

Österreichs Außenwirtschaft 2009



Forschungsschwerpunkt
Internationale Wirtschaft

Österreichs Außenwirtschaft 2009

HERAUSGEGEBEN VOM KOMPETENZZENTRUM FORSCHUNGSSCHWERPUNKT
INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)

Wien, Dezember 2009

Herausgeber und Medieninhaber

FIW Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft"*)
c/o Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Postfach 91, 1103 Wien

FIW Projektleitung: Univ.-Prof. Dr. Fritz Breuss (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Michael Landesmann (wiiv)

Projektkoordination: Irene Langer (WIFO)
Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Mag. Roman Stöllinger (wiiv)

Autorinnen und Autoren: M.Sc. Vasily Astrov (wiiv)
Mag. Sandra Bilek-Steindl (WIFO)
Mag. Éva Dessewffy (AK Wien)
Mag. Mariya Hake (WIFO)
Dr. Angela Köppl (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Michael Landesmann (wiiv)
Mag. Ina Matt (WIFO)
Mag. Franz Nauschnigg (OeNB)
Mag. Harald Past (WKO)
M.A. Olga Pindyuk (wiiv)
MMag. Johannes Pöschl (wiiv)
Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Egon Smeral (WIFO)
Mag. Roman Stöllinger (wiiv)
Mag. Waltraut Urban (wiiv)
Mag. Petra Vujakovic (JVI)

Wissenschaftliche Assistenz: Sabine Fagner (WIFO)
Mag. Katharina Köberl (WIFO)
Irene Langer (WIFO)
Beate Muck (wiiv)
Martha Steiner (WIFO)
Eva Strobl (wiiv)
Gabriele Wellan (WIFO)

Layout: Mag. Ilse Schulz (WIFO)
Marianne Jitz (WIFO)
Tatjana Weber (WIFO)

Umschlaggraphik: Martina Frisch
Galgenbühelweg 13, 6020 Innsbruck

Herstellung: Druckerei Ueberreuter Print GmbH
Industriestraße 1, 2100 Korneuburg

Die Beiträge geben ausschließlich die Meinung der Autoren wieder. Redaktionsschluss war der 1. September 2009 für das Kapitel 6, der 19. Oktober 2009 für die Kapitel 4, 5, 9, 10, 11, 13 und 14, der 2. November 2009 für die Kapitel 2, 8 und 12 und der 16. November 2009 für die Kapitel 1, 3 und 7.

*) Ein Projekt des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ) im Rahmen der Internationalisierungsoffensive der Bundesregierung.

Vorwort des Bundesministers für Wirtschaft, Familie und Jugend Dr. Reinhold Mitterlehner



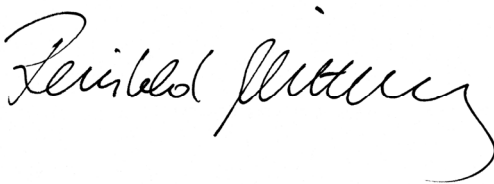
Die Lage ist ernst, zu beschönigen gibt es nichts. Gerade der Außenhandel ist von der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise besonders betroffen. Dennoch kommt Österreich dank des raschen und richtigen Krisenmanagements der Bundesregierung besser durch die Rezession als viele andere Länder – und das trotz einer ungünstigen Ausgangslage mit einer 60%-igen Exportverflechtung, einem großen automotiven Bereich sowie der Führungsrolle unserer Unternehmen in Osteuropa. Die Gründe dafür sind vielschichtig: Die nationalen und internationalen Konjunkturmaßnahmen waren inhaltlich und von der Dimension her richtig bemessen und haben eine schlimmere Entwicklung verhindert. Die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank spielte dafür ebenso eine wichtige Rolle wie das abgestimmte Vorgehen der Europäischen Union bei den Konjunkturmaßnahmen. Konkret hat die österreichische Bundesregierung nicht nur die Finanzierung der Betriebe mit maßgeschneiderten Krediten und Haftungen unterstützt, sondern auch den Inlandskonsum kräftig angekurbelt – etwa über die Steuerreform, die nachhaltig wirksame Ökoprämie für Neuwagen und die Förderungsaktion für die thermische Sanierung.

Für die exportorientierte Wirtschaft war die Entscheidung, die seit 2003 laufende Internationalisierungsoffensive um zwei Jahre zu verlängern, von entscheidender Bedeutung. Schwerpunkt dieses Maßnahmenpakets, für das 50 Mio. € zur Verfügung stehen, ist die Unterstützung der österreichischen Unternehmen bei der Eroberung neuer Märkte. Dabei liegt das Hauptaugenmerk auf bisher nicht exportierenden Unter-

nehmen. Mit der Internationalisierungsoffensive "go international" soll 2.000 Unternehmen der erste Schritt in den Export ermöglicht werden. Klar ist: Eine systematische, zukunftsorientierte und strategische Außenwirtschaftspolitik basiert auf fundierten Außenwirtschaftsanalysen sowie Beratung auf höchstem Niveau. Daher hat das Wirtschaftsministerium im Jahr 2006 im Rahmen der Internationalisierungsoffensive mit dem Kompetenzzentrum Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft (FIW) erstmals eine Forschungsplattform zu außenwirtschaftsrelevanten Themenbereichen ins Leben gerufen. Seither hat sich das FIW zu einer unverzichtbaren Informationsquelle für wirtschaftspolitische Entscheidungsträger entwickelt.

Zu den Aufgaben des FIW gehört auch die Herausgabe des österreichischen Außenwirtschaftsjahrbuches, das sich seit seinem erstmaligen Erscheinen zum Standardwerk für fundierte Analysen aktueller außenwirtschaftlicher Entwicklungen entwickelt hat. Die vorliegende Ausgabe untersucht Österreichs Wirtschaftsentwicklung vor dem Hintergrund der dramatischen Veränderungen der Weltwirtschaft. Im Jahresthema kommen anerkannte Expertinnen und Experten zum Thema "Neuer Protektionismus – eine Gefahr für den Welthandel?" zu Wort.

Ich bin sicher, dass diese Ausgabe des Außenwirtschaftsjahrbuches zu einem besseren Verständnis aktueller außenwirtschaftlicher Entwicklungen und deren Auswirkungen auf Österreich beiträgt.



Dr. Reinhold Mitterlehner
Bundesminister für Wirtschaft, Familie und Jugend

Vorwort des Herausgebers

"Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen". Diese Weisheit, die meist Mark Twain zugeschrieben wird, hat sich während der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 neuerlich bewährt, wie an den zahlreichen Revisionen der Wirtschaftsprognosen internationaler Organisationen und Wirtschaftsforschungsinstituten erkennbar ist. Ein Grund für die Schwierigkeiten Entwicklungen in Zeiten einer globalen Wirtschaftskrise vorherzusagen ist, dass durch eine derartige Ruptur wirtschaftliche Zusammenhänge eine nachhaltige Veränderung erfahren und Wirkungsmechanismen nicht mehr, oder auf veränderte Weise, funktionieren. Trotz dieser Schwierigkeiten sind wir der festen Überzeugung, dass die Wirtschaftswissenschaft gerade in diesen wirtschaftlich turbulenten Zeiten gefragt ist, Einschätzungen und Prognosen abzugeben, weswegen wir auch in der diesjährigen Ausgabe des österreichischen Außenwirtschaftsjahrbuches nicht auf einen konjunkturellen Ausblick verzichtet haben.

Wie auch in den vergangenen Jahren ist der erste Teil in "Österreichs Außenwirtschaft 2009" den Entwicklungen der Weltwirtschaft und dem Welthandel gewidmet. So beschäftigt sich Kapitel 1 mit den mittel- und langfristigen Auswirkungen der Krise von 2008/2009 für die globale Wirtschaft, wobei darauf hingewiesen wird, dass diese Krise, vergleichbar mit dem Ölchock der 1970er-Jahre, die Kosten für einen spezifischen Input – in einem Fall Kapital, im anderen Öl – langfristig verteuern wird. Verbunden damit dürften flachere langfristige Wachstumspfade und möglicherweise globale verteilungspolitische Herausforderungen sein. Kapitel 2 lässt die globale Konjunkturentwicklung des Jahres 2008 und des 1. Halbjahres 2009 kurz Revue passieren und zeigt auch die interessanten Währungsentwicklungen während und nach der Krise auf, insbesondere jene des US-Dollar. Darüber hinaus bietet das Kapitel einen Abriss der jüngsten Entwicklungen in der WTO, in den bilateralen Handelsbeziehungen und bei regionalen Integrationsbestrebungen, die insbesondere in Südostasien weiter an Dynamik zunehmen dürften. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den Entwicklungen des Welthandels und bietet Erklärungsvorschläge dafür, dass der Warenhandel, der 2009 real um etwa 10% zurückgehen wird, überproportional vom globalen Wirtschaftsabschwung getroffen wurde. Dazu gehören die Knappheit an Handelsfinanzierungen, die multiplikative Wirkung, die mit einem intensiven Handel an Intermediärgütern einhergeht, und die Komposition des Welthandels im Vergleich zum BIP. Ebenfalls aufgezeigt wird die Entwicklung des Dienstleistungshandels sowie der ausländischen Direktinvestitionen.

Im zweiten Teil des Außenwirtschaftsjahrbuches ist der Fokus auf die österreichische Außenwirtschaft sowie das dafür relevante Umfeld gelegt. Kapitel 4 geht auf das schwierige konjunkturelle Umfeld ein. Im Zuge der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise schlitterte auch die österreichische Wirtschaft Ende 2008 in eine Rezession, zu Beginn des Jahres 2009 verschärfte sich der Einbruch weiter. Nach einem Überblick über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Außenhandels sowie über wesentliche Teilbereiche der österreichischen Außenwirtschaft werden die Ergebnisse eines neu berechneten Globalisierungsindex (NGI) vorgestellt. Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise sind auch Thema des Kapitels 5 zum österreichischen Warenaußenhandel. Die nachlassende Dynamik im Laufe des Jahres 2008 führte in Summe nur mehr zu geringfügigen realen Steigerungen gegenüber dem Vorjahr. Für das Jahr 2009 wird mit einem drastischen Rückgang der Exporte gerechnet. Nach dem Überblick zur Regional- und Warenstruktur wird in diesem Jahr ein spezieller Fokus auf die österreichische Umwelttechnikindustrie und ihre Position im internationalen Wettbewerb gerichtet, ein Thema von langfristiger Relevanz. Kapitel 6 gibt einen Überblick über den Dienstleistungsaußenhandel, der etwas verzögert auf die Krise reagiert haben dürfte. Es werden die Entwicklung, Branchen- und Regionalstruktur des österreichischen Dienstleistungshandels dargestellt. Auch heuer wieder ist der letzte Abschnitt speziell dem Tourismus, einem wichtigen Teilbereich des Dienstleistungsexports, gewidmet. Der rasante Anstieg der Direktinvestitionstätigkeit der letzten Jahre erfuhr durch die Wirtschaftskrise ebenfalls eine Dämpfung. Trotzdem belief sich der Wert der österreichischen Direktinvestitionsflüsse ins Ausland auf 20 Mrd. €, passivseitig flossen 9,5 Mrd. € nach Österreich. Für 2009 wird jedoch mit einem deutlichen Rückgang der Direktinvestitionstätigkeit gerechnet. Neben einem Überblick über die Entwicklung, die Branchen- und Regionalstruktur der Direktinvestitionsbestände von und in Österreich werden in Kapitel 7 auch erste Ergebnisse der neuen FATS-Statistik bezüglich der Bedeutung von auslandskontrollierten Unternehmen für die österreichische Wirtschaft präsentiert. Abschließend analysiert Kapitel 8 die Spezialisierung des österreichischen Warenhandels sowie dessen Wettbewerbsfähigkeit gemessen anhand von Indikatoren wie RCA-Wert und Weltmarktanteil. Ergänzt werden diese Analysen durch die Betrachtung der regionalen Diversifizierung sowie des intra-industriellen Handels mit den 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsländern.

Der dritte Teil dieses Buches stellt die Frage: "Neuer Protektionismus – eine Gefahr für den Welthandel?", und beleuchtet aus zum Teil sehr unterschiedlichen Perspektiven die krisenbedingten protektionistischen Tendenzen, die weltweit – und mitunter in neuen Ausprägungen

gen – feststellbar sind. Kapitel 9 bietet einen Überblick über theoretische Argumente für und wider den Freihandel und geht auch auf die im Zuge der aktuellen Krise gesetzten Maßnahmen ein, mit Schwerpunkt auf die USA, EU und China. Kapitel 10 behandelt die Auswirkungen der staatlichen Rettungsmaßnahmen für den Finanzsektor, der Unternehmenssubventionen (insbesondere im Automobilsektor) und der öffentlichen Auftragsvergabe im Hinblick auf einen fairen internationalen Wettbewerb auf offenen Märkten, zu dem sich die G 20 bekannt haben. Kapitel 11 rückt die Auswirkungen des Freihandels für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den Mittelpunkt der Betrachtung und argumentiert, dass Liberalisierungsdruck keine angemessene Antwort auf die Krise darstellt, da durch weitere Liberalisierungsschritte zusätzlich Arbeitsplätze gefährdet würden. Kapitel 12 beschäftigt sich vorrangig mit nicht-tarifären Maßnahmen (Quoten, Einfuhrlicenzen, Beihilfen, usw.), die mindestens ebenso große Handelsbarrieren wie Zölle darstellen können, und deren Erfassung und Kontrolle ungleich schwieriger sind. Kapitel 13 schließlich stellt einen Vergleich zwischen der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 mit der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre an und streicht als einen der wesentlichen Unterschiede die wirtschaftspolitischen Reaktionen heraus, die in der aktuellen Krise nicht aus nationaler Abschottung und protektionistischen Maßnahmen bestanden. Unseren besonderen Dank möchten wir an dieser Stelle der Arbeiterkammer Wien, der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich aussprechen, die mit Kapitel 11 (AK Wien), Kapitel 12 (WKO) und Kapitel 13 (OeNB) wertvolle Beiträge für das Jahresthema in "Österreichs Außenwirtschaft 2009" geliefert haben.

Im vierten Teil des Buches wird ein Überblick über die im Rahmen des FIW veröffentlichten Studien, Working Papers, sowie über die durchgeführten Veranstaltungen gegeben.

"Österreichs Außenwirtschaft" wurde heuer zum dritten Mal im Rahmen des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) herausgegeben. Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Bestandteil der Internationalisierungsinitiative der Bundesregierung und wird in Kooperation zwischen drei in Wien ansässigen Wirtschaftsforschungsinstituten dem Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), dem Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiv) und dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Rechenzentrum (WSR) durchgeführt. Im Rahmen des FIW werden zahlreiche Workshops sowie auch Forschungskonferenzen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen abgehalten. Die elektronische Schriftenreihe "FIW Working Papers", die besonders auch jungen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Bekanntmachung ihrer Forschungsar-

beiten erleichtern soll, dient zusätzlich der Vernetzung und dem Austausch von Know-how. Eine neue Publikationsserie stellen die FIW Policy Briefs dar, die seit August 2009 in unregelmäßigen Abständen erscheinen, und sich mit jeweils aktuellen wirtschaftspolitisch relevanten Themen befassen. Die FIW-Website <http://www.fiw.ac.at> bietet neben dem Zugang zu außenwirtschaftsrelevanten Datenbanken und Publikationen auch den freien Download des vorliegenden Jahrbuchs "Österreichs Außenwirtschaft 2009" an.

