bei Eigenkapitaltransaktionen bereits das zweite Jahr nach 2014 höhere Desinvestitionen als Investitionen (-5,8 Mrd EUR). Im Gegensatz zu 2014 konnten jedoch im Vorjahr die Eigenkapital-Desinvestitionen nicht durch die Neugewährung von Konzernkrediten kompensiert werden. Solche Verschiebungen sind nichts Ungewöhnliches, immer wieder kommt es aus verschiedenen Gründen zu einer Ersetzung von Fremdkapital durch Eigenkapital oder umgekehrt, etwa vor dem Verkauf von Beteiligungen.

Abbildung 6.8: **Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten**

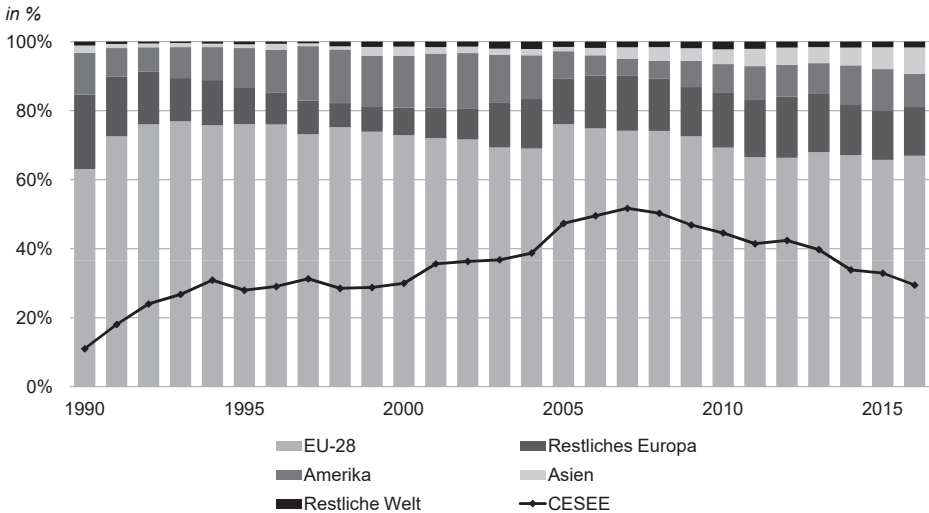
Quelle: OeNB.

Betrachtet man den langfristigen Trend, zeigt sich bei aktiven Direktinvestitionstransaktionen eine höhere Volatilität als bei passiven. Nach dem krisenbedingten Einbruch wurden in den Jahren 2011 bis 2013 zwischen 10 und 15 Mrd EUR in ausländischen Beteiligungen investiert. In den letzten drei Jahren hingegen konnte diese Wachstumsphase nicht fortgesetzt werden. Auch an dieser Stelle der Hinweis, dass es sich bei den Werten zu den Jahren 2015 sowie 2016 um vorläufige Daten handelt, vor allem die reinvestierten Gewinne basieren ausschließlich auf Schätzungen.

4.3 Regionale Verteilung nach Zielländern

Österreichische Direktinvestitionen im Ausland waren seit der Expansion in den 1990er-Jahren in die CESEE-Region stark in ebendiesen Ländern konzentriert. Den Höhepunkt in Relation zu allen aktiven Direktinvestitionsbeständen erreichte das Ost-Engagement im Jahr 2007, als über die Hälfte aller Direktinvestitionsbestände auf diese Region entfiel. Von diesem historischen Höchststand (51,7%) ist der CESEE-Anteil in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesunken. Mit dem Übertrag der CEE-Business-Unit der Bank Austria folgt nun ein weiterer großer Schritt dieses Konsolidierungsprozesses, der Anteil lag zum Jahresende 2016 bei 29,4%.

Abbildung 6.9: Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände



Quelle: OeNB.

Zuwächse wurden in asiatischen Destinationen (+1,3 Prozentpunkte) sowie innerhalb der EU (+1,2 Prozentpunkte) verzeichnet. Der Ausbau österreichischer Direktinvestitionen in Amerika hat 2016 einen Dämpfer erhalten (-2,3 Prozentpunkte).

5 Erträge

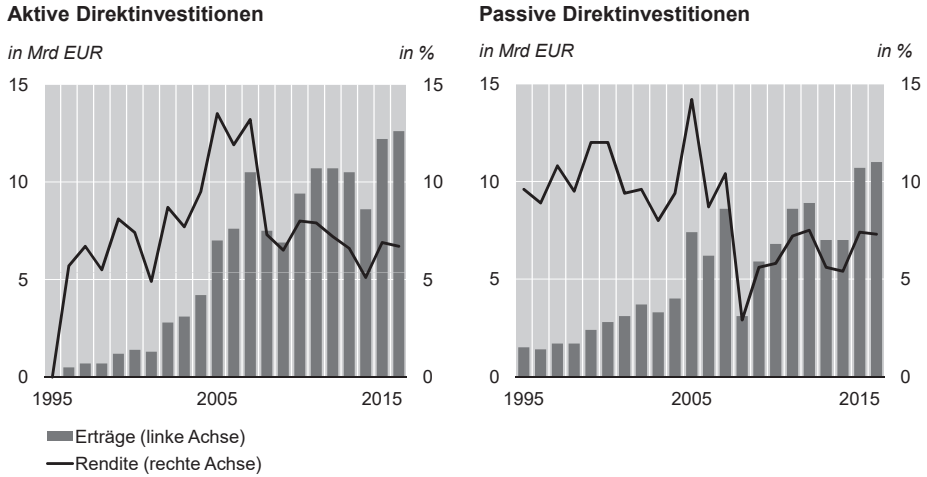
5.1 Performance-Vergleich

Direktinvestoren erzielen Erträge einerseits durch Unternehmensgewinne ihrer Beteiligungen, andererseits durch Zinszahlungen auf gewährte Konzernkredite. Da Kredite in beiden Richtungen vergeben werden können,⁷ müssen nicht immer erhaltene Zinsen unter dem Strich stehen.

Die bei den Direktinvestitionserträgen anzuwendenden Konzepte orientieren sich an einem operativen Ansatz. Basis der Berechnung ist das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Davon werden abzuführende Steuern abgezogen, und der verbleibende Wert wird anteilmäßig den jeweiligen Direktinvestoren zugerechnet. Außerordentliche Erträge oder Aufwendungen werden nicht berücksichtigt.

⁷ Auch eine Konzernmutter kann sich über ein Tochter- oder Schwesterunternehmen finanzieren.

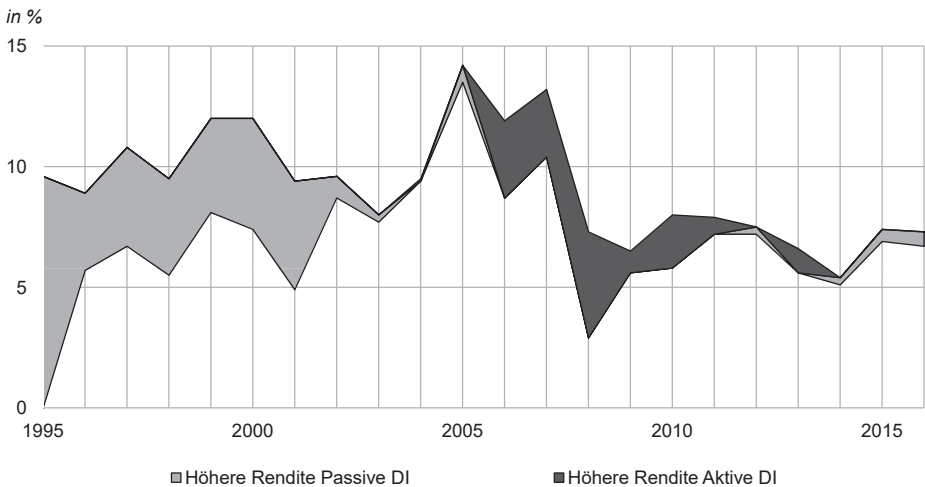
Abbildung 6.10: **Erträge aus Direktinvestitionen**



Quelle: OeNB.

In der langfristigen Betrachtung bewegen sich die Erträge aus Direktinvestitionen auf beiden Seiten bei etwa 6–8% des eingesetzten Kapitals. Im Zeitverlauf gab es jedoch unterschiedliche Investitionsphasen, die sich auf die Ertragslage auswirkten. So waren in den späten 1990er- und frühen 2000er-Jahren die Gewinne bei aktiven Direktinvestitionen unterdurchschnittlich. Zu dieser Zeit wurde vor allem in die damals neuen CESEE-Beteiligungen investiert. Mit dem Alter einer Beteiligung steigt üblicherweise die Rentabilität, da nach Anlaufverlusten, Investitionen oder Umstrukturierungen einige Jahre benötigt werden, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Genau das ist in den Folgejahren von 2002 bis zur Finanzkrise eingetreten. Hier haben sich die Renditen aktiver Direktinvestitionen stark verbessert und von 2006 bis 2011 jene passiver Direktinvestitionen übertroffen.

Abbildung 6.11: Renditevergleich ADI vs. PDI



Quelle: OeNB.

In den letzten Jahren haben sich die Renditen beider Seiten angenähert und bei etwa 6% eingependelt.

5.2 Rechnungslegungsänderungsgesetz 2014

Die Berechnung der Direktinvestitionserträge wird in naher Zukunft⁸ eine Änderung in der Kompilierung erfahren. Die größte Reform der österreichischen Rechnungslegungsvorschriften seit den 1990er-Jahren, das Rechnungslegungs-Änderungsgesetz 2014, ist bereits in Kraft getreten. Eine der wesentlichen Neuerungen betrifft wichtige Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung. Das „außerordentliche Ergebnis“ ist nicht mehr in der bisherigen Form anzugeben. Stattdessen sind im Anhang „Betrag und Wesensart der einzelnen Ertrags- oder Aufwandsposten von außerordentlicher Größenordnung oder von außerordentlicher Bedeutung“ auszuweisen. Es bestehen berechnete Zweifel, ob der Inhalt dieser im Anhang angegebenen Werte im Wesen den bisherigen Angaben im „außerordentlichen Ergebnis“ entsprechen wird, da die bisherige Definition auf „Erträge und Aufwendungen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs“ abzielte.

⁸ Betroffen sind bereits Jahresabschlüsse zum 31.12.2016.

6 Literatur

- IMF 2009: Balance of Payments and International Investment Position Manual; Sixth Edition (BPM6); Washington.
- LINSI, Lukas 2016: Less compelling than it seems: rethinking the relationship between aggregate FDI inflows and national competitiveness; Columbia FDI Perspectives No. 184 October 10, Columbia Center on Sustainable Investment.
- OECD 2008: Benchmark Definition of Foreign Direct Investment; Fourth Edition (BD4); OECD.
- OECD 2017: Global Forum on International Investment – Is investment protectionism on the rise?; OECD.
- OeNB 2016: Direktinvestitionen 2014 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2014; Statistiken Sonderheft; Wien Dezember 2016.
- UNCTAD 2016; World Investment Report 2016; Reforming International Investment Governance; New York and Geneva.
- UNCTAD 2016a: World Investment Trends Monitor No. 24; October 2016; New York and Geneva.
- UNCTAD 2017; Global Investment Trends Monitor No.25 February 2017; New York and Geneva.

Austrian foreign direct investment – recent developments

In a fragile international environment in terms of modest trade and growth 2016 global FDI flows grew by 1.52 trillion USD, 13% less compared to 2015. Developed economies were the centre of attraction again, especially Australia, Japan and Northern America. The Austrian FDI-statistics were dominated by restructuring activities of UniCredit Bank Austria: the CEE-business unit worth 10 billion EUR was transferred to Italy. Outward FDI hit a record level nevertheless reaching 190 billion EUR. Reasons were a stronger investment activity and significant positive exchange-rate- und price-effects. Ten years ago Inward FDI and Outward FDI were about even, 2016-end Outward FDI surpassed Inward FDI by already 48 billion EUR.

JEL code: F2

Spezialthema

Direktinvestitionen: Trends, Erklärungsfaktoren, Barrieren

New FDI statistics: looking through complex ownership structures to the ultimate source of FDI

Maria Borga¹

This paper presents new Foreign direct investment (FDI) data being published by OECD countries to address some of the measurement issues raised by the complex ownership structures of multinational enterprises (MNEs), which reduce the usefulness of FDI statistics for analysing globalisation. FDI statistics excluding resident Special Purpose Entities (SPEs) reveal the important role that SPEs play in inward FDI for some OECD economies, the differences in behaviour between SPEs and operating affiliates, and the complexity of ownership structures of some MNEs. Inward FDI positions by the ultimate investing country indicate that some countries, including the United Kingdom, United States, and Germany, are more important sources of FDI than the standard statistics by the immediate investing country indicate while other countries, including the Netherlands, Switzerland, and Luxembourg, are less important. They also indicate that roundtripping was present in each country examined and was large enough to make investors from the home country among the top ten sources of FDI in each of the countries. The paper ends with a brief discussion of additional research to further improve the usefulness of FDI statistics for analysing globalisation.

1 Introduction

Foreign direct investment (FDI) is a form of investment through which host countries can receive a variety of benefits from foreign investors, including finance, knowledge and technology transfers, and access to the foreign investors' distribution networks. As such, it is important to have statistics that can provide information on the impact of FDI on home and host economies. However, FDI statistics as measured in the Balance of Payments and International Investment Position accounts often do not provide that information. The 4th edition of the OECD's *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (BMD4) made recommendations for compiling FDI statistics that could overcome some of these difficulties.

The financing structures of multinational enterprises (MNEs) have grown more complex over time in response to several factors, including the need to manage global production networks and the desire to reduce tax and regulatory burdens. These complex structures often involve the use of Special Pur-

¹ Senior Statistician and Head of FDI Statistics at the Organisation for Economic Cooperation and Development. The opinions expressed do not necessarily reflect the views of OECD member countries.

pose Entities (SPEs) to channel investments through intermediate countries before reaching their final destinations. The use of SPEs is one important factor that can distort FDI statistics. First, transactions by SPEs inflate the FDI flows into and out of the country where they are located as the investment passes through. It appears the country is receiving investment from countries whose investors are just passing capital through SPEs. Likewise, it appears that investors from this country are investing abroad when that investment is from funds that have been passed through. Second, these complex chains of ownership obscure the ultimate source of FDI because the statistics are collected on an immediate partner country basis.

To address these issues, BMD4 recommended that countries compile FDI statistics separately for SPEs so that data excluding SPEs can be derived, resulting in more meaningful measures of FDI. BMD4 also recommended that countries compile inward FDI positions according to the Ultimate Investing Country (UIC) to identify the country of the investor that ultimately controls the investments in their country.

With the widespread implementation of the BMD4 guidelines in 2014 by OECD economies, detailed information on FDI of SPEs is available for a large number of OECD countries for the first time. Also, about a dozen countries now compile inward FDI positions by UIC. This paper will examine these new statistics to better understand how MNEs channel funds through different economies and to identify the ultimate origin of the investment. It will also briefly discuss the current research to develop FDI statistics to better analyse globalisation.

2 Separately compiling FDI statistics for resident SPEs

SPEs are entities that have little or no employment, physical presence, or operations in a country but that do provide important services to the MNE, such as holding assets and liabilities or raising capital. While there is no strict definition of an SPE, an enterprise is usually considered to be an SPE if it has the following characteristics:

- the enterprise is a legal entity, formally registered with a national authority and subject to fiscal and other legal obligations in the economy in which it is resident;
- the enterprise is ultimately controlled by a non-resident parent, either directly or indirectly;
- the enterprise has few or no employees, little or no production in the host economy, and little or no physical presence in the host economy;
- almost all the assets and liabilities of the enterprise represent investments in or from other countries; and
- the core business of the enterprise is group-financing and holding activities while managing and directing play only a minor role.

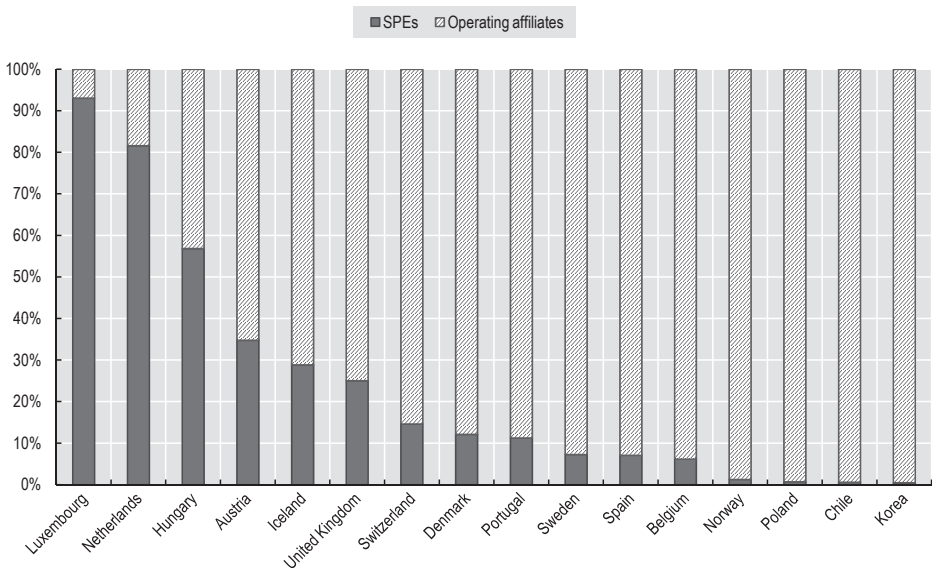
Examples of SPEs include brass plate companies, financing subsidiaries, conduits, holding companies, and shell companies.

BMD4 recommends that countries compile their FDI statistics including resident SPEs, and, then, separately for resident SPEs. This recommendation provides a more meaningful measure of direct investment into and out of an economy by enabling the removal of FDI that involves funds simply passing through the economy via SPEs to other destinations. For the country hosting the SPEs, this recommendation improves the measurement of FDI by excluding inward FDI that has little or no real impact on their economies and by excluding outward FDI that did not originate from their economies.

2.1 Importance of resident SPEs in selected countries

Four countries – Austria, Hungary, Luxembourg, and the Netherlands – have reported FDI flows and positions excluding resident SPEs to the OECD for several years. With the implementation of the latest standards, 12 additional countries now report data excluding resident SPEs.² Figure 7.1 shows the percentage of inward positions accounted for by resident SPEs in 2015.

Figure 7.1: **Share of inward FDI position accounted for by SPEs, at end 2015**



Source: OECD FDI Statistics Database.

The role played by SPEs varies significantly across countries. SPEs account for more than 90% of FDI into Luxembourg and around 80% into the Netherlands. While lower, SPEs account for more than half of the FDI into Hungary and more than a third of the FDI into Austria. Of the countries with new

² Four OECD countries do not report separate data for SPEs – Finland, Ireland, Mexico, and the United States – and two countries – Canada and Czech Republic – do not know if foreign investors establish SPEs in their economies. The remaining OECD countries either do not host SPEs or they are insignificant in the FDI statistics.

reporting on resident SPEs, SPEs play a significant role in Iceland and the United Kingdom, accounting for more than 25% of their investment. SPEs play smaller, but still significant, roles in FDI for Switzerland, Denmark, Portugal, Sweden, Spain, and Belgium, accounting for 6% to 15% of inward FDI. On the other hand, SPEs resident in Norway, Poland, Chile, and Korea account for less than 2% of inward FDI.

Even in countries where SPEs do not play a significant role, it is useful to identify resident SPEs in the statistics so that their role in FDI can be monitored. By their nature, SPEs can form easily, can grow rapidly, and can have large transactions in a particular period that can distort FDI flows. FDI statistics excluding resident SPEs are not overstated by including funds that are simply passing through the economy, are easier to interpret for policy-making and other purposes, and provide a better measure of FDI that is likely to have an economic impact in the host economy.

2.2 Rates of return on SPEs and operating affiliates

In addition to capital, income also flows through SPEs. For countries that publish FDI income statistics including and excluding SPEs, it is possible to calculate a simple rate of return – total income over the total position – for total FDI and for operating, or non-SPE, affiliates (table 7.1).

Table 7.1: Rates of return on inward and outward investment, all and operating affiliates, 2015

Country	Rates of Return			
	Inward		Outward	
	Total	Operating affiliates	Total	Operating affiliates
Austria	5.4%	7.1%	5.2%	6.6%
Denmark	4.6%	5.1%	7.2%	7.6%
Hungary	6.1%	10.7%	2.6%	3.0%
Iceland	0.6%	0.8%	2.4%	3.2%
Korea	1.3%	1.3%	-0.1%	-0.1%
Luxembourg	1.5%	4.5%	1.9%	2.8%
Netherlands	4.1%	5.0%	4.0%	4.7%
Norway	5.2%	5.3%	4.8%	4.8%
Sweden	6.9%	7.3%	7.7%	7.9%
Switzerland	7.6%	8.0%	8.5%	9.0%

Source: OECD FDI Statistics Database.

In 2015, operating affiliates had higher rates of return than the overall rate of return on FDI with the exceptions of the two countries with little SPE presence – Korea and Norway. This means that operating affiliates have higher rates of return than SPEs in these economies. The rate of return is an indication of the profitability of an investment. Rates of return on FDI are used in a number of ways: to compare the rates of return on inward and outward FDI to

rates of return in the domestic economy as a whole to see how they compare to all businesses for a country; to look at rates of return over time as an indication of whether investments in resident enterprises are becoming more profitable and whether those enterprises are becoming more competitive; and, finally, to compare rates of return on FDI to other types of investment, such as portfolio investment. Were the statistics not available separately for SPEs, the difference in rates of return would not be apparent, and it may have been assumed that FDI in and from these countries was less profitable than they really were.

2.3 Reinvested earnings by SPEs and operating affiliates

FDI income includes the direct investors' claims on the earnings of their affiliates; these earnings can either be distributed to the foreign investor or reinvested in the affiliate. Reinvestment of earnings is included in FDI financial flows and can be an important source of financing for affiliates. Changes in the reinvestment of earnings reflect both changes in the earnings of affiliates and in the amount of earnings that parents choose to distribute. The reinvestment ratio is the share of earnings that the parent reinvests. It can be an indication of the parent's perception of investment opportunities available to the affiliate: if the parent sees the opportunity to make profitable investments in its affiliates, the parent might choose to reinvest more money in them. However, many other factors can influence the share of earnings reinvested. For example, if the parent is in need of cash, they might pay higher dividends.

Table 7.2 shows the share of earnings that is reinvested overall and by operating affiliates in the countries reporting the required statistics.

Table 7.2: Share of reinvested earnings overall and in operating affiliates

Country	Share of earnings that are reinvested			
	Inward		Outward	
	Total	Operating affiliates	Total	Operating affiliates
Austria	36.0%	26.2%	35.1%	29.2%
Denmark	¹	¹	16.3%	17.8%
Hungary	49.2%	55.2%	68.2%	35.9%
Iceland	²	²	63.9%	62.4%
Korea	66.9%	66.5%	²	²
Luxembourg	1.9%	9.8%	¹	¹
Norway	¹	¹	13.9%	14.1%
Switzerland	33.8%	35.4%	38.6%	45.1%

¹ Share undefined because reinvested earnings are negative.

² Share undefined because earnings were negative.

Source: OECD FDI Statistics Database.

In countries where the reinvestment ratio of operating affiliates is less than the share overall, it indicates that SPEs are reinvesting a higher share of earnings than operating affiliates. This is useful to know because the reinvestment of earnings by SPEs does not impact the local economy since SPEs have little or

no physical presence in the economy. Being able to calculate the reinvestment ratios of the foreign-owned investments actually in the reporting country enhances the quality of analyses using reinvestment ratios.

2.4 Detail on the source and destination countries of FDI in SPEs: example from the Netherlands

Some countries also publish statistics on the geographic distribution of FDI into and out of SPEs, which provides valuable information about the investors that are channelling investments through SPEs rather than investing in operating affiliates. Table 7.3 provides information for the FDI positions in SPEs of the Netherlands by partner country at end 2015; the inward position is shown on the left hand side, and the outward position is shown on the right.

Table 7.3: Inward and outward FDI positions of SPEs in the Netherlands by major partner country, at end 2015

Inward FDI position in SPEs in the Netherlands			Outward FDI position of SPEs in the Netherlands		
Country	Value (billions of €)	Share of total	Country	Value (billions of €)	Share of total
Total	2,952	100%	Total	3,281	100%
United States	653	22.1%	Luxembourg	536	16.3%
Luxembourg	570	19.3%	United States	465	14.2%
United Kingdom	251	8.5%	United Kingdom	319	9.7%
Bermuda	241	8.2%	Switzerland	157	4.8%
Switzerland	182	6.2%	Spain	155	4.7%
Belgium	116	3.9%	Germany	149	4.6%
Ireland	107	3.6%	Ireland	146	4.4%
Germany	103	3.5%	Bermuda	126	3.8%
Curacao	97	3.3%	Canada	89	2.7%
France	86	2.9%	Italy	83	2.5%

Source: OECD FDI statistics database.

Investors from the top 5 countries account for almost two thirds of the FDI in Dutch SPEs, and affiliates in the top 5 destinations account for almost half of the outward FDI of Dutch SPEs. Countries where MNEs often locate affiliates to manage their finances and intellectual property and to reduce their tax and regulatory burdens, such as Luxembourg, Bermuda, Ireland, and Curacao, also appear among the top partner countries. The prevalence of countries associated with the financial management of MNEs among the top partner countries for FDI in SPEs reflects the complexity of the structures used by some MNEs to manage their finances and operations.

3 Statistics by ultimate investing country

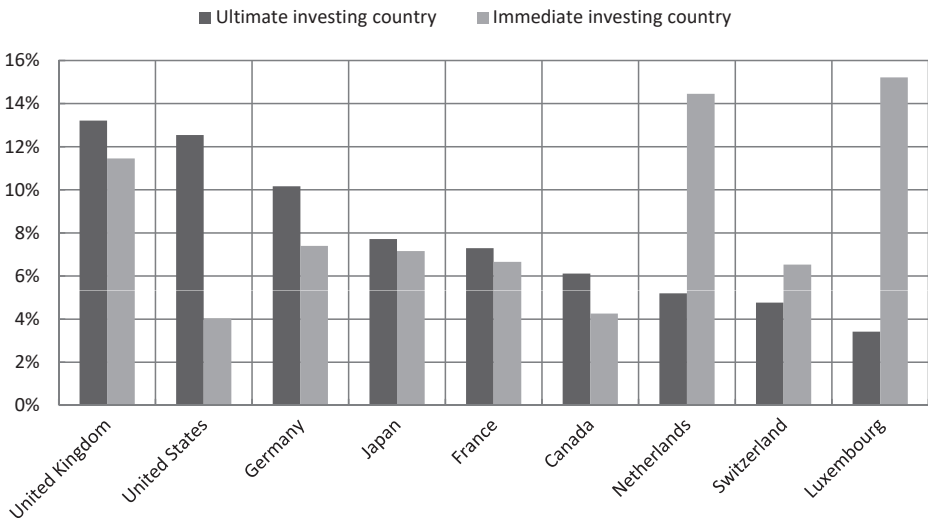
For an even better idea of the most important sources of FDI for a country, BMD4 recommends that countries report their inward FDI positions by ultimate investing country (UIC) as a supplement to the standard presentation by immediate investing country. This presentation allows countries to look through the complex ownership structures of MNEs to the country of the direct investor who ultimately controls the investment and, thus, bears the risks and reaps the rewards of the investment. The presentation by UIC can shed light on another important issue: roundtripping. Roundtripping is when funds that have been channelled abroad by resident investors are returned to the domestic economy in the form of FDI. It is of interest to know how important roundtripping is to the total inward FDI of a country because it can be argued that roundtripping is not genuine FDI into an economy and because it may indicate problems with the country's investment policy regime.

3.1 Inward FDI stocks by UIC for selected countries

12 countries currently report data on the inward FDI stock by UIC to the OECD, but it is expected that more countries will publish these statistics in the future due to the valuable information it provides on who controls the foreign investments in their country. Figure 7.2 shows that the United Kingdom, United States, Germany, Japan, France, and Canada all become more important sources of FDI when looking at the UIC while the Netherlands, Switzerland, and Luxembourg become less important. These patterns are consistent with the first set of countries passing capital through the second set of countries, often via SPEs.

Figure 7.2: **Inward FDI positions by major ultimate versus immediate investing countries at-end 2015**

As a share of the total positions of the reporting countries³



Source: OECD FDI statistics database.

3.2 Roundtripping

Some foreign investments actually represent funds that have been channelled abroad by resident investors and returned to the domestic economy in the form of FDI. This is called “roundtripping” and is of interest because roundtripped funds will probably provide few of the benefits to the host economy normally associated with FDI. Furthermore, many of the reasons for roundtripping can indicate a problem in the country’s investment policy regime. The presentation by UIC identifies the amount of roundtripping in an economy by identifying that portion of inward FDI that is controlled by a resident of the host economy.

There are several reasons why domestic investors may engage in roundtripping:

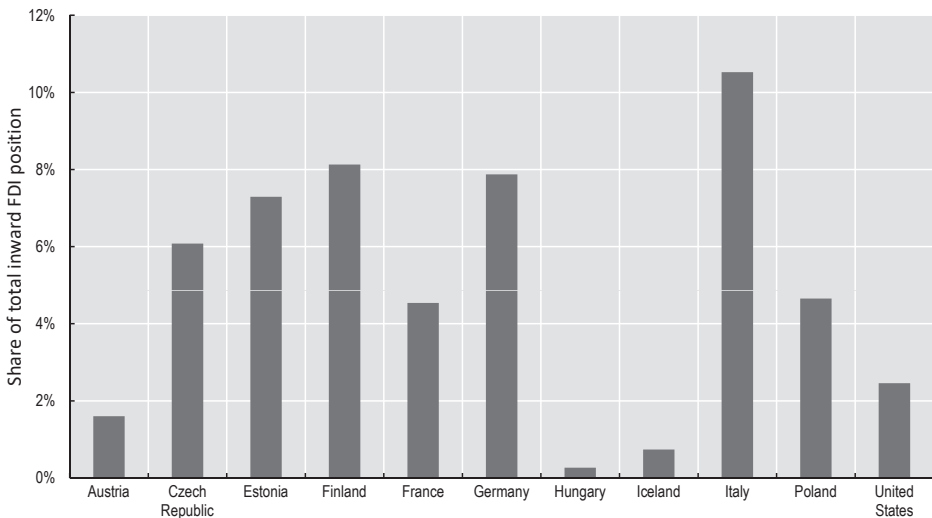
- Economies sometimes offer tax or other incentives to foreign investors to locate in their economy. If it is difficult for local investors to receive this same preferential treatment, then they may engage in roundtripping to receive these benefits.
- Some economies have controls on capital movements or exchange rates that may lead domestic investors to roundtrip to have more flexibility in managing their capital.

³ For 11 OECD countries which report FDI by UIC to the OECD: Austria, Czech Republic, Estonia, France, Hungary, Germany, Iceland, Italy, Poland, Switzerland and the United States. Finland reports FDI by UIC to the OECD, but the data are excluded from the analysis because inward FDI by immediate counterparty is not publishable. Data for Austria, Hungary and Iceland exclude resident SPEs. Data for France and Germany correspond to FDI positions at end 2014.

- Some economies may not have well-developed capital markets; so domestic investors first invest overseas to access better financial services and then return the funds to the home economy.
- If an economy has investment treaties that give greater protections to foreign investors, domestic investors may roundtrip to ensure their investments receive these greater protections.
- Some investors may just want to conceal their identity.

For all of the countries that have reported inward FDI positions by UIC to the OECD, investors from their own country were among their top ten “foreign” investors. This indicates that roundtripping is quite a widespread phenomenon. In some countries, roundtripping does not appear to be a significant issue, accounting for less than 5% of inward investment, but for others it appears to play a larger role in their inward FDI. Studies of individual countries also indicate it could be a larger problem for some countries. For example, it is estimated that Spain is actually the second largest source of FDI in Spain, accounting for more than 12% of inward investment (Oxfam, 2015). Also, exploratory estimates for Russia indicated that more than half of the Russia’s outward FDI position at the end of 2010 consisted of funds that were eventually returned through roundtripping (OECD, 2011).

Figure 7.3: **Share of inward FDI position from roundtripping, end 2015⁴**



Source: OECD FDI Statistics Database.

⁴ Data for Austria, Hungary and Iceland exclude resident SPEs. Data for France, Germany, and Hungary correspond to FDI positions at end 2014.

4 Future research

While BMD4 made progress in improving the usefulness of FDI statistics for analysing globalisation, there remains work to be done. In recognition of this, BMD4 included an ambitious research agenda. Current research underway by the OECD's Working Group on International Investment Statistics (WGIIS) includes:

- Capital-in-transit is financing that flows through multiple entities before reaching its final destination. While the exclusion of resident SPEs is an important step to removing capital-in-transit, a method to segregate capital-in-transit flowing through operating affiliates needs to be developed. The inclusion of capital-in-transit may explain why FDI flows as currently measured appear to be driven by factors normally associated with portfolio investment rather than FDI (Blanchard and Acalin, 2016).
- A presentation by Ultimate Host Country is a natural counterpart to the statistics by UIC. Compiling statistics according to the ultimate host country would present a more accurate picture of where investors from particular countries are investing. Research is focused first on clarifying the concept of ultimate host country to determine if it is feasible to develop methods to allocate outward investment positions to ultimate host countries.
- Developing links between FDI and other statistics designed to shed light on globalisation, such as Trade in Value Added measures (Ahmad and Ribarsky, 2014) or Foreign Affiliate Statistics (FATS). When combined with FDI statistics, FATS statistics can provide information on the impact of globalisation through FDI in both home and host economies. While the two sets of statistics are closely related, there are conceptual and methodological differences that can make it difficult to use the statistics together. For example, AMNE statistics focus on affiliates that are majority-owned, which differs from the 10% threshold used for FDI statistics. The WGIIS has completed a paper that developed a framework to harmonise AMNE and FDI statistics (OECD, 2013).

5 Conclusion

Some MNEs use complex ownership structures to manage their global operations, their finances, and their intellectual property as well as to reduce their tax and regulatory burdens. These structures reduce the usefulness of FDI statistics for analysing globalisation. To address this issue, BMD4 recommends that FDI statistics be separately compiled for resident SPEs. FDI statistics excluding resident SPEs provide a more meaningful measure of FDI into and out of an economy by removing funds that are simply passing through the economy via SPEs to other destinations.

The role of resident SPEs in FDI varies considerably across OECD countries, accounting for more than 90% of the inward FDI position in Luxembourg and less than 2% of inward FDI positions in Chile, Norway, and Poland. The detail

available on SPEs sheds light on how their behaviour may differ from operating affiliates. For example, the data show rates of return are lower for SPEs than for operating affiliates. The detail on SPEs reveals that countries associated with the financial management of MNEs are often among the top partner countries for FDI in SPEs, reflecting the complexity of the structures used by some MNEs to manage their finances and operations.

To further improve the measurement of FDI, BMD4 recommends that countries compile statistics on inward FDI positions by UIC, which shows the country of the investor that ultimately owns the investment. The presentation of inward FDI by UIC provides valuable information to analysts and policymakers on who ultimately controls the investment as well as identifying the degree of roundtripping in a country's inward FDI position.

The statistics by UIC indicate that some countries, including the United Kingdom, United States, and Germany, are more important sources of FDI than the standard statistics by immediate investing country indicate while other countries, including the Netherlands, Switzerland, and Luxembourg, are less important. Roundtripping was present in each country examined and was large enough to make investors from the home country among the top ten sources of FDI in each of the countries.

Additional research is being conducted to further improve the measurement of FDI. Among the topics on the research agenda of the WGIIS is to identify capital-in-transit through operating affiliates as well as SPEs, to identify the Ultimate Host Country of outward FDI, and to develop linkages between FDI statistics and other statistics developed to analyse globalisation.

6 References

- Ahmad, N. and J. Ribarsky, (2014), "Trade in Value Added, Jobs and Investment," Paper prepared for the IARIW 33rd General Conference.
- Blanchard, O. and Acalin J., (2016), "What Does FDI Actually Measure?," Peterson Institute for International Economics Policy Brief PB 16–17.
- IMF, (2008), *Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition*, Washington, DC.
- IMF and FSB Secretariat, (2009), "The Financial Crisis and Information Gaps, Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors," October 29, 2009.
- OECD, (2008), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th edition*, Paris France.
- OECD, (2011), "Identifying round-tripping of funds: A note by Russia", presented at the October 3–5, 2011 meeting of the OECD's Working Group on International Investment Statistics.
- OECD, (2013), "Harmonising and Integration of Financial and Economic Measures of MNEs," DAF/INV/STAT(2011)10/FINAL.
- Oxfam International (2015), "Taking Advantage of Tax Havens: Spain and Spain's Big Companies," available at <http://www.eurodad.org/files/pdf/551d3e8919af2.pdf>.

UNECE, (2011), *The Impact of Globalisation on National Accounts*, New York and Geneva.

UNECE, (2015), *Guide to Measuring Global Production*, New York and Geneva.

Neue FDI-Statistiken: Ein Blick durch komplexe Eigentumsstrukturen zu der endgültigen Quelle von Direktinvestitionen

Dieser Artikel legt neue Daten von OECD-Ländern zu ausländischen Direktinvestitionen (FDI) dar. Damit sollen Bewertungsprobleme, die durch komplexe Eigentumsstrukturen multinationaler Unternehmen auftreten und den Nutzen von FDI-Statistiken für die Untersuchung von Globalisierungsprozessen schmälern, adressiert werden. FDI-Statistiken, die ansässige Zweckgesellschaften (Special Purpose Entities) ausschließen, zeigen, dass Zweckgesellschaften eine wichtige Rolle bei den Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen in OECD-Ländern, bei Unterschieden im Verhalten zwischen Zweckgesellschaften und Tochtergesellschaften sowie bei der Komplexität der Eigentumsstruktur mancher multinationaler Konzerne spielen. FDI-Bestände des letztendlich investierenden Landes weisen darauf hin, dass manche Länder, wie Großbritannien, die Vereinigten Staaten und Deutschland, bedeutendere Quellen von ausländischen Direktinvestitionen sind, als Standardstatistiken des investierenden Landes widerspiegeln. Andere Länder wiederum, wie beispielsweise die Niederlande, die Schweiz und Luxemburg, sind weniger bedeutend. Auch kann ein „Roundtripping“-Verfahren in jedem untersuchten Land, das groß genug war, Investoren aus dem jeweiligen Heimatland unter den zehn größten Quellen ausländischer Direktinvestitionen ausfindig zu machen, festgestellt werden. Schlussendlich werden zusätzliche Forschungswege diskutiert, um künftig den Nutzen von FDI-Statistiken für die Analyse der Globalisierung zu verbessern.

JEL code: F2

FATS and FDI statistics: close connections, different focus

Thomas Cernohous

Foreign Direct Investment (FDI) and Foreign Affiliates Statistics (FATS) are closely connected systems with a similar purpose, both track cross-border influence in ownership structures of enterprises. Their basic population is overlapping and the compilation process is highly integrated. Still the questions being tackled are diverging. FDI statistics follow the financial developments of cross-border investments, while FATS statistics focus on real-economy related issues. There are good reasons for differences in calculation methods and indicators being used in the compilation processes.

This text starts with a historical overview, especially how the implementation of the two statistics was conducted in Austria, before carving out the differences between FDI and FATS. In spite of diverging methods, bringing together aspects of both systems can be rewarding. Therefore finally a FDI microdata set is combined with calculation methods and indicators of FATS methodology, which allow new insights in cross-border structures of Austrian enterprises.

1 History of FDI and FATS statistics

1.1 Evolution of FDI statistics

Direct investments statistics are compiled by Oesterreichische Nationalbank (OeNB) since 1968. In the early days only a biennial Inward FDI survey was conducted, some of the oldest investments of foreign investors in Austria date back to the late 19th century. The collection system did only record data on stocks, the first entry in the time series is 1.3 EUR billion global inward FDI in 1968. Outward FDI started being recorded in 1974, the initial global stock value was 0.4 EUR billion. Direct investments were low on both sides compared to other countries. Reasons were a high share of state-owned or family-owned enterprises that were not accessible to foreign investors. Furthermore the Austrian stock market had not yet played an important role as a hub for strategic investments from abroad. On the outward side Austria's geographic position at the border next to the "iron curtain" did not facilitate domestic investors to take the step towards Eastern European countries. Early regional breakdowns for Outward FDI show Western Europe as the dominating destination for Austrian investments. The development really picked up speed in the 1980s and 1990s when privatisations of important industries, the opening of the "iron curtain" in 1989, deregulation of capital markets and finally the EU membership of Austria in 1995 happened. The geopolitical limitations of Austria were turned into assets as several multinational corporations set up their regional headquarters for Central and Eastern Europe in Vienna.

These developments increased the need for more detailed FDI statistics, so

several improvements were implemented. Regional breakdowns were published from 1989 onwards, industry breakdowns followed with the reference year 1996. FDI transactions are being recorded since 1995 using the settlement-system of domestic banks. Further deregulation and additional data needs due to new ways of MNE business being conducted (eg cash-pooling of multinational enterprises, Special Purpose Entity [SPE] activity in Austria since 2005) led to the introduction of a direct reporting system for all FDI-related microdata additional to the FDI data on stocks (which were recorded directly from entities since the 1960s respectively the 1970s). Since 2006 granular FDI data such as equity transactions, dividends, intracompany-loans, trade credits are recorded monthly directly from economic entities, corporations in most cases but also private individuals and foundations.

The most recent significant modification in producing FDI statistics was introduced in 2014 when the then new international compilation standards *Balance of Payments Manual 6*¹ and *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 4*² were implemented in Austria. A main feature was the application of the Assets/liability-principle on FDI Data. Until then FDI data were presented almost entirely following the directional principle, ie netting *other capital* according to the direction of equity participation. FDI as an integrated part of b.o.p./i.i.p. statistics is now presented according to the Assets/liability-principle for quarterly publication. However existing FDI statistics users and international organisations keep using the directional principle for their business and globalisation analyses. The OeNB publication strategy tries to serve both purposes by publishing quarterly FDI data including SPEs and real estate according to the Assets/liability-principle for b.o.p./i.i.p. users who want to drill the data by functional categories. The full set of dedicated FDI statistics following the (extended) directional principle is only published annually but contains several detailed breakdowns by region, industry (activity), income and components. This dataset only contains the FDI units according to the “narrow” definition of FDI, real estate and SPEs are excluded.

1.2 FATS statistics: Effects on the real economy³

The history of FATS statistics does not reach back as far as the history of FDI statistics, they were initially conducted for the reference year 2007 on the European Union level.⁴ As globalisation came into effect at greater velocity every year the need for monitoring cross-border activities of corporations grew steadily. Some of the rising questions could be addressed by existing FDI statistics, but its focus had always been on the financial effects of cross-border investment. This type of investment does not necessarily reflect an according

¹ IMF 2009.

² OECD 2008.

³ STATISTIK AUSTRIA 2011.

⁴ Austria conducted the FATS statistics in cooperation with the OeNB for some years before 2007, but since the regulation was in force STAT.AT is responsible for transmitting FATS data to Eurostat.

economic activity in the host economy. Examples are increasing complexity in MNE structures without additional output, and setting up brass plate and holding companies.

Questions being addressed with FATS statistics include:

- activity of foreign enterprises in Austria by industry
- attractiveness of Austria for foreign entrepreneurs
- identifying structural differences between domestic controlled and foreign controlled enterprises
- tracking activities of Austrian-controlled enterprises abroad by region and activity

The integration of resident economic units with the rest of the world needed additional concepts and indicators that concentrate on the real economy aspect of cross-border activities such as employment, turnover and R&D expenditures. The legal basis for the FATS statistics was set up with EU regulation 716/2007 (consolidated version), which was accompanied by a national regulation (“Auslandsunternehmenseinheitenstatistik-Verordnung”⁵).

It encompasses two parts:

1. inward FATS: enterprises resident in Austria which are under the control of an institutional unit resident abroad
2. outward FATS: enterprises resident abroad which are under the control of an institutional unit resident in Austria

When introducing new statistics one has to bear in mind that additional surveys have an impact on the companies and individuals being asked. To keep this reporting burden as low as possible Austrian law enforces the use of existing data whenever possible.

1.3 Streamlining resources: Joint surveys and existing datasets

As the basic population and the characteristics of the relevant statistical units of FATS and FDI have a rather large intersecting set, OeNB and Statistics Austria have agreed to join forces on their tasks in this field. This also follows the fundamental co-operation treaty signed by these two institutions in 2002 determining their areas of responsibility.

The existing annual FDI surveys identifying inward and outward direct investment seemed to be a suitable basis also for FATS-related microdata. So the questionnaires, especially for outward FATS, were extended to tackle the missing entities, ie the indirectly controlled entities and retrieving the additional variables that were not needed for FDI purposes, employment and turnover. The survey is still being conducted by the OeNB, costs are shared according to the co-operation treaty.

For inward FATS a lot of the requested data could be generated by linking existing microdata and administrative data sources like the business register. Only supplementary information, such as domestic public limited companies

⁵ BGBl II Nr 345/2008.

indirectly controlled by foreign-controlled FDI respondents, had to be retrieved by questionnaire. All FATS-related quality-controlled microdata are transferred from OeNB to Statistics Austria annually at specific dates.

The further FATS compilation process is determined by using other existing datasets and administrative data. Firstly, FATS-relevant entities are selected by applying the results of the *Structural Business Statistics*, only respondents with a certain effect on the real economy stay in the dataset. For this selection also structural information from the national *Statistical Business Register* is used. Secondly the FATS dataset is enriched by the results of the biennial data collection on research and development. The production cycle ends in October, 22 months after year-end of the reference year, when the results are disseminated to national and international users.

2 Distinction characteristics of FATS and FDI

2.1 Scope

The implementation of the Austrian FATS statistics is aligned with the *Structural Business Statistics* as mentioned above. The main reason for the selection of these *economic active*, market orientated entities is comparability with other business statistics.⁶ For FDI statistics on the other hand economic activity is not a compulsory feature, holding companies are also covered by the dataset.

Another obvious characteristic of FATS-relevant entities is *foreign control*, respectively Austrian control when selecting foreign enterprises. Control can be achieved directly (50%+ of voting rights) or indirectly via different minority chains adding up to 50%+ combined, and therefore establishing control of the entity. Identifying the right units can be challenging since multinational group structures, or even ownership structures in a single country, tend to become more puzzling. The criteria for FDI on the other hand for the selection of units is basically having *influence* on another entity, which is assumed when having 10%+ of voting rights.

Concerning foreign counterpart units, a lot of entities where no direct equity-link is established – they are defined as “fellow enterprises” – are only relevant for FDI statistics. These counterpart units are characterised as being part of the same enterprise group as the resident respondent, ie being controlled by the same entity at the peak of the ownership-chain. An increasing number of these fellow enterprises are used for *other capital* type of financing within multinational enterprises.

2.2 Indicators and calculation methods

The main indicators used for the analyses of FATS statistics are the number of affected enterprises, employment und turnover. All of these indicators are published following the *control-principle*, so a 51% participation assigns 100% of employment and turnover to the controlling unit.

⁶ STATISTIK AUSTRIA 2011, p. 30.

FDI statistics also encompass number of enterprises and employment as time series. The calculation method differs from FATS methodology in the following ways:

- Scope: different entities are being considered (see above “2.1. Scope”).
- In proportion: FDI indicators are principally weighted, a 10% stake means only 10% of employees are counted.

The following transition table 8.1 is illustrating the use of the *proportional-principle* of FDI opposed to the FATS method of *control*.

Table 8.1: **FDI-FATS transition table for units and employment; 2014 data**

Type of relationship	Minority/ Majority	Employment		Number of	
		weighted	unweighted	units	participations
Direct	Minority	31.680	84.999	353	464
	Majority	769.492	815.445	4.613	4.613
	Total	801.172	900.444	4.966	5.077
Indirect control	Minority	<i>no data available</i>			
	Majority	223.166	242.077	1.299	1.337
	Total	223.166	242.077	1.299	1.337
Total	Minority	31.680	84.999	353	464
	Majority	992.658	1.057.522	5.912	5.950
	Total	1.024.338	1.142.521	6.265	6.414

The basic population of this transition table are *outward data* used for both statistics. Horizontally the table is divided in three groups reflecting the type of relationship of the foreign entities to the resident units: A direct equity-participation (“Direct”), cases of indirect control via other units (“Indirect control”) and the sum of these two (“Total”). Each category is further disaggregated horizontally according to the percentage of the participation. 10%–50% shares are classified as “Minority”, 50%+ participations are defined as “Majority”. Indirect control cases are only available in the “Majority” class because indirect minority cases are neither relevant for FDI nor FATS and are therefore not recorded. The indicators can be found in the columns: “Employment”, “Number of units” and “Number of participations” (a unit can have multiple investors). “Employment” is further broken down in “weighted” (used for FDI) and “unweighted” (used for FATS).

Direct relationships are used for direct investment, *minority* and *majority* participations are included. Using the *weighted* calculation method 801.172 employees can be attributed to Outward FDI. For Outward FATS the bottom section “Total” is relevant, *direct* and *indirect* relationships have to be considered. The further selection is *majority* and *unweighted*, since control is the only criteria used to assign the metrics. Following this procedure Outward FATS employment is 1.057.522.⁷

⁷ These figure were calculated on the basis of the survey results to illustrate the different perspectives on employment figures, the published FATS results can differ slightly due to the further compilation process, especially unit selection.

The following two lists show the most important indicators of FDI and FATS statistics:

FATS indicators (selection)

- Number of controlled entities
- Employment
- Turnover
- Output value
- Labour costs
- Gross capital formation

FDI indicators (selection)

- Total (market) value
- Equity at market price
- Other capital investment
- Annual profit or loss
- Number of direct investment enterprises
- Number of direct investors
- Employment

3 Connecting FDI and FATS statistics

3.1 Comparison of the main results

Since the two statistics focus on different aspects of cross-border activities, having a combined look can be useful for the overall picture. The latest results are available for the reference year 2014. The following table 8.2 shows selected main indicators by a very basic regional breakdown.

Table 8.2: Comparison Main Results 2014: INWARD

		FDI		FATS	
Entities	Total	2.784		10.377	
	EU-28	1.852	67%	7.677	74%
	Other	932	33%	2.700	26%
Employment	Total	251.100		566.414	
	EU-28	179.500	71%	404.306	71%
	Other	71.600	29%	165.108	29%
Total value (EUR million)	Total	144.844		-	
	EU-28	74.287	51%	-	
	Other	70.557	49%	-	
Turnover (EUR million)	Total	-		244.951	
	EU-28	-		144.344	59%
	Other	-		100.607	41%

The first notable fact is the difference in the number of companies involved (2.784 for FDI compared to 10.377 entities for FATS). There are two main reasons: firstly FDI only identifies resident statistical units (“direct investment enterprises”) that have a direct equity-participation from a foreign direct investor. If that direct investment enterprise is a holding company and has a number of subsidiaries in Austria, they are not counted in FDI but in FATS. The other reason is the reporting threshold of FDI: because FDI statistics concentrate on the financial aspect, a rather small number of MNEs account for the majority of direct investment. The “long tail” of the distribution is negligible in this respect. FATS on the other hand, measuring variables like employment, has to take into account the entire population. Companies located in the EU control 74% of all inward FATS units, but only 67% of all FDI units are assigned to EU investors.

The effect on employment using this basic regional breakdown is identical, both FDI and FATS show an EU-28 share of 71%. Looking at the FATS figures of the EU-28 region, the number of controlled entities accounts for a higher share (74%) than the share of employees (71%). Consequently, Non-EU-28 investors control larger companies than EU-28 investors. When replacing employment with turnover figures the discrepancy is even greater. 26% of investors outside the EU-28 are responsible for 41% of the turnover.

FDI figures show a different picture in terms of the relationship of unit count and employment. The 67% EU-28 influenced FDI entities account for 71% of FDI employment. These at first sight contradictory data can be explained with the different unit selection as described above. Not all companies down the chains of participations in Austria are included, only the first one which is the entry point for the foreign direct investor. The operative entities are often indirectly controlled and therefore not included in FDI. These missing figures that could explain the contradiction, can also be seen in the total employment figures (251.000 in FDI vs 566.414 in FATS). Concluding, using FATS data for

employment analyses on foreign influence is more suitable than FDI data on employment. The total value of FDI investments is a more significant indicator of FDI statistics. EU-28- and Non-EU-28-investors are evenly distributed (51% vs. 49%). But only 33% of the number of entities are under Non-EU-28 influence. This finding is well in line with the insight of FATS data that Non-EU-28 investors typically control larger companies.

Table 8.3: **Comparison Main Results 2014: OUTWARD**

		FDI		FATS	
Entities	Total	4.966		6.415	
	EU-28	3.372	68%	4.359	68%
	Other	1.594	32%	2.056	32%
Employment	Total	801.172		1.103.109	
	EU-28	531.580	66%	744.383	67%
	Other	269.592	34%	358.726	33%
Total value (EUR million)	Total	175.874		-	
	EU-28	118.023	67%	-	
	Other	57.851	33%	-	
Turnover (EUR million)	Total	-		422.967	
	EU-28	-		198.232	47%
	Other	-		224.736	53%

Outward FDI and FATS data are more aligned than the inward data. Retrieving the figures of foreign entities is more challenging than data collection of domestic units. The main sources are the outward FDI questionnaires that are enriched with a section on indirectly controlled enterprises. Both, FATS and FDI figures, show an EU-28 share of 68%. Employment relates almost 1:1 to this distribution (EU-28-share of 66% in FDI respectively 67% in FATS) and also the FDI indicator “Total value” shows the same regional allocation. The only metric that deviates from this pattern is turnover. The 33% of Non-EU-28 entities controlled by Austrian investors were responsible for 53% of the overall turnover.

3.2 Pass-through analyses

Another way of combining FDI and FATS statistics is the analysis of micro-data, linking inward and outward datasets. For the following example the FDI microdataset is taken as a basis for applying FATS concepts.⁸

Domestic FDI entities are divided in three groups:

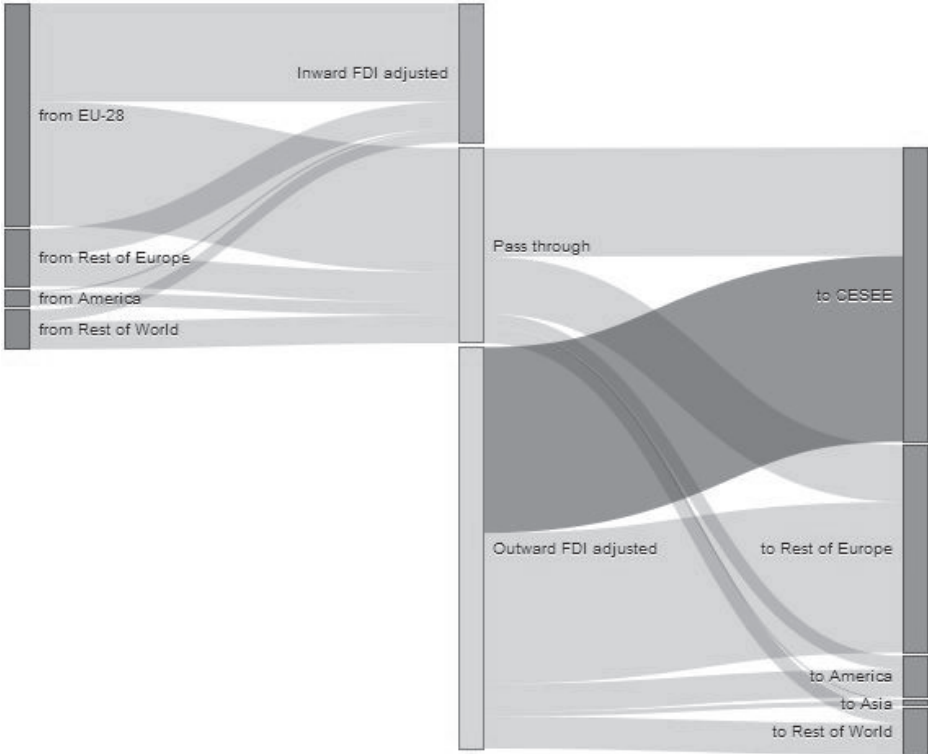
1. Inward investment only, foreign control
2. Inward and outward investment, foreign control
3. Outward investment, domestic control

⁸ A similar exercise was performed in OeNB 2016, chapter 1.4.

The three groups are plotted in the centre column of figure 8.1.

The idea of this analysis is to show the flow of control *to, through and from* Austria. The metric used is the number of FDI entities. Inward FDI entities consist of “Inward FDI adjusted” and “Pass through”, outward FDI entities are in the “Pass through” and “Outward FDI adjusted” classes. “Pass through” is of specific interest because both directions, inward and outward, are combined in this group.

Figure 8.1: **Pass through analysis 2014, No. of units**



Taking the perspective of controlling regions (left column), several things regarding the control of the group “Inward FDI adjusted” are notable. European investors, regardless of EU membership, have a fairly even split between controlling Austrian units in group 1 (“Inward FDI adjusted”) and group 2 (“Pass through”), whereas investors from overseas have a clear majority of their Austrian units in group 2 (“Pass through”). Obviously these investors typically do not solely use domestic subsidiaries to conduct business in Austria, but to a large degree for managing or financing other enterprises *via* Austria. The target regions (right column) of group 2 (“Pass through”) are mainly CESEE and other European countries. The overseas regions are dominated by group 3 (“Outward FDI adjusted”), Austrian controlled, domestic investors.

Combining these findings one could conclude that overseas MNEs typically use Austrian affiliates for operations in Austria *and* as a hub to other European

countries. For European investors on the other hand, it is more likely that Austria is the final destination of their engagement. As a result overseas regions as a target group are in many cases controlled by genuine Austrian investors.

4 References

- Greul, Cernohous, Dell'mour 2010: Die neue Auslandsunternehmenseinheiten-Statistik. Statistische Nachrichten 1/2010 und Statistiken Q1/10, Wien.
- IMF 2009: Balance of Payments and International Investment Position Manual; Sixth Edition (BPM6); Washington.
- OECD 2008: Benchmark Definition of Foreign Direct Investment; Fourth Edition (BD4); OECD.
- OeNB 2016: Direktinvestitionen 2014 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2014; Statistiken Sonderheft; Wien Dezember 2016.
- STATISTIK AUSTRIA 2016: Pressemitteilung 11.372-183/16, Auslandsunternehmen 2014; Wien.
- STATISTIK AUSTRIA 2011: Standard-Dokumentation, Metainformationen zur Auslandsunternehmenseinheitenstatistik („Foreign Affiliates Statistics – FATS“); Wien.
- UNCTAD 2016; World Investment Report 2016; Reforming International Investment Governance; New York and Geneva.

FATS- und FDI-Statistiken: Enge Verknüpfungen, unterschiedlicher Fokus

Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen (FDI) und Statistiken zu Auslandsunternehmen (FATS) sind eng miteinander verbunden, da beide den grenzüberschreitenden Einfluss der Eigentumsstrukturen von Unternehmen messen. Während sich die Grundgesamtheiten überlappen und beide einen stark integrierten Entstehungsprozess aufweisen, werden jeweils unterschiedliche Fragestellungen beantwortet. FDI-Statistiken verfolgen die finanziellen Entwicklungen von grenzüberschreitenden Investitionen, FATS statistiken wiederum beleuchten Sachverhalte der Realwirtschaft. Für diese Unterschiede in den Berechnungsverfahren und in den Indikatoren von Entstehungsprozessen existieren gute Gründe. Diese Arbeit beginnt mit einem historischen Überblick, insbesondere hinsichtlich der Implementierung beider Statistiken in Österreich, wobei im Anschluss die Unterschiede zwischen FDI und FATS im Detail erläutert werden. Trotz der unterschiedlichen Methoden kann ein Zusammenbringen von Aspekten beider Statistiken einen Nutzen generieren. Deshalb wird schlussendlich ein FDI-Mikrodatenset mit Berechnungsmethoden und Indikatoren der FATS-Methodologie verbunden, wodurch womöglich neue Einblicke in grenzüberschreitende Strukturen von österreichischen Unternehmen gewonnen werden können.

JEL code: F2

Recent FDI trends in Central, East and Southeast Europe (CESEE)

Gábor Hunya

FDI inflow to 22 CESEE countries increased in 2016 to its highest level since 2008. The recovery was most robust in the Central European EU Member States while in Russia a large foreign acquisition made a one-time contribution. Also greenfield investment activities increased, albeit more modestly than FDI inflows. Manufacturing and financial services have attracted the largest amounts of FDI, but there are also numerous greenfield projects in the advanced services sectors.

1 General features of FDI in the CESEE since the global financial crisis

The inflow of foreign direct investment (FDI) had long been considered a main driver of economic growth in the countries of Central, East and Southeast Europe (CESEE). The aim of this chapter is to check the existence of any meaningful trend in the development of FDI and its contribution to economic development in 2013–2016. The analysis is imbedded into longer trends following the global financial crisis.

During transition, FDI was expected to provide much-needed capital and knowledge, as well as access to technology and markets. The three main regions of transition countries developed along different trajectories. Those countries that have become EU members (EU-CEE) have attracted significant amounts of both market-seeking and efficiency-seeking FDI and have benefited from the expected positive impacts. While most of the EU-CEE countries have been integrated into multinational production networks via FDI, this has scarcely occurred in the former Soviet Union (Commonwealth of Independent States – CIS + Ukraine) and the Western Balkans (WB; see table 9.1 for the members of country groups). In the CIS countries and Ukraine, unfavourable legal and business conditions have restricted the scope of FDI. Inflows have been dominated by the local oligarchy's capital transfers, while genuine foreign capital has played only a limited role. In the Western Balkans, FDI has been mainly confined to domestic market-oriented sectors, leaving unutilised scope for export-oriented FDI in manufacturing and services.

FDI boomed until the financial crisis and foreign investment enterprises became dominant in several EU-CEE and WB countries, contributing to competitiveness and growth. Since 2009, investments have declined all across Europe, including cross-border investments. EU-CEE and WB economies had to rebalance their balance of payments to adjust to lower capital inflows. In the EU-CEE countries, external financing has shifted from private capital to

EU funds. FDI inflows have not only been much smaller than they were before the crisis, but they have also fluctuated wildly from one year to another, losing their connection with economic growth or changes in the business environment. The interpretation of FDI flow data by the standard location factors has thus become increasingly difficult.

The content and structure of FDI data have also changed a lot despite switching the methodology to the IMF Balance of Payments Manual 6 based on the directional principle. Inflow of real investment capital is hard to define because capital relations between subsidiaries and parent companies have become more complex: capital reserves, losses and profits are shifted around within multinational conglomerates in various forms of FDI and income; pass-through funds and restructuring of financial assets registered as inflow and simultaneous outflow of FDI distort the statistics.¹ Further, tax optimisation by multinational enterprises is one of the main factors determining the economic sector and the immediate home country of the investment. As to sectors, investors often organise subsidiaries into holding companies, which provide room to balance profits and losses over various fields of activity. Tax regimes direct the location choice for multinational headquarters. Holdings are often registered in the Netherlands or in Luxembourg, two countries that provide favourable conditions for headquarters; or in Cyprus and in Caribbean islands, which have the lowest corporate tax rates worldwide. Domestic companies may also flee from high taxes and insecure property rights to tax havens, and return as foreign direct investors in their country of origin (roundtripping, characteristic of Russia, first of all).

Despite all these distortions, FDI-related analysis and academic research have continued to use FDI data reported in the balance of payments on the assumption that these data reflect at least in part the contribution of foreign capital to domestic investments. In the analysis below, 2016 FDI inflow data are partly estimated and also 2015 data can be subject to further revisions (table 9.1). As a further source, greenfield FDI statistics are used to trace the location choice of new investment projects.

¹ Table 9.1 includes two series of data for Hungary, the only country for which data are available; negative FDI inflow figures for Slovakia may have a similar reason.

Table 9.1: FDI inflow in CESEE countries, 2013–2016, EUR million

	2013	2014	2015	2016
Bulgaria	1384	1161	1692	683
Croatia	694	2256	199	1300*
Czech Republic	2769	4141	419	6104
Estonia	565	455	117	787
Hungary	2529	5818	-13108	-4703
Hungary ex.	1926	4989	2056	4226
Latvia	680	590	600	114
Lithuania	353	-18	785	300*
Poland	2730	10755	12138	12000*
Romania	2713	2421	3461	4081
Slovakia	-455	-386	-176	3000*
Slovenia	-114	791	1465	831
<i>EU-CEE</i>	<i>13848</i>	<i>27983</i>	<i>7592</i>	<i>24497</i>
<i>EU-CEE HU ex.</i>	<i>13244</i>	<i>27154</i>	<i>22756</i>	<i>33426</i>
<hr/>				
Albania	945	869	890	983
Bosnia and Herzegovina	208	399	244	258
Kosovo	280	151	309	216
Macedonia	252	205	217	358
Montenegro	337	375	630	205
Serbia	1546	1505	2116	2000*
<i>Western Balkans</i>	<i>3568</i>	<i>3503</i>	<i>4406</i>	<i>4020</i>
<hr/>				
Belarus	1690	1418	1521	1000*
Kazakhstan	7769	6326	3619	8196
Moldova	183	151	164	97
Russia	33622	20873	10327	20000*
Ukraine	3389	310	2670	2871
<i>CIS-4 + Ukraine</i>	<i>46653</i>	<i>29079</i>	<i>18301</i>	<i>32164</i>
<hr/>				
<i>CESEE (HU ex.)</i>	<i>63465</i>	<i>59736</i>	<i>45567</i>	<i>69610</i>

Remarks: Data are based on the IMF BPM6 directional principle unless otherwise stated; data exclude Special Purpose Entities (SPEs), if reported. For explanations see <https://oenb.at/en/Statistics/Standardized-Tables/external-sector/foreign-direct-investment.html>

* Estimate, based on three quarters of the year or annual asset/liability data.

Hungary ex. – excluding capital in transit and company assets restructuring.

For Albania and Kosovo, asset/liability data are used; Montenegro does not identify reverse investments, thus data based on directional and asset/liability principle are identical.

Moldova reports based on BPM5.

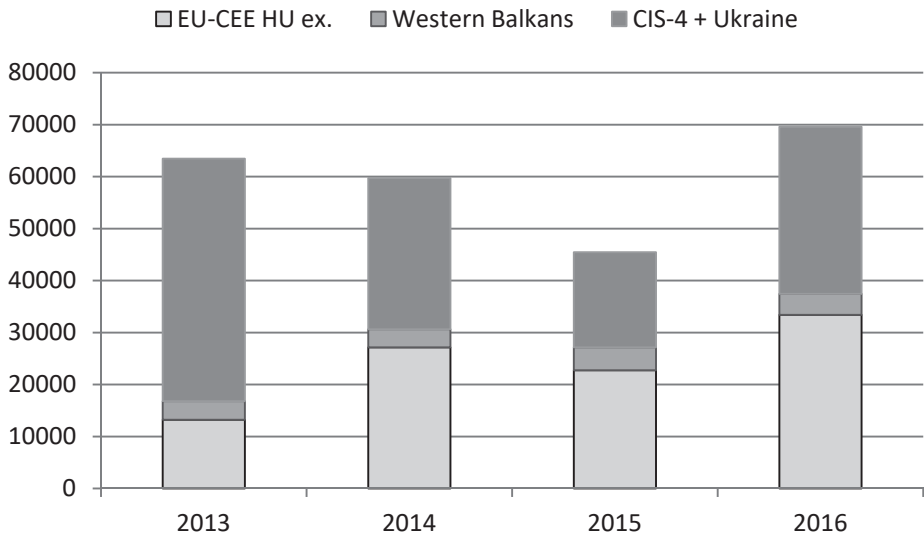
Data for Ukraine exclude the occupied territories of Crimea and Sevastopol since 2014.

Source: wiiw FDI Database based on direct investment statistics and balance of payments statistics of respective National Banks; author's estimates.

2 Recent FDI inflow trends

Until 2013 the annual FDI inflow to the CESEE countries was about one half of what it had been in the last pre-crisis year, 2008. Then the Russia-Ukraine crises triggered another contraction in 2014 and 2015. An upsurge of FDI inflows in 2016 was carried by both the EU-CEE and the CIS countries (figure 9.1).

Figure 9.1: FDI inflow by CESEE regions



Remark and sources: see table 9.1.

The ups and downs during the past three to four years were not confined to the CIS and Ukraine; strong fluctuations characterised also the EU-CEE region while changes were modest in the Western Balkans. The main processes in the three regions can be summarised as follows:

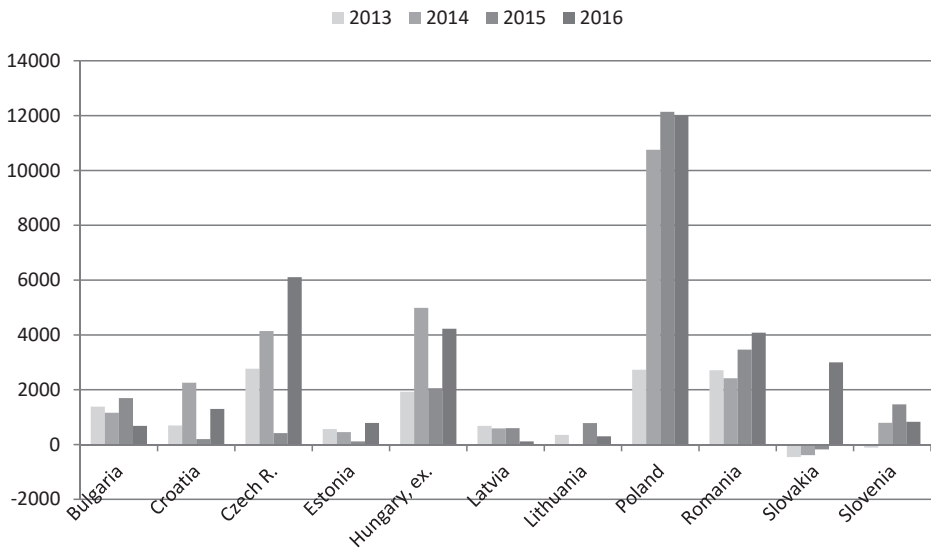
- Inflows in the EU-CEE countries were lowest in 2013 on account of very low amounts reported by Poland. In 2014–2015 inflows hovered around 55% of the 2008 level. The estimated FDI inflow of EUR 33 billion in 2016 is the highest since 2008. A recovery was registered in several countries, especially in those which had reported unusually low amounts in 2015, namely the Czech Republic, Hungary and Slovakia.
- The Western Balkans have received hardly less FDI in recent years than before the financial crisis. The political and economic stabilisation of the region kept up the interest of foreign investors. Inflows to Serbia, which account for about half of the regional FDI, were higher in 2015 and 2016 than in the previous two years.
- The CIS and Ukraine featured strong volatility of FDI inflows in the past three years. These countries have suffered a significant economic setback due to low international oil prices in recent years in addition to the Ukraine conflicts and the embargoes related to Russia. All these factors led to a

collapse of FDI activity in 2015. As to 2016, a recovery set in not only on account of the partial sale of Rosneft, which boosted FDI in Russia, but also due to large investments in Kazakhstan.

2.1 FDI in individual EU-CEE countries

FDI inflow increased while economic growth decelerated in the EU-CEE countries in 2016 (figure 9.2). Decoupling of FDI from economic growth has been present in most post-crisis years (Hunya, 2015). Macroeconomic adjustments shaped the pattern of economic performance, while FDI was subject to asset restructuring by foreign investors. The 2015 economic upswing in the EU-CEE countries was primarily due to inflows of EU funds, which were several times higher than the inflow of FDI (see Adarov et al. 2016). Countries recorded a recovery in gross fixed capital formation when the final chunks of EU allocations for the 2007–2013 financing period could be spent. These capital inflows, as well as vigorous household demand, were the main GDP growth drivers in 2015, rather than FDI. Countries with a positive FDI development included Romania and Bulgaria, where fluctuations have been smaller than in other countries, as well as Lithuania and Slovakia, where inflows changed from negative to positive (Hunya, 2016).²

Figure 9.2: **FDI inflow in EU-CEE countries, 2013–2016, EUR million**



Remark and sources: see table 9.1.

The 2016 economic slowdown occurred again mainly on account of investments subsiding in most EU-CEE countries (Adarov et al. 2017). Access to EU fund under the 2007–2013 financing period expired and the preparation of new projects under the 2014–2020 financing scheme had not yet taken

² Negative inflows occur when gross inflows are smaller than disinvestments.

off. Accelerating economic growth in Romania was an exception, triggered by fiscal measures stimulating household consumption. Demand recovery had a positive impact on certain FDI projects, namely in construction, retail and real estate activities, where Romania was the only EU-CEE country to report increasing FDI inflows in two consecutive years, 2015 and 2016. A take-off of FDI activities was recorded in 2016 in five other countries of the region: Croatia, the Czech Republic, Estonia, Hungary and Slovakia, following very low levels in the previous year. Data for Hungary are especially tricky. The Hungarian National Bank provides three different sets of flow data, of which the one excluding special purpose entities, capital in transit and asset restructuring of multinational firms seems the most expressive in terms of the impact of FDI on the home economy. Similar issues may explain negative inflows in Slovakia over several years, while renewed FDI activity in the automotive sector came to dominance in 2016 including that of Jaguar, which allows to expect an upturn in the FDI inflow.

Manufacturing is the prime FDI destination in the region, accounting for more than 30% of the FDI stock in the Czech Republic, Romania, Slovakia and Slovenia, and more than 25% in Croatia, Hungary and Poland (most recent data of end-2015). The relatively low share of manufacturing in Hungary is explained by the organisation of some automotive companies into holdings. The Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia comprise the Central European manufacturing hub consisting in value chains of foreign affiliates in the automotive and electronics industries. Romania has been on the way to joining this club in recent years. Financial and insurance activities are the second most important activity in the region, ranking even first in countries with a low weight of manufacturing such as the Baltic States.

The weights of both manufacturing and finances diminished in the FDI stock in 2015 compared with the previous year. They gave way to rapidly growing FDI in real estate, retail and construction activities generated by the recovery of household demand and the overall investment activity. Foreign investment in other services including shared service centres have also expanded even if not much reflected in the FDI stocks data which are biased towards capital intensive sectors.

The most important investing country in the region is the Netherlands (18.3% of the FDI stock in 2015). The share of this country, the headquarter location of several international holding companies, has been increasing to the detriment of many other countries. Germany holds the second place (13.5%) and Austria the third (10.7%), a sequence which has not changed for many years. German investors are dominant in the manufacturing sector, while Austrian ones in the financial sector. German investors create trade and lock subsidiaries into international value chains. The bulk of Austrian FDI target the local market of the EU-CEE countries and do not generate much trade.

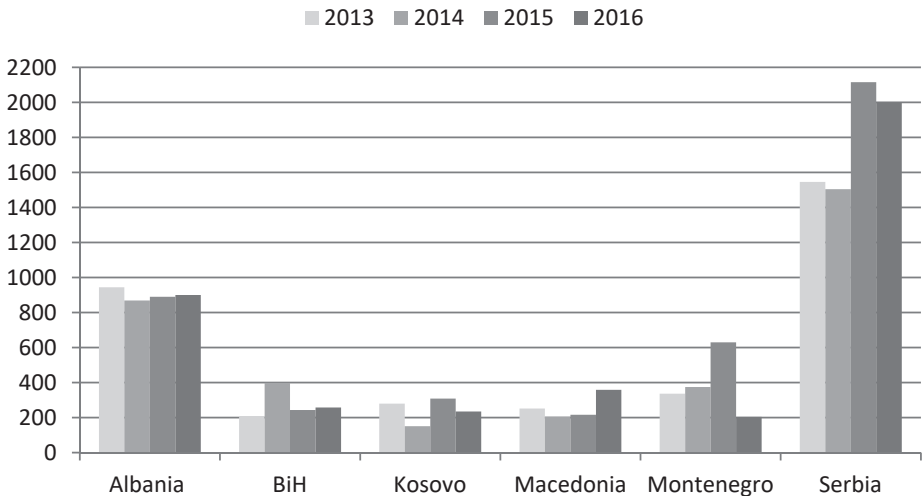
2.2 FDI in individual Western Balkan economies

The countries of the Western Balkans have a respectable record in attracting FDI relative to their size and in terms of GDP or gross fixed capital formation.