FIW
Kompetenzzentrum
Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft

Inhalt

Vorwort des Bundesministers für Wirtschaft, Familie und Jugend Dr. Reinhold Mitterlehner	3
Vorwort des Herausgebers	5
Weltwirtschaft	15
1. Entwicklungen in der Weltwirtschaft	17
1.1 Globale Krisenentwicklung	17
1.2 Erholung von der Krise	19
1.3 Welthandel und globale Ungleichgewichte	21
1.4 Entwicklungen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa	24
1.5 Welthandel und globales Wirtschaftswachstum in und nach der Krise	26
1.6 Literaturhinweise	30
2. Rahmenbedingungen des Welthandels	31
2.1 Die Weltkonjunktur im Überblick	31
2.2 Ausblick für Industrieländer	37
2.3 Aussichten für die mittel- und osteuropäischen Länder und Russland	40
2.4 Aussichten für Schwellenländer	42
2.5 Institutionelles Umfeld und Handelsbeziehungen	45
2.5.1 Multilaterale Entwicklungen	45
2.5.2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	47
2.5.3 Bilaterale Handelsbeziehungen der USA	48
2.5.4 Wirtschaftliche Integration in Asien	49
2.5.5 Wirtschaftliche Integration in Südamerika	51
2.6 Literaturhinweise	52
3. Entwicklung des Welthandels	54
3.1 Internationale Handels- und Direktinvestitionsströme im Überblick	54
3.2 Internationaler Warenhandel	56
3.3 Internationaler Dienstleistungshandel	61
3.4 Ausländische Direktinvestitionen	65
3.5 Literaturhinweise	71

Österreichs Außenwirtschaft	73
4. Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft	75
4.1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung (inkl. Ausblick 2009/2010)	75
4.1.1 Österreichische Wirtschaft gerät 2008 in die Rezession	75
4.1.2 Konjunkturereinbruch verschärft sich zu Jahresbeginn 2009	77
4.1.3 Langsame Erholung 2010	80
4.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft	82
4.3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Waren- und Dienstleistungsaußenhandel sowie Direktinvestitionstätigkeit	84
4.3.1 Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft – Bedeutung Mittel- und Osteuropas	84
4.3.2 Der Außenhandel in der VGR	89
4.4 Neuer Globalisierungsindex (NGI): Wie globalisiert ist Österreich?	90
4.4.1 Wie misst man Globalisierung? Methodologische Überlegungen	90
4.4.2 Position Österreichs: Vergleich von NGI und KOF-Index	93
4.4.3 Schlussfolgerung: Österreich stark internationalisiert innerhalb der europäischen Region	94
4.5 Literaturhinweise	95
5. Österreichs Warenaußenhandel	97
5.1 Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf die Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2008 und Ausblick für 2009	97
5.2 Regionalstruktur der Exporte 2008	101
5.3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	103
5.4 Entwicklung der Handelsbilanz	105
5.5 Fokus: Österreichische Umwelttechnikindustrie im internationalen Wettbewerb	106
5.5.1 Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Umwelttechnikindustrie	108
5.6 Literaturhinweise	114

6.	Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen	115
6.1	Entwicklung des Dienstleistungshandels seit 1998	115
6.2	Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen seit 1998	116
6.2.1	Reiseverkehr	117
6.2.2	Transport	117
6.2.3	KIBS	118
6.2.4	Restliche Dienstleistungen	119
6.3	Regionale Struktur des Dienstleistungshandels	120
6.4	Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	123
6.5	Tourismus	125
6.5.1	Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise dämpft internationalen Tourismus	125
6.5.2	Entwicklung 2008 zufriedenstellend	127
6.6	Literaturhinweise	130
7.	Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich	131
7.1	Österreichs Position im internationalen Vergleich	132
7.2	Österreichs Direktinvestitionen im Ausland	135
7.2.1	Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen	136
7.2.2	Österreichs Position als Investor in Mittel- und Osteuropa	139
7.2.3	Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland	142
7.2.4	Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände im Ausland	143
7.3	Ausländische Direktinvestitionen in Österreich	144
7.3.1	Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen	145
7.3.2	Branchenstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich	147
7.4	Literaturhinweise	150
8.	Analyse der Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Außenhandels	151
8.1	Bedeutung zukunftsorientierter Branchen	152
8.2	Außenhandelspezialisierung	154
8.3	Marktanteilsentwicklung als Maß der Wettbewerbsfähigkeit	162
8.4	Intra-industrieller Handel mit den MOEL 10	162

8.5	Regionale Diversifizierung	164
8.6	Literaturhinweise	166

Jahresthema: Neuer Protektionismus – eine Gefahr für den Welthandel? **169**

9.	Freihandel und Protektionismus – Theoretische Argumente und aktuelle Maßnahmen in der EU, den USA und China	171
9.1	Einleitung	171
9.2	Freie Märkte und internationaler Handel	172
9.3	Protektionistische Maßnahmen und deren Auswirkungen	174
9.3.1	Einfuhrrestriktionen	174
9.3.2	Exportsubventionen	176
9.3.3	WTO-Abkommen und mögliche Maßnahmen für WTO-Mitglieder	177
9.4	Aktuelle Maßnahmen mit Fokus auf EU, USA und China	178
9.5	Literaturhinweise	181
10.	Staatliche Wirtschaftslenkung und globale offene Märkte	183
10.1	Einleitung	183
10.2	Staatsinterventionen im Finanzsektor	184
10.3	Unternehmensbeihilfen und fairer Wettbewerb auf globalen Märkten	187
10.4	Öffentliches Beschaffungswesen als protektionistisches Instrument	190
10.5	Schlussfolgerungen	194
10.6	Literaturhinweise	195
11.	Handelsliberalisierung versus Handelsprotektionismus in Zeiten der Weltwirtschaftskrise	197
11.1	Die G-20-Gipfelerklärung vom April 2009	198
11.2	Das Monitoring handelsbeschränkender Maßnahmen	199
11.3	Erfahrungen mit der Handelsliberalisierung in Bezug auf Beschäftigung	203
11.4	Handelsliberalisierung – eine sinnvolle Maßnahme gegen die Weltwirtschaftskrise?	205
11.5	Literaturhinweise	206

12.	Die Bedeutung nicht-tarifärer Handelshemmnisse in der Krise	208
12.1	Die Entwicklung des Welthandels	208
12.2	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse gewinnen für Handelspolitik an Bedeutung	209
12.3	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wirken stärker als Zölle	211
12.4	Die Rolle von WTO und EU	213
12.5	Getroffene Maßnahmen seit Beginn der Krise	214
12.6	Weitere Aussichten	216
12.7	Literaturhinweise	217
13.	Zwei Weltwirtschaftskrisen im Vergleich	218
13.1	Vergleich der Krisen	218
13.2	Wirtschaftspolitische Reaktionen	220
13.3	Literaturhinweise	226
	Neues in der FIW-Forschung	229
14.	Highlights aus FIW Studien, FIW Working Papers und FIW Veranstaltungen	231
14.1	FIW Studien	231
	14.1.1 Dienstleistungsexport	232
	14.1.2 Direktinvestitionen	234
	14.1.3 Wettbewerbsfähigkeit	237
14.2	FIW-Working-Paper-Reihe	237
14.3	FIW Workshops	238
	14.3.1 Migration in der EU	238
	14.3.2 Ausländische Direktinvestitionen	239
	14.3.3 New New Trade Theory and Policy Implications	240
	14.3.4 Weitere Workshops	240
14.4	FIW Forschungskonferenzen	241
14.5	FIW Seminare in International Economics	242
	Statistische Übersichten	247
	Verzeichnisse	287
	Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen	289

Stichwortverzeichnis	293
Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen	296
Länderaggregate	296
Abkürzungen	298

Weltwirtschaft

1. Entwicklungen in der Weltwirtschaft

Michael Landesmann (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck

In diesem Einführungskapitel werden mittel- und längerfristige Implikationen der Wirtschaftskrise im weltwirtschaftlichen Kontext besprochen. Während in der Diskussion meist der Vergleich mit der Großen Depression der 1930er-Jahre herangezogen wird, zeigt dieser Beitrag auch gewisse Parallelen mit den Entwicklungen nach der Ölkrise des Jahres 1973 auf. Es werden mögliche Unterschiede der wirtschaftspolitischen Reaktionen der USA und Europas in der Erholungsphase aus der Krise herausgearbeitet sowie die Gründe für mittelfristige Veränderungen in den zu erwartenden Wachstumstrends benannt. Perspektiven bezüglich der Entwicklungen wichtiger globaler Ungleichgewichte sowie die Effekte der internationalen Krise auf die Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas werden diskutiert. Letztlich werden einige Themen bezüglich längerfristiger, nachhaltiger Effekte der Krise für die Weltwirtschaft angeschnitten.

1.1 Globale Krisenentwicklung

Die letzten beiden Jahre bedeuten eine Zäsur in der Nachkriegsgeschichte. Obwohl es immer wieder Finanzkrisen nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges gab, haben wir es hier mit einer Krise zu tun, die dramatische globale Ausmaße annahm, von den Zentren der globalen Wirtschaft ausging und schließlich Ausstrahlungseffekte auf das gesamte weltwirtschaftliche System hatte. Es wurden viele Vergleiche mit der Großen Depression der 1930er-Jahre angestellt, die ebenfalls durch eine Finanz- und Kapitalmarktkrise ausgelöst wurde (siehe *Eichengreen – O'Rourke*, 2009 und *Nauschnigg* in diesem Jahrbuch, Kapitel 13). Man könnte die jetzige Krise jedoch auch mit der Ölkrise 1973 vergleichen und zwar insbesondere in Hinsicht auf die mittel- und längerfristigen Implikationen: Auch diese Krise hatte globale Auswirkungen, und sie ging von einem bestimmten Sektor (Energie) aus, der ein essentieller Input für die Gesamtwirtschaft war. Es kam zu einer längerfristigen Verteuerung dieses Inputs, was zu strukturellen Anpassungsprozessen in fast allen Wirtschaften führen musste. Dies hatte Auswirkungen auf die mittel- und längerfristigen Trendwachstumsraten und führte zu problematischen Zuspitzungen von Verteilungskämpfen, die inflationäre Prozesse nach sich zogen. Die Erholungsphase von diesem "Schock" dauerte etwa zehn Jahre in den entwickelten Län-

dem, bis sich ein neuer, dynamischer Wachstumsprozess ab Mitte der 1980er-Jahre etablierte.

Die internationale Krise der Jahre 2008 und 2009 hat einerseits mit anderen Finanzkrisen wichtige Gemeinsamkeiten (siehe *Reinhart – Rogoff, 2009*). Dies ist insbesondere für die unternommenen Anstrengungen relevant, um neue Formen der Finanzmarktregulierung zu finden, die derartige dramatische Destabilisierungen in Zukunft verhindern sollen. Was die mittel- und längerfristigen Effekte der jetzigen Krise anlangt, wird hier jedoch auf wichtige Gemeinsamkeiten mit der Ölkrise des Jahres 1973 hingewiesen. Diese Gemeinsamkeiten sind für den weiteren Verlauf der Entwicklungen zumindest ebenso wichtig wie das Lernen aus früheren Finanzkrisen.

Die wesentliche Parallelität besteht darin, dass – analog zur Erhöhung des Energiepreises als Resultat der Ölkrise – die jetzige Finanzkrise zu einer längerfristigen Verteuerung der Kapitalkosten und zu einem vorsichtigeren Vorgehen von Kreditgebern und Kreditnehmern führen wird, was einen dauerhaften Effekt auf Investitionsausgaben und auch auf (kreditfinanzierte) Konsumausgaben haben wird. Die mittelfristigen Effekte sind daher nachfragedämpfend und wachstumsverlangsamend. Hinzu kommt noch ein Prozess der Entschuldung ("deleveraging") des Privatsektors, auf welchen sowohl die Banken insistieren werden (um die Bilanzen zu verbessern), der aber auch vom Haushaltssektor selbst forciert werden wird, da die Nachhaltigkeit der Schuldenentwicklung des Haushaltssektors in manchen Ländern bereits vor der Krise gefährdet war, unter den neuen Umständen nach der Krise aber umso mehr. De facto bedeutet ein derartiger Entschuldungsprozess eine Erhöhung der Sparquote des Haushaltssektors, was sich auch mittelfristig nachfrage- und daher wachstumsdämpfend auswirken wird.

Als dritter Faktor kommt hinzu, dass sich in beiden Krisen die Schuldenposition des öffentlichen Sektors in den entwickelten Ländern signifikant verschlechterte. Der Grund ist jeweils der geringere längerfristige Wachstumspfad, der zu geringeren Staatseinnahmen und – aufgrund der durch die Krise verursachten gestiegenen Sozialausgaben – erhöhten Staatsausgaben führt. In der jetzigen globalen Krise kommt noch hinzu, dass massive Mittel für fiskalpolitische Gegenmaßnahmen eingesetzt wurden. In beiden Krisen führt also der Fall der längerfristigen Wachstumsraten zu einer Zunahme der Staatsschuld, die danach nur schwer (und über lange Zeiträume hinweg) abgetragen werden kann, da die Bestrebungen der Bevölkerung sowie die Schwierigkeiten von Reformprozessen in staatlichen Ausgabenprogrammen dies sehr schwierig machten. Im Unterschied zu 1973 gibt es in der jetzigen Krise noch zusätzlich die massive Aufstockung des Schuldenstandes infolge

des fiskalpolitischen Einsatzes kurz nach dem Ausbruch und während der Krise.

Zusammenfassend gibt es die folgenden Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen den beiden Krisen: Auf beide Krisen folgt eine signifikante Verlangsamung der mittelfristigen Wachstumstrends. Die Ursachen der Krisen sind Entwicklungen, die zunächst von einem Sektor ausgehen (dem Energiesektor im Jahr 1973 bzw. dem Finanzsektor in der jetzigen Wirtschaftskrise) und zu signifikanten Angebotsproblemen von strategisch wichtigen Inputs (Energie, Finanzierung) führen, was wiederum Kostenerhöhungen und strukturelle Anpassungsprozesse nach sich zieht (Erhöhung von Energieeffizienz und Anpassung von Produktionsstrukturen im einen Fall, neue Beziehungen von Kreditgebern und Kreditnehmern sowie eine Erhöhung der Sparquote in entwickelten Wirtschaften im anderen Fall). Aufgrund der mittelfristigen Wachstumseffekte (und massiv eingesetzter Fiskalpolitik in der jetzigen Krise) gibt es auch sprunghafte Erhöhungen im staatlichen Schuldenstand, der erst durch langwierige Prozesse wieder unter Kontrolle gebracht werden kann. All die genannten Faktoren bedeuten eine mittel- bis längerfristige Reduzierung der Trendwachstumsraten, die auch wirtschaftspolitisch und verteilungspolitisch zu verkräften sein wird.

1.2 Erholung von der Krise

Etwa Mitte des Jahres 2009 gab es Anzeichen dafür, dass die Talsohle der Rezession erreicht war. Die folgende Diskussion bezieht sich auf die Charakteristiken des Erholungsprozesses und des auf die Krise folgenden Wachstumstrends.

Ein wesentlicher Aspekt der wirtschaftspolitischen Antwort auf den Ausbruch der Finanzkrise im Herbst 2008 bestand, wie bereits erwähnt, in den koordinierten und massiven Reaktionen sowohl der fiskalpolitischen als auch der geldpolitischen Akteure. Wie schon oft kommentiert wurde, war dies ein bedeutender Unterschied zu den Entwicklungen in den 1930er-Jahren und auch der bestimmende Grund, warum die Weltwirtschaft trotz anfänglich ähnlicher Tendenzen nicht in eine allumfassende Depression mit enormen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Folgen verfiel.

Bei der Einschätzung der Wirtschaftsentwicklungen in den nächsten Jahren stellen sich die folgenden entscheidenden Fragen: (1) Was passiert, wenn die fiskal- und geldpolitischen Rettungsmaßnahmen auslaufen und zumindest teilweise zurückgeschraubt werden ("Exit-Strategie")? (2) Welche unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Reaktionen wird es in den USA und Europa in dieser Phase geben? (3) Wie

sieht die Zukunft der internationalen Finanzmarktarchitektur aus, und wie werden sich die Finanzsysteme erholen? (4) Wie werden sich die globalen Ungleichgewichte entwickeln, und welche Wechselkursentwicklungen wird es in diesem Zusammenhang geben? (5) Wird es zu zunehmenden protektionistischen Tendenzen kommen (siehe auch das Spezialthema in diesem Außenwirtschaftsjahrbuch)?