FDI inflows have been on a broadly upward trend since 2012, about EUR 3.5 billion in 2013 and 2014 and about EUR 4 billion in 2015 and 2016 (figure 9.3). The region provides abundant labour force but a backward infrastructure and fragmented markets which hinder FDI in export-oriented activities.

The size of inflows differs greatly between countries. Serbia receives about half of the regional total, reflecting its large share of population and GDP of the region. The financial sector is the most important activity of foreign investors in Serbia, but manufacturing also takes an important share in the FDI stock. Albania receives the second largest amount of FDI, more than before the financial crisis, due to an improving economic and regulatory environment. The telecommunications and the energy sector have been the primary investment targets, but manufacturing and professional services are also expanding. In 2016 the Trans Adriatic Pipeline was the major foreign investment project keeping inflows into the transportation sector high. In contrast, Bosnia and Herzegovina has been less successful than earlier, probably on account of its increasingly segmented economic and regulatory environment. Montenegro is the top FDI receiver in the whole CESEE region related to the size of the country. Most of the investments have been made in the tourism and real estate sectors where Russian investors take a prominent role. The political re-orientation towards the EU and NATO may have discouraged those investors from investing in this country, causing the setback of inflows in 2016. Macedonia is the economy with the highest share of manufacturing in its FDI stock (35%). The country has attracted a number of automotive industry and electronics suppliers beyond the traditional food industry.

Figure 9.3: **FDI inflow in the Western Balkans, 2013–2016, EUR million**



Remark and sources: see table 9.1.

Higher productivity and export competitiveness have been achieved in sectors which have received higher FDI inflows. Only Serbia and Macedonia have progressed with structural upgrading. The Western Balkans are way behind

their EU-CEE peers in attracting FDI into professional services such as shared services, R&D and other advanced services but the region is catching up in locating shared service centres.

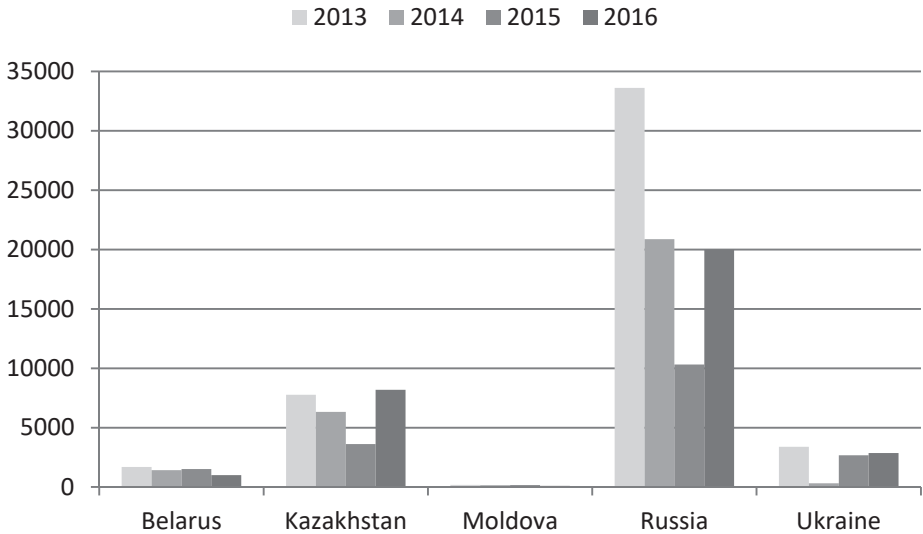
The main sources of FDI in the Western Balkans are the Netherlands, Austria, Cyprus, Greece and Russia. The high shares of the Netherlands and Cyprus reflect these countries' role as tax havens, meaning that much of the FDI reported as coming from there actually originates somewhere else. Austria has built up strong positions in finance and other areas, reflecting its geographical proximity and historic interest in the region. These factors also broadly apply to Greek and Italian FDI in the countries more to the south. Manufacturing FDI tends to originate in Germany, which is why this country has a relatively intensive presence in Serbia and Macedonia. Russian FDI is concentrated in particular countries such as Serbia, Montenegro and Republika Srpska of Bosnia and Herzegovina and is focused in particular on the energy industry. The stock of Turkish FDI in the region more than doubled between 2010 and 2015. As in the case of Russian FDI, it tends to be concentrated in particular countries where historical or political links may be stronger such as Albania, Kosovo and the Federation of Bosnia and Herzegovina. Chinese FDI is minimal at present but expanded in Albania and Serbia in 2016. This country has an increasing role in infrastructure projects in which development credit, trade, non-equity links and FDI are interrelated.

2.3 FDI in Russia, Kazakhstan and Ukraine

Russian FDI, both inward and outward, peaked in 2013 and fell significantly in the following two years. Inflows suffered a major blow in 2014 and declined further in 2015 (figure 9.4). Outflows were still high in 2014, but fell in 2015 to almost the level of 2010–2012. Net FDI turned negative, as outflows surpassed inflows and thus FDI contributed to the massive capital flight from Russia (EUR 15 billion in 2015). The rapid contraction of FDI in Russia can be connected with the decline in economic performance, the Western sanctions on Russian companies, banks restricting their international transactions, the new Russian anti-offshore legislation and tighter EU rules governing capital transactions. In addition, the rouble lost close to 40% of its value in 2015, making Russian companies cheaper in euro terms.

In 2016 FDI in Russia took again an upward turn. The decline of the economy levelled out and more FDI was attracted by reduced import competition into sectors affected by the sanctions (mainly food production). But the main event influencing FDI statistics took place in December, when a 19.5% stake in the giant oil company Rosneft was sold for EUR 10.2 billion to a Singapore investment vehicle, a joint venture between Qatar and the Swiss oil trading firm Glencore.³ Such one-off deals can certainly not change the trend and FDI in Russia will keep being depressed if compared with 2013 or the years before.

³ <http://www.reuters.com/article/us-russia-rosneft-privatisation-insight-idUSKBN15820H>

Figure 9.4: **FDI inflow in the CIS-4 and Ukraine, 2013–2016, EUR million**

Remark and sources: see table 9.1.

About half of the Russian inward FDI stock originates from tax havens and offshore centres, while two-thirds of the outward FDI goes to these destinations. Some EU members – such as Cyprus, Luxembourg and the Netherlands – as well as the offshore centres in the Caribbean are home to Russian companies and holdings, most probably for security and tax optimisation reasons; inflows and outflows are of similar size over the long run. Most of the FDI in Russia is thus originally Russian capital kept abroad which returns to Russia as FDI. This roundtripping capital is essentially different from other FDI as it does not contribute to the capital stock, and overstates the importance of FDI in Russia.

FDI inflow into Ukraine recovered in 2015 and increased further in 2016. It went primarily into the banking sector, in a move related to recapitalisation needs (with EBRD participation); investments in telecommunications were a consequence of the 3G mobile licence sale. The same trend continued in 2016, with further bank recapitalisation and the privatisation of some companies. Roundtripping is a characteristic of Ukrainian capital as well, but not to the same extent as is the case in Russia.

3 Greenfield investment activities

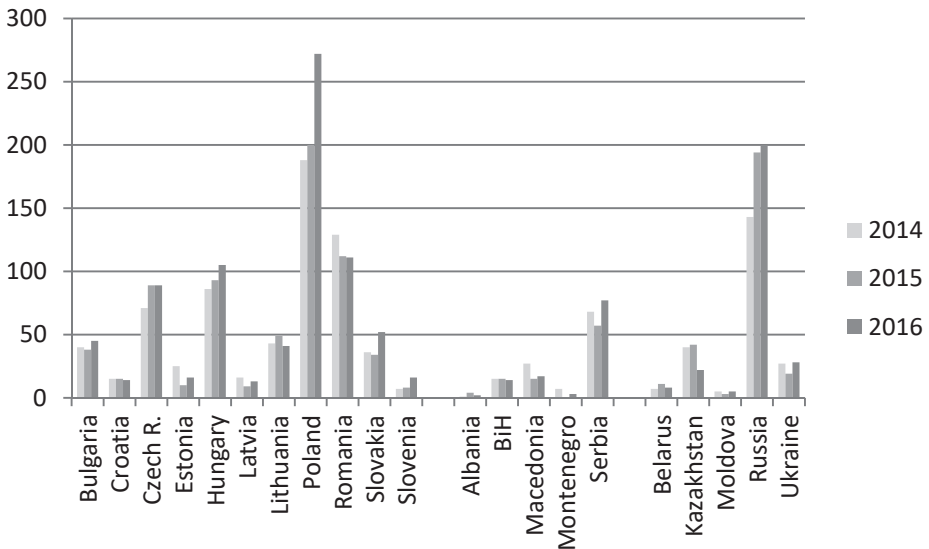
The number and value of newly announced greenfield FDI projects express the trust of investors in a host country.⁴ It is especially important to track the

⁴ The data from fDiMarkets (www.fdimarkets.com, a division of the Financial Times Ltd) used in this section are based on media reports on individual investment projects. The database also includes (often estimated) data on the value of investment commitments and the number of jobs that are supposed to be created. Compared with the balance of payments, which records financial flows in a given period of time, fDiMarkets data refer

number of new projects and not only their capital as this provides a picture of sectors with low capital intensity. The development has been positive in recent years: both the number and the value of greenfield projects have increased.

The number of announced greenfield FDI projects was 1,150 in 2016, after only 1,017 in 2015 and even less in 2014, but without coming close to the number achieved in 2013. In half of the countries surveyed, the number of projects was higher in 2015 compared with the preceding year, and even more countries reported increases in 2016 (figure 9.5). The highest numbers and strongest increases in absolute terms were recorded in Russia in 2015 and in Poland in 2016. Only these two countries and Hungary recorded increasing numbers of greenfield projects in both years. The Czech Republic received the same number of projects in 2016 as in the previous year. The third most important destination was Romania, which suffered modest setbacks in both years. As to the Western Balkans, Serbia and Macedonia are the most important greenfield investment sites and both of them registered increases in 2016, confirming the position of these countries in attracting also export-oriented FDI. Albania, which was a prominent FDI target in terms of capital inflows, has been neglected by greenfield investors, meaning that privatisation and investment into existing projects have attracted most of the FDI beyond the Trans Adriatic Pipeline project.

Figure 9.5: Number of announced greenfield FDI projects, 2014–2016

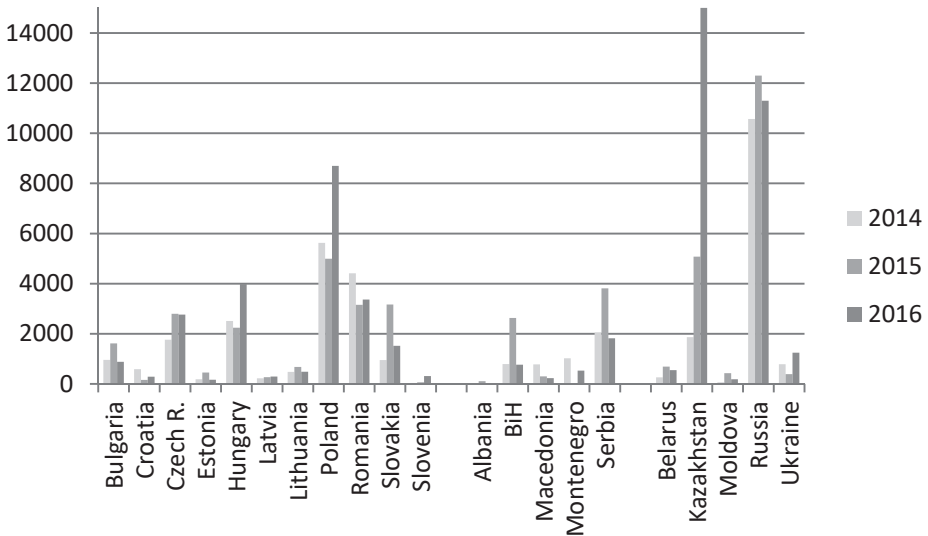


Source: fdimarkets.com.

to intended investment projects that are to be realised over a longer period of time. This forward-looking character of the database may support forecasts, but there is a good deal of uncertainty, as the realisation time of individual projects may differ substantially. We excluded retail outlets and shops from its coverage. The investing country is the final home country of the investor, thus tax havens do not show up. Projects have been recorded by fDiMarkets since 2003 and are continuously updated. The data used in this report have been downloaded on 2 March 2017.

The capital investment pledged in the greenfield projects skyrocketed in 2016 due to Kazakhstan, but remained at the level of the previous year if that country is disregarded (figure 9.6). Poland and Hungary attracted more capital than before, but the majority of countries reported declines in 2016. This indicates a shift to smaller, less capital-intensive projects or to services in terms of economic activity.

Figure 9.6: **Capital investment pledged in announced greenfield FDI projects, 2014–2016, EUR million**



Remark: Partly estimated; Kazakhstan 2016: EUR 35,122 million.

Source: fdimarkets.com.

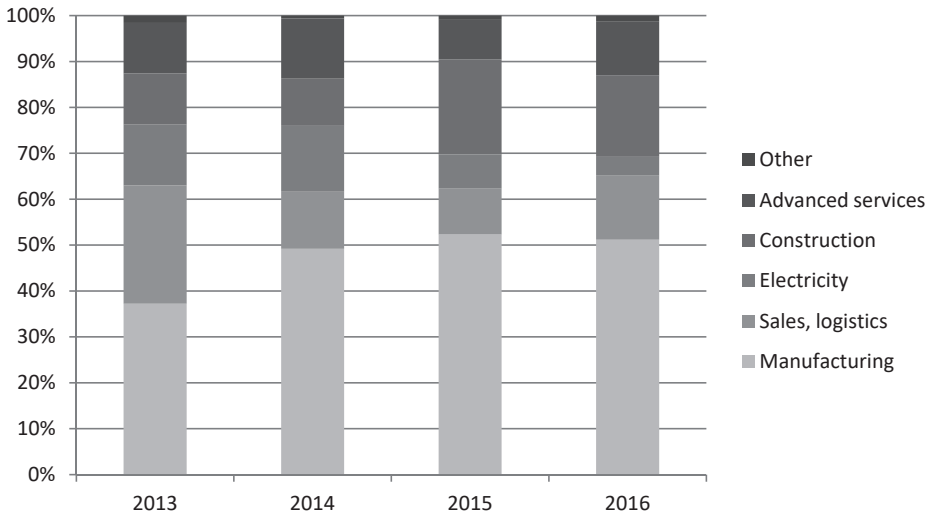
The country that did worst in recent years in terms of greenfield FDI compared to its size was Ukraine; investors removed the country from their location map due to economic and political instability. But Russia, which has also been hit by recession and plummeting FDI inflows, seems not to have lost its attractiveness to greenfield projects. The number of projects has recovered recently, while the investment value of projects fluctuated only slightly over the past three years. A possible explanation why greenfield investments have behaved differently from FDI inflows is that increasing barriers to trade (sanctions) stimulated the market entry by import-substitution investments, especially in food production and the consumer goods sector.

Manufacturing is the most important greenfield FDI activity both in terms of the number and the investment value of projects (figures 9.7 and 9.8).⁵ It constitutes a higher share than in the FDI stock of inflow values on account of the missing financial sector FDI among the greenfield activities. The share of

⁵ “Activities” relate to what is actually done in the project and do not match NACE categories. In contrast to balance of payments data, the financial sector is not identified.

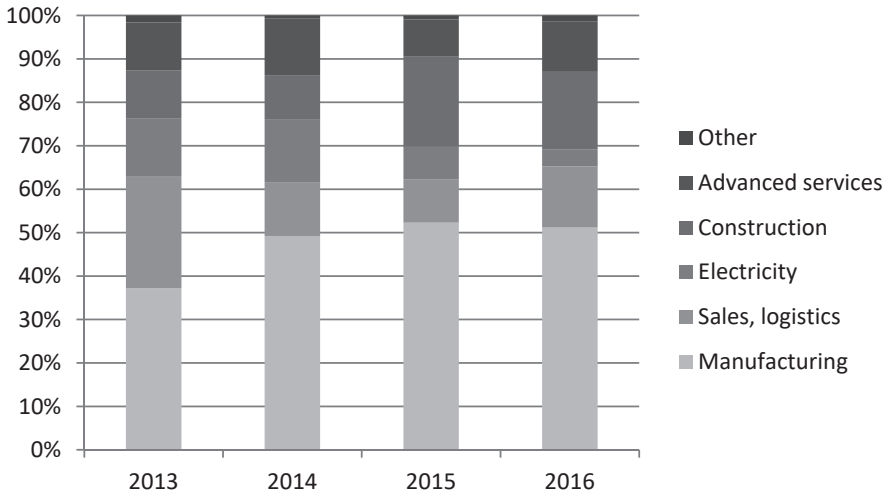
manufacturing increased from 29.7% in 2013 to 44.6% in 2015 and fell back to 41.9% in 2016; in terms of investment capital pledged, the figure rose from 37.2% in 2013 to 52.3% in 2015 and declined to 51.2% in 2016 (Kazakhstan excluded). There has been a shift towards manufacturing to the detriment of sales and logistics over four year. In 2016 the share of advanced services expanded, at the expense of electricity generation. As for industrial sectors, the automotive sector was the leading industry in manufacturing. The food and tobacco sector came a strong second, followed by metals, rubber and industrial machinery.

Figure 9.7: **Distribution of greenfield FDI projects by economic activity in the CESEE, 2013–2016**



Remark: capital partly estimated; extraction in Kazakhstan 2016 excluded.
 Advanced services include the following activities: Business Services, ICT & Internet Infrastructure, Design, Development & Testing, Headquarters, Shared Services Centre, Research & Development, Technical Support Centre, Customer Contact Centre, Maintenance & Servicing.
 Source: fdimarkets.com.

Figure 9.8: **Distribution of greenfield FDI capital investment by economic activity in the CESEE, 2013–2016**

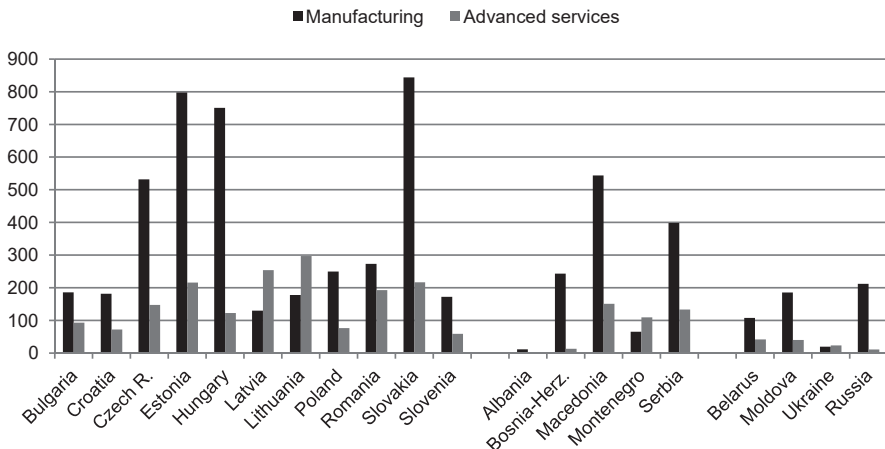


Remark: see figure 9.7.

Source: fdimarkets.com.

Greenfield investments have contributed to the re-industrialisation only of some of the CESEE economies and advanced services have also been unevenly spread (sum of four years, 2013–2016, figure 9.9). The countries with the highest per capita greenfield FDI capital pledged in manufacturing are Slovakia, Estonia and Hungary, in the Western Balkans Macedonia and Serbia. The ranking in terms of capital invested per capita in advanced services is led by the three Baltic countries followed by Slovakia and Romania.

Figure 9.9: **Greenfield FDI in manufacturing and advanced services in the CESEE per inhabitant, 2013–2016 cumulated, EUR**



Remark: see figure 9.7.

Source: fdimarkets.com.

The most important greenfield investors in the EU-CEE countries have been companies from the United States and Germany. The number of projects has increased from these countries, as well as from Switzerland and China. Austria ranked 5 in terms of the number of projects in 2013; in 2016 it was overtaken by China and Switzerland. In terms of investment capital, Austria occupied ranks 8–10. Austrian greenfield investments are strongest in real estate development and the manufacturing of wood and paper. A number of smaller projects are engaged in a wide variety of other manufacturing activities.

4 Conclusions

FDI inflows to the CESEE countries recovered in 2016, but it is not clear whether they will prove sustainable or whether they constitute only a temporary peak. One may expect that the modest economic recovery in the region as well as in the main investing partners may provide another impetus in 2017, but FDI inflows and economic growth have not correlated in recent years. The Central European FDI-based manufacturing hub comprising four Visegrad countries has recently been expanding to Romania; a slow expansion is on the way towards Serbia and Macedonia. Advanced business services including shared service centres have become important areas for FDI activity although they do not show in terms of invested capital due to low capital intensity, but they comprise an important number of greenfield investment projects.

5 References

- Adarov, Amat, Mario Holzner, Gábor Hunya, Isilda Mara, Sándor Richter and Hermine Vidovic, et al. (2016), *Growth Stabilises: Investment a Major Driver, Except in Countries Plagued by Recession*, wiiw Forecast Report, Economic Analysis and Outlook for Central, East and Southeast Europe, Spring 2016, wiiw, March 2016.
- Adarov, Amat, Vasily Astrov, Vladimir Gligorov, Richard Grieveson, Peter Havlik, Mario Holzner et al. (2017), *Cautious Upturn in CESEE: Haunted by the Spectre of Uncertainty*, wiiw Forecast Report, Economic Analysis and Outlook for Central, East and Southeast Europe, Spring 2017. wiiw, March 2017.
- Hunya, Gábor (2015), *Recovery in the NMS, Decline in the CIS*, wiiw FDI Report, Central, East and Southeast Europe, wiiw, June 2015.
- Hunya, Gábor (2016), *FDI in Central, East and Southeast Europe: Slump despite Global Upturn*. wiiw FDI Report, Central, East and Southeast Europe, wiiw, June 2016.

Aktuelle FDI-Entwicklungen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa

Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in 22 mittel-, ost- und südosteuropäische Länder stieg im Jahr 2016 auf sein höchstes Niveau seit 2008. Die Erholung fiel in den mitteleuropäischen EU-Mitgliedstaaten am stärksten aus, während in Russland eine große ausländische Akquisition einen einmaligen Beitrag leistete. Auch Greenfield-Projekte nahmen zu, wenn auch in geringerem Ausmaß als FDI-Zuflüsse. Die Industrie und Finanzdienstleistungen konnten den größten Anteil an FDI auf sich ziehen, aber es gibt auch zahlreiche Greenfield-Projekte im Sektor hochwertiger Dienstleistungen.

JEL code: F2

Effects of FDI in EU new member states in the age of global value chains

Jože P. Damijan¹, Črt Kostevc²

This paper summarizes the effects found in empirical studies on firm and industry performance of Central and Eastern European (CEE) countries over the last two decades. It discusses Foreign Direct Investment (FDI) effects in three main areas based on the direction and the technology segment of where FDI has been attracted. The first part reviews the effects of the first round of inward FDI inflows in the early 1990s. It finds that a catching up process of transition countries in terms of GDP per capita has coincided with robust inflows of foreign capital, while its effects on productivity and other aspects of micro performance of local firms are still debated. Here, heterogeneity of acquired local firms in terms of absorptive capacity, size, productivity and technology levels may be the key to explain the effects on own productivity performance and spillover effects on horizontally and vertically linked firms. The second part focuses on the effects of outward FDI and mostly finds correlation between investing firm's productivity and its outward FDI engagement. The evidence also shows positive effects on a number of investing firms' performance characteristics, but no or limited effects on employment. Finally, the third part studies the most recent episode of FDI patterns and its effects on CEE countries in the age of global supply chains (GVCs). Based on scant studies so far, it shows that a positioning within individual GVCs may be essential for future economic growth with a clear preference for attracting FDI to industries of higher-end technology intensity.

Keywords: Foreign direct investment, global supply chains, employment and export performance

1 Introduction

Inward foreign direct investment (FDI) has traditionally been regarded as one of the most important drivers of technological upgrading and structural change in Central and Eastern European (CEE) countries. Traditionally, FDI was considered as a channel of technology transfer to host countries (see Findlay, 1978, Wang, 1998; De Mello, 1997; Borensztein, De Gregorio and Lee, 1998; Carkovic and Levine, 2005; Barba Navaretti and Venables, 2004; Con-

¹ University of Ljubljana; VIVES and University of Leuven. address: Faculty of Economics, University of Ljubljana, Kardeljeva ploscad 17, 1000 Ljubljana, Slovenia, e-mail: joze.damijan@ef.uni-lj.si.

² University of Ljubljana; address: Faculty of Economics, University of Ljubljana, Kardeljeva ploscad 17, 1000 Ljubljana, Slovenia, e-mail: crt.kostevc@ef.uni-lj.si.

tessi and Weinberger, 2009). Since then a vast number of empirical papers studied partial effects of FDI on different aspects of foreign-owned firms' performance, such as productivity growth, employment, exports and innovation.

Much less attention, however, has been given to the changing nature of FDI flows and to their differential impact on performance of CEE countries. While in the beginning of transition in early 1990s FDI flows have mostly been related to the privatization processes in CEE countries attracting foreign capital flows to acquisitions of former state-owned companies, this pattern has changed over the course of 1990s. Increasingly, inward FDI flows have also been attracted to greenfield investments, in particular to manufacturing and retail. At the same time, over the last quarter of a century global economic and trade patterns have evolved, in particular with overall trade liberalization following the completion of the Uruguay round GATT negotiations in 1994, establishment of World Trade Organization (WTO) in 1995 and China's entry into WTO in 2001. In the meantime, former transition CEE have concluded an asymmetric trade liberalization with the EU and joined EU in 2004 as full-fledged members.

Following this substantial regional and global trade liberalization the motives for FDI changed. With no trade restrictions between the "old" and "new" EU member states and with very low remaining tariffs and almost no quantitative restrictions among all members of WTO, the traditional market-seeking motive has given way to resource- and efficiency-seeking motives for FDI. In effect, global production patterns changed in terms of centralizing business and production processes along *global supply chains* (GSCs) controlled by a few large multinational corporations (MNCs). In the manufacturing sector, it became less important to invest into a foreign company to secure market penetration to a particular foreign market, but to secure investment into foreign companies with specific resources, assets or technical capabilities that could be integrated into a global supply chain. Production patterns became fragmented into stages of production located around the globe in order to achieve the highest efficiency in production and return to investment for a particular MNC.

As noted by Baldwin (2012), in addition to substantial global trade liberalization and revolutionized transportation means (container box), the revolution in information and communication technologies (ICT) made possible the so-called "*2nd unbundling*", ie functional and geographical separation of production. Cheap transportation and low trade cost made it possible, but available and cheap communication made it feasible to unbundle factories into stages of production around the globe by securing "real time" control over the design, production and assembly processes.

This evolution over the last two decades not only affected the pattern of FDI flows to and from CEE countries, but also impacted the effects of FDI flows on particular aspects of micro and macro performance in CEE countries. This paper summarizes the empirical studies on firm and industry performance of CEE countries over the last two decades. The first part focuses on the initial round of FDI inflows in the early 1990s, where CEE countries mainly benefitted from inward FDI through restructuring of former state-owned companies. This led to overall productivity growth and export expansion, with possible moderate initial negative effects on employment immediately after the acquisitions.

The second part of this paper looks into the effects of outward FDI from CEE countries. Notably, with advancing restructuring in CEE countries, many thriving domestic firms involved in consolidation within their local industries or started to organize their own value chains both domestically and internationally. This process has witnessed waves of local or international acquisitions after 2000, which is shown also in increased outward FDI flows from CEE countries. These processes, in turn, contributed to restructuring and productivity growth of parent firms, but with ambiguous effects on home industrial output, exports and employment.

In the third part, we review the most recent episode of FDI patterns and its effects on CEE countries. With enhanced trade liberalization, CEE countries became attractive for greenfield investments in manufacturing, particularly to fragmented production processes that are integrated into the network of upstream and downstream suppliers organized by a dominating MNC. Though ownership control over these fragmented production processes abroad is not necessary due to ICT revolution, it is still preferred over contractual arrangements in some circumstances when the affiliates are engaged in design and production of strategic components. What is more, in this wave of FDI flows the importance of industry, technology segment and production stage to which FDI were attracted seems to be essential for future micro and macro performance. While firms in industries at either technology level are likely to increase their employment and export performance if they succeeded in attracting FDI, technology upgrading and productivity growth are more likely to occur only if FDI were plugged into according technology segment. In other words, positioning within individual GVCs becomes critical for future economic growth and technology upgrading of CEE countries.

The paper is organized as follows. The next section reviews the effects of inward FDI on firm performance in CEE countries. The third section gives an overview of effects on performance of CEE firms investing abroad. The fourth section reviews the effects on industry performance of CEE countries in the era of GVCs, where technology segments of inward FDI become key to understand future performance of industries and technological upgrading. The last section concludes.

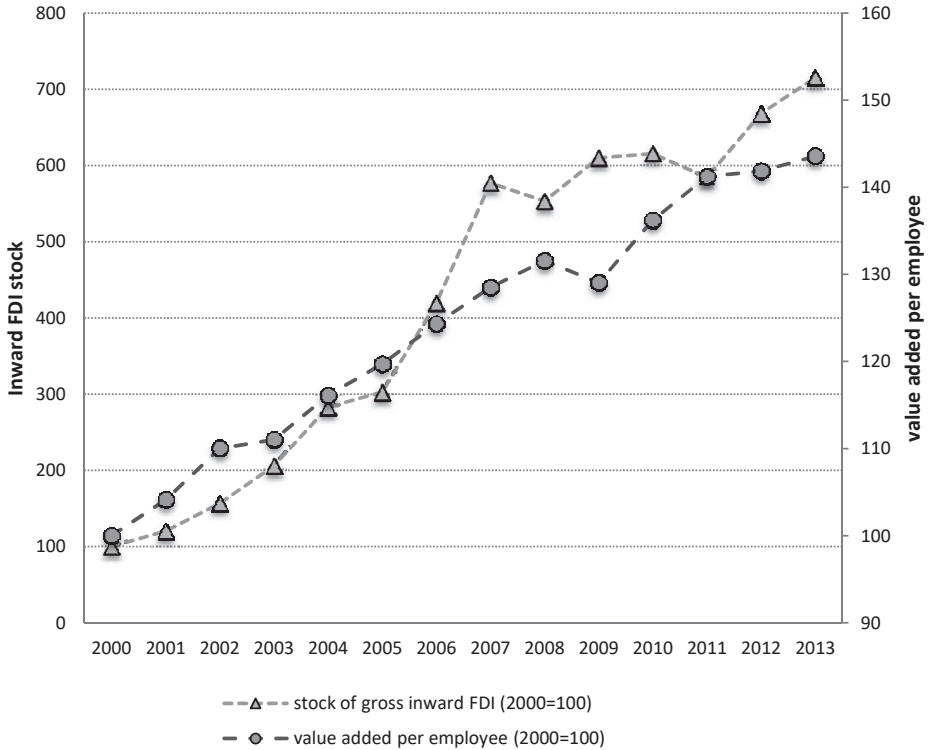
2 Impact of inward FDI on performance of domestic firms in CEE

2.1 Inward FDI and productivity growth

After a by and large successful transition from centrally planned to market economies and more than 20 years of catching-up process productivity levels of the economies of Central and Eastern Europe still fall far short of those in the rest of the EU. While their GDP (PPP) did converge rapidly toward the European core (EU-12), the CEE countries are nonetheless only at about 60% of the EU-12 GDP per capita average (Deutsche Bank, 2014). Closing the productivity gap therefore remains a key priority of the former Eastern-block economies.

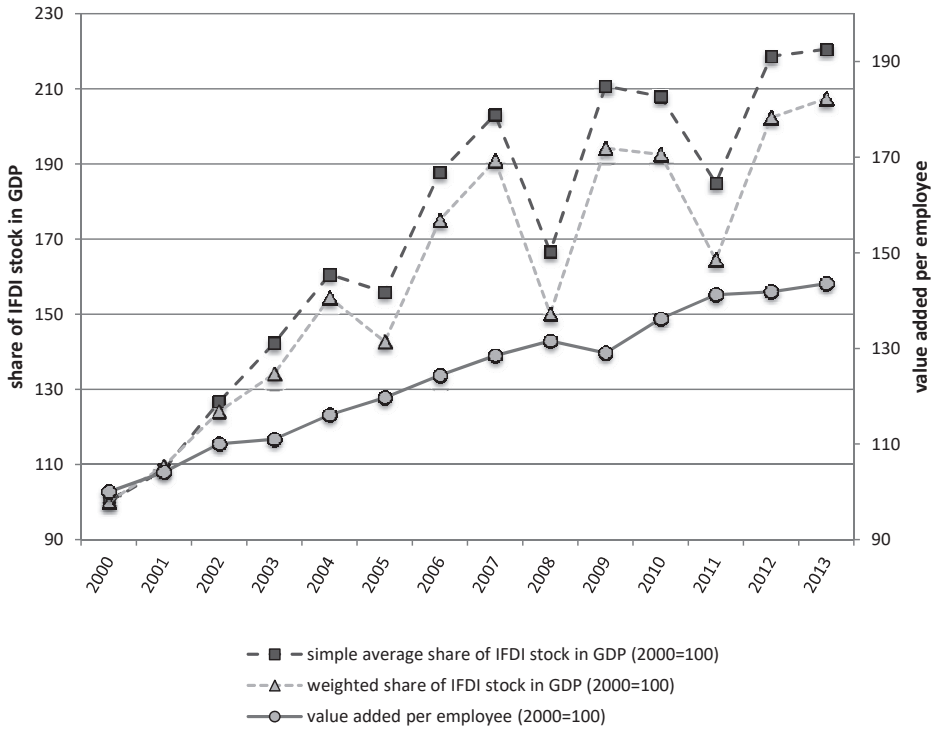
The catching up process of transition countries has coincided with robust inflows of foreign capital into the region (figure 10.1). While foreign investment is credited with providing access to new technology, improving availability of capital, intensifying local market competition, etc., its effect of productivity in host countries is still a hotly debated issue. Given the prevalence of foreign direct investment in transition countries, its importance in the convergence process is of particular interest to both researchers and policy makers alike.

Figure 10.1: **Stock of gross inward FDI and gross value added per employee in CEE countries (2000–2013)**



Note: Both the stock of IFDI and value added per employee in current prices presented in terms of base indices (2000=100). CEE countries considered are Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Croatia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland, Slovakia, Slovenia, and Romania.
 Source: Eurostat, UNCTAD.

Figure 10.2: Share of gross inward FDI stock in GDP and value added per employee in CEE countries (2000–2013)



Note: Both the share of IFDI stock and value added per employee are presented in terms of base indices (2000=100). CEE countries considered are Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Croatia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland, Slovakia, Slovenia, and Romania.

Source: Eurostat, UNCTAD.

Country and industry level studies of the link between inward flows of foreign capital and productivity have mostly found the effect of foreign investment to be positive. Holland and Pain (1998) explore the early stages of transition in CEE countries (1992–1996). They estimate a labour demand function using aggregate data for eight countries and find that stock of inward foreign investment has a positive impact on productivity, with the beneficial effects being higher in the more market-orientated economies. These results were broadly confirmed by a related study of Barrell and Holland (2000), based on industry-level data covering eleven manufacturing sectors in the Czech Republic, Hungary and Poland. On the other hand, using aggregate data, Mencinger (2003) finds a negative association between FDI and GDP, which he attributes to the nature of privatisation-related FDI.

Given the intricacy and complexity of the effects of foreign ownership on the economy of the host nation, analysing the impact using aggregate data was always going to be a very difficult task. It is only at the firm level that direct and indirect effects of foreign ownership can be fully explored. Following improved availability of firm-level data, an increasing number of papers

on the link between FDI and growth have also been focusing on productivity spillovers from foreign-owned companies to other firms in the economy.

Affiliates of multinational firms have been found to be different from local firms by a number of firm-level studies across a broad set of countries. They tend to be heavily involved in international trade, more capital and R&D intensive, pay higher wages and outperform their competitors at home as well as in host countries in terms of productivity.³

One of the earliest studies to focus on the effect of foreign ownership in CEE countries was Djankov and Hoekman (2000). Using data on Czech firms (1992–1996) they show that foreign ownership positively effects target firms. On the other hand, they also find negative spillovers on the productivity of the remaining domestic firms. Konings (2001) finds positive performance effects of FDI only in case of Polish firms, while no correlation is found in cases of Bulgaria and Romania. In addition, no spillovers effects to other domestic firms are found. Damijan et al. (2003), looking at data for 8 CEE countries, similarly find foreign-owned firms outperform their local rivals, while, again, not finding conclusive evidence of spillovers to other incumbent firms. While most studies fail to find evidence of positive horizontal spillovers of FDI, there are exceptions (Sgard, 2001, and Schoors and van der Tool, 2001 for Hungary; Sinani and Meyer, 2004, for Estonia; Lutz and Talavera, 2004, for Ukraine).

While Smarzynska Javorcik (2004) also finds no evidence of horizontal spillovers in case of Lithuanian firms, she does find robust evidence of backward spillovers. That is firm productivity is positively correlated with the extent of potential contacts with multinational customers but not with the presence of multinationals in the same industry. She argues that while multinationals have an incentive to prevent knowledge from leaking to their local competitors they may have an incentive to provide assistance to their local suppliers in upstream sectors. A one-standard-deviation increase in foreign presence in the sourcing sectors is associated with a 15 percent rise in productivity of Lithuanian firms in the supplying industry. The productivity effect is found to originate from investments with joint foreign and domestic ownership but not from fully-owned foreign affiliates, which is consistent with the evidence of a larger amount of local sourcing undertaken by jointly owned projects.