Eine ausführliche Behandlung all dieser Aspekte ist in diesem Kapitel nicht möglich, jedoch sollen einige Anmerkungen zu diesen Themen gemacht werden. Zunächst sind in der jetzigen Phase in allen genannten Bereichen durchaus unterschiedliche Szenarien vorstellbar und daher können keine eindeutigen Aussagen getroffen werden. So ist beispielsweise unklar, ob und zu welchem Grad die Konjunkturerholung nach einem Auslaufen der fiskalpolitischen Unterstützungen (und in der Folge einem Übergang zu restriktiverer Fiskalpolitik) selbsttragend sein wird. Dies gilt übrigens nicht nur für die entwickelten Wirtschaften Europas, die USA und Japan, sondern auch für China, das im Moment eine "Lokomotivenfunktion" in der globalen Wachstumsentwicklung übernommen hat, und wo das Wachstum ebenfalls sehr stark von dramatisch erhöhten Staatsausgaben getragen wird. Wie bereits oben erwähnt, wird die Entwicklung der Ausgaben der privaten Haushalte einerseits wegen höherer Sparquoten und andererseits aufgrund vorsichtigerer Kreditbeziehungen und Entschuldungsprozessen gedämpft ausfallen. Investitionen wiederum entwickeln sich als Funktion erwarteter Bewegungen in den anderen Nachfragekomponenten. Für unterschiedliche globale Regionen sind auch die Entwicklungen der Nettoexporte wichtig, wobei es diesbezüglich für Europa nicht sehr positiv aussieht – aufgrund der Wechselkursbewegungen gegenüber dem Dollar und gegenüber mit dem Dollar verbundenen Währungen.

Dies führt uns zu den Punkten (2) und (4): Wird es unterschiedliche wirtschaftspolitische Reaktionen in den USA und Europa im Laufe der Erholungsphase geben, und was bedeutet dies für die Entwicklung von globalen (externen) Ungleichgewichten? Zwei Gründe sprechen dafür, dass es in Europa (insbesondere im Euro-Raum) und in den USA unterschiedliche Szenarien bezüglich der Geldpolitik geben könnte: Einerseits war die Form der geldpolitischen Unterstützung während der Krise in den beiden Wirtschaftsräumen unterschiedlich (eine viel breitere Verwendung von "nicht-orthodoxen" Instrumenten durch die Fed verglichen mit der EZB), sodass die "Exit-Strategie" in diesem Bereich im Euro-Raum leichter sein wird als in den USA; andererseits sind die Verfassungen der EZB und der Fed, was die Inflationsbekämpfung angeht, bekanntlich unterschiedlich. Der Fed ist es erlaubt, ein breiteres Spektrum von volkswirtschaftlichen Zielen abzuwägen, während die

EZB singulär auf das Ziel der Inflationskontrolle setzen muss (und zwar soll die Inflationsrate mittelfristig unter 2% gehalten werden). Es ist daher wahrscheinlich, dass die US-Zentralbank einen weniger rigorosen Anti-Inflationskurs fahren wird als die EZB, was wiederum zwei Effekte haben wird: Erstens ist die Inflation bekanntlich ein Mittel, um den Staatsschuldenstand bis zu einem gewissen Grad abzutragen (Staatsschuldenpapiere sind oft nicht indexiert), zweitens bedeuten höhere Inflationsraten in den USA verglichen mit Europa auch einen Druck auf den Dollar-Kurs relativ zum Euro. Das Resultat dieser unterschiedlichen Verhaltensweisen der geldpolitischen Institutionen wird daher sein, dass sich einerseits die Staatsschulden in Europa nicht auf diese Weise abtragen lassen und daher ein traditioneller restriktiver fiskalischer Kurs gefahren werden muss, andererseits werden die Wechselkursbewegungen weiterhin zuungunsten einer Erholung der europäischen Nettoexporte verlaufen. Zwei zusätzliche Faktoren sind bezüglich der längerfristigen Wachstumschancen Europas verglichen mit jenen der USA zu erwähnen: Europa hat negativere demographische Perspektiven (Alterung), und die Gefahr eines "japanischen Szenarios" ist größer. Die langanhaltende Stagnationsphase in Japan ("the lost decade") in den 1990er-Jahren wird vorwiegend auf zwei Faktoren zurückgeführt: ein sich sehr schleppend hinziehender Prozess der Konsolidierung des Bankensektors nach dem Platzen der Immobilienblase, da rigorose Umstrukturierungen des Bankensystems politisch nicht unterstützt (oder sogar verhindert) wurden, sowie ein starker Aufwertungsdruck auf die japanische Währung. Es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass dies auch in Europa zutrifft. Die Aufwertungstendenzen des Euro wurden bereits besprochen, und bezüglich der Bankenrestrukturierung gibt es schon jetzt Hinweise, dass sich dieser Prozess im Euro-Raum viel langsamer abspielt als in den USA – unter anderem, weil Bankenunterstützungen im europäischen Raum weiterhin nationalen Zuständigkeiten unterliegen und daher aus gesamteuropäischer Sicht die Definition von "systemischen Banken" viel kleinräumiger angelegt ist als in den USA. Dies führt dazu, dass in Europa ein viel breiteres Spektrum von Finanzinstitutionen staatlich gestützt wird als in den USA.

1.3 Welthandel und globale Ungleichgewichte

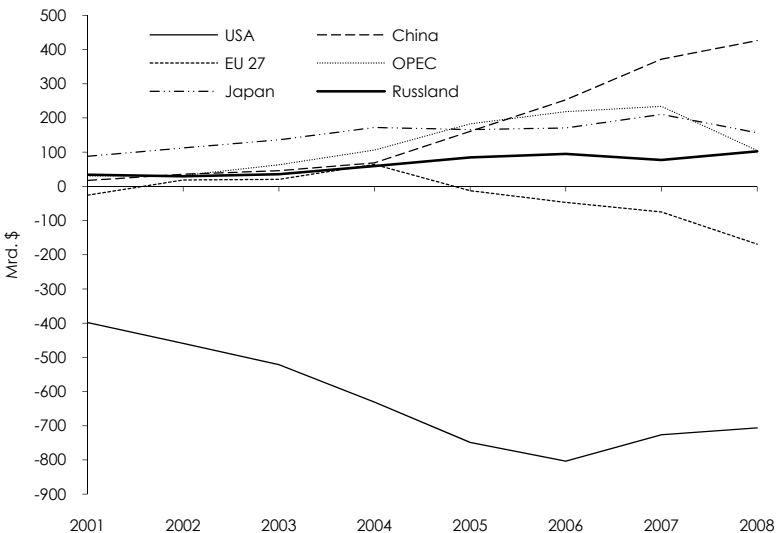
Auf die voraussichtlichen Entwicklungen der globalen Ungleichgewichte und auf die Entwicklungen im Welthandel (die im Detail im Kapitel 3 behandelt werden) wird jetzt eingegangen. Bekanntlich entwickelten sich in den Jahren seit der Asienkrise die Leistungsbilanzungleichgewichte der USA besonders stark mit einer Reihe asiatischer Länder (Japan, China), aber auch mit ölexportierenden Ländern (OPEC, Russland; Abbildung 1.1). Die damit einhergehenden Netto-

kapitalimporte der USA werden auch als einer der Gründe für die starke Kreditexpansion vor der Krise angesehen, die letztendlich zu Blasen ("bubbles") auf den Immobilienmärkten, zu "Over-leveraging" und zur Finanzmarktkrise führte. Wie die Entwicklungen seit dem Ausbruch der Krise zeigen, ist es noch unklar, ob die längerfristigen Ungleichgewichte wirklich abgebaut werden und über welche Anpassungsprozesse dies geschieht. Der direkte Effekt der Krise ist zwar eine Senkung des Leistungsbilanzdefizits der USA, das durch den starken Wirtschaftsabschwung und den Fall des Dollar bedingt ist, es ist jedoch unklar, ob dies nachhaltig sein wird. Das größte Problem ist in diesem Zusammenhang, dass die Wechselkurskorrekturen nicht zwischen den Handelspartnern mit den stärksten Ungleichgewichten stattfinden. China und auch die ölproduzierenden Länder betreiben weiterhin die Anbindung ihrer Währungen an den bzw. die Notierung ihrer Exporte in Dollar, und die Wechselkursabwertung des Dollar findet daher vorwiegend zu den Währungen anderer Hoheinkommensländer statt, insbesondere des Euro. Dies bedeutet eine Aufwertung des Euro auch gegenüber den asiatischen Währungen und daher eine Perspektive einer sich verschlechternden Leistungsbilanz des Euro-Raums. Zusätzlich besteht die Gefahr, dass der Dollar entweder dramatisch abwertet, was zu starken Instabilitäten auf Devisenmärkten (inklusive Portfoliohaltungen) führen könnte, oder umgekehrt, dass es zu einer vorzeitigen Aufwertung des Dollar kommen könnte ("flight to safety"), was dann zu einer Beibehaltung der internationalen Ungleichgewichte führt und die Adjustierungen weiter in die Zukunft verschiebt. Die chinesische Wirtschaftspolitik scheint sich in dieser Hinsicht nur sehr zögerlich zu bewegen, auch weil ein Umstieg auf eine andere Wachstumsstrategie (mehr auf den einheimischen Markt bezogen) nicht schnell erfolgen kann und nicht radikal gewünscht wird.

Angesichts der Probleme bezüglich niedriger Wachstumserwartungen und neuer Entwicklungen bei externen Ungleichgewichten (z. B. Europa – USA und Europa – Asien und bei einem Anstieg der Energiepreise auch USA+Europa – OPEC+Russland) wird das internationale Handelssystem unter Druck geraten. Ein bisher erfolgreicher Aspekt der globalen Krisenentwicklung war, dass noch keine starken protektionistischen Tendenzen zum Tragen gekommen sind und die Deklarationen der G 20 bislang auch starke Versprechungen abgegeben haben, solchen Tendenzen entgegenzuwirken. Es gibt zwar weiterhin Pessimismus, was den Abschluss der Doha-Runde anlangt, auch eine Verlagerung von multilateralen Handelsabkommen zu einer Vielzahl von bilateralen und regionalen Abkommen (siehe Kapitel 2) sowie eine Tendenz der verstärkten Verwendung von Subventionen und verschiedenen Formen von industriepolitischen Interventionen, um die Auswirkungen der Krise abzufedern, doch bisher gibt es noch keine Tenden-

zen in Richtung eines starken Protektionismus. Die Kosten einer derartigen Tendenz sind den wichtigen Akteuren bei dem sehr hohen Grad der globalen wirtschaftlichen Vernetzung bewusst, und natürlich ist die Große Depression in den 1930er-Jahren ein sehr wirksames Abschreckungsbeispiel. Trotzdem ist die Dynamik in dieser Hinsicht nicht vollkommen sicher abzusehen und bedarf weiterhin einer nachhaltigen internationalen politischen Koordination.

Abbildung 1.1: Leistungsbilanzen im internationalen Vergleich



Q: IMF. – OPEC = Summe aller verfügbaren Länder.

Ein Problem, mit dem die EU seit geraumer Zeit kämpft, ist, dass auch innerhalb der EU und insbesondere des Euro-Raums sehr ausgeprägte Tendenzen zu strukturellen Leistungsbilanzungleichgewichten bestehen und diese aufgrund des Wegfallens von Wechselkursanpassungen über lange Perioden mitgeschleppt werden. Damit erwachsen zunächst Probleme für "Defizitländer" und es kommt in weiterer Folge zu Spannungen innerhalb des Euro-Raums und für die Koordination und Abstimmung der gesamteuropäischen Wirtschaftspolitik. Eine Lösung dieses Problems ist im Moment nicht in Sicht, und dies stellt auch ein wichtiges Problem für die Wachstumsperspektiven der Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas dar.

1.4 Entwicklungen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa

Die Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas (MOEL/SOEL) wurden ebenfalls sehr stark von der globalen Krise betroffen. Die Wachstums-einbrüche zwischen den Jahren 2007 und 2009 bewegen sich zwischen -5% (Polen) und -20% (baltische Länder). Diese erheblichen Effekte wurden nicht vorausgesagt, da diese Länder nicht direkt in die Finanzmarkttransaktionen involviert waren, welche die Finanzkrise auslösten. Die Krise vermittelte sich im Falle der MOEL/SOEL daher über indirekte Kanäle, erfasste diese Länder jedoch dann voll. Drei Kanäle sind hier maßgeblich: (1) die Anfälligkeit einer größeren Gruppe dieser Länder bezüglich der Entwicklungen ihrer Leistungsbilanz (siehe Abbildung 1.2); (2) die Abhängigkeit von Exportmärkten in der EU, insbesondere Deutschlands; (3) die Transmission der Krise auf kreditgebende Institutionen (häufig ausländische Banken) und die Kreditnehmer in den MOEL/SOEL, die sich in manchen Ländern sehr rapide verschuldet haben, oftmals durch die Aufnahme von Fremdwährungskrediten. Der Aufholprozess der Länder Mittel- und Osteuropas beruhte, wie in vielen Schwellenländern, auf der Zuhilfenahme von Nettokapitalimporten aus dem Ausland, die den Investitionsprozess unterstützen und Defizite auf der Handels- (und möglicherweise Einkommens-) bilanz ausgleichen bzw. finanzieren. Wie aus Abbildung 1.2 ersichtlich, gibt es sehr starke Differenzierungen zwischen den MOEL/SOEL bei den Bewegungen der Handels-, Einkommens- und Leistungsbilanzen. Auf der einen Seite stehen die relativ erfolgreichen Länder Mitteleuropas (Tschechien, Slowakei, Slowenien, Polen, Ungarn); hier verringerten sich die Defizite in den Handelsbilanzen stark (oder drehten sich sogar in einen Überschuss), was von einem guten Ausbau des Exportsektors zeugt. Defizite in der Leistungsbilanz entstehen in diesen Ländern vorwiegend aufgrund von Repatriierung von Profiten von ausländischen Unternehmen, was sich in der negativen Einkommensbilanz niederschlägt.

Auf der anderen Seite stehen die Länder Südosteuropas sowie des Baltikums, in denen es sehr bedenkliche Entwicklungen in der Handels- und Leistungsbilanz gab, da die Importe nur zu einem sehr geringen Teil durch Exporte abgedeckt werden können und sehr hohe Kapitalströme aus dem Ausland notwendig sind, um diese Defizite auszugleichen. Während die Länder Mitteleuropas durch den starken Wirtschaftsabschwung in Westeuropa, insbesondere in Deutschland, von der Krise vorwiegend in ihrer Exporttätigkeit stark negativ beeinflusst wurden, ist die Situation in der zweiten Gruppe (den Ländern Südosteuropas und des Baltikums) wesentlich dramatischer: In diesen Ländern wurde nicht nur der (ohnedies schwache) Exportsektor betroffen; durch die starke Drosselung internationaler Kapitalströme in die

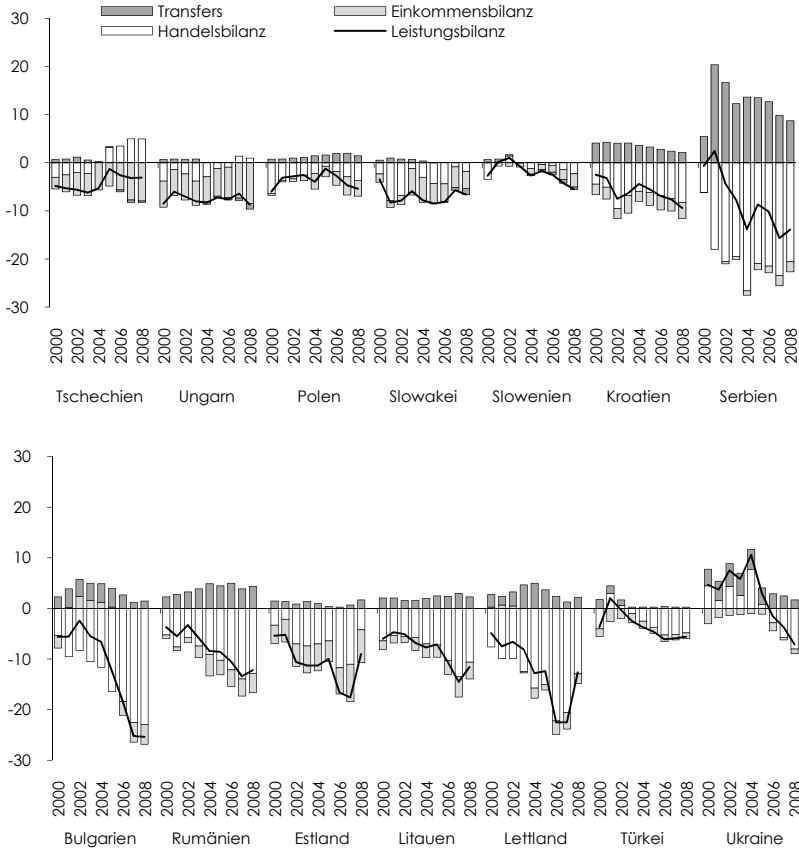
"emerging markets" (aufgrund der erheblich gestiegenen Risikoeinschätzung auf den internationalen Finanzmärkten) war es auch nicht mehr möglich, die Leistungsbilanzdefizite durch Kapitalimporte abzu decken. Das Resultat war eine deutliche Drosselung des Wirtschaftswachstums (und damit des Einkommens), was zu stark reduzierter Importnachfrage führte. Dies erklärt den dramatischen Wirtschaftsabsturz in den Ländern des Baltikums. In anderen Ländern (wie z. B. Rumänien) gab es die Möglichkeit der nominellen Abwertung, die eine Verteuerung der Importe bewirkte, und die gesamte Anpassung musste daher nicht durch die Reduktion des Einkommensniveaus allein bewerkstelligt werden. Dies war in Ländern mit einer fixen Wechselkursanbindung an den Euro nicht möglich, was für das Baltikum sowie (mit Ausnahme Serbiens und Rumäniens) für den ganzen Raum Südosteuropas gilt.