Javorcik and Spatarenau (2011) extend this line of research by showing that the origin of investment matters for positive backward spillovers in case of Romania. Arnold et al. (2011) find additional evidence in favor of backward spillovers in case of service-firm liberalization in the Czech republic.

Damijan et al. (2015) compare foreign and domestic mergers and acquisitions in seven CEE countries and show that firms targeted for foreign takeovers start as underperforming prior to the takeover and gain considerable improvement in productivity. The later does not come at the expense of downsizing,

³ Aitken and Harrison (1999) found that foreign affiliates exhibit a higher productivity than domestic plants in Venezuela, Javorcik (2004) and Sabirianova et al. (2005) found the same pattern in Lithuania and the Czech Republic, respectively. Yasar and Paul (2007) show that foreign affiliates differ from Turkish plants in terms of productivity, size and wages paid.

but rather due to a more efficient use of factors of production. However, these effects cannot be generalized for all CEE countries, but are confined to a few countries only.

Overall, there seems to be substantial support for a positive effect of foreign ownership on the affiliate firms in CEE countries itself, which could be due to the transfer of knowledge, improved distribution networks, easier access to capital or a number of other factors. On the other hand, there is very scant evidence in support of horizontal spillovers within the same industry, as most studies either find no significant effects or even find significantly negative effects. More promising results were found in case of vertical spillovers, where primarily upstream industries in CEE countries appear to benefit from foreign presence amongst their buyers.

However, a more comprehensive recent study by Damijan et al (2013) covering ten CEE countries and taking into account heterogeneity of firms in terms of absorptive capacity, size, productivity and technology levels, arrived at more nuanced findings. The study finds that horizontal spillovers have become increasingly important over the last decade, and they may even become more important than vertical spillovers. Positive horizontal spillovers are found to be equally distributed across size classes of firms, while negative horizontal spillovers appear to be more likely to affect smaller firms. Furthermore, positive horizontal spillovers seem more likely to be present in medium or high productivity firms with higher absorptive capacities, while negative horizontal spillovers are more likely to affect low to medium productivity firms. These findings suggest that both direct effects from foreign ownership as well as the spillovers from foreign firms substantially depend on the absorptive capacity and productivity level of individual firms affected by FDI.

2.2 Inward FDI and the labour market in CEE countries

Traditionally, proponents and opponents of foreign investment disagree on the net effect of aggregate job creation stemming from the entry of foreign capital. The former claim that foreign owners introduce more efficient technologies and access to wider markets, stimulating overall employment, where the latter associate firm restructuring of foreign owners primarily with reductions in the wage burden while trying to maintain a similar output level.

Geishecker and Hunya (2005) suggest that the effect of foreign direct investment on host country employment in CEE countries has two distinct phases: the restructuring of former state-owned enterprises in the wake of privatization often meant massive labour shedding. In later years, particularly in manufacturing, most of the FDI has been investment in new assets. FDI in most cases incorporated more modern technology than that available domestically and increased productivity in the host economy. New capacities usually increased employment while technological progress also triggered lay-offs. They also propose that there is no simple correlation between rate of employment growth as output and employment suffered setbacks after initial foreign takeover, but firms became more efficient and resistant to subsequent competitive pressure. Hake (2009) looks at a sample of 11 CEE countries between 2000 and 2007

and finds that the ownership change from domestically to foreign-owned generally tends to impose a negative effect on employment growth. Damijan et al. (2015), on the other hand, find that recently targeted firms by MNEs do not downsize their employment as they improve their productivity, but start increasing employment relatively soon after the takeover.

Several empirical studies find that foreign affiliates pay higher wages than domestic firms in a wide range of countries. The wage premia of foreign affiliates ranges between 10 to 70 percent depending on the country in question (see Heyman, Sjöholm and Tingvall 2007 for a survey). While there have been a number of studies looking at the impact of foreign ownership on affiliate wages, most of them focus on developed or developing countries and do not cover transition economies. Those that do look at former Eastern-block countries are mainly concerned with the effects of privatisation, rather than nationality of ownership, on changes in employee remuneration (Münich et al. 2005). This is somewhat surprising given that, as Egger and Kreickemeier (2013) point out, empirical support for a residual wage premium is strongest for developing, transition, and newly industrialized economies.

Earle and Telegedy (2008) study ownership changes on linked employer-employee data for Hungarian firms between 1996 and 2003. They find that while most of the wage premia can be explained by worker and firm characteristics, foreign affiliates pay out higher wages than either public or private domestic firms. Depending on the specification, the foreign-affiliate wage premia estimated can be from seven up to 39 percent. Erickson and Pytlikova (2011) look at the foreign-owned firm wage premium using matched employer-employee data on the Czech republic and find the raw wage differential between foreign and domestically-owned firms to be about 23 percent. They find that industry, region and notably human capital explain only a small part of the foreign ownership wage premia. Both white and blue collar workers as well as skilled and unskilled employees obtain a foreign ownership wage premium.

Results on the employment effects of foreign ownership in CEE countries remain ambiguous, but there is overwhelming support for the foreign-ownership wage premia.

2.3 Effect of inward FDI on exporting and innovation in CEE countries

UNCTAD (2005) point out that multinational firms are responsible for most of the world's R&D activity. Introduction of new products and production or organisational techniques from the parent company could potentially stimulate development of affiliate innovation or displace it completely depending on the aims of the parent company. On the other hand, foreign ownership is likely to stimulate exporting activity of the affiliate either through intra-firm trade within the parent-company network or through the use of new products, marketing and sales network supplied by the parent company.

Djankov and Hoekman (1996) study changes in the export patterns of exports of CEE countries and find that FDI inflows were strongly correlated with export performance and intra-industry trade levels. Rojec et al. (2004) show that significant differences in export propensity between foreign and domestic firms

in Slovenia and Estonia exist. They reflect (i) in different efficiency of factors utilisation and productivity level, and (ii) in differences in other operational characteristics determining productivity and export propensity. Superior export propensity of foreign firms is partly due to the factor of “foreign ownership”, also embracing the effect of multinationality. Jensen (2002) investigates the impact of FDI on the structure of Polish exports and finds that inward FDI in Poland positively affected the technology intensity of exports. Kutun and Vukšić (2007) look at 12 Central and Eastern European (CEE) economies between 1996 and 2004 and find that FDI has increased domestic supply capacity and hence exports for all countries in the sample. FDI-specific effects, reflecting multinational companies’ superior knowledge and better information about export markets on exports, are observed only in the new member states of the European Union. Finally, Filatotchev et al. (2008) take a look at a sample of 434 foreign-owned firms from Estonia, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia. They find that ownership of foreign investors is positively associated with export intensity of affiliate firms as measured by proportion of exports to total sales.

Overall, the literature predominantly finds a positive correlation between FDI inflows and exports both at the industry/country level as well as the firm level.

There is a growing literature trying to explain the pervasiveness of the large and persistent productivity advantages. Many have argued that this is because multinationals transfer superior technologies and organizational practices – in the form of new product and process innovation – to their foreign subsidiaries. Rather than focussing on directly testing for productivity differences between domestic and foreign-owned firms a number of researchers have instead explored the link between foreign ownership and success in innovation. They have met with decidedly mixed results (see Stiebale and Reize, 2010; and Masso et al, 2010 for surveys).

Among studies to focus on CEE countries Knell and Srholec (2006) look at the CIS data do the Czech Republic and find that foreign ownership does not facilitate knowledge spillovers to the local economy. Srholec (2006) showed that foreign affiliates were less likely to engage in intramural R&D by studying the impact of foreign ownership on cooperation in innovation in the Czech Republic. Falk (2008) uses the 3rd wave of Community Innovation Survey data for 12 European countries (with Czech Republic, Estonia, Hungary, Lithuania, Latvia, and Slovakia representing new member states) and finds foreign-owned firms are more innovative than domestic firms, particularly in the new member states.

Furthermore, in CEE countries foreign ownership is found to have a positive and significant impact on the share of market novelties as well as on the share of new products in turnover. Günther et al. (2009) found that while majority foreign-owned firms in the five Central and Eastern European (CEE) countries were engaged in R&D and innovation, they built fewer technological linkages with local science institutions, thus limiting the developmental impact of FDI. Srholec (2009) found that foreign ownership increases technology transfer through cooperation in innovation, especially in less developed CEE countries.

Masso et al. (2010) combine three waves of CIS survey (CIS 3, CIS 4 and CIS 2006) focusing on Estonian data. They find that higher innovation output from foreign owned companies perishes after various company characteristics are controlled for, but there are significant differences in innovation inputs, such as higher use of knowledge sourcing by the foreign-owned companies.

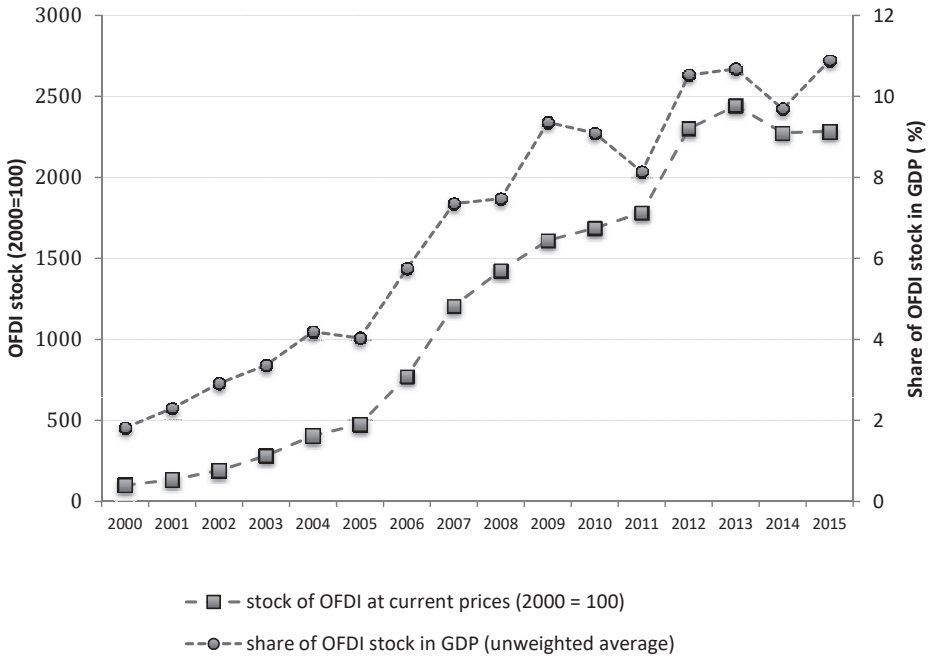
In summary, evidence on the effect of foreign investment on innovative activity of foreign-owned affiliates and innovative spillovers remains split. Depending on the dataset in question and the methodology, some studies do find positive direct effects of foreign ownership on the innovative activity of the affiliate itself and/or positive spillovers of innovation, while others find spillovers to be negative or simply find no correlation at all.

3 Impact of outward FDI of CEE firms on parent companies' performance

With the changing patterns of global cross-border capital flows CEE countries are gradually turning to outward foreign direct investment (OFDI) as they converge to the development level of the old EU member states. Figure 10.2 shows the rapid growth of outward direct capital flows of the 11 CEE countries over the period between 2000 and 2015. This is reflected both in terms of the absolute size of the outward FDI stock, as well as its share in GDP. The later increased from 2.3 percent in 2000 to 10.9 percent in 2015.

The most common fears associated with outward FDI in the investing country are associated with a loss of jobs, industrial output, exports and fiscal revenue due to the relocation to lower cost locations. While the empirical literature on the topic is far from unanimous, most studies tend to favour a positive effect of OFDI on a number of investor performance characteristics.

Figure 10.3: **Outward FDI in transition countries (stock of OFDI at current prices-left scale and share of OFDI stock in GDP-right scale) between 2000 and 2015**



Note: CEE countries considered are Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Croatia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland, Slovakia, Slovenia, and Romania.

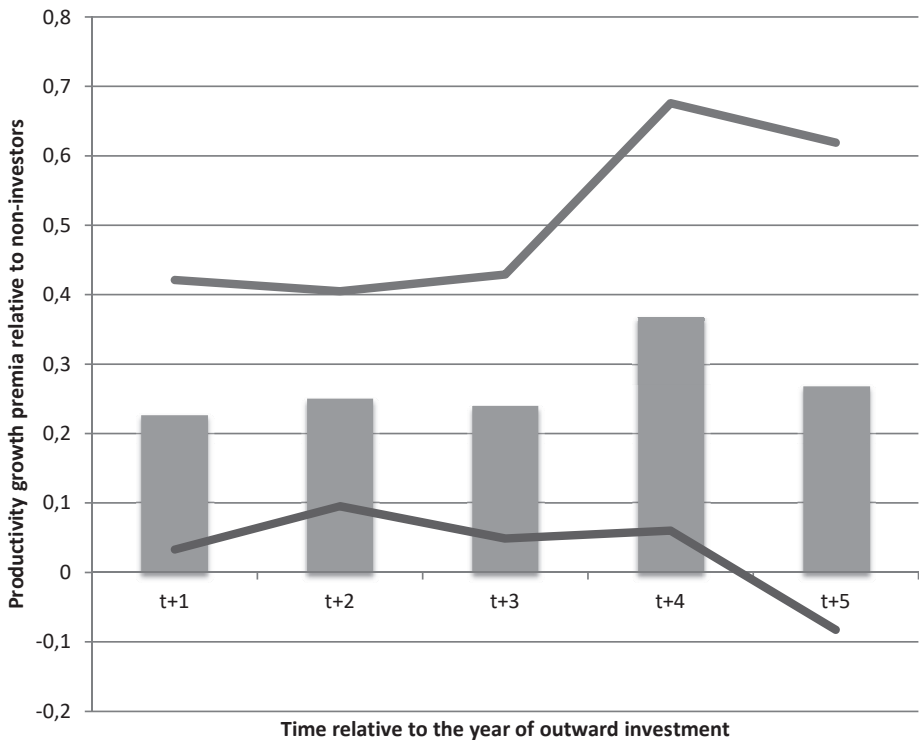
Source: UNCTAD.

The impact of OFDI on investing firms from CEE countries is comparatively underexplored. Damijan et al. (2007) study Slovenian manufacturing firms in the period 1994–2002. Comparing firms with outward investment to exporting firms, they find no statistically significant productivity premia of investing firms. They consider this finding to be transitory and mainly due to specific features related to inherited foreign investments of large inefficient firms. Masso et al. (2007) consider outward investment of Estonian firms (1995–2002) and OFDI had a positive impact on the home-country employment growth. The positive effects are more pronounced for services firms and for locally owned firms rather than foreign-owned investor.

Klimek (2009) claims that Polish firms investing abroad are significantly more productive comparing to counterparts operating only in home country. The most productive firms produce in several locations. Also, older firms are more likely to invest abroad but, contrary to expectations, not the larger ones. Quite the opposite, larger firms in Poland are less likely to undertake outward FDI. Damijan and Decramer (2014) also look at Slovenian manufacturing firms (1994–2002) to show that firms with outward investment experience higher productivity growth than other firms. These gains though are short lasting and only occur for investments outside of former Yugoslavia.

Finally, Damijan et al. (2015) use data on nine CEE countries from 2004 to 2013. They find that firms with outward FDI tend to be larger and more productive even compared with similar firms that own domestic subsidiaries. Furthermore, there is also a positive effect of having foreign subsidiaries on productivity growth of parent firms in CEECs, but this effect is short lived and driven exclusively by the subsamples of Czech and Romanian firms, while the impact in other countries is substantially less pronounced. Figure 10.4 shows the evolution of the productivity growth premium of first-time outward investors relative to non-investing firms.

Figure 10.4: **Productivity growth premium of first-time outward investing firms relative to non-investors (with the 95% confidence interval)**



Source: Damijan et al. (2015).

The above figure reveals that outward investing firms in the nine CEE countries considered by Damijan et al. (2015) experienced significantly faster productivity growth than their non-investing counterparts.⁴

In summary, outward-investing firms from CEE countries are mostly found to be highly efficient with their productivity increasing with the number of locations they produce in. Lastly, there is some scant evidence that outward FDI

⁴ Apart from the five-year growth rate difference, which is positive but statistically insignificantly different from zero. The latter is due primarily to the very small sample size.

has a positive effect on home employment, but the effect has only been found for Estonia.

4 FDI and performance: Participation of CEE firms in global value chains

Inward foreign direct investment (FDI) has traditionally been treated as an important means of structural upgrading and productivity growth in CEE countries, in particular in the new member states of the EU. Common feature of most theoretical approaches since Dunning's *OLI paradigm*,⁵ (see Dunning and Lundan, 2008) and Ozawa's *Flying Geese Model* (FGM) tradition (see Ozawa 1992, 2000, 2012) is that FDI positively impacts development of host countries through the technology transferred by multinational companies (MNCs). The positive outcome, however, is far from granted and it crucially depends on host countries' absorption capacity.⁶

4.1 Impact of FDI on technology upgrading through trade links

Yet, in more recent theoretical approaches on *global supply chain* (GSC), also called *global value chain* (GVC)-*economics*, Baldwin (2011, 2012) seems to be less optimistic about technology transfer via FDI. He claims that within the "vertical specialization" pattern, which is typical for the offshoring of labor-intensive stages from headquarter to factory economies, one cannot really refer to technology transfer but should think more of a technology lending. Investing firms tend to avoid real technology transfer and have due to the ICT revolution better means to ensure this (Baldwin, 2012). With the ICT revolution it became increasingly economical to geographically separate manufacturing stages, ie to unbundle the factories. Economics of GVC unbundling is in fact adjustment of Ozawa's FGM to the circumstances of 21st century, ie to the fact that globalization's 2nd unbundling means offshoring of production stages and not of industries as in the case of FGM. The fact "*that Korea eventually managed to start exporting domestically-designed car engines was testimony to its rich-nation status. Now, exporting sophisticated manufactured goods is no longer the hallmark of having arrived. It may simply reflect a nation's position in a global value chain*" (Baldwin, 2012: 19). This, however, suggests that the development impact of FDI on host countries may be limited.

In order to see how FDI contributed to economic and technological restructuring in CEECs, it is essential to understand the role and the position of individual countries' industries or firms in GVCs. One can argue that during the last two decades CEE countries were used as an export platform for advanced EU countries, which enabled them to relocate lower technology intensive stages of production to the next-door lower-wages countries. This idea fits well into the global value chain concept developed by Baldwin (2011, 2012).

⁵ Ownership – Location – Internalisation advantages.

⁶ For a comprehensive overview of the benefits and costs of FDI for host countries see OECD (2002).

However, while the mechanism of economic restructuring through FDI and exports may be similar in different countries, it is the industry and technology segment within the industries picked by MNCs that matters in the long run for relative performance of industries and overall productivity growth. Here, relative performance of industries may depend on their positioning within the global value chains of MNCs. Firms in industries at either technology level are likely to increase their export performance if they succeeded in attracting FDI. Yet, technology upgrading and productivity growth took place only if they were plugged into “right” specific production stages of – regionally or globally – dispersed production processes of MNCs.

In studying the impact of FDI on economic performance of manufacturing industries in the CEE, Damijan et al. (2013) named this mechanism “*implanted economic restructuring through FDI*”. In this mechanism, the importance of industry, technology segment and production stage to which FDI has been attracted seems to be key to future performance. The higher the technology intensity of the implanted industries and products the higher will be the benefits of the host country. Though, simple assembling process will generate fewer benefits than engagement in design of components. It is hence difficult to account for the whole complexity of “implanted economic restructuring through FDI” due to the lack of very detailed data.

Damijan et al. (2013) study to what extent FDI has been a factor bringing about structural change and productivity growth in CEE countries’ manufacturing through trade links and involvement in GVCs. In order to do so, they use industry-level data for the period 1995–2007 for eight CEE countries to analyze how FDI has triggered changes in import and export structures across and within industries and how this in turn contributed to productivity growth of industries. They first estimate the impact of FDI on export restructuring and how much of this economic restructuring is in line with technology upgrading. They find that FDI has indeed significantly contributed to export restructuring in the CEE countries, whereby the effects are found to be heterogenous across countries. More advanced core CEE countries (Hungary, Czech Republic, Slovakia and Poland) succeeded at boosting exports in higher-end technology industries, while non-core CEE countries (Estonia, Latvia, Lithuania and Slovenia) stuck to export growth in lower-end technology industries. They also find that this dichotomous export restructuring in both groups of CEE countries might have played a crucial role in determining their potential for long-run productivity growth. Countries attracting FDI to industries of higher-end technology intensity have consequently succeeded in substantially higher productivity growth.

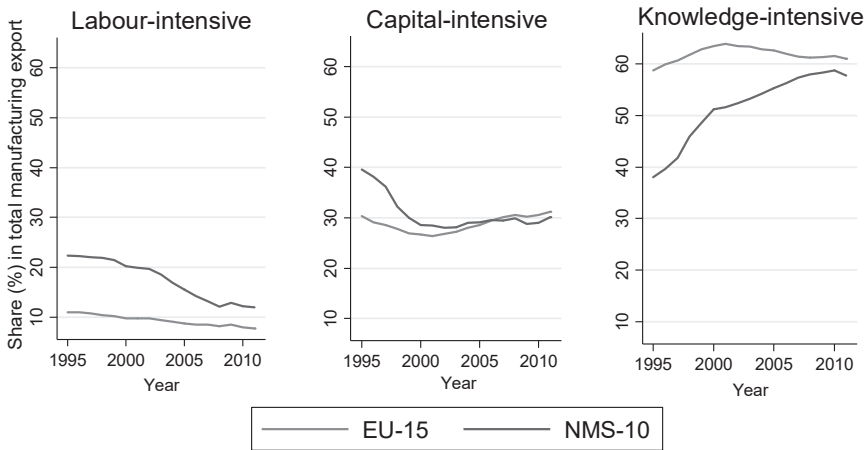
4.2 Trends in upgrading of knowledge-intensive exports

As shown above, there seems to be a clear mechanism relating inward FDI flows, technology segments where FDI is attracted and future export growth and productivity upgrading. CEE countries more successful in attracting FDI to higher-end tech sectors appear to benefit more in terms of technology and productivity upgrading. In other words, CEE countries more integrated

in GVCs, and in particular in more knowledge-intensive segments, are more likely to catch up faster in terms of export and production structure to the “old” EU member states.

This is confirmed by the data on the structure of manufacturing exports by factor intensity. As shown by Vrh (2016), over the period 1995–2011 the share of labor-intensive and capital-intensive exports in new EU member states from CEE (CEE-10) decreased sharply and almost matched those in the “old” EU-15 countries. On the other side, share of knowledge-intensive exports in CEE-10 increased by 20 percentage points (from 38 percent to 57.8 percent) and has thus almost matched the shares in the EU-15 countries (61 percent in 2011; an increase by 2.3 percentage points only over the period).

Figure 10.5: Share of exports in manufacturing subgroups for EU-15 and CEE-10, in period 1995–2011, in percent of total manufacturing exports



Source: Vrh (2016).

This enormous increase in knowledge-intensive exports by CEE countries can be explained by the fact that multinationals from hub countries, like Austria and Germany, are outsourcing large parts of skill and R&D-intensive activities to CEE region due to lower costs of skilled labour in the CEE countries (Marin 2010). CEE-10 countries (and within them especially the core CEE countries, also called Visegrad countries – Poland, Slovakia, Hungary and Czech Republic) attracted greenfield investments contributing to expansion of productive capacity. FDI flows were mostly directed towards the car industry, which is in line with accelerated offshoring of German automotive industry.

This process is believed to have spurred the transfer of technology and enabled considerable benefits in terms of comparative advantage (Aiyar et al., 2013). Rahman & Zhao (2013) show that all four core CEE countries improved their comparative advantage in knowledge-intensive sectors, although none of these countries had a comparative advantage in 1995. Moreover, Labaye et al. (2013) find that the CEE countries now represent headquarters of industrial clusters, crucial for further development of knowledge-intensive manufactur-

ing, such as automotive and aerospace, since manufacturing cluster, research institutions, universities, suppliers and others enabled a quick development of innovation.

The described technological upgrading of CEE countries has led also to convergence in terms of domestic value added (DVA) in exports. Vrh (2016) finds that convergence in terms of DVA in exports between CEE-10 and EU-15 countries can be observed both in manufacturing and in services sectors. She also shows that for CEE-10 countries GVC participation has had a persistent small but positive effect on DVA share in both sectors.

Hence, participation in GVCs, in particular in knowledge-intensive segments, seems to be the modern driver of catching-up processes in the CEE countries. It remains, however, to be seen what are the limits of this development paradigm, ie how far this process of catching up by *implanted economic restructuring through FDI* can be carried further without substantial change in the development paradigm of the CEE countries.

5 Conclusions

This paper reviewed empirical evidence on the importance of FDI for economic restructuring in CEE countries over the last two and half decades. We organized our review around three main areas based on the direction of FDI and technology segment where FDI has been attracted.

The first part reviewed the effects of the first round of inward FDI inflows in the early 1990s. It finds that the catching-up process of transition countries in terms of GDP per capita has coincided with robust inflows of foreign capital, while its effects on productivity and other aspects of micro performance of local firms are still debated. Most studies show that foreign-owned firms are superior in terms of sales, productivity growth and wage premia as well as exports, R&D and innovation performance.

Some studies show that local firms targeted for foreign takeovers start as underperforming prior to the takeover and gain considerable improvement in productivity. This happens not due to downsizing, but mostly due to a more efficient use of factors of production. These effects, however, are confined to a few countries only. Most recent studies show that heterogeneity of local firms in terms of absorptive capacity, size, productivity and technology levels is key to understand both effects on own productivity performance and spillover effects on horizontally and vertically linked firms.

In terms of R&D and innovative activity of foreign-owned affiliates, evidence is not robust. Depending on the dataset and methodology employed, some studies do find positive direct effects of foreign ownership on the innovative activity of the affiliates and/or positive spillovers of innovation, while others find spillovers to be negative or non-existing.

The second part reviewed the empirical findings on the effects of outward FDI from CEE countries. The evidence shows that outward-investing firms from CEE countries tend to be highly efficient with their productivity increasing with the number of locations they produce in. The evidence also points towards

positive effect of outward FDI on a number of investing firms' performance characteristics, including employment. Though, here the findings mainly show no correlation with employment dynamics or some positive effect on home employment in one of the countries.

Finally, the third strain of empirical literature analyzes the most recent changes of FDI patterns and its effects on CEE countries in the age of global supply chains. It deals with the so-called *implanted economic restructuring through FDI*, where industry and technology segments to which FDI are attracted seem to be crucial. Rare studies so far show that positioning within individual GVCs may be key for future economic growth and technology upgrading of CEE countries. Countries attracting FDI to industries of higher-end technology intensity seem to have succeeded in substantially higher productivity growth. This implies that CEE countries more integrated in GVCs, and in particular in more knowledge-intensive segments, are more likely to catch up faster in terms of export and production structure. The future, however, will reveal whether one can substitute domestic industrial policies in the CEE countries with importing FDI. In other words, whether this *implanted economic restructuring through FDI* can indeed succeed without accompanying indigeneous domestic development.

6 References

- Aiyar, S., Augustyniak, B., Ebeke, C., Ebrahimy, E., Elekdag, S., Klein, N., Lal, S., Zhao, H. & Muir, D. (2013). German-Central European Supply Chain – Cluster Report. In IMF Multi-Country Report No. 13/263. Washington: International Monetary Fund.
- Arnold, J., Javorcik, B., and A. Mattoo (2011). The productivity effects of services liberalisation: Evidence from Czech Republic. *Journal of International Economics*, 85(1).
- Baldwin, R. (2011). Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters. NBER Working Paper 17716. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Baldwin, R. (2012). Global Supply Chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. CTEI Working Papers CTEI-2012–13. The Graduate Institute Geneva, Centre for Trade and Economic Integration.
- Barrell, Ray and Holland, Dawn (2000). Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe, *The Economics of Transition*, 8, issue 2, p. 477–504.
- Damijan, J.P., M. Knell, B. Majcen and M. Rojec (2003). Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers. William Davidson Working Paper No. 549 (February). Ann Arbor: The University of Michigan Business School.
- Damijan, J.P., Polanec, S. and Prašnikar, J. (2007). Outward FDI and Productivity: Micro-evidence from Slovenia. *World Economy*, 30: 135–155.

- Damijan, J.P., Rojec, Matija, Majcen, Boris and Knell, Mark (2013). Impact of firm heterogeneity on direct and spillover effects of FDI: Micro-evidence from ten transition countries, *Journal of Comparative Economics*, 41, issue 3, p. 895–922.
- Damijan, J.P. and S. Decramer, (2014): Productivity Gains after Outward FDI: Evidence from Slovenia (August 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2552443>.
- Damijan, J.P., Č. Kostevc, M. Rojec (2013): Global Supply Chains at Work in Central and Eastern European Countries: Impact of FDI on export restructuring and productivity growth. LICOS Discussion Paper No. 332/2013.
- Damijan, J.P., Kostevc, Č. and Rojec, M. (2015), Growing Lemons or Cherries? Pre and Post-acquisition Performance of Foreign-Acquired Firms in New EU Member States. *World Econ*, 38: 751–772.
- Djankov, Simeon & Hoekman, Bernard, 1996. “Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of East European Exports,” CEPR Discussion Papers 1377, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Djankov, Simeon & Hoekman, Bernard, (2000). Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. *World Bank Econ Rev.* 14 (1): 49–64.
- Dunning, J.H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison Wesley.
- Dunning, J.H. and S.M. Lundan. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Earle, John S., and Álmos Telegdy. 2008. “Ownership and Wages: Estimating Public-Private and Foreign-Domestic Differentials with LEED from Hungary, 1986–2003.” In *The Analysis of Firms and Employees: Quantitative and Qualitative Approaches*, edited by Stefan Bender, Julia Lane, Kathryn Shaw, Fredrik Andersson, and Till von Wachter. Chicago: University of Chicago Press, pp. 229–252.
- Egger, Hartmut and Kreckemeier, Udo, (2013), Why foreign ownership may be good for you, *International Economic Review*, 54, issue 2, p. 693–716.
- Erickson T., & M. Pytliková (2011), Foreign Ownership and Wages in Emerging Economies: Evidence from Czech Republic, *Economics of Transition* 19(2), 371–395.
- Falk M. (2008): Effects of Foreign Ownership on Innovation Activities – Empirical Evidence for 12 European Countries. FIW Studien – FIW Research Reports.
- Filatovchev, I., Stephan, J., & Jindra, B. (2008). Ownership Structure, Strategic Controls and Export Intensity of Foreign-Invested Firms in Transition Economies. *Journal of International Business Studies*, 39(7), 1133–1148.
- Geishecker, Ingo and Hunya, Gabor, (2005), Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, No 321, wiiw Research Reports, The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw.
- Günther, J., Jindra, B. and Stephan, J. (2009), “FDI and the National Innovation System – Evidence from Emerging Economies in Central and Eastern Europe”, Globelics 2009 Conference, October 6–8, Dakar.

- Hake, M. 2009. Firm Growth and Ownership Change in CEE Countries. Austrian National Bank Working Paper.
- Holland, D. and Pain, N., 1998, "Accession, integration and the diffusion of innovations: a study of the determinants and impact of FDI in Central and Eastern Europe", NIESR Discussion Paper No. 137.
- Heyman, F., F Sjöholm, and P Tingvall, (2007), Is there really a foreign ownership wage premium? Evidence from matched employer-employee data, *Journal of International Economics*, 73, issue 2, p. 355–376.
- Javorcik, B. S. & M., Spatareanu, (2011), "Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors", *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 96(1), pages 126–138.
- Jensen, C. (2002). Foreign direct investment, industrial restructuring and the upgrading of Polish exports. *Applied Economics*, 34(2), 207–217.
- Klimek, A. (2009), The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: the case of Poland. Wrocław: Wrocław University of Economics. Mimeo.
- Knell, M., Srholec, M., (2006): Innovation Cooperation and Foreign Ownership in the Czech Republic. The Online Proceedings of The First Conference on Micro Evidence on Innovation and Development (MEIDE).
- Konings, J. (2001), The effects of foreign direct investment on domestic firms. *Economics of Transition*, 9: 619–633.
- Kutan, A. & Vukšić, G. (2007): Foreign Direct Investment and Export Performance: Empirical Evidence. *Comp Econ Stud* (2007) 49: 430.
- Labaye, E., Sjátíl, P. E., Bogdan, W., Novak, J., Mische, J., Fruk, M., & Ionuțiu, O. (2013). *A new dawn: Reigniting growth in Central and Eastern Europe*. McKinsey Global Institute.
- Marin, D. (2010). The Opening Up of Eastern Europe at 20-Jobs, Skills, and "Reverse Maquiladoras" in Austria and Germany. *The Quarterly Journal of Economics*, 14 (1), 85–120.
- Masso, J., U. Varblane and P. Vahter (2007): The Impact of Outward FDI on Home-Country Employment in a Low-Cost Transition Economy. William Davidson Institute Working Paper No. 873. University of Michigan.
- Masso J., T. Roolaht, U. Varblane (2010): Foreign Direct Investment and Innovation in Central and Eastern Europe: Evidence from Estonia. Bank of Estonia Working Paper.
- Mencinger, J. (2003), Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?. *Kyklos*, 56: 491–508.
- Münich, D., Svejnar J. and Terrell, K. (2005). Returns to human capital under the communist wage grid and during the transition to a market economy. *The Review of Economic and Statistics*, 87 (1), 100–123.
- OECD. (2013a). *Interconnected Economies: Benefiting From Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing.
- Ozawa, T. 1992. Foreign Direct Investment and Economic Development. *Transnational Corporations*, 1(1): 27–54.
- Ozawa, T. 2000. The "Flying-Geese" Paradigm: Toward a Co-evolutionary Theory of MNC-Assisted Growth, in: K. Fatemi (ed.), *The New World Order: Internationalism, Regionalism and the Multinational Corporations*. Amsterdam & New York: Pergamon: 209–223.

- Ozawa, T. 2003. Pax Americana-led Macro-clustering and Flying-geese Style Catch-up in East Asia: Mechanisms of Regionalized Endogenous Growth. *Journal of Asian Economics*, 13(1):699–713.
- Ozawa, T. 2012. FDI, catch-up growth stages and stage-focused strategies. *Columbia FDI Perspectives*, No. 70, May 28. Vale Columbia Center, New York.
- Rahman, J., & Zhao, T. (2013). *Export Performance in Europe: What Do We Know from Supply Links?* IMF Working Paper No. 13/62.
- Rojec, M., J. P. Damijan, & B. Majcen. (2004). Export Propensity of Estonian and Slovenian Manufacturing Firms: Does Foreign Ownership Matter? *Eastern European Economics*, 42(4), 33–54.
- Schoors, K. and B. van der Tol. (2001). The Productivity Effect of Foreign Ownership on Domestic Firms in Hungary. University of Gent, Gent. Mimeo.
- Sgard, J. 2001. Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992–1999. Document de travail No. 01.19. Paris: CEPII-Centre d'edudes prospectives et d'informations internationales.
- Srholec, M. (2006), "Research and development activity of foreign affiliates in the Czech Republic", DIME Working Paper No. 2006.
- Srholec, M. (2009), Does foreign ownership facilitate cooperation on innovation? Firm-level evidence from the enlarged European Union, *European Journal of Development Research*, 21: 47–62.
- Sinani, Evis and Meyer, Klaus E. (2004), Spillovers of technology transfer from FDI: the case of Estonia, *Journal of Comparative Economics*, 32, (3): 445–466.
- Smarzynska Javorcik, B. (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *American Economic Review*, 94(3): 605–627.
- Stiebale, J., Reize, F. (2008). The Impact of FDI on Innovation in Target Firms, *Ruhr Economic Papers* No. 50.
- UNCTAD (2005). World Investment Report. United Nations Publication United Nations, New York and Geneva.
- Vrh, N. (2016). Pay-off to participation in global value chains: How much are new EU member states lagging behind the rest of EU countries in terms of domestic value added in exports? Mimeo, University of Ljubljana.

Effekte von ausländischen Direktinvestitionen in neuen EU-Mitgliedstaaten im Zeitalter globaler Wertschöpfungsketten

Anhand von empirischen Studien fasst diese Arbeit den Einfluss von ausländischen Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments, FDIs) der letzten 20 Jahre auf die Leistungen von Unternehmen und Industrien in den Ländern Mittel-/Osteuropas (Central and Eastern European, CEE) zusammen. Diese Einflüsse werden anhand von drei Bereichen, die sich bezüglich der Ausrichtung und des technologischen Segments, welches FDIs anzieht, unterscheiden, analysiert. Der erste Teil dieser Arbeit untersucht den Effekt der ersten Runde von FDI-Zuflüssen zu Beginn der 1990er-Jahre. Die Analyse zeigt einen Zusammenhang zwischen dem Einfluss von FDIs und dem wirtschaftlichen Aufholprozess gemessen am BIP/Kopf, während über den Effekt auf Produktivität und auf andere Kennzahlen lokaler Unternehmen noch debattiert wird. Die Heterogenität der lokalen Firmen in der Kapazität, Größe, Produktivität und der technologischen Reife stellt diesbezüglich die Hauptkomponente zur Erklärung der Effekte auf die Produktivitätsleistung und der externen Effekte auf horizontal und vertikal verbundene Unternehmen dar. Der zweite Teil konzentriert sich auf FDI-Abflüsse und beschreibt eine Korrelation zwischen der Produktivität der investierenden Firma und ihrer Beteiligung an den FDI-Abflüssen. Weiters zeigt sich ein positiver Effekt auf eine Anzahl an Performanceparametern des investierenden Unternehmens, aber keine oder nur beschränkte Effekte auf die Beschäftigung. Der dritte Teil untersucht die aktuellsten FDI-Muster und deren Einfluss auf die CEE-Länder in Zeiten von globalen Lieferketten (Global Supply Chains, GVCs). Es zeigt sich, dass eine Positionierung innerhalb individueller GVCs essentiell für zukünftiges Wachstum, mit einer klaren Präferenz für die Anziehung von FDIs für Industrien mit einer intensiven Nutzung von Hochtechnologien, sein kann.