Abbildung 1.2 zeigt auch spezifische Aspekte bestimmter Länder, beispielsweise Serbiens, das von sehr hohen Transfers (von im Ausland arbeitenden Staatsbürgern) profitiert; dies ist im gesamten südosteuropäischen Raum eine signifikante Kapitalquelle. Im Falle der Ukraine, wo es ebenfalls signifikante Transfers aus dem Ausland gibt, sieht man auch die Volatilität der Entwicklung der Handelsbilanz. Diese ist vorwiegend auf die starken Preisschwankungen von Metallen auf dem Weltmarkt zurückzuführen und spiegelt die sehr starke Konzentration des Exportsektors auf diese eine Industrie wider. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Russland, das stark von der Entwicklung der Energiepreise abhängt.

Was in der Abbildung nicht gezeigt wird, ist der dritte oben genannte Faktor, der in der Krise eine große Rolle spielt, nämlich der Aufbau von hohen Schuldenpositionen vorwiegend des privaten Sektors, der in manchen Ländern der MOEL/SOEL-Region noch vor der Krise stattfand. In Kroatien, Ungarn, den baltischen Ländern, Rumänien und Bulgarien kam es zu sehr hohen Kreditaufnahmen des privaten Sektors vor der Krise, was natürlich eine starke Anfälligkeit im Falle einer internationalen Bankenkrise bedeutet. Weitere Kreditaufnahmen werden dadurch fast unmöglich, Umschuldungen können nur unter sehr erschwerten Bedingungen erfolgen, und die Gefahr einer Währungsinkongruenz ("currency mismatch") in Ländern mit hohen Fremdwährungskrediten ist besonders in jenen Ländern sehr hoch, in denen es zu Wechselkursabwertungen kommt oder kommen kann.

Abbildung 1.2: Handelsbilanz (Waren und Dienstleistungen), Einkommensbilanz und Leistungsbilanz in ausgewählten MOEL und SOEL

In % des BIP

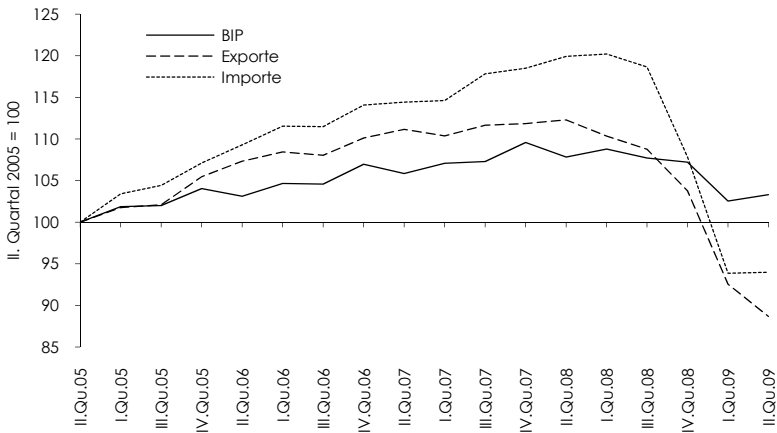


Q: wiw-Jahresdatenbank basierend auf nationalen Statistiken, Eurostat.

1.5 Welthandel und globales Wirtschaftswachstum in und nach der Krise

Die Krise hat gezeigt, wie stark sich in einer globalisierten Wirtschaft Aufschwünge und Abschwünge sowohl über Finanzmärkte als auch über Produktmärkte (durch Handelströme) vermitteln.

Abbildung 1.3: BIP, Warenexporte und -importe von Industrieländern



Q: IMF, CBP, wiiw-Berechnungen.

In dieser Weltwirtschaftskrise war der Rückgang des Welthandels relativ zur Entwicklung des BIP noch stärker als während der ersten Phase der Großen Depression der 1930er-Jahre (siehe Kapitel 13 in diesem Jahrbuch, sowie *Eichengreen – O'Rourke, 2009*; Abbildung 1.3). Dies ist sicherlich Zeugnis der noch stärkeren Verschränkung der internationalen Wirtschaft in der heutigen Zeit. Der globalisierte Effekt auf den internationalen Handel zeigt sich in den Abschwüngen von Handelsströmen in allen Weltregionen (siehe Abbildung 1.4), die besonders exportabhängigen Regionen Mittel- und Osteuropas und Asiens sind besonders stark betroffen.

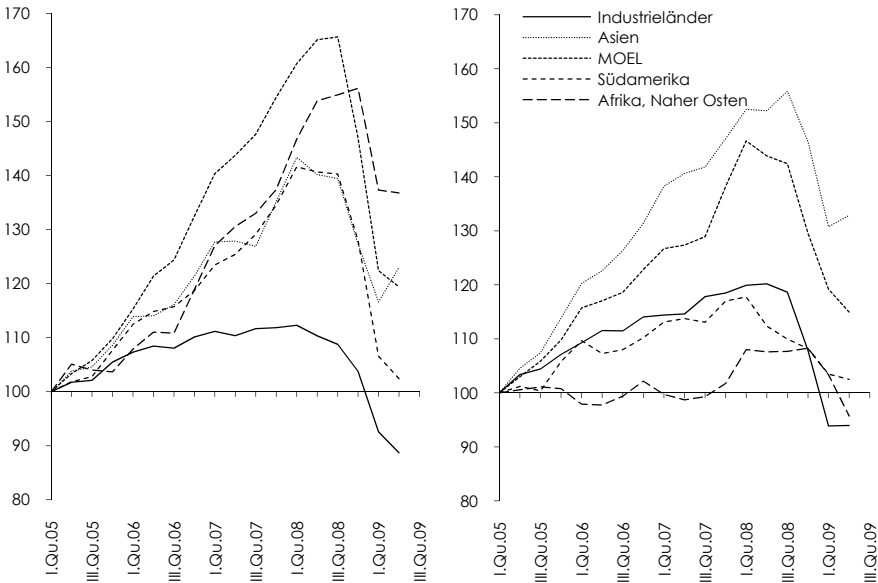
Eine interessante Fragestellung ist, welche bleibenden Effekte die jetzige Krise auf die Weltwirtschaft haben wird. Im Folgenden wird kurz eine persönliche Einschätzung zu dieser Thematik dargestellt:

(1) Die Krise ist zu einem guten Teil aus fehlenden Regulierungsmechanismen auf wichtigen nationalen und internationalen Finanzmärkten entstanden, und zwar nach einer Periode spektakulärer Innovationen und Liberalisierung auf eben diesen Märkten. Die wirtschaftspolitische Diskussion ging demgemäß in Richtung einer Stärkung der Regulierungsmechanismen. Derzeit werden zahlreiche Expertisen dazu geschrieben (siehe z. B. *Brunnermeier et al., 2009*). Es wird zwar zu mehr Regulierung kommen, diese wird jedoch nur Teile der Finanzmarkttransaktionen erfassen, und die Maßnahmen werden sich in Grenzen halten, da die Interessenslagen wichtiger internationaler Ak-

teure (Wall Street, City of London, Kontinentaleuropa, usw.) zu unterschiedlich sind, um zu einer koordinierten Einigung bezüglich einer stark verschärften Regulierung zu kommen.

Abbildung 1.4: Warenimporte (links) und Warenexporte (rechts) ausgewählter Ländergruppen

I. Quartal 2005 = 100



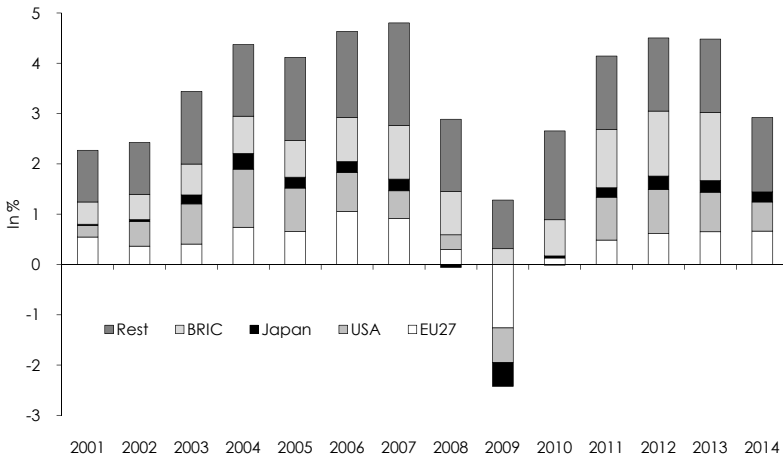
Q: CBP, wiiv-Berechnungen.

(2) Die Länder bzw. Ländergruppen wurden von der Krise unterschiedlich betroffen. Insbesondere zeigten sich gewisse Stärken und Schwächen von Integrationsprozessen und Wachstumsstrategien. Die Länder Ost- und Südasiens (insbesondere China) hatten auf die Asienkrise des Jahres 1997 in der Weise reagiert, dass sie hohe Währungsreserven aufbauten, die ihnen als Puffer in der letzten internationalen Finanzkrise zugutekamen. Ebenso hatten die Länder Südamerikas aus den Erfahrungen früherer Krisen gelernt, in denen sie Opfer hoher Auslandsverschuldung und daher stark krisenanfällig waren. In die jetzige Krise gingen diese Länder mit viel robusteren Kapitalbilanzen hinein, und beide Ländergruppen hatten keine negativen Wachstumsraten zu verzeichnen; sie konnten fiskalpolitisch auch stark und effektiv ge-

gensteuern. Das Resultat dieser relativ erfolgreichen Strategie kann dazu führen, dass dies auch bei anderen Schwellen- und Entwicklungsländern Schule macht. Im Falle der ost- und südostasiatischen Länder bedeutet dies eine Attraktivität des Beibehaltens einer "merkantilistischen" (d. h. auf positive Nettoexporte ausgerichteten) Strategie. Für das in Unterkapitel 1.3 angesprochene Thema der globalen Ungleichgewichte bedeutet dies natürlich die Schwierigkeit, diese abzubauen. Andere Situationen ergaben sich aus der Krise für andere Länder: die Problematik der Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas mit einer de facto vollständig liberalisierten Einbindung in regionale Kapital- und Produktmärkte wurde bereits behandelt und auf die Probleme der hohen Verschuldung des privaten Sektors und der Fehleinschätzungen von Risiken sowie auf die Wichtigkeit des Aufbaus eines potenten Exportsektors und die Kosten fixer Wechselkursregime hingewiesen (siehe Unterkapitel 1.4). Andererseits wurden auch jene Länder sehr stark von der Krise betroffen, deren Produktions- und Exportstrukturen von sehr wenigen Produkten und Industrien abhängen (Energie in Russland, Rohmaterialien in vielen Ländern Afrikas, die Metallindustrie im Falle der Ukraine usw.) und in denen die Notwendigkeit von Produktions- und Exportdiversifikation höchste Priorität haben sollte.

(3) Abbildung 1.5 verwendet die IMF-Prognosen der Wachstumsraten für die nächsten Jahre und zeigt die Beiträge der unterschiedlichen Länder bzw. Ländergruppen zum globalen Wachstum während und in den Folgejahren der Krise. Die sich daraus ergebende interessante Fragestellung ist, ob es aufgrund der Krise zu einer Beschleunigung der Verschiebungen der Gewichte unterschiedlicher Volkswirtschaften bzw. wirtschaftlicher Regionen in der globalen Wirtschaft kommen wird und welche Auswirkungen sich davon ableiten lassen. Die Argumentation in diesem Artikel bezüglich der mittel- und längerfristigen Effekte auf die Wachstumsraten unterschiedlicher Wirtschaften (USA gegenüber EU, unterschiedliche Gruppen von MOEL/SOEL, Länder mit starker Exportkonzentration gegenüber Schwellenländern mit diversifizierten Produktions- und Exportstrukturen) bejaht die Frage, ob die Krise auch mittel- und längerfristige Auswirkungen auf unterschiedliche Trendwachstumsraten haben wird. Die Implikation davon ist natürlich eine Verschiebung wirtschaftlicher Potenz, die auch strategisch politische Bedeutung mit sich trägt; zusätzlich jedoch bedeutet es, dass es zu wichtigen Umorientierungen in den Handels-, Investitions- und Finanzmarkttransaktionen hin zu den dynamischer wachsenden Regionen kommen wird; insbesondere erwarten wir eine weitere Zunahme der Intensivierungen intra-regionaler Wirtschaftsbeziehungen im asiatischen Raum.

Abbildung 1.5: Beiträge zum realen Weltwirtschaftswachstum



Q: IMF, World Economic Outlook Database, Oktober 2009.

1.6 Literaturhinweise

Brunnermeier, M., Crockett, A., Goodhart, C., Persaud, A. D., Shin, H., The Fundamental Principles of Financial Regulation, CEPR Books, London, 2009.

Eichengreen, B., O'Rourke K. H., "A Tale of Two Depressions", VoxEU.org, September 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>.

Reinhart, C. A., Rogoff, K. S., This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly, Princeton University Press, 2009.

2. Rahmenbedingungen des Welthandels

Die Weltwirtschaft erlebte im Winterhalbjahr 2008/2009 die größte Rezession der Nachkriegszeit. Ausgelöst wurde diese durch eine Finanzkrise, die sich zunächst auf die Realwirtschaft der USA und danach über verschiedene Kanäle global ausbreitete. Im II. Quartal 2009 bremste sich der Wirtschaftsabschwung ab, und zur Jahresmitte 2009 dürfte die Krise ihre Talsohle erreicht haben. Für das 2. Halbjahr 2009 ist von einer leichten Erholung auszugehen. Kräftigere Wachstumsimpulse kommen bereits aus Asien, insbesondere aus China und Indien. Dennoch dürfte die Krise langfristige Auswirkungen in Form eines flacheren Wachstumspfad für die Weltwirtschaft mit sich bringen. Interessant war die Wechselkursentwicklung des US-Dollar, der während der Turbulenzen auf den Finanzmärkten nach dem September 2008 stark aufwertete. Seit April 2009 ist die weltweite Leitwährung jedoch wieder auf Abwertungskurs. Der weltwirtschaftliche Abschwung und aufflammende protektionistische Tendenzen lähmten die Bemühungen, die Doha-Runde zu einem positiven Abschluss zu bringen. Regionale Wirtschaftsblöcke, wie etwa die EU, weichen aufgrund des Stillstandes in der WTO auf bilaterale Freihandelsabkommen aus. Darüber hinaus schreitet die regionale Integration der Volkswirtschaften Südostasiens voran.