JEL code: F2, F21, F23, L60, O14

Determinants of global value chain participation in CESEE¹

Edvard Orlic

Global Value Chains (GVC) have altered international trade and offered enormous opportunities for small and open economies to increase not only the quantity, but also the quality of their exports, to access more advanced technology and to increase their competitiveness. While most studies have acknowledged the role of Multinational Cooperation (MNCs) in generating productivity spillovers, this study investigates their role in determining forward and backward participation of firms in international markets. This article adds to existing macro literature by examining the firm level determinants of joining supply chain trade using the most recent version of a cross-country survey conducted by EBRD. The results show that foreign, larger firms and those in possession of internationally recognized certificates and access to bank credit have a higher probability to engage in two-way trade. These act as a signal to foreign buyers and suppliers that firms can meet quality and reliability requirements. Productivity and use of foreign technology play an important role in supply chain trade, but only for small firms and those in EU News Member States (NMS). Finally, the effects of FDI spillovers and linkages with foreign firms are insignificant, casting doubt on the potential of foreign firms to help the internationalisation process.

1 Introduction

The traditional view of international trade, according to which exported good is produced in a single country and, conversely, the importing country of a good is its final consumer is no longer a true presentation of international trade. Globalization, advances in IT, reduction in transportation costs and barriers to entry have facilitated the fragmentation process to a number of individual stages and tasks (Johnson and Noguera, 2012). The analysis of international trade is now typically taking place within the Global Value Chains (GVC), a concept that encompasses the full range of activities required to bring the good or service to the final consumer, from product design to the distribution (Cattaneo et al., 2010). Firms are part of complex production networks that embody diverse goods and services inputs from other domestic and foreign firms.² Increased fragmentation has enabled MNCs to effectively exploit inter-

¹ Central, Eastern and Southeastern Europe.

² One particular result that has emerged is the existence of indirect exporters who use other manufacturing firms to supply their products to foreign markets. Crozet et al. (2013), Bernard et al. (2012) show that in France and Italy, respectively a large part of exporting firms are wholesalers that serve as intermediaries for manufacturing firms to reach foreign markets.

national differences in production costs, while on the other hand domestic firms integrated into GVC may benefit from new types of production, and other related benefits such as creation of new jobs, technology transfer and integration into MNCs' networks (Damijan and Majcen, 2015).

Recognition of these new features of international trade led to development of trade in value added metrics (Koopman et al., 2014) which are able to provide information whether a country participates and to what extent in GVCs and may give insight into the position of a country's sectors within the GVC. Recent research has shown that changing geography of production has led to both winners such as Factory Asia and Central Europe (OECD, 2015; Stollinger, 2016) and losers mainly located in Western Europe and West and Central Africa (Kowalsky, 2015; Stollinger, 2016). However, in order to assess the country's competitiveness and the impact of economic policies, one must take a more disaggregated approach to GVC analysis. International trade models based on product differentiation, monopolistic competition and firm heterogeneity (e.g. Antras and Helpman, 2004; Grossman and Rossi-Hansberg, 2008; Bernard et al., 2010; Antras and Yeaple, 2013) have recently highlighted that the capacity of firms plays an important role when determining their participation in foreign markets and consequently their position in global supply network. Hence, the ability of countries to move up the value chain crucially depends on the reallocation of resources from less productive activities to new and more connected ones.

Since the mid-1990s several NMS, most notably the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia have been able to integrate in German-Central European supply chains due to large labour costs differentials, geographical proximity and cultural similarity (IMF, 2013). This has enabled those countries to maintain the share of manufacturing industry of around 20% despite strong decline in the industrial output in GDP during transition period (Stollinger, 2016; Cerovic et al., 2014). Most recently, the cross-border production sharing has intensified among the CEEC following the setting up and subsequent expansion of regional industrial clusters (Iossifov, 2014; Stollinger, 2016).

Although macro research has unambiguously confirmed the role of FDI in CEECs' ability to integrate production network and restructure their export towards higher value added activities (Damijan et al., 2013a), little is known about the factors influencing firms' participation in GVCs and the effects of latter on firms' performance and upgrading. This is especially the case in the SEE region where participation in GVC is fairly limited and no targeted funding programme for SMEs' integration into GVC exists (OECD et al., 2015). In addition, SEE went through a significant process of deindustrialisation and today is characterized by weak export performance (Cerovic, 2014), partly due to FDI going into non-tradable sectors (Estrin and Uvalic, 2014).

Few micro level studies, mainly focused on automotive industry in the Czech Republic (Pavlinek and Zenka, 2011; Pavlinek and Zizalova, 2014), are able to shed more light on the type of upgrading and the ability of domestic firms to benefit from linkages and spillovers with MNCs. However, devising national policies based on few case studies may be misleading as the detected benefits may not apply to other industries or firms. In addition, although concerns on

SMEs' internationalization remain an important topic in international business literature (Gashi et al., 2014; Love et al., 2016), little is known about their ability to integrate GVC (Giovanetti et al., 2015).

A necessary, although not a sufficient condition to derive wider recommendations is to control for a countrywide representative sample examining the determinants of GVC participation. Therefore, this article undertakes a comparative firm-level econometric analysis of factors influencing participation in GVC in sixteen economies based on cross-sectional data with multicountry and multisector dimension. To our best knowledge it is the first one of its kind applied in the context of CESEE countries. It draws on recent international trade and GVC literature emphasizing heterogeneity of firms and highlights key firm characteristics underlying success.

2 Literature Review

Analysis of determinants and effects of GVC participation can be divided according to two separate, but interrelated streams of literature. A first strand of research provides theoretical foundation regarding MNCs' decision on whether to engage in vertical integration or source inputs from independent suppliers at home or abroad. The model of Antras and Helpman (2004) suggests a pecking order of firms' internationalization where the most productive firms service the foreign markets through FDI while the least productive are confined to serve national markets. Among those firms serving foreign markets, the most productive vertically integrate the procurement of intermediate products while the least productive source inputs from independent foreign suppliers. Recently, Antras and Chor (2013) developed a model in which existence of a number of suppliers leads to different incentives along the value chain. The position along the value chain determines whether the intermediate inputs are sourced or produced within the integrated firm. Although heterogeneity of firms plays an important role in determining the extent of vertical integration, the ultimate decision by a firm depends on the importance of property rights and transaction costs.

A related strand of literature has emphasized the importance of international fragmentation of production and specialization in tasks rather than goods (Grossman and Rossi-Hansberg, 2008; Miroudot and Ragoussis, 2009). Recent evidence has shown that firms internationalize through different channels, the most important being joining supply chain of lead MNCs (Baldwin and Lopez-Gonzales, 2014). The common view of GVC (Gereffi et al., 2005; Humphrey and Schmitz, 2002) is that complex international relationships generate flows of knowledge which stimulate the development and upgrading of a firm's position along the GVC. While deciding whether and how to fragment their production, firms are required to make a relationship-specific investment in incomplete contracts environment (Antras and Helpman, 2004). However, in joining a supply chain, fixed costs of investment are likely to be lower vis-à-vis vertical integration, except in cases where intrafirm trade involves a high degree of intangibility and where trust becomes a crucial factor (Atalay et al.,

2014). An active involvement in supply chain is likely to obtain managerial expertise, innovation channels and new markets, thus increasing their efficiency and growth (Giunta et al., 2012; Agostino et al., 2014). Furthermore, as argued by Atalay et al. (2014), involvement into a supply chain can be seen as a rational choice since it potentially reduces agency and transaction costs, and, through formal and informal relations with other firms, allows a more efficient transfer of resources.

Entering a GVC requires answering two important questions; the first one related to forms of GVC participation and the second one related to forms of governance. The main approach to the first issue is to attract FDI and internationalize domestic firms (Taglioni and Winkler, 2016). Since MNCs are main actors of GVCs, they bring numerous direct and indirect benefits such as increase in domestic capital stock and technological spillovers. Participation in GVC provides opportunities for knowledge spillovers from foreign to local firms (Blomstrom and Kokko, 1998). In addition, linkages with MNCs generate knowledge and pecuniary spillovers along the value chain (Hirschman, 1958; Rodriguez-Clare, 1996; Markusen and Venables, 1999). By entering in upstream and downstream industries, foreign firms can contribute to crowding out effects of local firms, but at the same time can create forward and backward linkages. These positive effects depend on the demand for inputs, the induced efficiency, higher requirements for product quality and voluntary and involuntary transfer of knowledge (Barba Navaretti and Venables, 2004; Javorcik and Spatareanu, 2009; Godart and Gorg, 2013). Recent empirical evidence has mostly confirmed the positive role of foreign firms on creation of backward spillovers to local firms (Damijan et al., 2013b; Havranek and Irsova, 2011).

Regarding the internationalization of firms, MNCs also play an important role by requiring domestic firms to satisfy quality requirements, increase their efficiency, and by providing access to their distribution, marketing and supply networks (Taglioni and Winkler, 2016). To participate in GVC requires scale which puts considerable limits on SME participation as they are often not able to satisfy strict product and quality standards, or overcome barriers to entry such as regulations and customs procedure (OECD, 2015). The cost of many productivity enhancing activities such as investment in product and process innovation, human capital and adoption of modern technologies is often fixed and therefore only viable for sufficiently large firms able to benefit from economies of scale. However, participation in GVC enables SME to overcome some barriers to scale and improve their performance through supplying domestic exporters (Dhyne and Rubinova, 2016). In this way they can avoid design and marketing costs, reduce foreign market information barriers and benefit from the transfer of knowledge from foreign firms (Artopoulos et al., 2013).

The extent to which knowledge is created, transferred and applied varies considerably across different governance types³ and consequently affects firms'

³ The concept of governance defined as "authority and power relationships that determine how financial, material, and human resources are allocated and flow within a chain" (Gerff, 1994).

growth (Pietrobelli and Rabellotti, 2011; Gereffi, 1994). The lead firms in GVCs are MNCs which create asymmetric growth opportunities for local firms depending on how they are integrated into MNCs' GVC. They coordinate a complex international production network ranging from simple arm's-length transactions where suppliers participate in GVCs without any long-lasting and significant relationship for trade purposes, based on transactions of easily customised goods to vertical integration characterised by managerial control by the headquarters over its subsidiary due to product complexity and concerns about intellectual property (Gereffi et al., 2005; Gereffi and Fernandez-Stark, 2011; Gereffi and Lee, 2012). In between these two extremes, Gereffi et al. (2005) identified three distinct types of governance (ie relational, modular and captive) which can be measured by three variables: complexity of information between actors in the chain, how the information for production can be codified, and supplier competence.

The main concern of firms is how to integrate into GVC and how to move up to higher value added activities. Capabilities play a crucial role in the development of governance modes as they affect firms' abilities to contribute to technical change as well as their bargaining power over other global players. However, as argued by Humphrey and Schmitz (2002), governance modes also affect firms' capabilities through generation, transfer and diffusion of knowledge. It must be noted that GVC governance, participation and capabilities are all closely connected. Generally, the type of governance is determined by the complexity of inter-firm relations and capabilities of suppliers to satisfy complex transactions (Gereffi et al., 2005). As a consequence, the supplier capability will determine its position within GVC and its performance (Agostino et al., 2014). The ability to introduce process and product innovation will also determine the opportunities offered by participation in GVC.

As argued by Saliola and Zanfei (2009), multinational presence and the level of embeddedness matter for global buyers. Foreign subsidiaries with significant presence in local market are found to establish knowledge-intensive value chain arrangements as it reduces behavioural uncertainty and increases the likelihood of success in the selection of partners. The second aspect emphasizing the level of embeddedness is closely related to the level of input sourcing from domestic markets. The success of domestic suppliers to enter GVC depends not only on their own capabilities, but also on the extent of transactions that MNCs have with local firms (Andersson and Forsgren, 1996).

3 Data and Sample Characteristics

This paper uses Business Environment and Enterprise Performance Surveys (BEEPS) conducted jointly by EBRD/World Bank to investigate the factors influencing the participation of domestic manufacturing firms from CESEE countries in GVC. Face-to-face interviews using a common questionnaire were conducted with business owners and senior managers of firms. The survey sample in each country is stratified by firm size, sector and region. Sector stratification is undertaken to reflect the relative contribution of each

sector to the region's GDP. The available survey provides information on the characteristics of firms across various dimensions, including size, ownership, trading status, innovation and performance. The data used the fifth edition of the survey conducted in year 2013 consisting of all EU NMS plus (potential) candidates' states in SEE region excluding Kosovo.⁴

Table 11.6 in the Annex provides summary statistics for variable employed in the model described in the next section. One can discern the patterns of firms' internationalization by looking at table 11.1. Importing is among the most frequent activity, as 74% of firms buy products from abroad. Interestingly, the share of two-way traders which conform to our definition of GVC participation is 39% and is larger than that of pure exporters (only 9%), suggesting that firms may be indeed involved in complex fragmented activities. By looking at the ownership (table 11.7 in Annex), we can observe that only 9% of foreign firms are engaged in GVC trade. This corresponds to 28% of the foreign firms among the two-way traders and to 66% of the two-way traders among foreign firms.

Table 11.1: **The share of exporters and importers**

	Non-importers	Importers	Total
Non-exporters	214	425	639
%	17.5	34.75	52.25
Exporters	108	476	584
%	8.83	38.92	47.75
Total	322	901	1,223
%	26.33	73.67	100

Source: Authors' calculations based on BEEPS 2013.

They also display quite a heterogeneous distribution across industries, with the highest concentration being in fabricated metals, garment, food and machinery and equipment industries (table 11.2). We have also calculated conditional statistics for some of the categorical variables included in our model. As can be seen from table 11.3 below, firms participating in GVC are three times more likely to be foreign firms, have better access to credit, possess an internationally recognized certificate, use foreign licenced technology and are more likely to be engaged in innovation activities.

⁴ We apply the following rules to the dataset: (i) only countries which include foreign firms in the survey are included, therefore Kosovo is excluded; (ii) we drop industries for which we are not able to calculate FDI spillover measures, namely coke and refined petroleum and office and machinery industry; (iii) we drop observations with negative values on sales or labour costs.

Table 11.2: **GVC participation across industries (%)**

	Non-GVC	GVC
Food	13.57	3.35
Tobacco	0.16	0.16
Textiles	1.96	2.62
Garments	3.03	5.15
Tanning & leather	0.57	2.37
Wood	6.54	2.78
Paper & paper products	0.65	0.33
Publishing, printing	5.64	0.9
Chemicals	1.96	1.47
Plastics and rubber	2.53	2.13
Non-metallic mineral products	4.09	1.47
Basic metals	0.82	0.57
Fabricated metal products	6.13	6.38
Machinery and equipment	4.66	3.27
Electronics	1.96	1.8
Communication equipment	0.41	0.33
Precision instruments	0.98	1.06
Motor vehicles	0.74	0.33
Other transport equipment	0.57	0.33
Furniture	3.76	1.8
Recycling	0.33	0.33

Source: Authors' calculations based on BEEPS 2013.

Table 11.3: **The percentage of (non) GVC firms in each category**

	GVC	Non-GVC
Foreign	21.85	7.10
Credit	57.45	46.96
Certificate	55.60	35.87
Foreign licence	25.05	14.19
Product innovation	42.83	37.05
Process innovation	34.81	27.31
RD	27.00	13.54
Ln LP (mean)	10.71	10.45
Ln Wage (mean)	8.93	8.69
Ln Age (mean)	2.73	2.68

Source: Authors' calculations based on BEEPS 2013.

4 Empirical Methodology

Recent economic literature has put considerable emphasis on micro level analysis as it is able to directly capture the main actors involved in GVCs as well as the type of upgrading and modes of participation (Agostino et al., 2014; Giovanetti et al., 2015; Wignaraja, 2015). In order to investigate firms' propensity to participate in GVC the standard reduced form model is estimated to capture a variety of covariates influencing the probability of GVC participation. The empirical model can broadly be described as follows:

$$\Pr(Y_i = 1) = \Phi(\beta X_i + \delta_i + \tau_i \varepsilon)$$

where Y is the vector denoting GVC participation indicator, Φ is the c.d.f. of the standard normal distribution, X is the matrix of explanatory variables, β is the matrix of coefficients, and ε is the matrix of error terms. We also control for country δ_i and industry τ_i unobserved effects.

In order to identify firms' participation in GVC we rely on two questions. The first one asks respondents about the share of direct or indirect exports in their total sales. The second one asks them about the source and share of imported inputs. To identify firms involved in GVC trade we include only firms simultaneously engaged in two-way trade captured by two-way dummy.⁵ Since participation in GVC is captured by binary variable, the Probit model was estimated. In line with the literature we control for several variables which may have a significant influence on firms' participation in GVC, namely firm size, human capital, age, product and process innovation, R&D, labour productivity, access to credit⁶ (Saliola and Zanfei, 2009; Giovanetti et al., 2015; Bartoli et al., 2014; Wignaraja, 2015). In addition, we control for FDI spillovers. Horizontal spillovers are defined as the share of foreign firms' output out of the total industry output located in country i and active in sector j to control for potential demonstration or competition effects (Saliola and Zanfei, 2009). Since embeddedness is a multifacet concept, it can be captured by different variables. Since our main interest lies in spillover benefits accruing to firms, the variable measuring the percentage of domestic inputs in a multinational's total intermediate inputs in country i and active in sector j can shed more light on the extent of linkages between firms and thus result in higher FDI spillover potential for the local firms (Taglioni and Winkler, 2016).

⁵ Firms are defined as exporters if the sum of their direct and indirect sales is equal or higher than 10% of total sales. Firms defined as importers are those which import more than 10% of their total intermediate inputs. Unfortunately, due to data limitations we are not able to capture the specialization of the firm in specific tasks nor do we have information on the firm's upstream and downstream activities as in Giovanetti et al. (2015). In addition, we are not able to capture the interactions among firms within a supply chain to properly identify governance modes and power relationships. Therefore, our measure is a more simple proxy for GVC participation such as one used in Agostino et al. (2014).

⁶ Definition of variables is provided in table 11.8 in Annex.

5 Empirical Results

This section presents the results of the paper. We analyse factors influencing the probability of firms' engagement in supply chain trade defined in the previous section. Column 1 in table 11.4 shows the results for all manufacturing firms, while the results for small and large firms are reported in columns 2 and 3, respectively. Furthermore, we separate the sample per geographical regions in columns 4 and 5.⁷

Firm size seems to be an important determinant of GVC participation in all models. This is in line with international trade literature which suggests that larger firms are more prone to cover the sunk costs of the internationalization activities and have a higher propensity to reach farther and more productive markets as they perform relatively better (Antràs and Helpman, 2004). Access to commercial bank credit is positive and significant for all firms as well as for SMEs and CEE countries. This suggests that, in the presence of capital market imperfections, SMEs with collateral and an established record with commercial banks are more likely to be involved in international activities. However, the positive effects of access to credit increase with firm size (Kuntchev et al., 2013) as large firms are more likely to overcome the information asymmetry by pledging collateral and can more easily communicate their creditworthiness. More precisely, considering the interaction effect of firm size and access to credit in column 1 keeping other covariates at their observed values suggests that large firms with access to credit have higher probability to participate in GVC (52%) versus small firms (32%).

⁷ Average marginal effects are reported in table 11.9 in Annex.

Table 11.4: Probit estimates – Binary Variable: 1 if firms participate in GVC trade; 0 otherwise

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	All firms	Small	Medium and large	SEE	CEE
Age	-0.0776	-0.0649	-0.00656	-0.151*	0.0209
	(0.0700)	(0.108)	(0.101)	(0.0859)	(0.125)
Size	-0.856***			-1.048***	-0.554***
	(0.110)			(0.140)	(0.184)
Credit	0.258***	0.226*	0.287**	0.123	0.545***
	(0.0924)	(0.137)	(0.134)	(0.118)	(0.158)
Certificate	0.258***	0.338**	0.218*	0.242**	0.263*
	(0.0945)	(0.147)	(0.132)	(0.123)	(0.158)
Foreign licence	0.250**	0.379**	0.0913	0.201	0.310
	(0.113)	(0.173)	(0.153)	(0.144)	(0.195)
Product innovation	0.0301	0.169	-0.0113	0.0937	-0.0724
	(0.102)	(0.148)	(0.141)	(0.133)	(0.177)
Process innovation	0.0435	0.245	-0.0801	0.0594	-0.0492
	(0.109)	(0.168)	(0.139)	(0.136)	(0.191)
RD	0.227*	0.147	0.347**	0.302*	0.243
	(0.126)	(0.187)	(0.165)	(0.166)	(0.205)
Labour productivity	0.0810*	0.131**	0.0968	0.00784	0.178**
	(0.0443)	(0.0655)	(0.0600)	(0.0597)	(0.0716)
Average wage	-0.0230	0.0728	-0.0730	-0.0189	-0.000965
	(0.0446)	(0.0654)	(0.0637)	(0.0583)	(0.0798)
Foreign	0.599***	0.817***	0.591***	0.569***	0.766***
	(0.147)	(0.315)	(0.178)	(0.191)	(0.252)
Backward	0.0366	-0.0132	-0.0641	-0.0785	-0.259
	(0.149)	(0.240)	(0.199)	(0.201)	(0.288)
Horizontal	-0.261	-0.106	-0.191	-0.0767	-0.386
	(0.196)	(0.302)	(0.275)	(0.258)	(0.350)
Constant	-1.825***	-4.705***	-1.685**	-0.652	-3.444***
	(0.584)	(0.914)	(0.798)	(0.718)	(1.065)
Observations	1,154	580	566	728	414
Country FE	YES	YES	YES	YES	YES
Industry FE	YES	YES	YES	YES	YES
Pseudo R ²	0.26	0.23	0.21	0.26	0.28

***, **, * indicate significance levels at 1, 5 and 10 percent, respectively.

Robust standard errors are reported in brackets.

Age does not seem to play an important role except in Southeast Europe, although the sign points to somewhat contradictory results. It may be that younger firms are more keen to learn about new markets and new technologies and more flexible in combining internal and external knowledge to become more efficient.

The possession of internationally recognized certificate increases the probability of GVC participation. The importance of certification has been emphasized by Beghin et al. (2015) as it acts as a guarantee and signals the ability of the firm to meet the international standards typically required in vertically fragmented production processes. Foreign licences are also significant with the expected positive effects on GVC participation driven mainly by SMEs. When looking at other variables capturing absorptive capacity and technological ability, namely human capital, process innovation, product innovation and R&D, only the latter has positive effects on GVC participation restricted to large firms and Southeast Europe. This results suggest that efforts to increase the knowledge stock are crucial for these firms to differentiate themselves from competitors and enable them to participate and potentially move up the value chain as many Tier 1 suppliers put strict product requirements which call for the adoption of more advanced technology (Godart and Gorg, 2013). The insignificant effects of human capital and product and process innovation suggest that workforce skills are not at the level required to participate in GVC. In addition, firms in these countries rely mostly on production capabilities and technology adoption, the latter being predominantly focused on adaptation of imported technology and inputs (Radosevic, 2015). Evidence shows that CEE countries are mostly involved in lower end of value chain participation (Leitner and Stehrer, 2014) which hinders the focus on more innovative activities (Radosevic and Ciampi-Stanova, 2015).

The estimated marginal effects for labour productivity suggest positive and significant effects for small firms and those located in Central Europe. Lastly, we look at the effects of foreign ownership and FDI spillovers. Foreign ownership seems a favourable strategy for firms willing to participate in GVCs. This suggest that all firms including SMEs and all country groups are able to exploit the advantages of foreign ownership such as know-how, more advanced technology, marketing and organizational expertise and knowledge of foreign markets to increase their probability to internationalise. One of the important transmission channels for economic upgrading is related to FDI spillovers through creation of backward linkages with domestic suppliers through demand and assistance effects which in turn lead to technology spillovers and increase productivity of domestic firms in supplier industry (Taglioni and Winkler, 2016). The results indicate, however, that input sourcing from foreign firms does not increase the probability of GVC participation in any of the models.⁸ Similar results are obtained with horizontal spillovers suggesting that foreign firms are not willing to share their knowledge or business, marketing and production processes with domestic firms. It can also be the result of insufficient absorp-

⁸ The insignificant results on FDI spillovers may simply reflect the aggregate nature of industry classification and the fact that foreign firms in the sample are underrepresented.

tive capacity of domestic firms to imitate foreign technology and benefit from demonstration effects.⁹

6 Conclusion

The increased integration of world economy within which trade in intermediate goods and services plays an ever-increasing role offers new opportunities for countries and firms to participate in global production network. GVC revolution brought increased specialisation in tasks and business functions and enabled firms to tap new and previously unavailable sources of knowledge, resources and production base. The aim of this article was to analyse the determinants of GVC participation in Central and Southeast Europe. We find that economies of scale and fixed cost related to entry are important factors as larger firms are more likely to enter GVC. We also find that access to credit and the possession of international quality certificate are important determinants as well. Most of the countries in our sample are middle income countries and they are considered technology users and this is reflected also in relatively limited effects of R&D investment on GVC participation being significant only in Southeast Europe. Although R&D plays a limited role, the effects of innovation outputs are non-existent. The reliance on imported technology such as foreign licences is still predominant in these countries as evidenced by their positive effects on GVC participation. Labour productivity is significant, but only for small firms and those operating in Central Europe. It suggests that firms which plan to participate in GVC need to mimic the characteristics of exporting firms, as higher productivity is needed given the increasing requirements of customers to meet specific quality, legal, labour, environmental, and other standards. In addition, given the insignificant effects of FDI spillovers, investment in absorptive capacity should be a top priority for firms in Central and Eastern Europe and countries. For example, given the positive effects of foreign licensing, governments should provide incentives to adopt foreign technology and provide financing models to finance necessary investment in innovation and quality upgrading, especially in SEE. In addition, governments should focus on education sector reforms with the aim to match the employee skills with the demand in certain sectors.

Given the lack of local sourcing from foreign firms, policy makers should be careful when offering generous investment incentives. They should consider the motive of foreign investors and the nature and type of investment. Although we are not able to control for heterogeneity of foreign investors, countries should put effort in attracting low tier foreign suppliers as they are more likely to rely on less advanced technology and thus may enable local firms to enter their GVC. Finally, given the positive and strong influence of having a foreign shareholder in the firm on GVC participation, joint ventures should be encouraged as they facilitate the sharing of knowledge about foreign

⁹ We also ran interaction effects between human capital, RD and FDI spillover variables, but average marginal effects were insignificant at all levels.

markets, technology, know-how and provide access to foreign markets and distribution networks.

7 References

- Agostino, M., Nugent, J. B., Scalera, D., Trivieri, F. and Giunta, A. (2014). The importance of being a capable supplier: Italian industrial firms in global value chains. *International Small Business Journal*, 33 (7), 708–730.
- Andersson, U. and Forsgren, M. (1996). Subsidiary embeddedness and control in the multinational corporation. *International Business Review*, 5 (5), 487–508.
- Antras, P. and Chor, D. (2013). Organizing the global value chain. *Econometrica*, 81(6), 2127–2204.
- Antras, P. and Helpman, E. (2004). Global Sourcing. *Journal of Political Economy*, 112 (3), 552–580.
- Antras, P. and Yeaple, S. R. (2013). Multinational Firms and the Structure of International Trade. In Gopinath, G. Helpman, E. and Rogoff, K. (eds), *Handbook of International Economics*, 55–130. New York: Elsevier.
- Artopoulos A., D. Friel and J.C. Hallak (2013). Export emergence of differentiated goods from developing countries: Export pioneers and business practices in Argentina. *Journal of Development Economics*, 105, 19–35.
- Atalay, E., Hortacsu, A. and Syverson, C. (2014). Vertical integration and input flows. *American Economic Review*, 104 (4), 1120–1148.
- Baldwin, R. and Lopez-Gonzalez, J. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *CEPR Discussion Papers 14 (27)*.
- Barba Navaretti, G. and Venables, A. (2004.) *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press.
- Bartoli, F., Ferri, G., Murro, P. and Rotondi, Z. (2014). Bank support and export: Evidence from small Italian firms. *Small Business Economics*, 42, 245–264.
- Beghin, J., Maertens, M. and Swinnen, V (2015). Non-Tariff Measures and Standards in Trade and Global Value Chains. *Annual Review of Resource Economics*, 7.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., and Schott, P. K. (2010). Intra-Firm Trade and Product Contractibility. *NBER Working Paper 15881*.
- Bernard, A.B., Grazzi, M., and Tomasi, C. (2012). Intermediaries in International Trade: Direct versus Indirect Modes of Export. *CEP Discussion Papers, No. 1137*.
- Blomström, M. and Kokko, A. (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(3), 247–277.
- Cattaneo, O., G. Gereffi, and C. Staritz (2010). *Global value chains in a postcrisis world: a development perspective*. World Bank Publications.
- Cerovic, B., Nojkovic, A. and Uvalic, M. (2014). Growth and Industrial Policy during Transition. *Economic Annals*, 59 (201), 7–34.
- Crisuolo, C., Timmis, J. and Johnstone, N. (2015). The relationship between GVCs and productivity. *OECD Background Paper*.

- Crozet, M., Lalanne, G., and Poncet, S. (2013). Wholesalers in international trade. *European Economic Review*, 58, 1–17.
- Damijan, J. and Rojec, M. (2015). Topical Issues in Global Value Chain Research: A “Factory Economy” Perspective. *Teorija in Praksa*, 52(5), 942–970.
- Damijan, J., Kostevc, C. and Rojec, M. (2013a). FDI, Structural Change and Productivity Growth: Global Supply Chains at Work in Central and Eastern European Countries. *GRINCOH Working Paper Series No.1.03*.
- Damijan, J., Rojec, M., Majcen, B. and Knell, M. (2013b). Impact of firm heterogeneity on direct and spillover effects of FDI: micro-evidence from ten transition countries. *Journal of Comparative Economics*, 41 (3), 895–922.
- Dhyne, E. and Rubinova, S. (2016). The supplier network of exporters: Connecting the dots. *National Bank of Belgium Working Paper Series, No.296*.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In: Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, 95–122. Westport: Greenwood Press.
- Gereffi, G. and Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham: Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005): The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78–104.
- Gereffi, G. and Lee, J. (2012). Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48 (3), 24–32.
- Giovanetti, G., Marvasi, E. and Sanfilippo, M. (2015). Supply chains and the internationalization of small firms. *Small Business Economics*, 44, 845–865.
- Giunta, A., Nifo, A. and Scalera, D. (2012). Subcontracting in Italian industry: Labour division, firm growth and the north–south divide. *Regional Studies*, 46(8), 1067–1083.
- Godart, O. and Görg, H. (2013). Suppliers of Multinationals and the Forced Linkage Effect: Evidence from Firm Level Data. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 94, 393–404.
- Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98 (5), 1978–1997.
- Havráněk, T. and Iršová, Z. (2011). Estimating Vertical Spillovers from FDI: Why Results vary and what the True Effect is. *Journal of International Economics*, 85(2), 234–244.
- Hirschman, A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University, New Haven.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36 (9), 1017–1027.
- IMF (2013). IMF multi-country report. German-Central European Supply Chain – Cluster Report. *IMF Country Report No. 13/263*.
- Iossifov, P. (2014). Cross-Border Production Chains and Business Cycle Co-Movement between Central and Eastern European Countries and Euro Area Member States. *ECB Working Paper Series 1628*.
- Javorcik, B.S. and Spatareanu, M. (2009). Tough love: do Czech suppliers learn

- from their relationships with multinationals? *The Scandinavian Journal of Economics*, 111 (4), 811–833.
- Johnson, R. C. and G. Noguera (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86 (2), 224–236.
- Koopman, R., Wang, Z., Wei, S-J. (2014). Tracing value added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494.
- Kowalski, P., Lopez-Gonzales, J., Ragoussis, A. and Ugarte, C. (2015). Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies. *OECD Trade Policy Papers*, No. 179.
- Kuntchev, V., Ramalho, R., Rodriguez-Meza, J. and Yang, J.S. (2013). What Have We Learned from the Enterprise Survey Regarding Access to Finance by SMEs? *Policy Research Working Paper*, No. 6670. Washington, DC: The World Bank.
- Leitner, S. M., and Stehrer, R. (2014). Trade Integration, Production Fragmentation and Performance in Europe – Blessing or Curse? A Comparative Analysis of the New Member States and the EU-15. *WiiW Research Report No.397*.
- Markusen, J. and Venables, A. (1999). Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development. *European Economic Review*, 43(2), 335–356.
- Miroudot, S., Lanz, R. and Ragoussis, A. (2009). Trade in intermediate goods in services. Paris: OECD, *OECD Trade Policy Working Paper No.93*.
- OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing, Paris.
- Pavlinek, P. and Zenka, J. (2010). Upgrading in the automotive industry: firm-level evidence from Central Europe. *Journal of Economic Geography*, 11 (3), 559–586.
- Pavlinek, P. and Zizalova, P. (2014). Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 16 (2), 331–363.
- Pietrobelli, C. and Rabellotti, R. (2011). Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are There Learning Opportunities for Developing Countries? *World Development*, 39(7), 1261–1269.
- Radosevic, S. (ed.) (2015). *Synthesis Report: WP3. Innovation, Entrepreneurship and Industrial Dynamics*. Technology Upgrading and Innovation Policy in Central and Eastern Europe. *GRINCOH Working Paper Series Paper No. 3*.
- Radosevic, S. and Ciampi Stancova, K. (2015). Internationalising smart specialisation: Assessment and issues in the case of EU new member states. *Journal of the Knowledge Economy*, 1–31.
- Rodriguez-Clare, A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, 86, 852–873.
- Saliola, F. and Zanfei, A. (2009). Multinational firms, global value chains and the organization of knowledge transfer. *Research Policy*, 38, 369–381.
- Stollinger, R. (2016). Structural change and global value chains in the EU. *Empirica*, 43, 801–829.
- Tagliioni, D. and Winkler, D. (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, DC: The World Bank.

8 Annex

Table 11.5: Descriptive statistics

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
GVC	1,223	0.39	0.49	0.00	1.00
Age	1,218	2.70	0.64	0.00	5.03
Credit	1,209	0.51	0.50	0.00	1.00
Size	1,223	0.51	0.50	0.00	1.00
Certificate	1,186	0.44	0.50	0.00	1.00
Foreign licence	1,211	0.18	0.39	0.00	1.00
Product innovation	1,219	0.39	0.49	0.00	1.00
Process innovation	1,221	0.30	0.46	0.00	1.00
R&D	1,220	0.19	0.39	0.00	1.00
Labour productivity	1,216	10.55	1.24	4.45	17.12
Average wage	1,216	8.79	1.15	-0.50	15.55
Foreign	1,223	0.13	0.33	0.00	1.00
Backward	1,223	0.29	0.38	0.00	1.00
Horizontal	1,223	0.15	0.28	0.00	1.00

Table 11.6: The share of foreign firms in GVC

	Domestic	Foreign	Total
NonGVC	694	53	747
%	56.75	4.33	61.08
GVC	372	104	476
%	30.42	8.5	38.92
Total	1066	157	1,223
%	87.16	12.84	100

Table 11.7: Definition of variables

Dependent variable	Definition
<i>GVC</i>	1 if the firm has exported (directly or indirectly) more than 10% of their sales and the firm's share of imported inputs is more than 10%; 0 otherwise
Independent variables	
<i>Age</i>	ln (No. of years in operation)
<i>Size</i>	1 if firms has fewer than 20 employees small; 0 otherwise
<i>Credit</i>	1 if firm has credit line/loan from financial institution; 0 otherwise
<i>Certificate</i>	1 if the firm owns internationally recognized quality certification; 0 otherwise
<i>Foreign licence</i>	1 if firm uses technology licensed from foreign-owned company (excluding software); 0 otherwise
<i>Product innovation</i>	1 if firm introduced new or significantly improved products or services in the last three years; 0 otherwise
<i>Process innovation</i>	1 if firm introduced any new or significantly improved methods for the production or supply of products or services in the last three years; 0 otherwise
<i>R&D</i>	1 if firms spent on research and development activities, either in-house or contracted with other companies in the last three years; 0 otherwise
<i>Labour productivity</i>	Sales per worker (2013 EUR)
<i>Average wage</i>	Average real wage per worker (in logarithms) as a proxy for worker skills
<i>Foreign</i>	1 if firm has foreign ownership (more than 10%); 0 otherwise
<i>Backward</i>	A proportion of all material inputs or supplies of domestic origin purchased by foreign firms in country <i>i</i> and sector <i>s</i>
<i>Horizontal</i>	The share of foreign firms' output in total industry output in country <i>i</i> and sector <i>s</i>

Table 11.8: Average marginal effects

	All firms	Small	Large	SEE	CEE
Age	-0.022	-0.016	-0.002	-0.040*	0.006
Size	-0.264***			-0.328	-0.160***
Credit	0.072 ***	0.055*	0.088 **	0.033**	0.156***
Certificate	0.074 ***	0.085**	0.067 *	0.066***	0.075*
Foreign licence	0.072 **	0.098**	0.028	0.055	0.088
Product innovation	0.008	0.041	-0.003	0.025	-0.020
Process innovation	0.012	0.061	-0.025	0.016	-0.014
RD	0.065*	0.036	0.107 **	0.084*	0.069
Labour productivity	0.023*	0.032**	0.030	0.002	0.050**
Average wage	-0.006	0.018	-0.022	-0.005	0.000
Foreign	0.178 ***	0.227**	0.181 ***	0.164***	0.219***
Backward	0.010	-0.003	-0.020	-0.021	-0.073
Horizontal	-0.073	-0.026	-0.059	-0.020	-0.108

***, **, * indicate significance levels at 1, 5 and 10 percent, respectively.

Determinanten von globalen Wertschöpfungsketten in CESEE-Ländern

Globale Wertschöpfungsketten haben den internationalen Handel verändert und bieten enorme Möglichkeiten für kleine und offene Volkswirtschaften, nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität von Exporten zu steigern. Im Zuge dessen ist es ebenso möglich, fortschrittlichere Technologie zu erschließen und an Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen. Während die meisten Studien die Rolle von multinationalen Konzernen hinsichtlich der Schaffung von Produktivitäts-Spillovers berücksichtigen, untersucht dieser Artikel deren Rolle bei der Bestimmung der vorwärts- oder rückwärtsgerichteten Teilnahme von Firmen an internationalen Märkten. Diese Studie ergänzt die bereits vorhandene makroökonomische Literatur, da firmenspezifische Determinanten, die das Erschließen von Wertschöpfungsketten bestimmen, anhand der neuesten grenzüberschreitenden EBRD-Erhebung untersucht werden. Die Ergebnisse zeigen, dass ausländische und große Firmen sowie jene, die im Besitz von international anerkannten Zertifikaten sind oder Zugang zu Bankkrediten haben, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit bilateralen Handel betreiben. Diese Faktoren besitzen Signalwirkung für ausländische Käufer und Anbieter, dass Firmen Qualitäts- und Zuverlässigkeitsansprüche erfüllen können. Produktivität und die Nutzung von ausländischer Technologie spielen in Wertschöpfungsketten eine bedeutende Rolle, jedoch nur, solange es sich dabei um kleine Firmen oder EU-ansässige, multinationale Konzerne handelt. Letztlich entstehen Zweifel, dass ausländische Firmen über das Potenzial verfügen, den Internationalisierungsprozess zu unterstützen, da die Auswirkungen von FDI-Spillovers sowie die Verflechtungen mit ausländischen Firmen unbedeutend scheinen. JEL code: F2

International companies locating in Austria: a major economic driver

René Siegl, Hanni Grassauer

Although there are few foreign-owned companies in Austria when measured against the total number of companies, they are an indispensable economic factor and essential drivers of research and innovation. Their productivity rates and average salaries are higher than those of domestic companies.