2.1 Die Weltkonjunktur im Überblick

Roman Stöllinger (wiw)

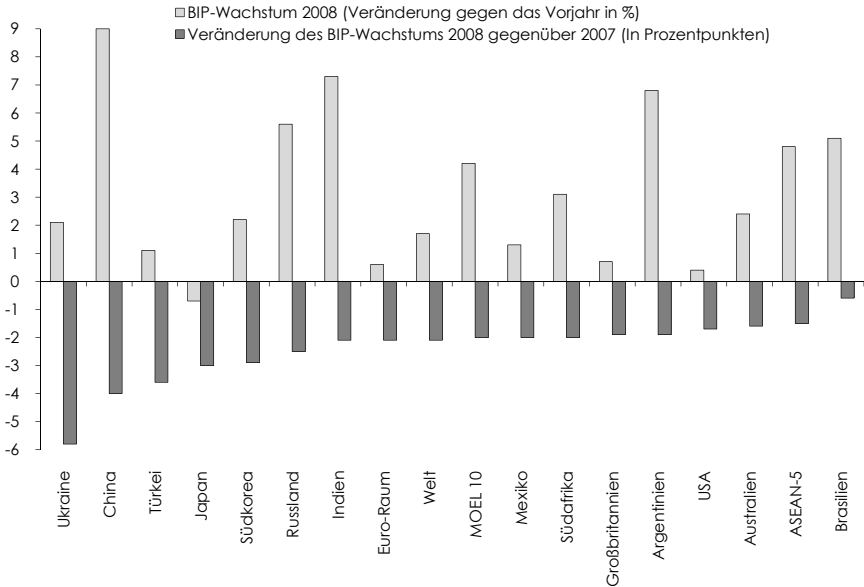
Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck

Die Weltwirtschaft durchlief im Winterhalbjahr 2008/2009 die größte Rezession der Nachkriegszeit. Ausgelöst wurde der weltweite Wirtschaftsabschwung durch die Finanzkrise in den USA, die sich rasch nach Westeuropa ausbreitete. Im September 2008 intensivierte sich die Finanzkrise und schwappte über diverse Kanäle auf die Realwirtschaft über. Nachdem sich die Wachstumsraten der führenden Industrieländer bereits im II. Quartal 2008 ins Negative gedreht hatten, folgte in der zweiten Jahreshälfte ein globaler Abschwung mit weltweit fallenden Wachstumsraten. Das globale BIP wuchs real im Gesamtjahr 2008 um 1,8% (IMF, 2009)¹⁾ und damit bedeutend schwächer als im Jahr 2007 (+3,8%). Das Wachstum in den USA, Ausgangspunkt der globalen Rezession, betrug 2008 0,4% (IMF, 2009). Mit einem BIP-Zuwachs von 0,6% (Eurostat) fiel das Wachstum im Euro-Raum eben-

¹⁾ Ländergewichtung zu Wechselkursen.

falls sehr schwach aus, und Japans Wirtschaft schrumpfte 2008 bereits um 0,7% (IMF, 2009) (Abbildung 2.1).

Abbildung 2.1: Reales BIP-Wachstum im Jahr 2008 und BIP-Wachstumsrate im Vergleich zu 2007



Q: IMF, WEO, OECD, Economic Outlook Database 85, Eurostat, wiw.

Da sich die Abkoppelungsthese der Schwellenländer als Illusion herausstellte, folgte ihr Konjunkturzyklus jenem der Industriestaaten, und so gingen auch in den Schwellenländern die Wachstumsraten des Jahres 2008 im Vergleich zum Vorjahr zurück. In einigen wichtigen Schwellenländern wie etwa China, Indien oder der Türkei fiel der BIP-Rückgang deutlicher aus als in den großen Industriestaaten. Dies erklärt sich zum einen durch die sehr kurze Transmissionszeit der Krise, die dazu führte, dass ab dem III. Quartal 2008 in vielen Schwellenländern das Wachstum rapide absackte, hauptsächlich aber durch die Tatsache, dass die Wachstumsraten vor der Krise in den Schwellenländern weit über jenen der USA oder des Euro-Raums lagen.

Durch die internationale Vernetzung der Volkswirtschaften erlangte die Krise eine globale Dimension. Für stark exportorientierte Länder wie China, Deutschland, Japan oder die MOEL 10 ergab sich dadurch das Problem, dass die Absatzmärkte weltweit wegbrachen und die

Exportwirtschaft auf keine "Wachstumsregionen" ausweichen konnte. Dies ist eine Erklärung dafür, dass einige offene und exportorientierte Volkswirtschaften mitunter stärker von der Krise getroffen wurden als die USA.

Das gleichzeitige Auftreten von signifikanten Wachstumsrückgängen und höherer Inflation gegenüber 2007 ist das Ergebnis höchst unterschiedlicher Wirtschaftsverläufe in den beiden Hälften des Jahres 2008. Aufgrund des noch intakten globalen Wachstums in der ersten Jahreshälfte und des massiven Anstiegs der Rohstoffpreise zur Jahresmitte stieg die Inflation 2008 im Jahresvergleich weltweit. Beginnend mit September 2008 gingen die Teuerungsraten rezessionsbedingt dann stark zurück. In den Industriestaaten kam die Inflation im April 2009 zum Stillstand, und seit Mai 2009 werden negative Inflationsraten registriert (Juni 2009 $-0,7\%$). Diese Phase leichter Deflation wird voraussichtlich für den Rest des Jahres 2009 anhalten, und auch 2010 dürfte die Inflation äußerst moderat ausfallen (etwa $+1\%$). In den Entwicklungs- und Schwellenländern ebnete die Inflation seit dem 2. Halbjahr 2008 ebenfalls ab und lag im Mai 2009 bei $5,8\%$. Dies stellt einen signifikanten Rückgang gegenüber dem Höchststand von $10,7\%$ im Juli 2008²⁾ dar.

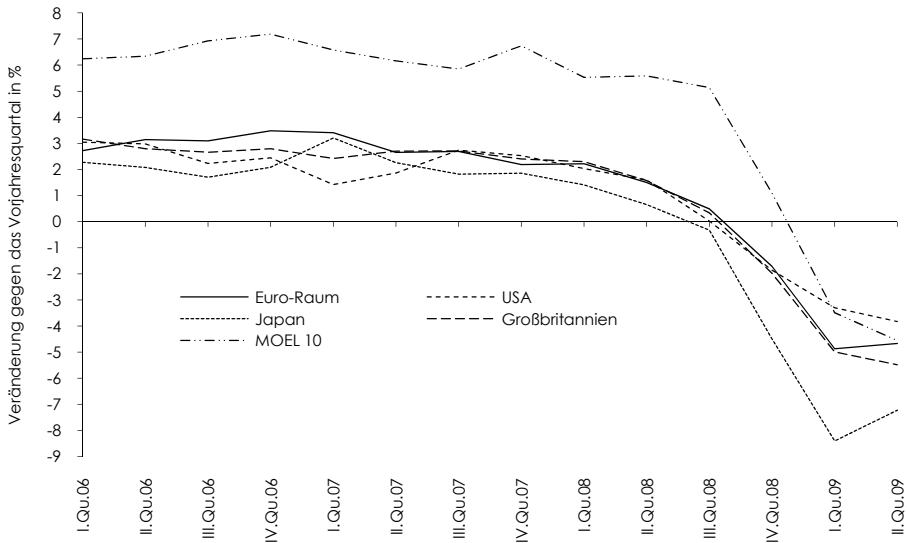
Aus den jährlichen Wachstumsraten des Jahres 2008 ist die tatsächliche Intensität des globalen Abschwungs nicht ersichtlich, da in den meisten Ländern der wirtschaftliche Einbruch erst im September 2008 einsetzte. Die Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers verschärfte die bestehenden Liquiditätsengpässe auf den Geldmärkten und erhöhte die Risikoeinschätzung aller Marktteilnehmer. Auf die Realwirtschaft wirkte sich dies in Form von höheren Finanzierungskosten und reduzierten internationalen Kapitalströmen und Krediten aus. In den führenden Industriestaaten verlor das Wachstum schon zu Beginn des Jahres 2008 an Dynamik (Abbildung 2.2) und ließ die Investitionstätigkeit und Importnachfrage der früheren Konjunkturlokomotive USA stark sinken. Die Banken- und Finanzkrise breitete sich damit sowohl über die Finanz- und Kreditmärkte als auch über den internationalen Handel weltweit aus. Zu regelrechten Produktionseinbrüchen kam es im IV. Quartal 2008 und im I. Quartal 2009. Im II. Quartal 2009 stabilisierte sich die wirtschaftliche Lage in den Industrieländern, und einzelne Volkswirtschaften verzeichneten bereits positive Wachstumsraten (im Vergleich zum Vorquartal).

Durch die Intensität des Abschwungs zu Jahresbeginn wird die Weltwirtschaft 2009 erstmals seit dem II. Weltkrieg schrumpfen, wobei der

²⁾ Inflationsprognosen laut IMF (2009). Monatswerte laut IMF, International Financial Statistics.

reale BIP-Rückgang etwa 2% bis 2,5% betragen dürfte³). Der Aufschwung der Weltwirtschaft im 2. Halbjahr 2009 dürfte sehr moderat ausfallen. Typischerweise dauern Rezessionen infolge von Finanzkrisen länger an, und auch das globale Ausmaß der Krise spricht für eine langsame Erholung (Weltbank, 2009). Dementsprechend dürfte in Ländern mit einer Finanzkrise die wirtschaftliche Erholung schwächer ausfallen. Die stärksten Wachstumsimpulse kommen aus Asien, insbesondere aus China und Indien, die wie viele andere Schwellenländer durch das Ausbleiben der globalen Nachfrage in den Sog der Krise gezogen wurden. Die (sehr heterogene) Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer dürfte 2009 ein moderates Wachstum in der Größenordnung von knapp 2% verzeichnen⁴).

Abbildung 2.2: Konjunkturverlauf in den Industriestaaten und den MOEL 10



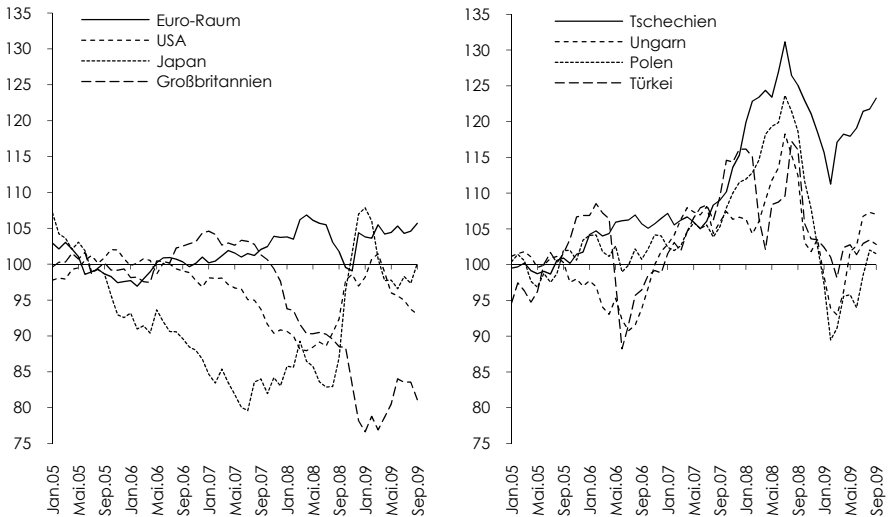
Q: OECD, Quarterly National Accounts Statistics, wiw. – Euro-Raum in jeweils aktueller Zusammensetzung.

³) Die Prognose des IMF vom Oktober 2009 für das globale BIP-Wachstum liegt bei -2,3% (Ländergewichtung zu Wechselkursen).

⁴) Diese Wachstumsprognose wird jedoch stark vom verhältnismäßig hohen Wachstum in China und Indien bestimmt. Lässt man diese beiden Länder unberücksichtigt, wird auch in den Entwicklungs- und Schwellenländern das BIP schrumpfen, in einer Größenordnung von 1,6% (Weltbank, 2009).

Eine Besonderheit der globalen Rezession 2008/2009 ist, dass sie durch eine Finanzkrise in einem der führenden Industrieländer ausgelöst wurde. Die Tatsache, dass der Ursprung der Krise in den USA lag, führte dazu, dass einige der typischen Begleiterscheinungen einer Finanzkrise ausblieben. So kam es zu keinem Abzug ausländischen Kapitals und auch zu keiner damit verbundenen Abwertung der nationalen Währung. Tatsächlich wertete der US-Dollar während des 2. Halbjahres 2008 und insbesondere während des Höhepunkts der Finanzkrise zwischen September und Dezember spürbar auf und beendete damit seinen seit 2005 andauernden Abwärtstrend (Abbildung 2.3). Erklärbar ist dies durch eine Umschichtung der Investitionsportefeuilles zugunsten der risikoärmsten Anlageformen. Diese "flight into quality" seitens der Anleger ließ die Nachfrage nach Staatsanleihen höchster Bonität, darunter jene der USA, steigen. Der US-Dollar dürfte in der Krise dabei auch von seiner Rolle als wichtigste Reservewährung profitiert haben.

Abbildung 2.3: Real-effektive Wechselkursindizes ausgewählter Länder 2005 = 100



Q: OECD, Financial Indicators Database. – Auf Basis von Verbraucherpreisindizes.

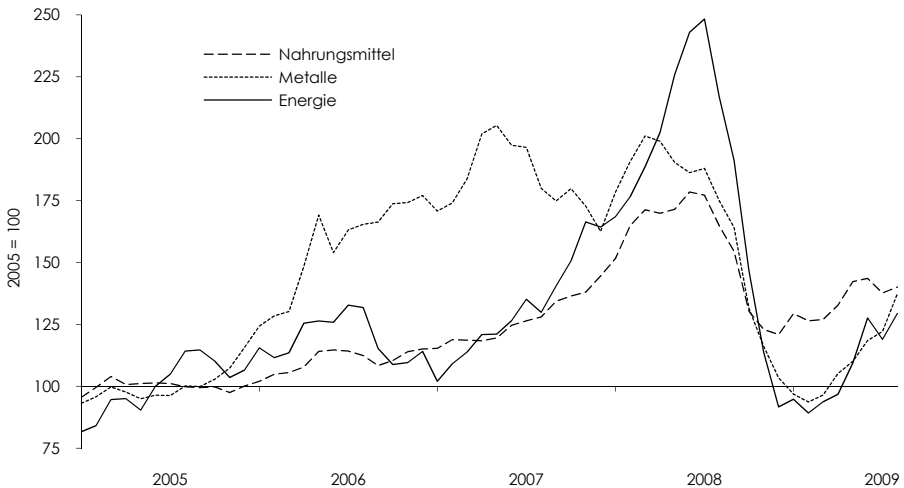
Der Euro und das britische Pfund profitierten im Gegensatz zum US-Dollar und dem japanischen Yen nicht von den Turbulenzen auf den Finanzmärkten während der zweiten Jahreshälfte 2009. Teilweise stark unter Druck kamen die Währungen diverser Schwellenländer und der

mittel- und osteuropäischen Länder. Die massiven Abwertungen in den mittel- und osteuropäischen Ländern erklären sich zum einen durch die hohe Abhängigkeit von externer Finanzierung und zum anderen durch die bestehenden Überbewertungen zur Jahresmitte 2008. Bis Mitte 2009 erholten sich einige dieser Währungen von ihrem Tiefstand im I. Quartal.

Seit April 2009 verlor der US-Dollar gegenüber den wichtigsten Währungen – und insbesondere gegenüber dem Euro – wieder an Wert. Dies löste in der EU Besorgnis über die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Exporte in die USA aus. Darüber hinaus kamen aufgrund dieser jüngsten Dollarschwäche Diskussionen über die Position des US-Dollar als weltweite Leitwährung auf.

Eine Begleiterscheinung des weltweiten Wirtschaftsabschwungs war der abrupte Fall der Rohstoffpreise. Nach dem Höchststand zur Jahresmitte⁵⁾ gingen in der zweiten Jahreshälfte 2008 sowohl die Preise für Nahrungsmittel als auch jene für Metalle und Energieprodukte empfindlich zurück (Abbildung 2.4).