A total of 3,478 foreign companies have been established with the support of the national investment promotion agency, ABA – Invest in Austria, since its foundation in 1982, which has resulted in investments totaling EUR 8.45 billion and the creation of 55,038 new jobs.

In parallel with a slightly declining trend in the rating of Austria's economic performance in international top rankings, ABA – Invest in Austria has seen a positive development of results over the past ten years. In 2016, ABA supported 319 projects, thus for the first time assisting more than 300 international companies when locating in Austria. Traditionally, the most important country of origin is Germany, followed by Italy, and the most popular geographical destination of the foreign companies is Vienna.

1 Importance of international companies for the Austrian economy

There are relatively few operating companies in Austria that are foreign-owned.

At the end of 2014, 10,377 (Statistik Austria, Statistics of foreign companies, 2014) companies were active in Austria whose owner or parent company had its headquarters abroad. These 10,377 foreign-controlled companies established in Austria accounted for 3.2% of domestic companies operating in the market economy. However, these are, on average, very large companies. In 2014 they employed 566,414 people, ie around one-fifth (19.9%) of employees.

The foreign companies are also more productive than companies under domestic ownership. They accounted for 34.5% of sales revenues and 26.2% of total gross added value. Foreign-controlled companies generated a share of 28.5% (EUR 130.67 billion) of the total production value. Due to their high productivity, foreign companies in Austria can also pay above-average salaries. With EUR 33.21 billion, they accounted for 28.3% of personnel costs.

Foreign companies are absolutely indispensable for business research in Austria. They employed 24,472 (39.8%) people in R&D, and with EUR 3.43 billion, they accounted for 51.6% for R&D expenditures by companies.

In some sub-divisions (ÖNACE sub-divisions), foreign-controlled companies contributed even more than two-thirds of sector employment, e.g. 68% in the production of motor vehicles and motor vehicle parts and 85% in the production of pharmaceutical products.

Regarding investments, the key indicator for the further economic development of both individual companies and the overall economy, foreign-controlled companies contributed more than one quarter (26%) of the total value of all companies in 2014.

Just as in previous years, in 2014, the headquarters of companies under foreign control were located

- in Germany (in 40% of cases),
- in Switzerland (11%),
- in Italy (6.2%),
- in the USA, the Netherlands and in the United Kingdom (each just under 5%).

Based on employment rates, there is only a slightly different country ranking, with slightly different percentages: Germany (48%), Switzerland and USA (around 9%), Italy (5%) and the Netherlands and the United Kingdom (3.4%).

Almost three quarters (74%) of foreign-controlled companies were managed by group headquarters in the EU, while of the remaining 26% around three quarters of headquarters were located in Switzerland, Liechtenstein, the USA or Russia.

2 Austria as a business location

2.1 International rankings

Within the past five to ten years the business location Austria has experienced a decline in key evaluation criteria of the leading international rankings (IMD World Competitiveness Yearbook WCY, Global Competitiveness Report of the World Economic Forum, Doing Business Report of the World Bank, etc).

Table 12.1: **Examples from the ranking of the World Competitiveness Yearbooks (WCY) of IMD** (International Institute for Management Development – evaluation of a total of around 60 countries):

Evaluation criteria	Austria’s ranking WCY 2006	Austria’s ranking WCY 2011	Austria’s ranking WCY 2016
Overall performance	13	18	24
Need for economic and social reforms is generally well understood	9	47	60
Availability of skilled labor	1	17	41
Educational system meets the needs of a competitive economy	3	22	27
Ease of doing business is supported by regulations	13	27	54

Source: IMD International Institute for Management Development, World Competitiveness Yearbook.

2.2 Foreign company establishments supported by ABA – Invest in Austria

In parallel with a slightly declining trend in the rating of Austria’s economic performance in international top rankings, ABA – Invest in Austria has seen a positive development of results over the past ten years. With 319 new international company establishments, ABA in 2016 exceeded the threshold of 300 and achieved an absolute record in company history. This development is in contrast to the prevailing narrative of a worsening location in international comparison.

Table 12.2: **ABA – Invest in Austria results:**

Year	Number of company establishments	Investment amount in € millions	Number of employees
2006	152	230.41	1,438
2011	183	296.23	1,822
2016	319	705.22	2,622

Source: ABA – Invest in Austria.

3 ABA – Invest in Austria – Austria’s national investment promotion agency

3.1 Foundation and development

In 1982, the ÖIAG (Österreichische Industrieholding AG) decided to found its own company for foreign investment promotion. The name of the company was ICD Austria – Industrial Cooperation and Development Company. An employee of the ÖIAG was put in charge of founding the company and was named Managing Director of this company on 1 January 1982.

The foundation of this company occurred during the government period of Federal Chancellor Dr. Kreisky. In the 1970s and early 1980s, job creation in rural and industrial areas was key priority. This was also reflected in the ownership structure of ICD (1982: ÖIAG as 100% owner).

In early 1984, the company moved to Opernring 3, where it is still located today.

For ÖIAG, it was crucial that ICD make a significant contribution to the creation of new jobs in the crisis areas of nationalised industry and in rural areas. However, this expectation was not fulfilled satisfactorily, as decisions regarding company locations are always made by investors, and ICD could only make suggestions in this regard. For this reason, ÖIAG reduced participation in the ICD, and 51% of the capital stock was taken over by the Republic of Austria, while ÖIAG continued to hold 49%.

In 1992, GBI increased its share of the capital stock in ICD to 80%. The Republic of Austria, represented by the Federal Ministry of the Public Economy and Transport, held 20% (it had previously been the majority owner with 51%).

In May 1994, the existing Supervisory Board was recalled and an Advisory Board was established.

In 1995, the company was renamed AUSTRIAN BUSINESS AGENCY.

In 1996, the Republic of Austria, represented by the Federal Ministry of Economic Affairs, acquired the 80% of the shares held by GBI, as well as the 20% held by the Federal Ministry of the Public Economy and Transport, and thereby is 100% owner of the Austrian Business Agency.

In 2004, an international benchmarking study (IPA Performance Benchmarking by the British company GDP Global and the World Bank subsidiary MIGA), which compared 178 investment promotion agencies on five continents, ranked ABA as the world's third best agency. In a comparison of the websites, ABA was even awarded first place and classified as "World Leading Agency".

Austrian Business Agency has been using the name ABA – INVEST IN AUSTRIA since 2007 for external communications.

The World Bank Group's Global Investment Promotion Benchmarking 2009 ranked ABA – Invest in Austria as number one among 181 investment promotion agencies worldwide.

In 2012, the latest benchmarking by the Investment Climate Department of the World Bank Group, for the first time no overall score was awarded. The websites and the processing of simulated investor inquiries were evaluated separately at 50% each.

In the online area, ABA was rated as the world's best investment promotion agency, with its website, www.investinaustria.at.

For the processing of two simulated investment projects, ABA received the seventh best rating worldwide. With these results ABA in 2012 would have been world champion again in an overall assessment, ahead of the Nicaraguan Investment Agency PRONicaragua.

At the beginning of 2013, ABA's offices in New York City and Tokyo were closed for budgetary reasons. Marketing is now carried out from the headquarters in Vienna.

3.2 Economic effects

On behalf of ABA – Invest in Austria, in 2013 the tax consultancy company of Leitner and Leitner carried out an analytical survey on the success of the company establishments supported by ABA – Invest in Austria in 2006–2008. It analysed how much corporate tax revenues were generated by the company establishments supported by ABA.

In those three years, 557 long-term company establishments and expansions were supported.

The period 2008 to 2010 was used as the evaluation period for tax revenues. For larger companies (more than 20 employees), all of the available data were collected, and for smaller companies (less than 20 employees), a 20% sample was collected and extrapolated. In addition to the information provided by ABA, the authoritative source of the data used was the companies’ annual financial statements. Apart from corporate tax, company establishments trigger income taxes and contribution payments to local authorities, as well as social security contributions. These were not analysed in the survey.

The survey showed that company establishments supported by ABA – Invest in Austria in 2006–2008 generated corporate tax revenues in the amount of EUR 56.8 million during the evaluation period 2008–2010.

In a second step, the corporate tax revenues were compared to the annual budget of ABA – Invest in Austria. It must be kept in mind that a long-term establishment of a company in Austria results in regular corporate tax payments not only in the year of the establishment, but also in the subsequent years. In an exemplary calculation, it was assumed that each established company would remain in existence for the next ten years and would make corporate tax payments during that time. The 10-year time period represents a conservative time period, and in fact, companies should remain in existence for a longer period on average, and should therefore have to pay corporate taxes over a longer period of time.

The average annual budget of ABA – Invest in Austria for the years 2006 to 2008 was used as the basis for this comparison and these costs were compared with the present value of the average annual corporate tax revenues (average from 2008 to 2010).

The calculation showed that the average annual budget of ABA – Invest in Austria amounts to 3% of the present value of corporate tax revenues.

3.3 Structure and mode of operation

The national investment promotion agency ABA – Invest in Austria is 100% owned by the Republic of Austria and reports to the Federal Ministry of Science, Research and Economy. ABA is the first point of contact for international companies aiming to establish their own business in Austria.

ABA – Invest in Austria manages all the services it provides in-house and is fully responsible for these to the owner. ABA – Invest in Austria collaborates with national and international partners in order to be able to offer the best possible service.

While some international investment promotion agencies outsource their services to a large extent, primarily performing coordinating functions and many, in addition to providing support with company establishments, also have other areas of responsibility such as regional development, promotion or the strengthening of individual sectors and clusters, ABA – Invest in Austria is a special agency exclusively focussed on investment promotion.

The 24 employees of ABA – Invest in Austria actively seek out potential foreign investors, provide information about Austria as a business location, and advise investors on all relevant business location aspects. The services that ABA – Invest in Austria provides are free of charge to investors.

The employees of ABA – Invest in Austria offer foreign companies planning to locate in Austria customised information, support and advice, in particular in the following areas:

- Comprehensive information about Austria as a business location
- Political and economic conditions
- Identification and selection of suitable sites, office locations and commercial properties
- Labor, tax and legal issues
- Funding, grants and financing possibilities
- Consulting support in setting up a company
- Handling of formalities such as operating licenses, funding applications, work permits and visas
- Establishing contacts in Austria
- Location-specific issues following project realization
- Expansion investments

3.4 Objectives, target groups and target markets

The predefined objectives of ABA – Invest in Austria are the active acquisition of foreign companies setting up business in Austria and the support of foreign companies already located in Austria (Aftercare), as well as the support with expansion investments.

Furthermore with its work ABA – Invest in Austria is contributing to the modernisation and improvement of Austria's economic structure, as well as supporting technology transfer to Austria. With its global project acquisition, ABA is helping to make the ownership structure of the domestic economy more international.

The objective of ABA – Invest in Austria's communications policy is to increase international awareness of the business location Austria, to correct stereotypes, and to position Austria as one of the world's leading industrial nations in the minds of international economic opinion leaders.

ABA – Invest in Austria regularly provides its owners with foreign companies' insights regarding domestic economic conditions.

While ABA – Invest in Austria's primary focus is on quantitative aspects which include the parameters numbers of successfully supported international company establishments, volume of investment and numbers of jobs created, qualitative aspects are considered as well. These include, in particular, a focus

on the support of foreign start-up companies and innovative R&D-driven companies, as well as increased efforts to attract company headquarters.

ABA's key target groups are decision-makers and coordinators in foreign transnationally operating companies, decision-makers and coordinators in Austrian subsidiaries of foreign companies and international opinion leaders and multipliers.

Marketing activities of ABA – Invest in Austria actively target the following countries – including 12 of the 20 largest donor countries for direct investment:

- Europe:
 - Germany, France, Great Britain, Italy, the Netherlands/Luxembourg, Russia, Switzerland/Liechtenstein, Slovakia, Slovenia, the Czech Republic, Hungary, Ukraine
- Europe with reduced marketing focus:
 - Bulgaria, Romania, Spain, Turkey
- America:
 - USA
- America with reduced marketing focus:
 - Brazil
- Asia:
 - China, Japan
- Asia with reduced marketing focus:
 - CIS countries: Kazakhstan
 - Korea

All other markets are handled by ABA on a reactive basis.

4 Results of National Investment Promotion

Since its foundation in the year 1982 until 31 December 2016 a total number of 3,478 foreign companies have been establishing their business in Austria with the support of ABA – Invest in Austria investing a total of EUR 8.45 billion and generating 55,038 new jobs.

The development of ABA's results over the course of time also shows the significant impact of the global economy. A sharp decline in results was seen in 2002 and 2009, due to global economic crisis situations.

Table 12.3: Results of National Investment Promotion since ABA was founded

Time period	Number of implemented projects	Investment amount in € millions	Number of employees
1984+1985	6	34.18	422
1986	9	201.59	2,229
1987	7	15.49	292
1988	10	18.94	745
1989	9	103.88	525
1990	5	46.80	380
1991	5	26.30	245
1992	8	36.78	262
1993	6	3.27	95
1994	10	28.49	365
1995	21	23.69	216
1996	23	40.55	1,086
1997	62	187.07	2,392
1998	72	275.93	3,757
1999	118	277.16	3,047
2000	132	553.92	5,420
2001	120	590.98	5,113
2002	74	355.70	2,180
2003	82	1,274.87	1,819
2004	107	282.59	1,254
2005	123	217.86	1,310
2006	152	230.41	1,438
2007	201	394.32	2,087
2008	256	425.86	2,442
2009	158	83.11	968
2010	198	221.05	1,383
2011	183	296.23	1,822
2012	201	282.37	2,385
2013	228	347.80	1,479
2014	276	371.01	2,645
2015	297	496.00	2,613
2016	319	705.22	2,622
Total	3,478	8,449.42	55,038

Source: ABA – Invest in Austria.

An analysis of the federal provinces as destination of international company establishments highlights the dominance of the capital Vienna:

On average, almost 50% of international companies establish their business in Vienna. In recent years, the provinces of Carinthia, Salzburg and Tyrol have shown particularly good results.

Table 12.4: **Company establishments in the federal provinces**

Projects per federal province	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vienna	62	105	112	89	98	91	107	104	131	150	155
Lower Austria	19	20	24	8	18	18	11	20	20	18	20
Burgenland	1	7	4	4	3	4	3	5	9	5	7
Upper Austria	24	10	22	10	21	11	17	20	18	17	23
Salzburg	8	15	26	14	17	10	9	14	20	25	31
Styria	12	3	11	2	9	9	13	9	16	16	21
Carinthia	7	28	24	9	13	20	27	39	38	36	27
Tyrol	15	10	22	18	14	16	10	14	14	20	22
Vorarlberg	4	3	11	4	5	3	3	3	10	9	11
Var. federal provinces	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	2
TOTAL	152	201	256	158	198	183	201	228	276	297	319

Source: ABA – Invest in Austria.

The analysis of countries of origin of foreign company establishments underlines the predominant role of the Federal Republic of Germany as the by far most important economic partner: An average of around 40% of the international company establishments supported by ABA – Invest in Austria can be attributed to Germany.

As the second strongest country of origin, Italy continues to play an important role as a partner country.

For more than the last ten years, the interest of investors from the CEE/SEE region has been increasing – and the total group of CEE/SEE countries has already accounted for around one quarter of the company establishments supported by ABA in recent years.

Table 12.5: **Company establishments based on country of origin**

Country	Number of projects 2016	Number of projects 2015	Number of projects 2014
Algeria		1	1
Argentina		1	
Australia	2	1	1
Belgium	2	1	
Bosnia and Herzegovina	1	1	
Brazil	4		
Bulgaria	1	5	2
Chile		1	
China	12	7	5
Denmark	1		3
Germany	116	103	88
El Salvador			1
Estonia		1	
Finland			1
France	8	11	7
Georgia			
Greece		1	1
Great Britain	8	5	3
Hong Kong			1
India			2
Iran	3		
Ireland		1	
Israel			2
Italy	30	42	43
Japan	6	10	1
Canada	1		
Kazakhstan		1	1
Korea	1		3
Croatia	3	1	1
Latvia	3		
Luxembourg	3	1	
Liechtenstein	4	1	1
Lithuania	1		
Macedonia	1	1	
Mexico			1

Monaco		1	
Netherlands	4	8	1
New Zealand		1	
Norway		1	
Peru	1		1
Poland	1	1	2
Portugal		2	1
Romania	3	2	1
Russia	9	9	13
Saudi Arabia			1
Sweden	2	1	2
Switzerland	17	9	16
Serbia and Montenegro		1	
Slovakia	9	13	5
Slovenia	16	8	10
Spain	2	1	
Taiwan		1	
Thailand	1		
Czech Republic	1	5	7
Turkey	5	1	1
Turkmenistan		1	
Ukraine	5	4	8
Hungary	16	25	24
USA	15	3	13
Venezuela	1	2	
Belarus			1
Total	319	297	276

Source: ABA – Invest in Austria.

In 2016, ABA succeeded in establishing 319 new international companies in Austria, exceeding for the first time the threshold of 300. The total investment volume of company investments increased by 42% to EUR 705.22 million in 2016 (2015: EUR 496 million) and the number of new jobs created rose slightly to 2,622 (compared to 2,613 in 2015).

A total of 116 companies came to Austria from the traditionally strongest investor country, Germany – around 13% more than in 2015. Germany was responsible for 36% of all ABA projects in 2016. China's commitment has also greatly increased: Twelve Chinese companies (vs. seven in 2015) were established in the country in 2016 with ABA's support. Around 70 companies – more than one-fifth of all new ABA company establishments – came from the CEE/SEE countries. Hungary, Slovenia, Slovakia and Russia were the most strongly represented.

More than 10% of the international companies that were supported by ABA in 2016 when locating in Austria are carrying out R&D. The number of R&D companies thus has more than doubled from 16 to 35 compared to 2015. In 2016 alone, these companies invested around EUR 124 million in Austria.

As part of the “start-up location” strategy of the Ministry of Economy, ABA also services international start-ups when locating in Austria. In 2016, the number of start-ups established in Austria with the support of ABA doubled to 18.

Also in 2016, the majority of international companies (155) were established in Vienna (2015: 150). The strongest province after Vienna was Salzburg with 31 company establishments (2015: 25), followed by Carinthia with 27 (2015: 36) and Upper Austria with 23 establishments (2015: 17).

22 (2015: 20) of the company location projects supported by ABA and the regional investment promotion companies were established in Tyrol, 21 in Styria (2015: 16), 20 in Lower Austria (2015: 18), 11 in Vorarlberg (2015: 9) and 7 in Burgenland (2015: 5). Two companies have branches in several provinces.

5 Outlook

ABA – Invest in Austria’s primary focus in 2017, as in previous years, will be on the quantitative criteria number of successfully supported company establishments, amount of investments generated and numbers of jobs created, as well as on qualitative aspects. These include, in particular, the focus on the support of foreign start-up company establishments and an increased effort to attract company headquarters projects.

ABA – Invest in Austria is starting 2017 in a volatile economic environment and with some imminent risks of current crisis situations in target markets. In addition, there are significant signs of a slowdown in markets that have been dynamic in recent years, such as Italy and Russia. On the other hand, the number of current active location projects (as of 31 December 2016) is roughly as high as last year’s record number which is a promising indicator for 2017.

With this high uncertainty of forecasting, ABA expects a consolidation of the annual result for 2017 at around the high level of the past two years.

Internationale Firmen in Österreich: Ein wichtiger Wirtschaftsmotor

Obwohl gemessen an der Gesamtzahl wenige Unternehmen in Österreich in ausländischem Besitz stehen, stellen sie eine unverzichtbare volkswirtschaftliche Größe dar und sind wesentliche Impulsgeber für Forschung und Innovation. Sie weisen eine höhere Produktivität und höhere Durchschnittsgehälter als heimische Unternehmen auf.

Insgesamt wurden mit Unterstützung der nationalen Betriebsansiedlungsagentur ABA – Invest in Austria seit der Gründung im Jahr 1982 3.478 ausländische Unternehmen gegründet und damit Investitionen in der Höhe von 8,45 Mrd. Euro in Österreich getätigt sowie 55.038 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Parallel zu tendenziell schlechter werdenden internationalen Bewertungen der Entwicklung Österreichs bei wichtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte ABA – Invest in Austria in den letzten zehn Jahren eine positive Ergebnisentwicklung verzeichnen. ABA betreute 2016 mit 319 Projekten erstmals über 300 internationale Unternehmen bei der Ansiedlung in Österreich. Traditionell wichtigstes Herkunftsland ist Deutschland, gefolgt von Italien, gefragteste geografische Destination der Unternehmen ist traditionell Wien.

JEL code: F2

Vom Schiedsgericht zum Gericht: die Unterschiede zwischen klassischen zwischen- staatlichen bilateralen Investitionsschutzverträgen und den Investitionsschutzkapiteln in EU-Verträgen

Ursula Kriebaum

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit bietet nicht nur Vorteile für Investoren, sondern auch für Heimat- und Gastgeberstaat. Schiedsgerichtsbarkeit ist eine weitverbreitete, über das Investitionsrecht hinausgehende Form der Streitbeilegung. Auch die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit ist nicht neu, sondern besteht schon seit mehr als einem halben Jahrhundert.

Nationale Gerichte sind vielfach keine brauchbare Alternative zu Investitionsschiedsverfahren. Auch die Ausübung diplomatischen Schutzes ist sowohl für die betroffenen Staaten als auch für den Investor mit erheblichen Nachteilen gegenüber einem Investitionsschiedsverfahren verbunden.

Die neuen von der EU verhandelten Verträge, wie das CETA, sehen ausdrückliche Ausnahmen für legitime regulative Tätigkeit von Staaten vor.

Der Standard der fairen und gerechten Behandlung wurde erstmals in einem Vertrag definiert.

Die Errichtung und der Erwerb von Investitionen sind nicht von der Schiedsgerichtsbarkeit umfasst.

Der CETA-Vertrag, der als Muster für zukünftige Verträge dienen soll, geht vom Mechanismus der klassischen Schiedsgerichte ab. Vielmehr sieht der Vertrag eine permanente Entscheidungsinstitution ohne Auswahlrecht der Schiedsrichter durch die Streitparteien sowie einen Appeals-Mechanismus vor. Die im CETA vorgesehenen Schiedsverfahren sind völlig transparent. Für unberechtigte Klagen gibt es eine eigene Regelung, um deren schnelle Abweisung zu ermöglichen.

1 Einleitung

Schiedsgerichtsbarkeit ist eine Form der Streitbeilegung aufgrund einer Vereinbarung der Streitparteien. Diese können über die Zusammensetzung des Schiedsgerichts, den Schiedsort, die Verfahrenssprache und das anwendbare Recht entscheiden.

Schiedsgerichtsbarkeit kommt in unterschiedlichsten Konstellationen vor. Neben der Schiedsgerichtsbarkeit zwischen Privaten gibt es auch eine zwischenstaatliche Schiedsgerichtsbarkeit. Mit dem Jay-Vertrag aus 1794 zwischen den USA und dem Vereinigten Königreich wurde erstmals ein Schiedsverfahren zur Beilegung internationaler Streitigkeiten eingeführt, das heutigen Schiedsverfahren entspricht.¹ Auf der Haager Friedenskonferenz 1899 sollten Schiedsge-

¹ G. Born, (2011), *International Arbitration: Cases and Materials*, New York: Aspen Publishers Charles, S. 5–6; H. Brower II, (2007), *Arbitration*, *MPEPIL* 11, <<http://opil.oup.com>>

richte als verbindliche Streitschlichtung zwischen Staaten eingeführt werden, aufgrund der Weigerung Deutschlands unterblieb dies aber.² Der 1899 gegründete Ständige Internationale Schiedshof in Den Haag besteht bis heute. Die Unterwerfung der Staaten darunter ist jedoch freiwillig und nicht verpflichtend.

Zwischenstaatliche Schiedsgerichtsbarkeit spielte bis zur Gründung des Ständigen Internationalen Gerichtshofs im Jahr 1919 eine besonders wichtige Rolle im Völkerrecht. Aber auch heute kommt ihr neben dem Internationalen Gerichtshof eine wichtige Rolle bei der Streitschlichtung zwischen Staaten zu. So wurde etwa der Rechtsstreit über die See- und Landgrenzen zwischen Slowenien und Kroatien einem Schiedsgericht übertragen.³

Im Laufe des 20. Jahrhunderts entwickelte sich die sogenannte gemischte Schiedsgerichtsbarkeit.⁴ Dabei sind Staaten und Privatrechtssubjekte als Parteien an einem Schiedsverfahren beteiligt. Ein Meilenstein im Zusammenhang mit dieser Form der Schiedsgerichtsbarkeit ist die ICSID-Konvention (*International Centre for Settlement of Investment Disputes*) aus 1965.⁵ Der Vertrag hat derzeit 153 Parteien.⁶

com/view/10.1093/law:epil/9780199231690/law-9780199231690-e11?rkey=fFfufV&result=1&prd=EPIL>, aufgerufen am 27.02.2017.

² H. Brower II, (2007), *Arbitration, MPEPIL* 11, <<http://opil.ouplaw.com/view/10.1093/law:epil/9780199231690/law-9780199231690-e11?rkey=fFfufV&result=1&prd=EPIL>>, aufgerufen am 27. 02. 2017; B. Baker, (2009), *Hague Peace Conferences (1899 and 1907)*, MPEPIL, S. 305; M. Indlekofer, (2013), *International Arbitration and the Permanent Court of Arbitration, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International*, S. 48, 49; N. Rich, (1965), *Friedrich von Holstein, Politics and Diplomacy in the Era of Bismarck and Wilhelm II*, vol 2, Cambridge: CUP, S. 605.

³ *Arbitration Agreement between the Government of the Republic of Slovenia and the Government of the Republic of Croatia (Slovenia-Croatia)* (unterzeichnet am 4. November 2009, in Kraft getreten am 29. November 2010) 48523 UNTS 2748; *In The Matter Of An Arbitration Under The Arbitration Agreement Between The Government Of The Republic Of Croatia And The Government Of The Republic Of Slovenia, Signed On 4 November 2009* (Croatia v. Slovenia) (Partial Award) (30 June 2016), PCA 166428.

⁴ Als Beginn der gemischten Schiedsgerichtsbarkeit gilt: *Radio Corporation of America (RCA) v China* aus 1935. Das Verfahren wurde vom Ständigen Internationalen Schiedshof in Den Haag administriert. Siehe näher: H. Jonkman, (1999), *The Role of the Permanent Court of Arbitration in International Dispute Resolution*, RdC, Vol. 9 (27), S. 279 ff.; *Radio Corporation of America (RCA v. China)* (Award) (13 April 1935), <<http://www.haguejusticeportal.net/index.php?id=10063>>, aufgerufen am 27.03.2017.

⁵ *Convention on the Settlement of Investment Disputes Between States and Nationals of Other States*, signed on 18 March 1965, entered into force 14 October 1966, 575 UNTS 160; siehe dazu zB: C. H. Schreuer et al., (2011), *The ICSID Convention: A Commentary*, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press; zum internationalen Investitionsschutz siehe zB: R. Dolzer, C. Schreuer, (2012), *Principles of International Investment Law*, 2. Auflage, Oxford, UK: OUP.

⁶ ICSID, (12 April 2016), *List of Contracting States and other Signatories of the Convention*, <<https://icsid.worldbank.org/en/Documents/icsiddocs/List%20of%20Contracting%20States%20and%20Other%20Signatories%20of%20the%20Convention%20-%20Latest.pdf>>, aufgerufen am 27.03.2017; ICSID, *Database of ICSID Member States*, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Database-of-Member-States.aspx>, aufgerufen am 27. 03. 2017.

Die ICSID-Konvention selbst, aber auch die Präambeln vieler bilateraler Investitionsschutzverträge weisen darauf hin, dass Entwicklung, insbesondere die wirtschaftliche Entwicklung der Vertragsparteien, ein angestrebter Effekt derartiger Verträge ist.⁷ Es ist also ein verbreiteter Irrtum, dass Investitionsschutzverträge im ausschließlichen Interesse internationaler Unternehmen abgeschlossen werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Entpolitisierung von Investitionsstreitigkeiten.⁸ Es gab eine Zeit, als die Konflikte über die Behandlung ausländischer Investoren die Ursache erbitterter Konfrontationen zwischen den Gaststaaten und den Heimatstaaten der Investoren waren. Manchmal führten diese Konflikte zu militärischen Auseinandersetzungen. Beispielsweise hat der noch immer nicht völlig beigelegte Konflikt zwischen Kuba und den USA seinen Ursprung in einem Investitionsstreit.⁹ Das Gleiche gilt für die kriegerische Auseinandersetzung zwischen Großbritannien und Frankreich einerseits und Ägypten andererseits nach der Verstaatlichung des Suezkanals im Jahre 1956.¹⁰ Diese Streitigkeiten waren das Ergebnis der Unfähigkeit, Investitionsstreitigkeiten in geordneter Weise durch Schiedsgerichte beizulegen.

Auch unterhalb der Schwelle der Waffengewalt sind die Alternativen zur Schiedsgerichtsbarkeit für die Staaten keineswegs erfreulich. Der Schutz von Investoren durch deren Heimatstaat mittels diplomatischen Schutzes führt unweigerlich zu einem zwischenstaatlichen Streit und ist eine Belastung der politischen Beziehungen.

In vielen Staaten der Erde sind nationale Gerichte nicht unabhängig und/oder nicht unparteiisch und oft zudem korruptionsanfällig.¹¹ Vielfach sind sie

⁷ C. H. Schreuer et al, (2011), *The ICSID Convention: A Commentary*, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, para. 4–5, para. 11–14.

⁸ Siehe zB: I. F.I. Shihata, (1986), *Towards a greater depoliticization of investment disputes: the roles of ICSID and MIGA*, ICSID Rev – FILJ, Vol. 1, S. 1, S. 12; I. Odumosu, (2007), *The Law and Politics of Engaging Resistance in Investment Dispute Settlement*, Penn State International Law Review, Vol. 26 (2), S. 251, S. 271–275; S. Puig, (2013), *Emergence and Dynamism in International Organizations: ICSID, Investor-State Arbitration & International Investment Law*, Geo. J. Int'l L., Vol. 44 (2), S. 531, S. 550–552; C. H. Schreuer, *Investment Protection and International Relations*, in A. Reinisch, U. Kriebaum (Hrsg.), (2007), *The law of international relations: liber amicorum Hanspeter Neuhold*, Utrecht: Eleven International Publishing, S. 345, S. 346–347; M. Paparinskis, (2010), *The Limits of Depoliticisation in Contemporary Investor-State Arbitration*, Select Proceedings of the European Society of International Law, Vol. 3, S. 271; A. Roberts, (2015), *Triangular Treaties: the Extent and Limits of Investment Treaty Rights* Harv. Int'l L.J., Vol. 56 (2), S. 353, S. 388–395.

⁹ Siehe zB: J. M. Taylor, (2002), *The United States' Prohibition on Foreign Direct Investment in Cuba – Enough Already*, Law & Bus. Rev. Am. Vol. 8 (1&2), S. 111, S. 115–116; B. T. Gilmore, (2002), *U.S.-Cuba Compensation Policy*, Tex. Hisp. J.L. & Pol'y, Vol. 8, S. 79, S. 82–89.

¹⁰ Siehe zB: T. T. F. Huang, (1957), *Some International and Legal Aspects of the Suez Canal Question*, Am. J. Int'l L., Vol. 51, S. 277; K. Scott, (1996), *Commentary on Suez: Forty Years On*, J. Armed Conflict L., Vol. 1, S.205, S. 206–207.

¹¹ Siehe zB: Rule of Law Index, <<http://data.worldjusticeproject.org/>>, aufgerufen am 12.04.2017; World Justice Project, (2016), *Rule of Law Index® 2016, Report*, online unter <https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/RoLI_Final-Digital_0.pdf>.

zudem ineffizient und die Verfahren nehmen sehr lange Zeit in Anspruch. Teils werden auch zugunsten von Investoren ergangene Urteile innerstaatlich nicht durchgeführt. Innerstaatliche Urteile sind im Unterschied zu Schiedssprüchen im Ausland zumeist nicht vollstreckbar. Für Schiedssprüche gibt es Mechanismen zur Anerkennung und Vollstreckung auf nahezu weltweiter Basis.¹²

Zudem gibt es auch Fälle von Rechtsverweigerung durch nationale Gerichte.¹³ In derartigen Fällen kann nur ein internationales Verfahren Abhilfe schaffen.

Zudem können in vielen Staaten, darunter auch in Kanada, völkerrechtliche Verträge vor innerstaatlichen Gerichten nicht geltend gemacht werden. Daher ist eine Einklagbarkeit von in völkerrechtlichen Verträgen enthaltenen Schutzstandards für Investoren vor einem nationalen Gericht in diesen Staaten nicht möglich.¹⁴

Vor diesem Hintergrund sind BITs nicht nur im Nord-Süd- und im Ost-West-Verhältnis abgeschlossen worden. Eine wachsende Anzahl wird nunmehr auch zwischen Entwicklungsländern abgeschlossen (ca 600). Bisher waren diese zwischenstaatlichen bilateralen Investitionsschutzverträge (BITs) die wichtigste rechtliche Basis für den Investitionsschutz (es gibt circa 3000).¹⁵ Der erste derartige Vertrag wurde zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan im Jahr 1959 abgeschlossen.¹⁶ Etwa die Hälfte aller weltweit abgeschlossenen BITs haben EU-Mitgliedstaaten als Vertragsparteien.

Solange Investitionsschutzverträge von europäischen Staaten mit Entwicklungsländern oder Staaten des früheren Ostblocks abgeschlossen wurden, nahm kaum jemand Anstoß an ihnen und deren Schiedsklauseln. Die Ablehnung entstand erst, als versucht wurde, diese Mechanismen auf Verträge zwischen Industrieländern auszudehnen. Die Vorstellung, dass man diese Schutzsysteme nur im Verhältnis zu bestimmten Staaten mit offenbar minderwertigen Rechts-

aufgerufen am 12.04.2017; S. *Gloppen*, (2014), Courts, corruption and judicial independence, in T. *Søreide*, A. *Williams*, (2014), Corruption, Grabbing and Development: Real World Challenges, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, S. 68–79, S. 68.

¹² Siehe zB: New York Konvention (Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 330 U.N.T.S. 38 (1959)); Artikel 54 ICSID-Konvention (Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States [the ICSID Convention], 575 U.N.T.S. 159 [1965]).

¹³ Siehe zB: J. *Paulsson*, (2005), Denial of Justice in International Law, 1. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press.

¹⁴ J. *Brunnee*, S. J. *Toope*, (2002), A Hesitant Embrace: The Application of International Law by Canadian Courts, Canadian Yearbook of International Law, Vol. 40, S. 3–60.

¹⁵ UNCTAD's IIA Section, International Investment Agreements, <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>>, aufgerufen am 27.03.2017.

¹⁶ Germany-Pakistan BIT (1959); United Nations Conference on Trade and Development, Bilateral investment treaties in the mid-1990s at 8, 177, U.N. Sales No. E.98.II.D.8 (1998), in K. J. *Vandeveld*, (2005), A Brief History of International Investment Agreements, U.C. Davis Journal of International Law & Policy, Vol. 12 (1), S.157, S.169; R. *Dolzer*, C. *Schreuer*, (2012), Principles of International Investment Law, 2. Auflage, Oxford, UK: OUP, S. 6.

systemen braucht, signalisiert eine deutliche Herablassung gegenüber diesen Staaten.

Die wichtigsten von der Öffentlichkeit geäußerten Kritikpunkte am bisherigen System waren, dass dieses zu einer Behinderung der regulativen Tätigkeit von Staaten führe, dass es unberechtigte Klagen gäbe und dass die Schiedsverfahren geheim ablaufen würden und Investoren zu viel Einfluss auf die Verfahren hätten.¹⁷

Vor diesem Hintergrund wurden von der EU-Kommission eine Reihe von Abkommen verhandelt, die klassische Freihandelsabkommen mit typischen BITs verbinden. Das Freihandelsabkommen mit Canada (CETA = *Comprehensive Economic and Trade Agreement*), dessen Text ausverhandelt ist, das aber noch nicht in Kraft getreten ist, ist eines dieser Abkommen.¹⁸ Die Ausgestaltung des Investitionsschutzkapitels im CETA ist insofern von Bedeutung, als die EU es als Muster für zukünftige Investitionsschutzkapitel in Freihandelsverträgen verwenden will.