Abbildung 2.4: Entwicklung der Rohstoffpreisindizes



Q: IMF, Commodity Price Database.

⁵⁾ Der Höchststand bei den Metallpreisen war bereits im März 2008 erreicht.

Der Preisrückgang war, infolge der konjunkturbedingt schwachen Nachfrage nach Erdöl (insbesondere aus den Industrieländern), bei den Energieprodukten am stärksten. Gleichzeitig entspannte sich der Engpass bei den Raffineriekapazitäten in den Produzentenländern. Aufgrund der Wechselkursverluste vieler Währungen gegenüber dem US-Dollar während des 2. Halbjahres 2008 sanken die heimischen Rohstoffpreise in vielen Ländern weniger kräftig. Ab Februar 2009 zogen die Energiepreise wieder an, und im Oktober 2009 erreichte der Ölpreis kurzzeitig wieder 80 \$ je Barrel. Der Anstieg der Nahrungsmittelpreise, bedingt durch schlechte Ernten in wichtigen Erzeugerländern und hohe Energiepreise, kehrte sich in der zweiten Jahreshälfte 2008 gemeinsam mit diesen um.

2.2 Ausblick für Industrieländer⁶⁾

Derzeit deutet alles darauf hin, dass die Industrieländer die Talsohle der Rezession überwunden haben⁷⁾. Wenngleich seit Jahresmitte ein leichter Aufschwung zu verzeichnen ist, dürfte die wirtschaftliche Erholung in den Industriestaaten vorerst wenig dynamisch erfolgen.

In den **USA** erreichte die Konjunktur ihren Tiefpunkt zum Jahresende 2008⁸⁾. Trotz eines weiterhin rückläufigen BIP im II. Quartal 2009 mehren sich seit Jahresmitte die Zeichen einer Erholung. Stützen des Aufschwungs sind die expansive Fiskalpolitik (Konjunkturpaket in Höhe von 787 Mrd. \$) sowie – untypisch für die USA – der Außenbeitrag⁹⁾. Wachstumsbremsen in den USA stellen die Bau- und Ausrüstungsinvestitionen dar, die 2009 real jeweils um etwa 20% fallen werden¹⁰⁾. Wesentlich für die USA ist, dass der private Konsum, die langjährige Konjunkturlokomotive der Weltwirtschaft, als Triebfeder des Wachstums ausfällt (2009 –1%, 2010 +0,5%). Zwar half die expansive Fiskal- und Geldpolitik – neben massiven Liquiditätsinjektionen wurden die Leitzinsen auf 0% – 0,25% gesenkt – den Konsum zu stabilisieren, ein Konsumboom wie in den Jahren vor der Krise ist aber wegen der Vermögensverluste aus der Immobilienkrise und der hohen Arbeitslosigkeit – für 2009 werden 9,3% erwartet – auf längere Zeit nicht in Sicht. Für 2009

⁶⁾ Die in diesem Abschnitt verwendeten Daten stammen, sofern nicht anders angegeben, vom OECD Economic Outlook 2009, Nr. 85.

⁷⁾ Dies gilt in Bezug auf die Produktion, nicht aber notwendigerweise für die Beschäftigung.

⁸⁾ Der annualisierte BIP-Rückgang im Vergleich zum Vorquartal betrug 6,3% im IV. Quartal 2008 und 5,7% im I. Quartal 2009.

⁹⁾ Der positive Außenbeitrag zum BIP ergibt sich daraus, dass die Importe 2009 (–15,7%) stärker fallen werden als die Exporte (–13,8%).

¹⁰⁾ Die Bauinvestitionen waren bereits 2008 um mehr als 20% gegenüber dem Vorjahr gesunken.

wird ein BIP-Rückgang von etwa 2,7% erwartet, und auch 2010 wird das Wachstum mit etwa 1,5% gering ausfallen (IMF, 2009).

Der **Euro-Raum** durchlief in den Wintermonaten 2008/2009 ebenfalls eine tiefe Rezession, die meisten Länder dürften zur Jahresmitte jedoch den Wendepunkt des Konjunkturzyklus erreicht haben. Nach empfindlichen Rückgängen in der Industrieproduktion und nach dem damit verbundenen Rückgang des realen BIP im I. Quartal 2009 (-9,5%)¹¹⁾ stabilisierte sich die Wirtschaft des Euro-Raums im II. Quartal. Trotz fiskalpolitischer Unterstützung¹²⁾, der automatischen Stabilisatoren (die im Euro-Raum stärker wirken als etwa in den USA) und niedriger Leitzinssätze der EZB von 1%¹³⁾ wird das BIP im Euro-Raum 2009 um etwa 4% (Europäische Kommission, 2009A) schrumpfen. Für 2010 ist mit einem Wirtschaftswachstum von 0,7% (Europäische Kommission, 2009A) zu rechnen. Arbeitslosigkeit und bestehende Überkapazitäten werden als Wachstumsbremsen wirken.

Die stark exportorientierte Wirtschaft **Deutschlands** mit ihrer ausgeprägten Konzentration auf die Produktion von Investitionsgütern wurde im I. Quartal 2009 besonders stark von der negativen Entwicklung des Welthandels getroffen. 2009 dürften die Ausrüstungsinvestitionen um über 20% und die Exporte um 15% gegenüber dem Vorjahr sinken. Der Beitrag des Außenhandels zur BIP-Entwicklung wird 2009 stark negativ ausfallen und stellt die Hauptkomponente des erwarteten BIP-Rückgangs von 5% dar (Europäische Kommission, 2009A). Die privaten Konsumausgaben hingegen erweisen sich als stabilisierender Faktor, nicht zuletzt aufgrund fiskalischer Stimulierungsmaßnahmen, expandierender Sozialleistungen und der gestiegenen Realeinkommen durch die niedrige Inflation (2009 etwa +0,3%). Die Rückkehr des Wachstums erfolgte in Deutschland schon im II. Quartal 2009 (+0,3%)¹⁴⁾ und damit früher als erwartet. Bremsend wirkt der Anstieg der Arbeitslosenquote, die 2010 auf über 9% klettern dürfte; das BIP dürfte um rund 1,2% zulegen (Europäische Kommission, 2009A).

Die Erholung der **französischen Wirtschaft** nach der Rezession 2009 mit einem erwarteten BIP-Rückgang von 2,2% dürfte gleichfalls nur langsam erfolgen; 2010 wird das Wachstum etwa 1,2% betragen (Europäische Kommission, 2009A). Frankreich wurde weniger stark als andere Volkswirtschaften des Euro-Raums vom Einbruch im Welthandel getrof-

¹¹⁾ Annualisiertes Wachstum im Vergleich zum Vorquartal.

¹²⁾ Die Konjunkturpakete der EU-Mitgliedstaaten sehen für 2009 durchschnittlich Ausgaben in Höhe von etwa 1% des BIP vor (Saha – Weizsäcker, 2009).

¹³⁾ Stand 22. Oktober 2009.

¹⁴⁾ Wachstum gegenüber dem Vorquartal.

fen¹⁵⁾. Der Wachstumsbeitrag des Außenhandels dürfte 2009 zwar negativ ausfallen, die überraschende (wenn auch geringe) Expansion des BIP im II. Quartal 2009 war jedoch auf eine positive Entwicklung der Exporte, insbesondere in der Automobilindustrie, zurückzuführen. Eine Herausforderung werden in den kommenden Jahren die Staatsfinanzen darstellen. Das Budgetdefizit wird 2010 auf nahezu 8% und die Staatsverschuldung auf über 80% des BIP anwachsen. Der Aufschwung im 2. Halbjahr 2009 wird vermutlich stark von öffentlichen Investitionen getragen sein¹⁶⁾.

Italien folgte bereits vor der Krise einem äußerst niedrigen Wachstumspfad, wodurch schon 2008 ein BIP-Rückgang in Höhe von 1% zu verzeichnen war. 2009 dürfte das BIP um weitere 4,7% (*Europäische Kommission, 2009A*) schrumpfen. Italiens Exportwirtschaft leidet aufgrund seiner geringen Wettbewerbsfähigkeit, eine Folge steigender Lohnstückkosten, seit Anfang 2009 stark unter dem Rückgang der globalen Importnachfrage. So dürften die italienischen Exporte 2009 um über 20% zurückgehen, wenngleich sich nach dem Einbruch zu Jahresbeginn 2009 die Exporte in der zweiten Jahreshälfte wieder erholen und für einen in etwa neutralen Beitrag der Nettoexporte zum BIP sorgen dürften. Der milde Aufschwung im 2. Halbjahr 2009 wird hauptsächlich vom privaten Konsum getragen, der seinerseits von fiskalpolitischen Maßnahmen unterstützt wird. Die Möglichkeiten, konjunkturpolitische Impulse zu setzen, sind aufgrund der hohen Staatsverschuldung Italiens jedoch begrenzt. Krisenbedingt wird die Staatsverschuldung 2009 auf etwa 115% des BIP ansteigen und im Folgejahr die 120%-Grenze überschreiten.

Großbritannien kam durch das starke Engagement britischer Banken am US-Immobilienmarkt unmittelbar in den Sog der Finanzkrise und verzeichnet seit dem II. Quartal 2008 negative Wachstumsraten. Tiefpunkt der britischen Konjunktur war das I. Quartal 2009 mit einem BIP-Rückgang von 2,4%. Für das Gesamtjahr 2009 wird ein BIP-Rückgang von 4,6% prognostiziert (*Europäische Kommission, 2009A*), der auf negative Entwicklungen aller heimischer BIP-Komponenten (angeführt von einem Minus von über 15% im Wohnbau) zurückgeht, mit Ausnahme des öffentlichen Sektors. Wenn sich der Trend der ersten beiden Quartale 2009 fortsetzt, wird der Außenbeitrag leicht positiv

¹⁵⁾ Der BIP-Rückgang in Frankreich fiel auch aufgrund der starken automatischen Stabilisatoren und eines Konjunkturpakets im Ausmaß von 1,3% des BIP verhältnismäßig gering aus.

¹⁶⁾ Durch den erwarteten hohen Anstieg der Arbeitslosigkeit (2010 11,2%) und die Vermögensverluste privater Haushalte aufgrund der Entwicklung auf den Immobilien- und Finanzmärkten sind auch negative Zweitrundeneffekte in Form eines sinkenden Konsums nicht auszuschließen.

sein¹⁷⁾. Günstig für die britische Exportwirtschaft wirkte sich dabei die kräftige Abwertung des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar aus. Die Industrieproduktion verzeichnete im Juni erste Zuwächse. Der Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte 2009 dürfte aber einen überaus flachen Verlauf nehmen, und für 2010 ist mit einem BIP-Wachstum von knapp unter 1% zu rechnen (*Europäische Kommission, 2009A*).

Japan wurde aufgrund seiner Exportabhängigkeit von der globalen Krise besonders schwer getroffen. Die realen Exporte fielen, vor dem Hintergrund eines stark aufwertenden Yen, im IV. Quartal 2008 um 14,4% und im I. Quartal 2009 um 28,8% (*Suyker – van Welzenis, 2009*). Ähnlich markant verlief der Rückgang der Industrieproduktion, die sich trotz einer merklichen Erholung seit dem II. Quartal 2009 im Juni noch immer unter dem Niveau des Jahres 2000 befand. Eine kräftigere Nachfrage aus dem asiatischen Raum, insbesondere aus China, bedeutet, dass Japan sich relativ rasch von seiner tiefen Rezession – auf Jahresbasis wird das BIP 2009 etwa um 5,4% (*IMF, 2009*) schrumpfen – erholen dürfte. Auch die Konjunkturpakete der Regierung, die sich inzwischen auf etwa 4% des BIP belaufen, trugen zur Erholung bei. Der Schrumpfungsprozess wurde im II. Quartal 2009 beendet, und im 2. Halbjahr 2009 betrat die japanische Wirtschaft wieder einen positiven Wachstumspfad. Eine Herausforderung für Japan wird die enorm hohe Staatsverschuldung werden, die bis 2010 auf 200% des BIP anwachsen dürfte. Das reale BIP-Wachstum dürfte 2010 etwa 1,5% betragen¹⁸⁾.

2.3 Aussichten für die mittel- und osteuropäischen Länder¹⁹⁾ und Russland

Vasily Astrov (wiw)

Spätestens seit September 2008 wurden die **mittel- und osteuropäischen Länder** (MOEL) von der weltweiten Wirtschaftskrise erfasst. Der erschwerte Zugang zu Krediten im Zusammenspiel mit dem Konjunkturunbruch auf den Hauptabsatzmärkten (vor allem in der EU) beeinträchtigte die Entwicklung des realen Sektors dieser Länder. In einigen

¹⁷⁾ 2009 dürfte sich der Rückgang bei den Exporten auf 14,5% belaufen, während die Importe um 15,5% sinken dürften.

¹⁸⁾ Die Juni-Prognose der OECD geht noch von einem Wachstum des japanischen BIP für 2010 von unter 1% aus, der IMF hingegen prognostiziert ein Wachstum von 1,7% (Oktober 2009).

¹⁹⁾ Die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) in diesem Abschnitt umfassen die MOEL 5, die SOEL 9 und das Baltikum. Die Prognosezahlen sind jene des wiw.

Ländern kamen weitere Belastungen dazu: beispielsweise die rückständige Exportstruktur (Serbien, Mazedonien, Bosnien und Herzegowina) oder ein hoher Refinanzierungsbedarf im Bereich der Auslandsschulden (insbesondere baltische Länder, aber auch Kroatien, Ungarn und Bulgarien). Die Industrieproduktion verringerte sich vor allem in jenen MOEL erheblich, in denen die von der Weltwirtschaftskrise besonders betroffenen Branchen (z. B. die Autoindustrie) großes Gewicht haben (Tschechien, Slowakei) oder deren Wirtschaft bereits vor dem September 2008 Schwächen gezeigt hatte (Ungarn, baltische Länder²⁰).

Zu der Tiefe der Krise in den MOEL trugen auch die andauernden außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte dieser Länder bei. Die Leistungsbilanz aller MOEL war in den letzten Jahren defizitär – in den baltischen und südosteuropäischen Ländern sogar in einem sehr hohen Ausmaß. Derzeit sind solch große Leistungsbilanzdefizite angesichts der globalen Kapitalverknappung kaum finanzierbar. Die fast überall zu beobachtende Rezession bewirkte jedoch gemeinsam mit den jüngsten Abwertungen in den MOEL mit flexiblen Wechselkursregimen (Polen, Tschechien, Ungarn, Rumänien, Serbien) größtenteils bereits eine Verbesserung der Handels- und Leistungsbilanzen. In Ländern mit hoher Fremdwährungsverschuldung (z. B. Ungarn und Rumänien) setzte die Währungsabwertung allerdings viele private Haushalte und Unternehmen unter Druck. In den MOEL mit fester Anbindung des Wechselkurses an den Euro (Bulgarien, Bosnien und Herzegowina, Estland und Litauen im Rahmen eines Currency-Board) sind demgegenüber zunehmende Deflationstendenzen bemerkbar²¹).

Für 2009 ist in fast allen MOEL – mit Ausnahme Polens und Albaniens – eine Rezession zu erwarten. Die drei baltischen Staaten dürften besonders dramatische BIP-Einbußen (–17% bis –19%) hinnehmen müssen. Da diese Länder an ihren festen Wechselkursregimen festhalten, kann sich ihre Leistungsbilanz nur verbessern, indem sich die Importe über eine starke Dämpfung der heimischen Nachfrage verringern, die mit einer Verringerung der Nominallohne einhergeht. Auch 2010 dürfte sich hier der dramatische Wachstumseinbruch fortsetzen, während in den meisten anderen MOEL mit einer Stagnation zu rechnen ist. Das gute Abschneiden Polens (BIP-Wachstum 2009 etwa 1%) ist nicht zu-

²⁰) Die Wirtschaft Ungarns stagnierte bereits seit Jahren, da die heimische Nachfrage durch die Budgetkonsolidierungsschritte der Regierung seit 2006 stark gedämpft wurde. Estland und Lettland verbuchten im Gegensatz zu den restlichen MOEL bereits 2008 einen BIP-Rückgang, im Wesentlichen weil die spekulativen Blasen, die vor allem auf den Immobilienmärkten dieser Länder entstanden waren, platzten.