Die neuen Texte weisen erhebliche Änderungen sowohl hinsichtlich der materiellen Schutzstandards als auch hinsichtlich des Schiedsverfahrens auf.

¹⁷ Siehe zB: *V. Been, J. C. Beauvais*, (2003), *The Global Fifth Amendment? NAFTA's Investment Protections and the Misguided Quest for an International "Regulatory Takings" Doctrine*, *New York University Law Review*, Vol 78(1), S. 30–143, S. 46, S. 58; *S. Anderson, S. Grusky*, (2007), *Challenging Corporate Investor Rule: How the World Bank's Investment Court, Free Trade Agreements, and Bilateral Investment Treaties Have Unleashed a New Era of Corporate Power and What to Do About It*, *Food & Water Watch*, Institute for Policy Studies, online unter <http://www.foodandwaterwatch.org/sites/default/files/challenging_corporate_investor_rule_report_apr_2007.pdf>, aufgerufen am 01.04.2017, S. 4, S. 8; *G. van Harten*, (2007), *Investment Treaty Arbitration and Public Law*, Oxford: OUP; *St. Schill*, (2007), *Do Investment Treaties Chill Unilateral State Regulation to Mitigate Climate Change?*, *Journal of International Arbitration* Vol. 24(5), S. 469; *L. G. Garcia*, *Making Impossible Investor-State Reform Possible*, in *Jean E. Kalicky, A. Joubin-Bret (Hrsg.)*, (2015), *Reshaping the Investor-State Dispute Settlement System, Journeys for the 21st Century*, Brill/Nijhoff, S. 442–436; *N. Hachez, J. Wouters*, (2012), *International Investment Dispute Settlement in the 21st Century: Does the Preservation of the Public Interest Require an Alternative to the Arbitral Model?*, *Leuven Centre for Global Governance Studies Working Paper No. 81*, online unter <<http://ssrn.com/abstract=2009327> and <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2009327>>, aufgerufen am 01.04.2017; *M. Kumm*, (2015), *An Empire of Capital? Transatlantic Investment Protection as the Institutionalization of Unjustified Privilege*, *ESIL Reflections* Vol 4(3); siehe auch die Europäische Initiative 'Stop TTIP', online unter <<https://stop-ttip.org/>>, aufgerufen am 01.04.2017; siehe US-Kritik: *Open letter by the Alliance for Justice*, March 2015, to Majority Leader McConnell, Minority Leader Reid, Speaker Boehner, Minority Leader Pelosi, and Ambassador Froman, at 1, online unter <<http://www.afj.org/wp-content/uploads/2015/03/ISDS-Letter-3.11.pdf>>, aufgerufen am 01.04.2017.

¹⁸ *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union and its Member States*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>, aufgerufen am 30.3.2017.

2 Änderungen bei den materiellen Schutzstandards

Schon bei bisherigen BITs war zumeist nicht nur Völkerrecht, sondern auch das innerstaatliche Recht des Gaststaates anwendbares Recht in einem Investitionsschiedsverfahren.¹⁹ Zudem wurde die Befugnis der Gaststaaten, die Tätigkeit von ausländischen Investoren zu regulieren, weder von den Verträgen noch von den Schiedsgerichten in Zweifel gezogen.²⁰ Investitionen müssen im Einklang mit nationalen Gesetzen und anwendbaren völkerrechtlichen Verträgen (zB zum Schutz der Menschenrechte, der Umwelt oder gegen Korruption) erfolgen, damit sie überhaupt vom Investitionsschutz umfasst sind.²¹ Weiters haben Schiedsgerichte beispielsweise Umweltstandards auch schon bisher respektiert.²² Zudem können Schiedsgerichte keine Gesetze aufheben oder für ungültig erklären, sondern nur im Falle von Völkerrechtsverletzungen Wiedergutmachung, Schadensersatz oder Entschädigung zusprechen.

¹⁹ Wenn nichts anderes vereinbart wurde, kommt bei ICSID-Verfahren Artikel 42 der ICSID-Konvention zur Anwendung, der vorsieht, dass das Recht des Gaststaates sowie anwendbare völkerrechtliche Vorschriften anzuwenden sind:

42

(1) The Tribunal shall decide a dispute in accordance with such rules of law as may be agreed by the parties. In the absence of such agreement, the Tribunal shall apply the law of the Contracting State party to the dispute (including its rules on the conflict of laws) and such rules of international law as may be applicable.

²⁰ Siehe zB: *Chemtura Corporation v. Government of Canada*, Award, 2. August 2010, paras. 265–267; *Glamis Gold, Ltd. v. United States of America*, Award, 8. Juni 2009, paras. 10–25, 357–360, 762, 815, 820, 826–830, 835–836; *Emilio Agustín Maffezini v. The Kingdom of Spain*, Award, 13. November 2000, CASE No. ARB/97/7, paras. 65–71, *Methanex Corporation v. United States of America*, Award, 3 August 2005, Part IV – Chapter D Article 1110 NAFTA para. 15, Part VI The Tribunal’s Operative Order para. 1.(2); *William Ralph Clayton, William Richard Clayton, Douglas Clayton, Daniel Clayton And Bilcon Of Delaware, Inc. v. Government Of Canada*, Award On Jurisdiction And Liability, 17. März 2015, Permanent Court Of Arbitration (PCA) Case No. 2009-04; para. 437–445.

²¹ Siehe zB: *St. Schill*, (2012), *Illegal investments in investment treaty arbitration*, Law and Practice of International Courts and Tribunals, Vol. 112, S. 281–323; *U. Kriebaum*, (2010), *Illegal Investments*, Austrian Yearbook on International Arbitration, S. 307 – 334; *A. Carlevaris*, (2008), *The Conformity of Investments with the Law of the Host State and the Jurisdiction of International Tribunals*, The Journal of World Investment and Trade, Vol. 9, S. 35–49; *C. Knahr*, (2007), *Investments “in Accordance with Host State Law”*, TDM, Vol. 5; *R. Moloo, A. Khachaturian*, (2011), *The Compliance with the Law Requirement in International Investment Law*, Fordham International Law Journal, Vol. 34 (6), S. 1473–1501.

²² Siehe zB: *William Ralph Clayton, William Richard Clayton, Douglas Clayton, Daniel Clayton And Bilcon Of Delaware, Inc. v. Government Of Canada*, Award On Jurisdiction And Liability, 17. März 2015, Permanent Court of Arbitration (PCA) Case No. 2009-04 paras. 497–501, 592, 596–599, 602; *Chemtura Corporation v. Government of Canada*, Award, 2. August 2010, paras. 133–163, 265–267; *Glamis Gold, Ltd. v. United States of America*, Award, 8. Juni 2009, para. 354; *Methanex Corporation v. United States of America*, Award, 3 August 2005, Part III Chapter A paras. 101–102, Part III Chapter B paras. 9–12, 53–55, Part IV- Chapter E paras. 18–22; *Emilio Agustín Maffezini v. The Kingdom of Spain*, Award, 13. November 2000, CASE NO. ARB/97/7, paras. 67–71.

Schiedsgerichte schränken daher die legitime regulative Tätigkeit der Staaten nicht ein. Vielmehr ist es ihre Aufgabe, sicherzustellen, dass die regulative Tätigkeit tatsächlich legitim und nicht missbräuchlich ist.

Um auf die Kritik zu reagieren, wonach Investitionsschutzverträge die regulative Tätigkeit von Staaten ungebührlich einschränke, wurden im CETA-Vertrag im Vergleich zu den traditionellen BITs von EU-Mitgliedstaaten erhebliche Änderungen vorgenommen. Beim Standard der fairen und gerechten Behandlung hat man eine Präzisierung vorgenommen.²³ Es gibt nun eine erschöpfende Liste von Maßnahmen, die eine Verletzung des Standards auslösen können: Rechtsverweigerung, schwerwiegende Verletzung des Rechts auf ein faires Verfahren, offensichtliche Willkür, gezielte Diskriminierung und willkürliche Behandlung wie Zwang, Nötigung und Bedrohung.²⁴

Zum Teil wurden Bestimmungen, die bisher standardmäßig in Investitionsschutzabkommen enthalten waren, nicht aufgenommen, wie etwa die Umbrella- oder Schirmklausel. Zum Teil wurden Bestimmungen erheblich eingeschränkt, wie etwa die Meistbegünstigungsklausel.²⁵ Sie verspricht dem Investor die beste Behandlung, auf die ein Drittstaatsangehöriger Anspruch hat.

Bei der Bestimmung über die Enteignung wurde dem Wunsch nach Absicherung der staatlichen Regulierungsmöglichkeiten ohne Schadenersatzpflicht Rechnung getragen.²⁶ Enteignungsgleiche Maßnahmen im öffentlichen Interesse waren immer erlaubt, allerdings musste Entschädigung gezahlt werden. Nach der neuen Regelung liegt gar keine Enteignung vor, sofern legitime öffentliche Interessen verfolgt werden („*legitimate public welfare objectives*“).²⁷ Die Folge ist, dass die Entschädigungspflicht entfällt. Die finanziellen Konsequenzen der Maßnahmen im öffentlichen Interesse werden also von der öffentlichen Hand auf den Investor überwält.

Der Annex zu Fragen der Enteignung regelt in diesem Zusammenhang:

For greater certainty, except in the rare circumstance where the impact of the measure or series of measures is so severe in light of its purpose that it appears manifestly excessive, non-discriminatory measures by a Party that are designed and applied to protect legitimate public welfare objecti-

²³ Siehe Article 8.10 CETA. Siehe dazu zB: *U. Kriebaum*, (2013), FET and Expropriation in the Comprehensive Economic Trade Agreement between the European Union and Canada (CETA), in *A.K. Bjorklund et al*, (2013 März), TDM CETA Special Issue.

²⁴ Article 8.10.2. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) (29 February 2016), <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>, aufgerufen am 1. April 2017: Denial of justice, fundamental breaches of due process, manifest arbitrariness, targeted discrimination, abusive treatment such as coercion, duress and harassment.

²⁵ Siehe Artikel 8.7.4 CETA.

²⁶ Zusätzlich gibt es mit Artikel 8.9 eine Bestimmung, die ausdrücklich das staatliche Recht zu regulieren verankert und festhält, dass negative Auswirkungen auf Investoren oder berechnete Erwartungen zu keiner Verletzung von Investorenrechten führt.

²⁷ Siehe Annex 8-A Expropriation CETA. Siehe dazu zB: *U. Kriebaum*, (2013), FET and Expropriation in the Comprehensive Economic Trade Agreement between the European Union and Canada (CETA), in *A.K. Bjorklund et al*, (2013 März), TDM CETA Special Issue.

ves, such as health, safety and the environment, do not constitute indirect expropriations.²⁸

Hinsichtlich der Errichtung oder des Erwerbs von Investitionen sieht das CETA im Unterschied zu typischen europäischen Verträgen vor, dass nicht zwischen EU und kanadischen Investoren diskriminiert werden darf. Jedoch sind die Errichtung und der Erwerb von Investitionen ausdrücklich nicht von der Schiedsgerichtsbarkeit umfasst.²⁹ Das heißt, der Investor kann eine allfällige Diskriminierung beim Zugang nicht einklagen.

3 Neuerungen beim Streitschlichtungssystem

Einer der Vorwürfe im Zusammenhang mit der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit lautet, die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit öffne das Tor für unerwünschte und unberechtigte Klagen.³⁰ Die Beispiele für diesen Vorwurf betreffen fast immer noch anhängige Fälle, in denen daher noch keine Sachentscheidung vorliegt. Ein System zur Streitbeilegung sollte man nach seinen Ergebnissen bewerten und nicht nach den erhobenen Ansprüchen. In jedem Rechtsschutzsystem, sei es durch Gerichte oder Schiedsgerichte, gibt es Klagen, die ungerechtfertigt erscheinen. Das ist ein Grund, diese Klagen abzuweisen, nicht aber ein Grund, den Rechtsschutz infrage zu stellen.

Im CETA wurde zur schnellen Behandlung unberechtigter Klagen eine Bestimmung vorgesehen, gemäß welcher der beklagte Staat bei einer offensichtlich unbegründeten Klage („*manifestly without legal merit*“) deren Abweisung in einem Schnellverfahren beantragen kann.³¹

Zur Frage der Vertraulichkeit fanden in den letzten Jahren in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit erhebliche Entwicklungen in Richtung Transparenz der Verfahren statt³²: Es kam zu einer Neufassung der ICSID Arbitration Rules

²⁸ Draft CETA (n 24) ch 10, Annex X.11(3).

²⁹ Siehe Artikel 8.18.1 (a) CETA.

³⁰ T. Chen, (2015), Deterring Frivolous Challenges in Investor-State Dispute Settlement, *Contemp. Asia Arb. J.*, Vol. 8(1), S. 61, S. 61, S. 63.

³¹ Artikel 8.32 CETA.

³² Siehe zB zu Transparenz in Investitionsschiedsgerichtsbarkeit: A. Sabater, (2010), Towards Transparency in Arbitration, *Berkeley J. Int'LL Publicists*, Vol.5, S. 47–53; A. Asteriti, C. J. Tams, (2010), Transparency and Representation of the Public Interest in Investment Treaty Arbitration, in St. Schill, (2010), *International investment law and comparative public law*, New York: OUP; J. Harrison, (2011), Recent Developments to Promote Transparency and Public Participation in Investment Treaty Arbitration, University of Edinburgh School of Law Working Paper, Vol. 1, S. 1–23; J. A. Maupin, (2013), Transparency in International Investment Law: The Good, the Bad, and the Murky, in A. Bianchi, A. Peters (Hrsg.), (2013), *Transparency in International Law*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 142; N. J. Calamita, (2014), Dispute Settlement Transparency in Europe's, *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 15, S. 645–678; G. Ruscalla, (2015), Transparency in International Arbitration: Any (Concrete) Need to Codify the Standard? *GroJIL*, Vol. 3(1), S. 1–26.

im Jahr 2006, die eine Beteiligung von *amicus curiae* ausdrücklich zulassen.³³ Im Jahr 2013 wurden die neuen *UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-Based Investor State Arbitration* verabschiedet.³⁴ Zudem wurde die Mauritius-Konvention zur Transparenz in Investor-State-Schiedsverfahren abgeschlossen.³⁵ Diese sieht vor, dass auch für vor April 2014 in Kraft getretene Investitionsschutzverträge die UNCITRAL Transparency Rules anwendbar sind. CETA folgt in Artikel 8.36 im Wesentlichen dem Transparenzansatz der UNCITRAL Transparency Rules. Parteienschriftsätze, Gutachten, prozessleitende Verfügung und Schiedssprüche sind zu veröffentlichen, und die Anhörungen haben öffentlich zu erfolgen.³⁶ Damit ist eine höhere Transparenz gewährleistet als bei den meisten innerstaatlichen Verfahren, wo nicht am Verfahren Beteiligte beispielsweise keinen Zugang zu Schriftsätzen erhalten.

Der Streitbeilegungsmechanismus im CETA wurde im Vergleich zu klassischen Investitionsschutzverträgen erheblich modifiziert. Es wurde eine permanente Einrichtung geschaffen, diese aber als Schiedsgericht bezeichnet. Es ist daher fraglich, ob der im CETA vorgesehene Mechanismus ein Schiedsgericht ist. Das Problem rührt daher, dass die EU-Kommission aufgrund öffentlichen Drucks ein Gericht schaffen wollte,³⁷ für die Vollstreckbarkeit der Entscheidungen im Rahmen der NY-Konvention und der ICSID-Konvention aber ein Schiedsgericht benötigt.³⁸

Artikel 18.1.1 des CETA sieht vor: „an investor of a Party may submit to the Tribunal constituted under this Section a claim that the other Party has breached an obligation ...“

Als anwendbare Schiedsregeln sieht Artikel 8.23.2 vor: a) die ICSID-Konvention, b) die Additional Facility, c) die UNCITRAL Arbitration Rules oder d) andere Regeln, auf die sich die Streitparteien verständigt haben.

Der CETA-Vertrag geht daher von Schiedsgerichtsbarkeit nach ICSID oder

³³ Artikel 37 ICSID Convention Arbitration Rules (in Kraft seit 10.04.2006); A. Antonietti, (2006), The 2006 Amendments to the ICSID Rules and Regulations and the Additional Facility Rules, ICSID Review – Foreign Investment Law Journal, Vol. 2 (21), S. 427–448.

³⁴ GA Res 68/109 vom 16. Dezember 2013.

³⁵ United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration (New York, 2014) (the “Mauritius Convention on Transparency”). Die Konvention ist nach Ratifikationen durch Mauritius, Kanada und die Schweiz im April 2017 in Kraft getreten.

³⁶ Artikel 8.36 CETA iVm Artikel 2 und 3 UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-Based Investor State Arbitration.

³⁷ Siehe Darstellung der Debatte zB in: P Hainbach, (März 2016), The EU’s Approach to Investor-State Arbitration in the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), TDM, Vol. 13(1), S. 1, S. 13–14.

³⁸ Artikel I New York Konvention (Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 330 U.N.T.S. 38 [1959]); Artikel 53, Artikel 54 ICSID-Konvention (Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (the ICSID Convention), 575 U.N.T.S. 159 [1965]); A. Reinisch, (2016), Will the EU’s Proposal Concerning an Investment Court System for CETA and TTIP Lead to Enforceable Awards? – The Limits of Modifying the ICSID Convention and the Nature of Investment Arbitration, J Int Economic Law, Vol. 19 (4), S. 761, S. 782–783.

UNCITRAL aus. In diesem Sinne liest sich auch Artikel 8.25.2, der vorsieht, dass durch die im CETA enthaltene Zustimmung zur Streitschlichtung [unter Artikel 8.25.1] die Bedingungen nach Artikel 25 der ICSID-Konvention, Kapitel II der Additional-Facility-Regeln und Artikel II der NY-Konvention für eine schriftliche Übereinkunft (*agreement in writing*) erfüllen sollen (*shall satisfy the requirements*). Allerdings weicht das vorgesehene Streitschlichtungssystem stark von den Vorgaben dieser Schiedsregeln, jedenfalls der ICSID-Konvention ab.

Dies trifft zunächst auf die Zusammensetzung der CETA-Schiedsgerichte zu.

a. Typische Schiedsgerichte nach ICSID/UNCITRAL

Sowohl die ICSID-Konvention als auch die UNCITRAL-Regeln gehen von einem ad hoc zusammengesetzten Schiedsgericht aus.³⁹ Bei diesem ernennen im Regelfall die Parteien je einen Schiedsrichter, und entweder die Parteien oder die Schiedsrichter einigen sich auf eine Vorsitzende oder einen Vorsitzenden.⁴⁰ Zudem gibt es ein Verfahren zur Ersatzvornahme, wenn eine Partei die Schiedsrichterernennung unterlässt oder man sich nicht auf einen Vorsitz einigen kann. Zudem sind nach ICSID nationale Schiedsrichter grundsätzlich nicht zulässig.⁴¹ Eine Ausnahme besteht dann, wenn beide Parteien mit der Ernennung nationaler Schiedsrichter einverstanden sind.⁴² Nach den UNCITRAL-Regeln ist die Ernennung nationaler Schiedsrichter möglich.

b. Abweichende CETA-Regelungen

CETA geht einerseits von der Parteiautonomie bei der Ernennung der Schiedsrichter ab, andererseits schafft der Vertrag eine ständige Einrichtung. Mit den neuen Regeln im CETA soll die Unabhängigkeit und Unparteilichkeit der Schiedsrichter gesichert werden.

Der Vertrag sieht [in Artikel 8.27.2] ein System vor, bei dem das CETA Joint Committee (also ein von den Staaten geschaffenes und beschicktes Organ) bei Inkrafttreten des Vertrages 15 Mitglieder des Tribunals ernennt. Dabei

³⁹ Artikel 37 ICSID-Konvention; Artikel 8 UNCITRAL-Regeln (UNCITRAL Arbitration Rules).

⁴⁰ Artikel 37 ICSID-Konvention; Artikel 8 und 9 UNCITRAL-Regeln.

⁴¹ Artikel 39 ICSID-Konvention; C. H. Schreuer et al, (2011), *The ICSID Convention: A Commentary*, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 499.

⁴² Artikel 39 ICSID-Konvention; C. H. Schreuer et al, (2011), *The ICSID Convention: A Commentary*, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 499. Die Bestimmung sieht vor, dass die Mehrheit der Schiedsrichter nicht Angehöriger einer Streitpartei sein darf, außer man einigt sich auf die Personen. Dies führt dazu, dass in der Regel keiner der Schiedsrichter die Staatsangehörigkeit einer der Streitparteien hat. Dies war auch im Sinne der Verhandler, wie sich aus dem Bericht des Executive Directors of the Convention eindeutig ergibt:

36 „... while the convention does not restrict the appointment of conciliators with reference to nationality, Article 39 lays down the rule that the majority of the members of an Arbitral Tribunal should not be nationals of either of the State party to the dispute of the State whose national is a party to the dispute. This rule is likely to have the effect of excluding persons having these nationalities from serving on a Tribunal composed of not more than three members. However, the Rule will not apply where each and every arbitrator on the Tribunal has been appointed by agreement of the parties“ (1 ICSID Reports 30).

sollen je fünf Staatsangehörige aus EU-Mitgliedstaaten, fünf kanadische Staatsangehörige und fünf Staatsangehörige von Drittstaaten sein. Diese werden für fünf Jahre mit einmaliger Verlängerungsmöglichkeit ernannt. Gemäß Artikel 8.27.6. soll das Tribunal über Streitfälle im Regelfall in Abteilungen (*divisions*) von drei Mitgliedern entscheiden. Dabei sollen ein Staatsangehöriger eines EU-Mitgliedstaates, ein Kanadier und ein Drittstaatsangehöriger eine Abteilung bilden.

Diese sollen vom Präsidenten des Tribunals nach einem Rotationsprinzip so ausgewählt werden, dass die Zusammensetzung zufällig und nicht vorhersehbar ist und alle Mitglieder die gleiche Chance haben, Fälle zu entscheiden (8.27.7).

Somit weicht das neue Tribunal in **drei** wesentlichen Punkten vom bisherigen System ab:

1. Die Parteiautonomie der Streitparteien, das Schiedsgericht zu ernennen, ist abgeschafft.
2. Im Vergleich zu ICSID sind nationale Schiedsrichter zumindest für Kanada immer vorgesehen. Im Hinblick auf EU-Mitgliedstaaten wird fingiert, dass sich die Schiedsrichter aus allen Mitgliedstaaten wie *Co-nationals* verhalten, weil sonst die Waffengleichheit zwischen Kanada und der EU nicht gegeben wäre.
3. Das Tribunal ist nicht *ad hoc*, weil die 15 Mitglieder für fünf Jahre ernannt werden.

Zudem sieht Artikel 8.30 CETA weitgehende Unvereinbarkeitsregeln vor. Eine Tätigkeit als Parteienvertreter oder von einer Partei benannter Experte oder Zeuge in einem anhängigen oder zukünftigen Investitionsschiedsverfahren, egal auf welcher Rechtsgrundlage, ist ein Ausschlussgrund von der Tätigkeit als Schiedsrichter.⁴³ Die Mitglieder des Tribunals dürfen zwar mit keiner Regierung verbunden sein (*shall not be affiliated with any government*), sie dürfen aber von einer Regierung bezahlt werden.⁴⁴ Somit sind fast alle bisher in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit tätigen Personen ausgeschlossen.⁴⁵

a. Berufungsmöglichkeit

Ein weiterer wesentlicher Unterschied des CETA-Entwurfs zum derzeitigen System ist die Möglichkeit einer vollen Berufung. Als Gründe für die Einführung einer Berufungsinstanz werden größere Einheitlichkeit, Vorhersehbarkeit der Entscheidungen, rechtliche Richtigkeit von Entscheidungen und Wiederherstellung der Glaubwürdigkeit angeführt.

⁴³ Artikel 8.30 (1) CETA.

⁴⁴ In Fußnote 10 Artikel 8.30 (1) CETA: „For greater certainty, the fact that a person receives remuneration from a government does not in itself make that person ineligible.“ Siehe zB: *P Hainbach*, (März 2016), *The EU's Approach to Investor-State Arbitration in the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, TDM, Vol. 13(1), S. 1, S. 31.

⁴⁵ Artikel 8.30 (1) CETA; Siehe auch *P Hainbach*, (März 2016), *The EU's Approach to Investor-State Arbitration in the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, TDM, Vol. 13(1), S. 1, S. 31.

Bisher war, je nachdem, um welches Verfahren es sich handelt, eine eingeschränkte nachprüfende Kontrolle durch die staatlichen Gerichte des Sitz- oder Exekutionsstaates⁴⁶ oder im Fall von ICSID-Verfahren ein Annulierungsverfahren möglich.⁴⁷

Zu diesen Überprüfungsmöglichkeiten kommt nun im Rahmen des CETA die Möglichkeit der Berufung an eine zweite Instanz innerhalb des Systems. Artikel 8.28 sieht die Errichtung eines Appellate-Tribunals vor. Dieses soll Schiedssprüche modifizieren oder aufheben können. Als Gründe werden Irrtum in der Anwendung oder Auslegung des anwendbaren Rechts, offensichtliche Fehler bei der Bewertung der Fakten inklusive des nationalen Rechts sowie die Gründe des Artikel 52 der ICSID-Konvention⁴⁸ angeführt.

Anders als im Kommissionsentwurf zum TTIP ist sonst zum Appellate-Tribunal im CETA nicht viel geregelt. Die Mitglieder werden vom CETA Joint Committee ernannt.⁴⁹ Für die Ernennung bestehen dieselben Voraussetzungen wie für Tribunal-Mitglieder.⁵⁰

(i) *Rechtliche Richtigkeit*

Das Appellate-Tribunal besteht aus der gleichen Anzahl von Mitgliedern mit den gleichen Qualifikationen wie das Tribunal.⁵¹ Weshalb ihre Entscheidungen dann richtiger sein sollen als die des Ursprungstribunals, bleibt im Unklaren.

(ii) *Konsistenz, Vorhersehbarkeit*

Ähnliches gilt für die Einheitlichkeit und Vorhersehbarkeit der Entscheidungen. Es ist zwar davon auszugehen, dass ein Appellate-Tribunal zu einer größeren Konsistenz und Vorhersehbarkeit der Entscheidungen führen wird als die unterschiedlichen Abteilungen, die im Einzelfall entscheiden. Allerdings löst dies nur das Problem für einen Vertrag und nicht das Risiko divergierender Entscheidungspraxis von unterschiedlichen Appellate-Tribunals. Denn bisher ist nicht sichergestellt, dass es ein Appellate-Tribunal für sämtliche Verträge gibt.

Nur ein einheitliches Appeals-Tribunal erscheint jedoch sinnvoll. Ob die Einrichtung einer vollen zweiten Instanz sinnvoll ist, ist aber fraglich.

Ob eine zweite Instanz, die über das Annulierungsverfahren oder die Nachprüfbarkeit durch nationale Gerichte hinausgeht, für mehr Glaubwürdigkeit sorgt, erscheint zweifelhaft. Wenn man die menschenrechtlichen Vorgaben für Gerichtsverfahren heranzieht, so ist nur bei Strafgerichten eine zweite Instanz

⁴⁶ Artikel V New York Konvention (Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 330 U.N.T.S. 38 (1959)); C. H. Schreuer et al, (2011), The ICSID Convention: A Commentary, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 900.

⁴⁷ Artikel 52 ICSID-Konvention.

⁴⁸ C. H. Schreuer et al, (2011), The ICSID Convention: A Commentary, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 931–1023.

⁴⁹ Artikel 8.28.3 CETA.

⁵⁰ Artikel 8.28.4 CETA.

⁵¹ Artikel 8.28. Abs. 4 iVm Artikel 8.27 Abs. 6 CETA.

gefordert.⁵² Bei Zivilverfahren reicht eine Instanz aus. Der EGMR selbst lässt auch nur in eingeschränkten Fällen eine Berufung gegen Entscheidungen seiner Kammern zu und entscheidet dann in einer wesentlich größeren Formation.⁵³ Dies trägt zu mehr Inklusivität bei, weil dann Richter aus erheblich mehr Staaten die Letztentscheidung treffen. Vergleichbares ist derzeit im CETA jedoch nicht vorgesehen. Daher ist unklar, woher die höhere Legitimität kommen soll.

(iii) *Unvereinbarkeit mit ICSID*

Darüber hinaus steht die Berufungsmöglichkeit im direkten Widerspruch zur ICSID-Konvention. Die ICSID-Konvention bestimmt in Artikel 53(1), dass es nur die in der Konvention vorgesehene Annulierungsmöglichkeit und keine sonstige Berufungsmöglichkeit geben soll. („The award ... shall not be subject to any appeal or to any other remedy except those provided for in this Convention.“)⁵⁴

Die volle Berufungsmöglichkeit im CETA stellt also eine klare Abweichung von der ICSID-Konvention dar. Es ist daher höchst fraglich, ob es sich bei den Entscheidungen eines CETA-Tribunals um Schiedssprüche im Sinne der ICSID-Konvention oder der UNCITRAL-Regeln handeln könne. Dies wiederum führt zu einem Problem im Hinblick auf die Durchsetzbarkeit der Entscheidungen.

**b. Erreicht man die angestrebten Ziele
(Unabhängigkeit/Unparteilichkeit/Konsistenz)?**

Ziel der EU war es, mit dem neuen Streitbeilegungsmechanismus für mehr Unabhängigkeit und Unparteilichkeit der Schiedsrichter und größere Einheitlichkeit der Entscheidungen zu sorgen. Im Hinblick auf die ersten beiden Ziele Unabhängigkeit und Unparteilichkeit wird jegliche potenzielle Einflussnahme von Investoren auf die Zusammensetzung des Tribunals mit der neuen Regelung verhindert, die Möglichkeit der Einflussnahme von Staaten aber in vielfältiger Weise verstärkt. Alle Schiedsrichter sind ausschließlich von Staaten oder der EU ernannt. Es gibt eine einmalige Wiederwahlmöglichkeit. Eine derartige Möglichkeit wurde beim Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte bei der letzten großen Reform im Zuge des 14. Zusatzprotokoll zur Stärkung der Unabhängigkeit abgeschafft und stattdessen die Dauer des Mandats verlängert.⁵⁵ Zudem sind zumindest auf kanadischer Seite nun nationale

⁵² Siehe zB: Artikel 6 Europäische Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten (EMRK) und Artikel 2 7. Zusatzprotokoll (Protocol No. 7 to the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms) (adopted 22 11 1984, entry into force 01 11 1988), ETS No.117.

⁵³ Artikel 43 EMRK; K. Brunozzi, Artikel 43 EMRK, in J. Meyer-Ladewig et al (Hrsg.), (2017), EMRK: Europäische Menschenrechtskonvention, 4. Auflage, Kommentar, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, S. 685–690.

⁵⁴ C. H. Schreuer et al, (2011), The ICSID Convention: A Commentary, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 1102–1106.

⁵⁵ 14. Zusatzprotokoll zur EMRK (Protocol No. 14 to the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, amending the control system of the Convention, (adopted 13 05 2004, entry into force 01 06 2010), CETS No.194; C. Grabenwarter,

Schiedsrichter die Regel. Da die Loyalitätsverpflichtungen von Staatsbürgern im Völkerrecht sonst immer betont werden und die ICSID-Konvention deshalb nationale Schiedsrichter im Regelfall ausgeschlossen hat,⁵⁶ spricht diese Regelung eher für weniger als für mehr Unabhängigkeit und Unparteilichkeit. Zudem stelle man sich die Probleme für chinesische oder vietnamesische Schiedsrichter vor, eine Entscheidung gegen das Heimatland zu fällen.

Ein Ziel, das mit der Neugestaltung des Streitschlichtungsmechanismus verfolgt wurde, war größere Konsistenz der Rechtsprechung. Im Hinblick auf die Interpretation eines Vertrages wird in CETA von einem ständigen Entscheidungsgremium eine größere Einheitlichkeit der Spruchpraxis erwartet. Allerdings werden auch hier die Abteilungen jeweils verschieden zusammengesetzt sein, was divergierende Entscheidungen wieder eher begünstigt. Eine verpflichtende Präcedenzwirkung der Entscheidungen ist im CETA-Text nicht vorgesehen.

Für die einzelnen Mitglieder der neuen Entscheidungsinstanz gibt es eine 20%-Wahrscheinlichkeit, in einem Fall, sobald er anhängig ist, tatsächlich tätig zu werden. Bisher gab es seit 1990, das ist der Zeitpunkt des ersten BIT zwischen Kanada und einem Mitgliedstaat der EU, vier öffentlich bekannte Fälle.⁵⁷ Zwei der vier Fälle sind abgeschlossen,⁵⁸ zwei noch anhängig.⁵⁹ Bisher gab es daher durchschnittlich alle acht Jahre einen Fall aufgrund eines BIT zwischen einem EU-Mitgliedstaat und Kanada. Es gibt derzeit sieben BITs zwischen EU-Mitgliedstaaten und Kanada.⁶⁰ Ob sich, wenn die Fallhäufigkeit gleich bleibt,

(2009), Europäische Menschenrechtskonvention, 4. Auflage, München: C.H.Beck, S. 36–37.

⁵⁶ Artikel 38 und 39 ICSID-Konvention; C. H. Schreuer et al. (2011), *The ICSID Convention: A Commentary*, 2. Auflage, Cambridge: Cambridge University Press, S. 499.

⁵⁷ *Gabriel Resources Ltd. and Gabriel Resources (Jersey) v. Romania*, ICSID Case No. ARB/15/31; *EuroGas Inc. and Belmont Resources Inc. v. Slovak Republic*, ICSID Case No. ARB/14/14; *Frontier Petroleum Services Ltd. v. The Czech Republic*, Award, 12 November 2010, UNCITRAL; *Ulemek v. Croatia*, Award, 25. Mai 2008, UNCITRAL.

⁵⁸ *Ulemek v. Croatia*, Award, 25. Mai 2008, UNCITRAL; *Frontier Petroleum Services Ltd. v. The Czech Republic*, Award, 12 November 2010, UNCITRAL.

⁵⁹ *EuroGas Inc. and Belmont Resources Inc. v. Slovak Republic*, ICSID Case No. ARB/14/14; *Gabriel Resources Ltd. and Gabriel Resources (Jersey) v. Romania*, ICSID Case No. ARB/15/31.

⁶⁰ Siehe Annex 30-A CETA, Abkommen zwischen der Regierung der Republik Kroatien und der Regierung Kanadas über die Förderung und den Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 03.02.1997, in Kraft getreten am 30.01.2001); Abkommen zwischen der Regierung der Tschechischen Republik und Kanada über die Förderung und den Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 06.05.2009, in Kraft getreten am 22.01.2012); Abkommen zwischen der Regierung der Republik Ungarn und der Regierung Kanadas über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 03.10.1991, in Kraft getreten am 21.11.1993); Abkommen zwischen der Regierung der Republik Lettland und der Regierung Kanadas über die Förderung und den Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 05.05.2009, in Kraft getreten am 24.11.2011); Abkommen zwischen der Regierung der Republik Polen und der Regierung Kanadas über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 06.04.1990, in Kraft getreten am 22.11.1990); Abkommen zwischen der Regierung Rumäniens und der Regierung Kanadas über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Investitionen

viel Möglichkeit bietet, für Einheitlichkeit der Spruchpraxis zu sorgen, ist fraglich.

Konsistenz im Bereich der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit insgesamt wird jedenfalls dann nicht erreicht, wenn jeder derartige Vertrag sein eigenes Gericht/Schiedsgericht bekommt, das dann ein eigenes Appeals-Tribunal hat. Denn dann besteht eine Vielzahl derartiger Institutionen, die wieder nicht koordiniert vorgehen werden.

c. Urteil oder Schiedsspruch – die Durchsetzung der Entscheidungen

Nur wenn man zum Ergebnis kommt, dass die Entscheidung des Tribunals und des Appellate-Tribunals ein Schiedsspruch im Sinn der ICSID-Konvention oder der NY-Konvention ist, ist die Durchsetzung aufgrund einer der beiden Konventionen möglich.

Wie bereits ausgeführt, bestehen im neuen System erhebliche Abweichungen von der ICSID-Konvention und der Schiedsgerichtsbarkeit im Allgemeinen zum Beispiel hinsichtlich der Zusammensetzung der Tribunale und der Berufungsmöglichkeiten.

Die Abschaffung des Rechts der Parteien, die Schiedsrichter zu ernennen, wie dies in Artikel 37(3) der ICSID-Konvention vorgesehen ist, könnte allenfalls damit gerechtfertigt werden, dass es sich bei CETA um ein *Inter-se*-Abkommen im Verhältnis zur ICSID-Konvention handelt.⁶¹ Gleiches gilt für die Einführung einer Berufungsinstanz. Ein *Inter-se*-Abkommen wäre zulässig, wenn man davon ausgeht, dass beide Abweichungen nicht mit „der vollen Verwirklichung von Ziel und Zweck des gesamten Vertrages“, wie dies Artikel 41(1)(b)(ii) WVK⁶²

(unterzeichnet am 08.05.2009, in Kraft seit 22.11.2011); Abkommen zwischen der Slowakischen Republik und Kanada über die Förderung und den Schutz von Investitionen (unterzeichnet am 20. 07. 2010, in Kraft seit 14.03.2012).

Das in Annex 30-A genannte Abkommen zwischen Kanada und Malta ist kein klassisches BIT, sondern regelt den Versicherungsschutz von Investitionen. Siehe Exchange of Notes Between the Government of Canada and the Government of the Republic of Malta Constituting an Agreement Relating to Foreign Investment Insurance (With Arrangement) E101494 – CTS 1982 No. 19, <<http://www.treaty-accord.gc.ca/text-texte.aspx?id=101494>>.

⁶¹ Der erste Vorschlag für eine Abänderung der ICSID-Konvention durch ein *Inter-se*-Abkommen dürfte von Reisman im Hinblick auf die Artikel 52 und 53 der ICSID-Konvention im Zusammenhang mit Annulments stammen: *W. M. Reisman*, (1990), *The Breakdown of the Control Mechanism in ICSID Arbitration*, *Duke Law Journal*, Vol 1989 (4), S. 739, S. 806; für Diskussionen zu *Inter-se*-Modifikationen in den neuen EU-Investitionsschutzkapiteln siehe: *A. Reinisch*, (2016), *Will the EU's Proposal Concerning an Investment Court System for CETA and TTIP Lead to Enforceable Awards? – The Limits of Modifying the ICSID Convention and the Nature of Investment Arbitration*, *J Int Economic Law*, Vol. 19 (4), S. 761, S. 777, S. 781; *N. J. Calamita*, (1. Jänner 2017, Erstellungsdatum), *The (In)Compatibility of Appellate Mechanisms with Existing Instruments of the Investment Treaty Regime*, *Journal of World Investment & Trade* (Forthcoming), online unter SSRN: <<https://ssrn.com/abstract=2945881>>, S. 21 et seq.

⁶² Vienna Convention on the Law of Treaties (Wiener Vertragsrechtskonvention, WVK), 1155 UNTS 331. Die Wiener Vertragsrechtskonvention ist zwar auf die ICSID-Konvention nicht per se anwendbar, weil die ICSID-Konvention bereits vor der Wiener Vertragsrechts-

vorsieht, unvereinbar sind.⁶³ Jedoch sieht Artikel 41(1) WVK vor, dass ein *Inter-se*-Abkommen nur den Vertrag zwischen den abändernden Parteien modifiziert und die anderen Vertragsparteien an den Ursprungsvertrag gebunden bleiben.⁶⁴ Somit wären die Entscheidungen eines Tribunals nach CETA keine ICSID-Awards im Sinne des Artikel 54 der ICSID-Konvention und nur in den Vertragsparteien des CETA-Vertrages vollstreckbar.⁶⁵

Artikel II(1) der NY-Konvention verlangt ein „agreement in writing“ für Vollstreckungszwecke. Artikel 8.25(2)(b) CETA sieht vor, dass das Angebot zur Schiedsgerichtsbarkeit in Artikel 8.25.1 CETA und die Einbringung der Klageschrift ein „agreement in writing“ im Sinne der NY-Konvention darstellen. Da die Sprüche des Iran-US-Claims-Tribunals von nationalen Gerichten auch als Schiedssprüche akzeptiert wurden, obwohl auch dort die Streitparteien die Schiedsrichter nicht auswählen können, ist zu hoffen, dass die Gerichte der

konvention in Kraft getreten ist. Es wird aber in der Literatur davon ausgegangen, dass die Regelung in Artikel 41 der WVK Völkergewohnheitsrecht ist. Siehe zB: *K. Odendahl*, (2012), Article 41, in *O. Dörr, K. Schmalenbach (Hrsg.)*, (2012), Vienna Convention on the Law of Treaties. A Commentary, Heidelberg: Springer, S. 723; *A. Rigaux, D. Simon*, (2011), Article 41, in *O. Corten, P. Klein (Hrsg.)*, (2011), The Vienna Convention on the Law of Treaties. A Commentary, Oxford: Oxford University Press, S. 994.

⁶³ *St. Wittich*, (2010), The Limits of Party Autonomy in Investment Arbitration, in C. Knahr et al (Hrsg.), (2010), Investment and Commercial Arbitration – Similarities and Divergences, Utrecht: Eleven Publishing, S. 47, S. 56.

Für die Zulässigkeit eines *Inter-se*-Abkommens: *G. Kaufmann-Kohler, M. Potestà*, (2016), Can the Mauritius Convention serve as a model for the reform of investor-State arbitration in connection with the introduction of a permanent investment tribunal or an appeal mechanism?, CIDS, online unter <http://www.uncitral.org/pdf/english/CIDS_Research_Paper_Mauritius.pdf>, aufgerufen am 01.04.2017; *A. Reinisch*, (2016), Will the EU's Proposal Concerning an Investment Court System for CETA and TTIP Lead to Enforceable Awards? – The Limits of Modifying the ICSID Convention and the Nature of Investment Arbitration, J Int Economic Law, Vol. 19 (4), S. 761, S. 775–776, S. 779–780.

Gegen die Zulässigkeit eines *Inter-se*-Abkommens: *N. J. Calamita*, (1. Jänner 2017, Erstellungsdatum), The (In)Compatibility of Appellate Mechanisms with Existing Instruments of the Investment Treaty Regime, Journal of World Investment & Trade (Forthcoming), online unter SSRN: <<https://ssrn.com/abstract=2945881>>.

⁶⁴ *G. Kaufmann-Kohler, M. Potestà*, (2016), Can the Mauritius Convention serve as a model for the reform of investor-State arbitration in connection with the introduction of a permanent investment tribunal or an appeal mechanism?, CIDS, online unter <http://www.uncitral.org/pdf/english/CIDS_Research_Paper_Mauritius.pdf>, S. 53; *A. Reinisch*, (2016), Will the EU's Proposal Concerning an Investment Court System for CETA and TTIP Lead to Enforceable Awards? – The Limits of Modifying the ICSID Convention and the Nature of Investment Arbitration, J Int Economic Law, Vol. 19 (4), S. 761, S. 781–782.

⁶⁵ *G. Kaufmann-Kohler, M. Potestà*, (2016), Can the Mauritius Convention serve as a model for the reform of investor-State arbitration in connection with the introduction of a permanent investment tribunal or an appeal mechanism?, CIDS, online unter <http://www.uncitral.org/pdf/english/CIDS_Research_Paper_Mauritius.pdf>, aufgerufen am 01.04.2017, S. 53; *A. Reinisch*, (2016), Will the EU's Proposal Concerning an Investment Court System for CETA and TTIP Lead to Enforceable Awards? – The Limits of Modifying the ICSID Convention and the Nature of Investment Arbitration, J Int Economic Law, Vol. 19 (4), S. 761, S. 781.

Staaten, in denen eine Vollstreckung versucht wird, auch beim CETA-Tribunal davon ausgehen, dass die Entscheidungen Schiedssprüche im Sinne der NY-Konvention sind.⁶⁶

Somit kommt man nicht umhin zu konstatieren, dass es sich beim CETA-Tribunal und beim Appellate-Tribunal aufgrund ihrer Konstruktion um ein Hybrid zwischen Gericht und Schiedsgericht handelt. Es könnte keine Schiedssprüche im Sinne der ICSID-Konvention produzieren, wohl aber wahrscheinlich solche im Sinne der NY-Konvention. Sollte der Vertrag je in Kraft treten und ein Verfahren anhängig gemacht werden, sind interessante, aber möglicherweise auch langwierige und kostspielige Streitigkeiten vor staatlichen Gerichten zur Frage des rechtlichen Status derartiger Entscheidungen zu erwarten.

4 Abschließende Bemerkungen

Insgesamt lässt sich im CETA-Text eine Absenkung des Investitionsschutzes gegenüber typischen europäischen BITs feststellen. Die Änderungen gegenüber typischen europäischen BITs bei der Formulierung der Schutzstandards trägt hauptsächlich dem Wunsch nach Absicherung der entschädigungslosen staatlichen Regulierungsmöglichkeiten Rechnung.

Noch gravierender sind die Änderungen beim Streitschlichtungsmechanismus, bei dem sowohl die Art und Weise, wie das (Schieds-)Gericht zusammengesetzt wird, als auch der Entscheidungsprozess selbst (2. Instanz) erheblich verändert wurden. Hinsichtlich der Vollstreckbarkeit der Entscheidungen des „Schiedsgerichts“ wird abzuwarten bleiben, ob diese als Schiedssprüche im Sinne der New Yorker Konvention von den staatlichen Gerichten akzeptiert werden.⁶⁷

⁶⁶ Siehe zB: *Gould Inc., Gould Marketing v Hoffman Export Corporation, Gould International, Inc. v Ministry of Defense of the Islamic Republic of Iran*, U.S. Court of Appeals (9th Cir.), 23 October 1989, 887 F.2d 1357, 1362. Siehe auch: *David D. Caron*, (1990), *The Nature of the Iran-United States Claims Tribunal and the Evolving Structure of International Dispute Resolution*, *AJIL*, Vol. 84, S.104, S. 146.

⁶⁷ Die CETA-Vertragsparteien sehen dies jedenfalls vor. Siehe Artikel 8.41.5 CETA.

From arbitration court to court: the difference between classical BITs and Investment protection chapters in EU treaties

International investment arbitration does not only offer advantages for investors but also for home and host States. Arbitration is a widespread form of dispute settlement not limited to investment law. Investment arbitration is not a new form of dispute settlement but has existed for half a century.

National courts are not a meaningful alternative to investor-State arbitration.

Compared to investor-State arbitration, the exercise of diplomatic protection is associated with considerable disadvantages for investors as well as for the States concerned.

The new investment protection chapters in the treaties negotiated by the EU, like CETA, provide for explicit exceptions for regulatory activities of States.

The standard of fair and equitable treatment has for the first time been defined in a treaty.

The CETA treaty, that is meant to serve as a model for future treaties, departs from the classical model of investor-State arbitration. The treaty provides for a permanent decision-making body. The parties to the dispute have no right to choose their arbitrators. It also provides for an appeals mechanism. The dispute settlement procedures will be fully transparent and the treaty provides for a mechanism to allow for the immediate dismissal of claims that are manifestly without legal merit.

JEL code: F2

FDI in Central and Eastern Europe – The business perspective

Arnold Schuh

Foreign direct investors have experienced a roller-coaster ride since the political and economic opening of Central and Eastern Europe (CEE). The euphoria of the first years was suddenly stopped by one of the worst recessions in history. These two phases shaped significantly the business model that MNCs have been following in their “going east”. While motives and entry strategies are still valid today, investment patterns vary by industry, company size, and time of entry. Current challenges for Multinational companies (MNCs) operating in CEE are seen in the rise of new investors from emerging markets, in pressures to move higher-value activities to the region and in the increasingly adversarial relationship between national governments and foreign multinationals.

1 Introduction

The nearly simultaneous economic and political opening of the former communist countries of Central and Eastern Europe¹ (CEE) in the early 1990s created a phenomenal opportunity for foreign exporters and investors to expand into the untapped markets of the region. Western firms, especially those neighboring the region, grabbed this chance and started expanding their business into the reforming countries. The successful ones among them benefitted from high growth rates, above average profitability, and the fast extension of their international presence. For the Austrian economy the fall of the Iron Curtain led to a “mini-globalization” (Breuss, 2014, p. 6). Austrian firms that were formerly mainly oriented towards the national market such as Erste Bank, EVN, UNIQA or Baumax, turned into multinationals and learned in this process how to build and run international operations. The spectacular boom in the 2002–2007 period fueled their euphoria, reinforced their belief that expanding into the CEE region was the right decision and that the economic catching-up process will spur growth in sales and profits in the years to come. The devastating bust (“Great Recession”) that followed in 2008–2009 brought investors back to business reality (Roaf, Atoyán et al, 2014, p. 47). It took the region five years until 2014 to come back to 2008 GDP levels. What is more important is that it changed markedly how foreign multinational companies (MNC) perceive the region today. This paper gives an overview of the main elements of the “CEE business model”, namely motives, entry strategies,

¹ CEE refers to the Baltics, Central Europe (CE), Southeastern Europe incl ex-Yugoslav countries (SEE), and the Eastern European countries of CIS (EE).

and investment patterns, that guided foreign investors in their “going east” and shows how their perspectives changed after the Great Recession. The discussion of the changes in the strategic orientation of foreign MNCs casts light on the new business realities in the region and current challenges for MNCs.

2 Economic catching-up as driver of CEE expansion

The fall of the Iron Curtain opened up a huge market that was quasi-isolated from the Western capitalistic world for the last 40–70 years. In the years before 1989, the communist countries suffered obviously from the weaknesses of the command economy ranging from technological backwardness over inefficient production systems and supply chains to mismanagement at all levels of the system. Consumers complained about chronic shortages, poor quality products, and a lack of choice. The lower ownership or consumption rates compared to Western Europe promised foreign companies huge sales growth. Given their financial power, management and marketing skills, and global production and distribution networks they were able to shape market structures and crowd out weaker local competitors. Together with local entrepreneurs, they became major agents of the modernization of industries.

The main motivation for “going east” was the huge market potential of 21 countries with 330 million underserved consumers (Schuh & Holzmüller, 2003, p. 178). Global MNCs strove to cover one of the last world regions where they were not present yet. Bringing those markets closer to Western consumption standards would be rewarded with strong sales growth and profitability, so their bet. Firms in neighboring West European countries saw the market opening as a chance to expand their international business now to the east or as a trigger to begin with cross-border activities.

Cost advantages gained in importance later, when CEE was discovered as a low cost production location. A well-educated workforce at costs of 10–30% of West European levels was, and still is, a main argument for the relocation of manufacturing activities from Western to Central Europe. These production sites often became part of global value chains (“extended workbench”). This was especially true for firms in traditional and medium-technology industries (eg, automotive, household appliances) where firms such as VW/Audi, GE, Siemens, Elektrolux, and Whirlpool could also draw on the strong industrial and engineering tradition of the region. Asian companies (eg, Kia/Hyundai, Suzuki, Panasonic, Samsung, LG) used CE as a springboard to Europe and serviced the European market via those export platforms. Generous subsidies, tax holidays, and lower profit taxes were further convincing arguments to lure investors.

Access to natural resources was a strong motivation for investors in the energy, mining, food, and paper industry. Particularly, Russia with its vast resources was the most preferred target country. Competitive considerations played an important role in this race to CEE too. Firms attempted to outmaneuver competitors by being first to the market or bought local firms in order to neutralize them and defend their home markets from low cost competition (eg, in mature markets such as building materials).

Geographically – and viewed from an Austrian perspective – the “going east” occurred in waves. The first investment wave was directed at the neighboring CE countries, followed then by SEE and later EE (Ninan & Puck, 2010, p. 251). Geographic distance correlated here highly with psychic distance, economic development, and progress in institutional reforms. Compared to SEE and EE countries, CE countries had not only geographically but also historically an advantage through their closer relations with the West. They were economically and technologically more advanced, more exposed to international influences, and their governments undertook more front-loaded and bold reforms after the opening (Roaf, Atoyán et al, 2014, p. 5). Russia played a special role due to its market size, energy resources, and political power and was among the earlier targets of foreign investors.

Regarding market entry methods, exporting and direct investment have played a prominent role (Ninan & Puck, 2010, p. 253; Schuh & Holz Müller, 2003, pp. 179–181). The high number of East-West joint ventures in the 1990s was rather a transitional phenomenon as most of them either dissolved or ended up as subsidiaries of the Western partner. The heavy use of exporting is comprehensible as it is a low risk and low cost method, so ideal for testing a market. The preferred use of exporting also in the later stage of the expansion is quite astonishing, as internationalization theory, the “Uppsala model”, would suggest moving up the establishment chain from low to higher commitment modes over time. Geographic proximity and the rise of regional production networks that increasingly replace national ones may explain this outcome.

The popularity of entering a CEE market by acquisition may stem from the exceptional role of privatization in the transition process where thousands of formerly state-owned firms were put up for sale. Local companies with a strong market position and good reputation in the country or region (eg, Skoda, Pilsner Urquell, Wedel) became premier acquisition targets. Acquirers were interested in local production, better access to consumers via existing distribution channels, strong local brands, and in hampering the market entry of competitors. Buying a large local competitor is very appealing in consumer services (eg, financial services, telecom) and retailing as the acquisition provides instant access to the market. For mass-market oriented service firms, regional expansion is the natural internationalization pattern. In a later stage, MNCs turned their attention to firms with a broad regional network to either make up for late entry or to strengthen their presence. This coincided with repeated consolidation rounds, particularly, in banking and retailing, where the pattern shifted from “foreign MNC acquires local firm” to “global/regional MNC buys smaller regional player” (eg, REWE/Billa retail group, Heineken/BBAG Brau Union, America Movil/Telekom Austria, Agrokor/Mercator, Sberbank/Volksbank International).

Greenfield investments have always been an attractive alternative to acquisition. Production-oriented engagements in the automotive and electronics industries as well as in the recently fast growing business services (eg, shared service centers) lean towards greenfield investments. The expansion of business service providers and other suppliers that followed their key customers into the CEE markets is one of the most remarkable internationalization patterns. Busi-

ness consultancies, auditing, law and transportation firms did not only support their clients in their CEE expansion but used their presence to establish a bridgehead in the host countries from which they started penetrating the local market. Today, they run regional networks that are mirroring the presence of their key clients. As the examples show, investment patterns vary by industry, strategic orientation, and company size. In table 13.1 typical investment patterns of foreign companies in CEE are shown.

Table 13.1: Investment patterns of foreign companies in CEE

Investment pattern	Industry examples
<i>Market-oriented</i>	
Betting to become a regional player	European banks, insurers, wholesalers/retailers, energy and construction companies
Extension of global coverage	Worldwide operating MNCs in fast-moving consumer goods, industrial goods, high-technology, and fast-food chains
“Follow your key customer”	Auditing, consulting, market research and law firms as well as transportation/logistics and packaging firms establish regional networks
Cross-border expansion into neighboring countries	Medium-sized companies in trade, services, tourism and construction
Active industry consolidation within the region	Banks, insurers, telecom, retailing, gas stations
<i>Production-oriented</i>	
“Extended workbench”	Automotive, electronics, metal processing
Export platforms to the European/global market	MNCs active in automotive and electronics; household goods
<i>Non-Western perspectives on CEE</i>	
Russian firms going West	Energy, commodities, banks
Turkish and Arab firms going SEE	Real estate, tourism, construction, transportation
Chinese firms going CEE	Telecom, chemicals, infrastructure, construction, trade

Entry strategies were geared towards entering markets quickly and expanding aggressively in the region. Fast entrants enjoyed first-mover advantages by occupying consumer minds and distribution channels or by acquiring the most attractive local competitors (Lankes & Venables, 1996, p. 339). The “going east” of these pioneering firms can be described best as a “copy & paste” approach where they transferred the lessons learned from the first entries in neighboring countries to the further expansion steps into the more distant and risky markets of SEE and EE. This explains the relatively quick rollout of their businesses in the region, when an insurer like UNIQA entered 10 CEE countries in just three years. Superior technology, product quality, and customer service offered under the umbrella of well-known brand names gave the Wes-

tern firms a clear competitive advantage over the weaker local competitors. Nevertheless, there was a heated competition between the foreign entrants for a share in these small but fast growing markets.

Many of these strategic considerations of the “expansion phase” before 2008–2009 are still valid today. However, the Great Recession triggered a change of mind and led to a consolidation and reorientation phase. The next chapter deals with the difficult management decisions in the course of reorientation of CEE operations in globally operating companies.

3 After the Great Recession – The strategic reorientation

The global economic downturn caught the foreign MNCs flat-footed. After six years of continuous exceptional growth (2002–2007), firms became attuned to it and forgot to prepare for a slump. Confronted with collapsing demand, they had to switch quickly from a growth to a survival mode. External shocks like the Great Recession ask for more than just bringing capacity and costs in line with lower demand levels and curbing investments. After taking corrective actions to secure liquidity and the survival of the individual businesses, management had to scrutinize the strategic fundamentals of its engagement in CEE. In such a strategy review management examines the role of the region in the global strategy, the geographic presence, the configuration of value chain activities, the product and marketing strategies as well as the organizational model in the new business environment (Schuh, 2012a, pp. 192–193).

In a worldwide operating MNC with a portfolio of regions and countries, the starting point for any such review is the role of the region in the corporate strategy. It became clear that CEE had lost its status as a growth region. Looking for growth, firms began to redirect investments to CEE markets with good recovery prospects, markets outside of the region (eg, BRIC, Turkey, Arab countries) and “safe markets” (eg, Austria, Germany, Scandinavia). The crisis shattered the perception of CEE as a homogeneous region (“Ostblock”) as well. It highlighted the still existing weaknesses of the macroeconomic, political, and institutional systems of the transition countries and the need for a more differentiated approach by investors. While high growth rates and first-mover advantages drove the market entry decision during the boom, now criteria such as rule of law, business climate, government behavior, and country risk gained in importance (AHK, 2014, pp. 13–14). Given the enormous cost pressure in the wake of the crisis, MNCs have become more selective and defensive in their investment behavior in CEE (Schuh, 2012a, pp. 195).

The regional players did not leave CEE countries in droves but reassessed their portfolio of countries and cut costs wherever possible (eg, headcount, branch offices, product assortment). While having a presence in the whole region was a matter of pride before, now sales and financial performance of each country operation counts. Withdrawals from unprofitable, too risky (eg, Ukraine) and strategically peripheral markets (eg, Baltics) have been part of this optimization process too.

Interestingly, CEE has regained its attractiveness as a production location (EY, 2016, p. 4). Given wages at 15–40% of the Austrian and German level, nearshoring offers still considerable cost savings. Here the region prevails with its strength in industrial manufacturing (eg, metalworking, automotive, electronics) and advantages in logistics. This also holds true for services. Back office functions such as customer service/sales, human resources, finance and accounting, procurement, and IT services are increasingly relocated from subsidiaries and headquarters to CEE (Labaye, Sjatil et al, 2013, p. 37).

The abrupt end of the consumption driven boom needed responses that went beyond simple price-cuts. Tight household budgets due to unemployment, indebtedness, and lower salaries led to an extreme price sensitiveness of consumers. With the exclusive use of premium-strategies imported from the West, firms were not able to succeed in those pyramid-shaped market structures. To tap those mass markets they had to offer more affordable products along with their key brands. Here the question remains if global MNCs can easily introduce profitable offerings for the low-price segment. Although nearly every large MNC in the packaged consumer goods sector and even in business markets added affordable product lines to its assortment, they still face difficult times, as they have to compete against cheaper local, regional, and Asian competitors in this “good enough”-segment.

In the aftermath of the crisis, organizations have become more inward-oriented. Efficiency improvements and the optimization of the corporate group have been dominating the management agenda. The need to cut costs went hand in hand with a stronger centralization (Schuh, 2012b). Corporate headquarters wanted to exercise more control over investments, costs, liquidity, and key accounts. They reclaimed decision-making authority from regional headquarters what put CEE headquarters in Vienna and other CEE cities under pressure to justify their existence as a regional management hub. In some cases, the CEE division was dissolved and integrated into a larger European structure. To mitigate the “de-regionalization” effect, firms introduce “clusters”, where so-called “lead countries” provide strategic guidance as well as managerial and operational assistance to neighboring subsidiaries. Back-office services of the entire corporate group are increasingly pooled in shared service centers in CEE.

4 Current developments and outlook

It is obvious that Western MNCs are confronted with new business realities in CEE today. The boom times are gone and the post-crisis recession has finally given way to economic growth again. The unparalleled expansion wave of Western firms into CEE has stopped; the post-crisis clearing work is mostly finished. Management is shifting its focus to market and business development again. That is necessary as ongoing economic and political developments are heavily influencing investment activities in CEE. The simmering Russia-Ukraine conflict is just one better-known disturbing factor for the trade and investment climate. But there are many other developments that MNCs have to watch.

One impression is that the origin of direct investors is diversifying. While in the past the old EU15, USA, Japan and South Korea were dominating the FDI scene, the picture changed after 2008. The grave decline in new FDI after 2008 from the incumbents created a void that attracted new investors from Middle East, Turkey, Russia, and China (EBRD, 2015, pp. 22–23). For instance, CEE plays a major role as a bridge between Asia and Europe in the Chinese ‘One Belt, One Road’ (OBOR) initiative which promises financial funds for infrastructure investments in SEE and CE.

As most of the CEE countries are in the intricate transition phase from efficiency- to innovation-driven economy, national governments are pushing for more higher-value activities for their countries. Participation in global value chains as assembly centers and basic component suppliers is not deemed sufficient anymore. Governments pressure existing investors to upgrade their value chains and try to lure new investors willing to establish R&D centers and high-technology facilities in their countries.

A rather new phenomenon are the national populist tendencies that often go parallel with an increasing antagonism towards foreign multinationals. National governments have turned from a welcoming to a more hostile attitude towards foreign multinationals. They see a chance to re-gain control in industries (eg, banking, retailing, public utilities) that are dominated by foreign MNCs. However, unorthodox economic policies and discriminating measures against foreign firms will not stimulate investments in general rather depress them. MNCs have to understand that in such a conflict-laden climate a pure focus on market-oriented strategies does not suffice. Such a stance neglects the need for organizational legitimacy, namely that foreign MNEs have to justify their activities in a country and prove that they are good corporate citizens. They will have to engage stronger in “nonmarket” or political strategies to influence the political agenda and public opinion to their favor.

Regional players will concentrate in the next years to leverage their broad presence in CEE. A better market penetration and the introduction of new products and services offer plenty of room for growth. Manufacturing-oriented firms in the automotive sector seem to be satisfied with the conditions in CE, which is reflected in enlargements of existing plants (eg, Mercedes-Benz in Kecskemét, Audi in Győr, VW in Bratislava) and new direct investments (eg, VW in Wrzesnia, Jaguar in Nitra). Well-established MNCs have stopped geographic expansion in CEE as only peripheral markets in SEE are left and the entry into large ones (eg, Poland, Russia) is too expensive or risky.

The effects of an increasing centralization of decision-making in corporate headquarters are still undetermined. A growing distance of decision-makers from the region will be reflected in a shrinking attention for specific regional demands. The integration of the former CEE division into a larger European one will worsen the situation, as large and strategically important country markets dominate the agenda in such a structure.

Summing up, it seems that MNCs are faced with an ambivalent situation in CEE. On the one hand, manufacturers with export platforms enjoy the favorable conditions ranging from low production costs over a highly skilled workforce to low taxes. On the other hand, the “bad investors”, namely the

local market oriented MNCs, feel increasingly harassed by local authorities and governments. Criticizing multinationals for unfunded reasons and charging them levies in a discriminatory way ruins the investment climate and harms the potential for future cooperation. Furthermore, foreign MNCs face an intensified competition from local firms and new investors from other emerging markets. Thus, there are many reasons for corporate management to keep the attention up and stay focused on CEE.

5 Literature

- AHK (2014), AHK Konjunkturumfrage MOE 2014. Deutsche Aussenhandelskammern [Cited on 8 March 2017]. Available at: http://www.dsihk.sk/fileadmin/ahk_slowakei/Dokumente/Wirtschaft/AHKKonjunkturumfrage_MOE_2014.pdf.
- Breuss, F. (2014), Auswirkungen der Ostöffnung 1989 auf Österreichs Wirtschaft. In: A. Brait und M. Gehler (eds.): Grenzöffnung 1989: Innen- und Außenperspektiven und die Folgen für Österreich, Böhlau Verlag, Wien, Köln, Weimar, pp. 67–108.
- EBRD (2015), Transition Report 2015–16 – Rebalancing finance. European Bank for Reconstruction and Development. [Cited on 11 March 2017]. Available at <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/ebrd-transition-report-201516.html>.
- Ernst & Young (2016), EY Attractiveness Survey Europe 2016 – How can Europe’s investors turn resilience into growth. Ernst & Young. [Cited on 13 March 2017]. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-EY-s-2016-attractiveness-survey-europe/\\$FILE/ey-EY-s-2016-attractiveness-survey-europe.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-EY-s-2016-attractiveness-survey-europe/$FILE/ey-EY-s-2016-attractiveness-survey-europe.pdf).
- Labaye, E., Sjatil, P., Wojtek, B., Novak, J., Mischke, J., Fruk, M., Ionutiu, O. (2013), A new dawn: Reigniting growth in Central and Eastern Europe. Report of the McKinsey Global Institute. [Cited on 20 February 2017]. Available at: http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/a_new_dawn_reigniting_growth_in_central_and_eastern_europe.
- Lankes, H. P., Venables, A.J. (2001), FDI in economies in transition: M&A versus Greenfield investment. *Transnational Corporation*, Vol. 10(3), pp. 113–129.
- Ninan, S. & Puck, J. (2010), The Internationalization of Austrian Firms in CEE. *Journal of East European Management Studies*, Vol. 15(3), pp. 237–259.
- Roaf, J., Atoyán, R., Joshi, B., Krogulski, K. (2014), 25 Years of Transition Post-Communist Europe and the IMF. Regional Economic Issues Special Report. [Cited on 12 March 2017]. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf/erei_sr_102414.pdf.
- Schuh, A., Holzmüller, H. (2003), Marketing Strategies of Western Consumer Goods Firms in Central and Eastern Europe. In: H.-J. Stüting, W. Dorow, F. Claasen, F. Blazejewski (eds.): *Change Management in Transition Economies – Integrating Corporate Strategy, Structure and Culture*. Palgrave Macmillan, New York, pp. 176–188.

- Schuh, A. (2012a), Strategy Review for Central and Eastern Europe: Strategic Responses of Foreign Multinational Corporations to the Recent Economic and Financial Crisis, *Journal of East-West Business*, Vol. 18, pp. 185–207.
- Schuh, A. (2012b), The Current and Future Role of Regional Headquarters for Central & Eastern Europe. Presentation at the 1. European Headquarters Congress, 5th October 2012, Vienna.

Ausländische Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa – Die Unternehmensperspektive

Direktinvestoren in Mittel- und Osteuropa erlebten seit der politischen und wirtschaftlichen Öffnung alle Höhen und Tiefen der Internationalisierung. Der Euphorie in den Anfangsjahren folgte 2009 eine schwere Rezession, die die bis dahin verfolgte Expansionsstrategie auf den Prüfstand stellte. Trotzdem sind die die Expansion leitenden Motive und Markteintrittsmethoden zum Großteil noch immer gültig, wenngleich die Investitionsmuster sich verändert haben. Die aktuellen Herausforderungen für ausländische multinationale Unternehmen sind im Aufkommen neuer Wettbewerber aus Schwellenländern, dem verstärkten Druck zur Verlagerung höherwertiger Aktivitäten in die Gastländer sowie in der Zunahme der Konflikte mit Gastlandregierungen zu erkennen.

JEL code: F 2

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern	32
Abbildung 1.2:	Entwicklung der globalen Rohstoffpreise	33
Abbildung 1.3:	Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2017	39
Abbildung 1.4:	Welthandel wächst schwächer als globaler Output	41
Abbildung 1.5:	Schwache Dynamik bei Handel und Direktinvestitionen	42
Abbildung 1.6:	Reale Entwicklung der globalen Warenexporte	44
Abbildung 1.7:	Reale Entwicklung der globalen Warenimporte	44
Abbildung 1.8:	Reale Entwicklung der EU-28-Ex- und Importe nach Verwendungszweck	45
Abbildung 3.1:	Sinkende gesamtwirtschaftliche Export- und Importquoten	90
Abbildung 3.2:	Absolute und relative nominelle Lohnstückkosten	97
Abbildung 3.3:	Keine wesentlichen externen Ungleichgewichte im Scoreboard der Europäischen Kommission	100
Abbildung 4.1:	Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	104
Abbildung 4.2:	Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz.....	115
Abbildung 5.1:	Zusammensetzung der Leistungsbilanz	121
Abbildung 5.2:	Erlöse und Aufwendungen aus dem Dienstleistungsverkehr	122
Abbildung 5.3:	Entwicklung des Exports unternehmensbezogener Dienstleistungen	126
Abbildung 5.4:	Zusammensetzung unternehmensbezogener Dienstleistungen	128
Abbildung 5.5:	Ankünfte internationaler Touristen und Marktanteil Österreichs	131
Abbildung 6.1:	Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände.....	138
Abbildung 6.2:	Weltweite Direktinvestitionsflüsse nach Ländergruppen (DI-Zuflüsse)	139
Abbildung 6.3:	Österreichische Direktinvestitionsflüsse und -bestände ...	140
Abbildung 6.4:	Passive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung	141
Abbildung 6.5:	Passive Direktinvestitionen nach Komponenten.....	143
Abbildung 6.6:	Regionalverteilung passiver Direktinvestitionsbestände...	144
Abbildung 6.7:	Aktive Direktinvestitionen: Veränderungsrechnung	145
Abbildung 6.8:	Aktive Direktinvestitionen nach Komponenten.....	146
Abbildung 6.9:	Regionalverteilung aktiver Direktinvestitionsbestände	147
Abbildung 6.10:	Erträge aus Direktinvestitionen	148
Abbildung 6.11:	Renditevergleich ADI vs. PDI.....	149
Figure 7.1:	Share of inward FDI position accounted for by SPES, at end 2015	155

Figure 7.2:	Inward FDI positions by major ultimate versus immediate investing countries at-end 2015	160
Figure 7.3:	Share of inward FDI position from roundtripping, end 2015	161
Figure 8.1:	Pass through analysis 2014, No. of units	173
Figure 9.1:	FDI inflow by CESEE regions	178
Figure 9.2:	FDI inflow in EU-CEE countries, 2013–2016, EUR million	179
Figure 9.3:	FDI inflow in the Western Balkans, 2013–2016, EUR million	181
Figure 9.4:	FDI inflow in the CIS-4 and Ukraine, 2013–2016, EUR million	183
Figure 9.5:	Number of announced greenfield FDI projects, 2014–2016	184
Figure 9.6:	Capital investment pledged in announced greenfield FDI projects, 2014–2016, EUR million	185
Figure 9.7:	Distribution of greenfield FDI projects by economic activity in the CESEE, 2013–2016	186
Figure 9.8:	Distribution of greenfield FDI capital investment by economic activity in the CESEE, 2013–2016.....	187
Figure 9.9:	Greenfield FDI in manufacturing and advanced services in the CESEE per inhabitant, 2013–2016 cumulated, EUR.....	187
Figure 10.1:	Stock of gross inward FDI and gross value added per employee in CEE countries (2000–2013)	194
Figure 10.2:	Share of gross inward FDI stock in GDP and value added per employee in CEE countries (2000–2013)	195
Figure 10.3:	Outward FDI in transition countries (stock of OFDI at current prices-left scale and share of OFDI stock in GDP-right scale) between 2000 and 2015	201
Figure 10.4:	Productivity growth premium of first-time outward investing firms relative to non-investors (with the 95% confidence interval)	202
Figure 10.5:	Share of exports in manufacturing subgroups for EU-15 and CEE-10, in period 1995–2011, in percent of total manufacturing exports	205

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1.1: Globales BIP-Wachstum 2011–2015 und Ausblick 2016–2018	31
Tabelle 1.2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder	48
Tabelle 1.3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder	49
Tabelle 1.4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder	50
Tabelle 1.5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder	51
Tabelle 1.6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder	52
Tabelle 1.7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	53
Tabelle 3.1: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	84
Tabelle 3.2: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose vom Dezember 2016 für Österreich für 2017 und 2018.....	87
Tabelle 3.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	88
Tabelle 3.4: Nomineller Güterhandel nach Zielländern und Produktionssektoren	91
Tabelle 3.5: Nomineller Dienstleistungshandel nach Zielländern und Sektoren	93
Tabelle 3.6: Auswirkungen von UK- bzw US-Importschocks auf Österreich.....	94
Tabelle 3.7: Sektorale Effekte eines UK/US-Importschocks auf Österreich.....	95
Tabelle 3.8: Ausgewählte Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	96
Tabelle 4.1: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels	107
Tabelle 4.2: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2016	109
Tabelle 4.3: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren	113
Tabelle 5.1: Die wichtigsten Ziel- und Herkunftsländer unternehmensbezogener Dienstleistungen 2016	124
Tabelle 5.2: Die wichtigsten Herkunfts- und Zielländer im Reiseverkehr 2016	130
Tabelle 5.3: Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland.....	135
Table 7.1: Rates of return on inward and outward investment, all and operating affiliates, 2015.....	156
Table 7.2: Share of reinvested earnings overall and in operating affiliates.....	157
Table 7.3: Inward and outward FDI positions of SPEs in the Netherlands by major partner country, at end 2015	158
Table 8.1: FDI-FATS transition table for units and employment; 2014 data	169

Table 8.2:	Comparison Main Results 2014: INWARD	171
Table 8.3:	Comparison Main Results 2014: OUTWARD.....	172
Table 9.1:	FDI inflow in CESEE countries, 2013–2016, EUR million.....	177
Table 11.1:	The share of exporters and importers	218
Table 11.2:	GVC participation across industries (%)	219
Table 11.3:	The percentage of (non) GVC firms in each category.....	219
Table 11.4:	Probit estimates – Binary Variable: 1 if firms participate in GVC trade; 0 otherwise.....	222
Table 11.5:	Descriptive statistics	228
Table 11.6:	The share of foreign firms in GVC	228
Table 11.7:	Definition of variables.....	229
Table 11.8:	Average marginal effects	230
Table 12.1:	Examples from the ranking of the World Competitiveness Yearbooks (WCY) of IMD (International Institute for Management Development – evaluation of a total of around 60 countries)	233
Table 12.2:	ABA – Invest in Austria results.....	233
Table 12.3:	Results of National Investment Promotion since ABA was founded.....	238
Table 12.4:	Company establishments in the federal provinces	239
Table 12.5:	Company establishments based on country of origin.....	240

Autorenverzeichnis

Herausgeber

Ernest Gnan (OeNB)
Ralf Kronberger (WKÖ)

Autorinnen und Autoren

Sebastian Breiffuss (OeNB)
Maria Borga (OECD)
Thomas Cernohous (OeNB)
Jože Damijan (Universität Laibach)
Claudia Dorninger (WKÖ)
Hanni Grassauer (Austrian Business Agency)
Gábor Hunya (wiiw)
Črt Kostevc (Universität Laibach)
Angelika Knollmayer (OeNB)
Ursula Kriebaum (Universität Wien)
Edvard Orlic (University of Bournemouth)
Leonhard Pertl (WKÖ)
Christian Ragacs (OeNB)
Martina Scherthanner (WKÖ)
Susanne Schrott (WKÖ)
Arnold Schuh (Wirtschaftsuniversität Wien)
René Siegl (Austrian Business Agency)
Claudia Stowasser (WKÖ)
Barbara Tasch-Ronner (WKÖ)
Klaus Vondra (OeNB)
Patricia Walter (OeNB)
Julia Wörz (OeNB)