²¹) Bosnien und Herzegowina dürfte 2009 als einziges der MOEL sogar eine leichte Deflation im Jahresdurchschnitt verzeichnen.

letzt der Größe seiner Wirtschaft zu verdanken. Sie macht das Land von der Exportkonjunktur relativ wenig abhängig und ermöglicht es, die infolge der jüngsten Währungsabwertung teurer gewordenen Importgüter durch heimische Produktion zu ersetzen.

In **Russland** war der dramatische Rückgang der Energiepreise in der zweiten Jahreshälfte 2008 für die Tiefe der Wirtschaftskrise mitverantwortlich. Im Gegensatz zu den meisten MOEL kann das Land jedoch eine aktive Fiskalpolitik betreiben, indem es auf die in den Jahren zuvor akkumulierten Reserven (die in Form von zwei staatlichen Fonds gehalten werden) zurückgreift. Das verabschiedete Konjunkturpaket macht etwa 10% des BIP aus, seine Wirksamkeit hat sich jedoch bislang als begrenzt erwiesen. Für 2009 ist ein BIP-Rückgang von etwa 6% zu erwarten. Für die Folgejahre (2010 und 2011) ist jedoch wieder mit einem Wachstum von etwa 4% pro Jahr zu rechnen. Höhere Wachstumsraten würden eine Modernisierung und Diversifizierung der Wirtschaft, die weiterhin vor allem vom Energiesektor dominiert ist, voraussetzen.

2.4 Aussichten für Schwellenländer

Waltraut Urban (wiw)

Durch die Wirtschaftskrise in den Industrieländern brachen auch die Exportmärkte der Schwellenländer ein. Der Rückgang von Direktinvestitionen und Kapitalabflüsse, aus Liquiditätsgründen sowie Risikoaversion, kamen hinzu. Die großen Schwellenländer (China, Indien, Brasilien) dürften jedoch Mitte 2009 die Talsohle bereits durchschritten haben und scheinen sich rascher als die Industrieländer zu erholen.

China reagierte auf den Einbruch der Exportnachfrage und auf eine entsprechende Verringerung des BIP-Wachstums – von +13% im Durchschnitt des Jahres 2007 auf +6,8% im letzten Quartal 2008 – mit einem massiven "Stimulierungspaket". Es sieht staatliche Ausgaben von rund 400 Mrd. € (14% des BIP) für den Bau von Eisenbahnen und Straßen, Hilfen für die Industrie und diverse Konsumsubventionen, z. B. für den Kauf von dauerhaften Konsumgütern, vor. Die Banken wurden angehalten, bei der Kreditvergabe großzügig zu verfahren (Urban, 2009). All dies bewirkte bereits im II. Quartal 2009 eine Erholung der Wirtschaft, die sich im III. Quartal fortsetzte. In den ersten neun Monaten 2009 erzielte China ein BIP-Wachstum von 7,7%. Dies ist umso erstaunlicher, als die Exporte (nominell) noch immer weit unter dem Vorjahresniveau liegen (-21,3%). Der Aufschwung wird hauptsächlich von den Investitionen getragen, die real um 39,8% wuchsen, aber auch vom privaten Konsum gestützt. Nach Berechnungen des Nationalen

Statistischen Amtes trugen die Investitionen positiv mit 7,3 Prozentpunkten zum Wirtschaftswachstum bei, der Konsum mit 4 Prozentpunkten, während der Außenhandel mit 3,6 Prozentpunkten negativ zu Buche schlug (NZZ, 2009). Da geplant ist, die expansive Fiskal- und Geldpolitik bis auf weiteres beizubehalten, ist zu erwarten, dass das ambitionöse Wachstumsziel der chinesischen Regierung von +8% für 2009 erreicht bzw. sogar übertroffen wird. Im Immobiliensektor und an der Börse sind sogar gewisse Überhitzungserscheinungen festzustellen. Unter der Annahme, dass die Weltwirtschaft und der Welthandel 2010 an Schwung gewinnen, könnte das chinesische BIP-Wachstum 2010 sogar 9% erreichen (IMF, 2009).

In **Indien** hat die globale Wirtschaftskrise ähnlich wie in China zu einer deutlichen Abschwächung der Konjunktur geführt, die Wachstumsraten blieben jedoch auch am Höhepunkt der Krise im IV. Quartal 2008 und im I. Quartal 2009 mit +5,8% relativ hoch (2007 +9,4%). Die indische Wirtschaft ist zwar relativ wenig exportorientiert, aber dafür stärker von Kapitalabflüssen betroffen. Rechtzeitige und umfangreiche fiskalische und monetäre Maßnahmen haben einen größeren Einbruch der Wirtschaft verhindert. Im Fiskaljahr 2008/2009 nahm der öffentliche Konsum um 20% zu und trug mit rund einem Drittel zum BIP-Wachstum bei (Asiatische Entwicklungsbank, 2009). Zwischen Oktober 2008 und April 2009 senkte die Indische Zentralbank sechsmal das Zinsniveau. Bereits im II. Quartal 2009 konnte der Abwärtstrend der Wirtschaft gestoppt werden, die Industrieproduktion beschleunigte sich, und das Vertrauen der privaten Geschäftsleute begann zu steigen. Mit der Erholung der Börse hat sich auch die Richtung der internationalen Kapitalströme gedreht. Die Auslandsnachfrage ist allerdings noch immer gering, und der ausnehmend schwache Monsun lässt massive Ernteeinbußen und damit Einkommensausfälle vor allem im II. und III. Quartal 2009 befürchten. Für die Zukunft stellen die hohen Budgetdefizite eine Belastung und eine Einschränkung des wirtschaftspolitischen Spielraums dar. Insgesamt wird 2009 ein Wachstum von 5,4% und 2010 von 6,4% erwartet (IMF, 2009).

Die Wirtschaft **Brasilien** ist wie jene Indiens stark binnenmarktorientiert und kreditgetrieben. Sie reagiert daher sehr empfindlich auf Kapitalabflüsse. Außerdem besteht ein Großteil der Exporte aus Rohstoffen (Ethanol, Erze, Agrarprodukte), sodass nicht nur der volumenmäßige Einbruch der Exportnachfrage sondern auch der Preisverfall im Zuge der Krise zum Tragen kamen. Das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich von +5,7% im Durchschnitt des Jahres 2007 auf +1,3% im IV. Quartal 2008 und -1,8% im I. Quartal 2009. Die Regierung sah ihre vordringlichste Aufgabe darin, die Wirtschaft mit ausreichender Liquidität zu versorgen, um die Kapitalabflüsse und eingefrorenen Kredit-

rahmen im Ausland zu kompensieren²²). Hinzu kamen diverse Unterstützungen für die sehr wichtige Autoindustrie sowie die Bauwirtschaft. Bereits im II. Quartal 2009 setzte eine gewisse Erholung der Wirtschaft ein. Zwar blieb die Wachstumsrate des BIP im Vorjahresvergleich negativ (-1,16%), im Vergleich zum Vorquartal war jedoch (saisonbereinigt) ein Anstieg von 1,91% zu beobachten. Monatliche Indikatoren wie die Industrieproduktion oder die Einzelhandelsumsätze deuten auf eine anhaltende Erholung hin²³). Allerdings ist die Investitionstätigkeit nach wie vor schwach, die Exporte liegen weiterhin darnieder, und die für Brasilien äußerst wichtige Zuckerernte litt im Sommer 2009 unter schweren Regenfällen. Insgesamt erwartet der IMF für das Jahr 2009 einen Rückgang des BIP um 0,7% und für 2010 einen deutlichen Anstieg um 3,5% (IMF, 2009).

Die Wirtschaft **Südafrikas** wurde von der globalen Krise verhältnismäßig heftig getroffen. Die Krise wurde sowohl über den Einbruch der Exporte als auch über die internationalen Kapitalströme übertragen. Südafrika ist eine relativ offene Wirtschaft, gleichzeitig ist sie wegen des strukturell hohen Leistungsbilanzdefizits auf externe Finanzzuflüsse angewiesen (OECD, 2009). Das Sinken der Rohstoffpreise schmälerte zwar die Einkünfte des Landes, führte andererseits aber auch zu einer Entlastung der Erdölimporte. Das Wachstum der Wirtschaft brach von durchschnittlich +5,1% im Jahr 2007 auf fast 0% im III. Quartal 2008 ein und glitt in den letzten drei Monaten in den negativen Bereich (-1,8%). Der Abschwung setzte sich im I. Quartal 2009 verstärkt fort (-6,4%) und hielt auch im II. Quartal, allerdings mit vermindertem Tempo, an (-3%)²⁴). Die Regierung versucht, die inländische Nachfrage mit fiskalischen Mitteln zu stützen. Wegen der geringen Staatsverschuldung ist der Spielraum dafür relativ groß, hingegen ist die Geldpolitik wegen der hohen Inflation nur beschränkt einsetzbar. Im I. Quartal 2009 waren auch die Investitionen staatlicher Unternehmen sehr hoch. Produktionszuwächse der Minenindustrie und die Zuflüsse von Direkt- und Portfolioinvestitionen im II. Quartal lassen einen Lichtstreif am Horizont erkennen. Gewisse positive Impulse sollten auch von den Vorbereitungen für die Fußballweltmeisterschaft 2010 ausgehen. Der IMF erwartet für 2009 eine Schrumpfung des BIP um 2,2% und erst für 2010 wieder, unter der Annahme einer Erholung der Weltwirtschaft, ein moderates Wachstum von 1,7% (IMF, 2009).

²²) Durch Rediskontpolitik und Senkung der Mindestreserven wurden der Wirtschaft liquide Mittel in der Größenordnung von 5,7% des BIP zugeführt (Ribeiro, 2009).

²³) Website der Brasilianischen Nationalbank ("Economic indicators"), Zugriff am 28. Oktober 2009, <http://www.bcb.gov.br/?english>.

²⁴) South African Reserve Bank (2009). Die Wachstumsraten sind saisonbereinigt.

Die Wirtschaft der **Türkei** wurde von der globalen Krise besonders hart getroffen. Sie ist relativ offen und konnte den zweistelligen Rückgang der Exportnachfrage nicht verkraften. Das BIP-Wachstum fiel von +4,7% im Durchschnitt des Jahres 2007 auf -6,2% im letzten Quartal 2008 (Pöschl, 2009). Der Abschwung setzte sich 2009 fort: Im I. Quartal lag das BIP um -13%, im II. Quartal um -7% unter dem Vorjahresniveau. In ihrem Bemühen, die Wirtschaft zu stabilisieren, senkte die türkische Zentralbank den Zinssatz zwischen November 2008 und Oktober 2009 um 10 Prozentpunkte, mehr als jede andere Bank in einem Schwellenland während der Krise. Die Kreditnachfrage blieb jedoch wegen der bestehenden Überkapazitäten und Risikoscheue niedrig. Weiters führte die Regierung vorübergehende Steuererleichterungen ein und erhöhte die Sozialtransfers. Allgemein wird eine langsame Erholung der Wirtschaft erwartet. Als positiv sind die Zuflüsse von Direkt- und Portfolioinvestitionen zu werten, sowie die gute Verfassung des Bankensektors. Die massive Abwertung der türkischen Lira schafft gute Voraussetzungen für einen exportgetragenen Aufschwung, sobald eine breitere Erholung der Weltwirtschaft einsetzt. Der IMF erwartet für 2009 eine Abnahme des BIP um 6,5% und für 2010 ein leichtes Wachstum von 3,7% (IMF, 2009).

2.5 Institutionelles Umfeld und Handelsbeziehungen

2.5.1 Multilaterale Entwicklungen

Olga Pindyuk (wiw)

Die WTO-Verhandlungen der Doha-Runde befinden sich in einer Sackgasse, und die Chancen auf einen baldigen Abschluss haben sich verringert. Einerseits sind die Uneinigkeiten, die zu der Pattsituation führten, weiterhin ungelöst, andererseits kam es durch die globale Rezession und die damit verbundenen Arbeitsplatzverluste zu einer Verminderung der Anreize für Liberalisierungen im Rahmen der Doha-Runde. Wie bei früheren Konjunkturabschwüngen führte auch die Krise 2008/2009 zu einer Zunahme von Antidumpinganträgen und anderen protektionistischen Maßnahmen. Entwicklungsländer waren anfälliger für tarifäre und nicht-tarifäre Handelshindernisse, während entwickelte Länder meist zu Subventionen griffen.

Im Dezember 2008 ließ der Generalsekretär der WTO, Pascal Lamy, den Plan fallen, ein Treffen zur Erzielung eines Durchbruchs bei der Doha-Runde abzuhalten, und zwar unter Nennung des "inakzeptabel hohen" Risikos eines Misserfolgs. Bei ihren Treffen im April, Juli und September 2009 wiederholten die G 20 den Wunsch nach einem Abschluss der Doha-Runde, allerdings wurden keine konkreten Schritte

oder Termine gesetzt, noch wurden konkrete Versprechen dahingehend gemacht, von den jüngsten protektionistischen Maßnahmen, die gegen die WTO-Regeln verstoßen, Abstand zu nehmen. Die G 20 wenden weiterhin protektionistische Instrumente, welche die Handelsströme behindern, an. Es besteht das Risiko, dass zeitweilig gesetzte Maßnahmen zum Schutz von Arbeitsplätzen und Unternehmensprofite ein Vermächtnis in Form von nicht-wettbewerbsfähigen Industrien und sektoralen Überkapazitäten hinterlassen, das weiterhin, auch nach einer Wiederbelebung der Wirtschaftsaktivität, protektionistischen Druck erzeugen wird (WTO – OECD – UNCTAD, 2009).

Viele Ökonomen sind der Ansicht, dass die Doha-Runde in Anbetracht des Zustands der Weltwirtschaft zu ambitioniert sei, da versucht wird, Märkte für die Erzeugnisse reicher Länder gerade zu einem Zeitpunkt zu öffnen, zu dem die wirtschaftspolitischen Interessen eher in die entgegengesetzte Richtung laufen (*The Economist*, 2009B). Ein plausibles Vorgehen wäre, laut Aaditya Mattoo von der Weltbank und Arvind Subramanian vom Peterson Institute, eine neue "Krisenrunde" von Welthandelsgesprächen abzuhalten, die in einer Verpflichtung zum Stopp aller Formen des Protektionismus münden sollte. Als politische Begründung für die Zustimmung der Regierungen sollte ihnen auch gestattet werden, Liberalisierungen für die Dauer der Krise auf später zu verschieben. Bernard Hoekman von der Weltbank ist im Hinblick auf die Chancen eines Abschlusses der Doha-Runde optimistischer. Er vertritt die Meinung, dass die nunmehrige Einsicht der Länder, dass offene Märkte nicht als gegeben angenommen werden können, den "Versicherungsaspekt" der Doha-Runde attraktiver mache als vor der Krise (*The Economist*, 2009C).

Derzeit gibt es 153 WTO-Mitglieder sowie 30 Länder, die Beitrittsverhandlungen unterhalten, von denen Russland die größte Volkswirtschaft darstellt. Im Juni 2009 erklärte Russland, dass es beabsichtige, der WTO nicht allein, sondern als Zollunion mit Weißrussland und Kasachstan beizutreten; somit wurden die Verhandlungen über einen WTO-Beitritt de facto gestoppt. Dieser Schritt Russlands ist vor allem durch wirtschaftliche Überlegungen zu erklären (siehe z. B. *Financial Times*, 2009; *Economist*, 2009A). Das Risiko von Ausgleichsmaßnahmen als Reaktion auf die protektionistischen Antidumpingmaßnahmen des Landes wird als höher angesehen als die potentiellen Vorteile eines Beitritts, vor allem unter Berücksichtigung der Tatsache, dass russische Exporte vor allem Energieprodukte umfassen.

2.5.2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU Roman Stöllinger (wiw)

Trotz des ungünstigen weltwirtschaftlichen Umfeldes für weitere Handelsliberalisierungen setzt die EU ihre bilateralen Bemühungen auf Basis ihrer "neuen" handelspolitischen Strategie vom Oktober 2006 fort²⁵). Dabei konzentriert sich die EU auf die asiatischen Märkte. Als großen Erfolg betrachtet die EU das im Oktober 2009 fertig verhandelte Freihandelsabkommen (FHA) mit Südkorea, das sie als "das erste FHA des 21. Jahrhunderts" ansieht (*Europäische Kommission, 2009B*)²⁶). Dieses FHA geht weit über traditionelle Abkommen hinaus und enthält neben Liberalisierungen im Dienstleistungshandel (etwa im Telekommunikationsbereich und bei Finanzdienstleistungen) auch Bestimmungen über den Schutz geistigen Eigentums, das öffentliche Beschaffungswesen und Wettbewerbsvorschriften. Das Abkommen eliminiert auch sämtliche Zölle auf 96% der EU- und 99% der koreanischen Warenexporte (*The European Journal, 2009*). Für bestimmte Bereiche wie die Automobil- und Pharmaindustrie beinhaltet das FHA Bestimmungen über Standards. Für Verzögerungen in den Verhandlungen sorgten die erstmals in einem EU-FHA vorgesehenen Auslandsanteilsregelungen und die Zollrückerstattungsregelung (Duty-Drawback-Klausel)²⁷). Das seit 2007 verhandelte Abkommen mit Indien gehört ebenfalls zu den FHA neueren Typs. Neben Differenzen über die von Zollsenkungen ausgenommenen Produkte sind es auch hier WTO-PIUS-Regeln – also Regeln, die im FHA enthalten sind, aber nicht in den WTO-Vorschriften –, welche die Verhandlungen schwierig gestalten²⁸). Eine wichtige Strategieänderung vollzog die EU seit März 2009 in Bezug auf die FHA-Verhandlungen mit ASEAN. Nach einer neuerlich erfolglosen Verhandlungsrunde ging die EU darauf über, Handelsabkommen mit einzelnen ASEAN-Staaten anzustreben. Mit diesem Strategiewechsel möchte die EU Nachteile für die heimischen Unternehmen im Handel mit ASEAN-Staaten ausräumen, nachdem wichtige Konkurrenten wie Japan,

²⁵ Diese besteht in einer Intensivierung der bilateralen Bemühungen um Kooperations- und Freihandelsabkommen (FHA), bei gleichzeitigem Bekenntnis zur Liberalisierung auf WTO-Ebene.

²⁶ Das Abkommen ist noch nicht in Kraft. Die Ratifizierung durch die EU und Südkorea steht noch aus.

²⁷ Diese Klausel bewirkt, dass Südkorea importierte Zulieferprodukte aus Drittstaaten (z. B. China) über das EU-Südkorea-FHA zollfrei in die EU exportieren kann.

²⁸ Beispielsweise zeigt die EU vor allem Interesse an einer Liberalisierung der grenzüberschreitenden Investitionen (etwa bei Bank- oder Postdienstleistungen), während Indien Migrationsfragen im Zusammenhang mit einer grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen in den Vordergrund stellt (*Business Standard, 2009*).

China, die USA und Australien bereits Abkommen mit einzelnen Ländern geschlossen haben (*Handelsblatt*, 2009).

Außerhalb Asiens verhandelt die EU nun seit 19. Oktober 2009 ein umfassendes FHA mit Kanada²⁹⁾.

Kein Fortschritt zeichnet sich bei den von der EU angestrebten Economic Partnership Agreements (EPAs), die Nachfolgeverträge des Cotonou-Abkommens, mit den AKP-Staaten ab. Ein Abkommen konnte bisher nur mit dem Karibikforum (CARIFORUM), einem der insgesamt sechs Blöcke innerhalb der AKP-Länder, abgeschlossen werden, und das definierte Ziel der EPAs, eine Freihandelszone zwischen der EU und den AKP-Staaten zu errichten, ist in weite Ferne gerückt. Stillstand herrscht auch in den bilateralen FHA-Verhandlungen der EU mit MERCOSUR und den Ländern des Golfkooperationsrates.

2.5.3 Bilaterale Handelsbeziehungen der USA

Die USA hat mit 17 Ländern Freihandelsabkommen implementiert, die NAFTA-Partner Kanada und Mexiko miteingerechnet³⁰⁾. Darüber hinaus warten drei ausverhandelte Abkommen auf die Ratifizierung durch den US-Kongress, darunter das im Juni 2007 unterzeichnete FHA mit Südkorea³¹⁾. Dieses Abkommen wäre das für die USA wichtigste FHA seit Gründung der NAFTA. Neben Zollreduktionen für Industriegüter und landwirtschaftliche Produkte beinhaltet das Abkommen auch einen verbesserten Marktzugang für US-Firmen im Dienstleistungsbereich, insbesondere Banken und Rechtsfirmen, sowie die Zulassung von US-Unternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen. Die Ratifizierung des US-Südkorea-FHA könnte aber noch auf sich warten lassen, da die neue Regierung in Washington neue Maßstäbe für FHA setzen will. Die USA wollen nunmehr auch Themen wie Arbeitnehmerschutz, Streikrecht oder Umweltschutz in ihren Handelsabkommen verankern (*Washington Post*, 2009). Es ist daher wahrscheinlich, dass die Abkommen mit Panama, Kolumbien und Südkorea neu verhandelt werden müssen, wobei der Abschluss neuer FHA generell keine Priorität der neuen US-Regierung zu sein scheint³²⁾. Im März 2009 verschob die US-Regierung auch ein für März 2009 geplantes Gespräch über die Einbindung der USA (sowie von Australien, Peru und Vietnam) in das Trans-Pacific Strategic Economic Partnership, ein seit 2006 bestehendes Handelsabkommen zwischen Brunei, Chile, Neuseeland und Sin-

²⁹⁾ Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).

³⁰⁾ USTR-Website, Zugriff am 27. Oktober 2009, <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.

³¹⁾ Die beiden anderen FHA sind jene mit Kolumbien und Panama.

³²⁾ Das jüngste FHA der USA ist jenes mit dem Oman, welches am 1. Jänner 2009 in Kraft trat.

gapur. Der Schwerpunkt der US-Handelspolitik könnte in naher Zukunft eher in der Überwachung und Durchsetzung der bestehenden Handelsabkommen liegen als im Abschluss neuer FFA.

2.5.4 Wirtschaftliche Integration in Asien

Waltraut Urban (wiw)

ASEAN – mehr Zusammenarbeit trotz und wegen der Krise

Im Dezember 2008 wurde in Jakarta die ein Jahr zuvor unterzeichnete ASEAN-Charta, nach erfolgtem Ratifikationsprozess, in Kraft gesetzt. Sie stellt eine Art Verfassung der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) dar, die eine Stärkung der Organisationsstrukturen vorsieht, ein Bekenntnis zu Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und dem Schutz von Menschenrechten enthält und eine verstärkte wirtschaftliche Kooperation der zehn Mitgliedsländer anstrebt, mit dem Ziel, bis spätestens 2015 einen gemeinsamen Markt zu bilden. Wegen des ebenfalls geltenden "Prinzips der Nichteinmischung" handelt es sich allerdings um ein ziemlich zahnloses Vertragswerk, das keinesfalls geeignet ist, Menschenrechtsverletzungen, wie beispielsweise im Mitgliedsland Myanmar, Einhalt zu gebieten.

Der 14. ASEAN-Gipfel wurde, nach einer zweimonatigen Verschiebung wegen anhaltender Unruhen in Thailand, Ende Februar 2009 in Hua Hin südlich von Bangkok abgehalten. Es wurde eine "Roadmap" zur Bildung eines gemeinsamen Marktes bis 2015 erstellt. Weiters wurde ein wichtiges Freihandelsabkommen zwischen ASEAN, Australien und Neuseeland unterzeichnet³³). Im Licht der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise wurde der geplante "ASEAN +3-Krisenfonds" von 80 Mrd. \$ auf 120 Mrd. \$ aufgestockt, wobei die Zentralbanken der drei Nicht-ASEAN-Länder – China, Japan und Südkorea – 80% und jene der ASEAN-Länder zusammen 20% beitragen werden. Dieser Fonds soll einzelne Länder unterstützen, wenn sie wegen heftiger Kapitalbewegungen kurzfristig in Zahlungsbilanzschwierigkeiten geraten, und die bilateralen Swap-Abkommen, die im Zuge der Asienkrise 1997/98 mit dem gleichen Ziel vereinbart wurden (Chiang-Mai-Initiative), ersetzen.

Die im April 2009 in Pattaya, Thailand, angesetzten Gipfeltreffen der ASEAN mit China, Japan und Südkorea und der anschließende 4. Ostasiengipfel, zu dem auch Australien, Neuseeland und Indien geladen waren, mussten wegen gewaltsamer Aktionen thailändischer Regierungsgegner abgebrochen werden. Die Treffen wurden im An-

³³) Im Oktober 2008 schlossen Singapur und China ein umfassendes Freihandelsabkommen, das mit 1. Jänner 2009 in Kraft trat (*Wirtschaftskammer Österreich*, 2009).

schluss an den 15. ASEAN-Gipfel Ende Oktober 2009, wieder in Hua Hin, nachgeholt. Bei diesem Gipfeltreffen der ASEAN wurde ein "Menschenrechtsrat" aus der Taufe gehoben, der mit anfänglich 200.000 \$ ausgestattet wurde³⁴).

Am 1. Jänner 2010 soll die China-ASEAN-Freihandelszone wie geplant in Kraft treten. An der Bevölkerung gemessen (1,8 Mrd. Personen) wird dies die größte Freihandelszone der Welt sein. In diesem Zusammenhang hat China im April 2009 die Errichtung eines China-ASEAN-Fonds in Höhe von 10 Mrd. \$ zur Unterstützung von Infrastrukturinvestitionen in der Region angekündigt.

APEC – wider den Protektionismus

Beim APEC-Gipfel im November 2008 in Lima, Peru, legten die 21 Mitgliedsländer diesseits und jenseits des Pazifiks ein Bekenntnis zum Freihandel ab und einigten sich darauf, für die nächsten zwölf Monate auf die Errichtung zusätzlicher protektionistischer Maßnahmen zu verzichten³⁵). Sie sprachen sich auch für eine Wiederbelebung der Doha-Runde aus. Doch wie in der Vergangenheit zeigen die Beschlüsse der APEC wenig konkrete Wirkung. Der nächste APEC-Gipfel findet im November 2009 in Singapur statt.

Shanghai Cooperation Organisation – mehr wirtschaftliche Zusammenarbeit gefragt

Die Shanghai Cooperation Organisation (SCO) will im Licht der globalen Wirtschaftskrise ihre traditionell auf Sicherheitsfragen (Terrorismus, Separatismus, Extremismus) fokussierte Zusammenarbeit stärker in wirtschaftliche Bereiche ausdehnen³⁶). Beim Gipfeltreffen der SCO im Juni 2009 in Jekaterinenburg, Russland, wurde beschlossen, den bisherigen "SCO Business Council" und die "Inter-Bank Union" von bilateralen in multilaterale Institutionen umzuwandeln, um die Finanz- und Geldpolitik der SCO-Mitglieder besser koordinieren zu können. China stellte einen Kreditrahmen in Höhe von 10 Mrd. \$ für gemeinsame Wirtschaftsjunkte zur Verfügung (*China Daily*, 2009).

³⁴) ASEAN-Website, Zugriff am 28. Oktober 2009, <http://www.aseansec.org>.

³⁵) Die APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) ist eine internationale Organisation, die es sich zum Ziel gesetzt hat, im pazifischen Raum eine Freihandelszone einzurichten. Mitglieder sind Australien, Brunei, Chile, China, Hongkong, Indonesien, Japan, Kanada, Südkorea, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Peru, die Philippinen, Russland, Singapur, Taiwan, Thailand, USA und Vietnam.

³⁶) Der SCO gehören China, Kasachstan, Kirgisistan, Russland, Tadschikistan und Usbekistan an. Indien, Iran, die Mongolei und Pakistan sind Beobachter.

2.5.5 Wirtschaftliche Integration in Südamerika

Roman Stöllinger (wiw)

Der größte Wirtschaftsblock in Südamerika, MERCOSUR, kämpft weiterhin mit Differenzen zwischen den Mitgliedsländern Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay und Venezuela. Der 2006 unterzeichnete Beitritt Venezuelas ist immer noch nicht von allen MERCOSUR-Staaten ratifiziert, und Uruguays Austritt aus dem Block zugunsten eines Freihandelsabkommens mit den USA³⁷⁾ bleibt als Möglichkeit bestehen³⁸⁾. Während des Gipfeltreffens Ende Juli 2009 im argentinischen Tucumán, an dem auch die assoziierten Mitglieder Chile, Bolivien, Peru, Kolumbien und Ecuador teilnahmen, wurde neuerlich die Abschaffung der geteilten Einhebung des gemeinsamen Außenzolls für Importe besprochen. Bisher wird bei Importen, die den MERCOSUR nicht über das eigentliche Zielland erreichen, ein Teil des Zolls im Einfuhrland und ein Teil im Zielland eingehoben. Diese Regelung steht einem tatsächlichen Binnenmarkt im Wege, dürfte aber aufgrund des Widerstands Paraguays bestehen bleiben (IPS, 2009). Einen weiteren Vorstoß zur Vertiefung der wirtschaftlichen Integration unternahmen Argentinien und Brasilien im Oktober 2008 mit der Abwicklung des Handels in lokaler Währung. Mit diesem Arrangement, das bis 2010 auf Uruguay und Paraguay ausgedehnt werden soll (Wall Street Journal, 2009), wollen die MERCOSUR-Staaten die Abhängigkeit vom US-Dollar reduzieren³⁹⁾. Der Andenpakt, das zweite Wirtschaftsbandnis in Südamerika, wurde durch die FHA-Verhandlungen mit der EU vor eine Zerreißprobe gestellt. Nachdem die Verhandlungen im Juni 2008 wegen Unstimmigkeiten zwischen den Mitgliedern des Andenpaktes, Bolivien, Ecuador, Kolumbien und Peru, suspendiert worden waren, kam es Anfang 2009 zu einer Neuaufnahme der Verhandlungen mit Kolumbien, Peru und Ecuador, diesmal allerdings in einem flexibleren Rahmen. Dies bedeutet, dass die Länder des Andenpaktes das Abkommen – oder Teile davon – einzeln mit der EU schließen können⁴⁰⁾.

³⁷⁾ MERCOSUR-Mitgliedstaaten können keine individuellen Handelsabkommen abschließen.

³⁸⁾ bilaterals.org-Website, "MERCOSUR", Zugriff am 6. August 2009, http://www.bilaterals.org/rubrique.php?id_rubrique=165&lang=en.

³⁹⁾ Durch Einbindung der Nationalbanken können bei diesem Mechanismus Exporteure in lokaler Währung zahlen, und auch die Importeure erhalten ihr Geld in heimischer Währung. Bisher wird aber nur ein geringer Teil des Handels zwischen Argentinien und Brasilien in lokaler Währung abgewickelt.

⁴⁰⁾ Einen ähnlichen Verlauf nahmen die FHA-Verhandlungen der Andengemeinschaft mit den USA, die letztlich auf ein bilaterales Abkommen zwischen Kolumbien und den USA hinausliefen.

2.6 Literaturhinweise

- Asiatische Entwicklungsbank (ADB), Asian Development Outlook 2009 Update, Mandaluyong City, Philippinen, 2009, <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/2009/update/ado2009-update.pdf>.
- Business Standard, "India-EU FTA suffers the ennuui of vested interests", 8. Juli 2009, <http://www.business-standard.com/india/news/india-EU-fta-suffersen-nuinvested-interests/363287/>.
- China Daily, "SCO leaders vow concerted action", 17. Juni 2009.
- Europäische Kommission (2009A), "European Economic Forecast, Autumn 2009", Commission Staff Working Document, 2009, (10), http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16055_en.pdf.
- Europäische Kommission (2009B), "EU and South Korea initial free trade deal", Pressemitteilung, 15. Oktober 2009, (IP/09/1523).
- Financial Times, "Russia's Surreal Power Politics", 23. Juni 2009.
- Gootiiz, B., Mattoo, A., "Services in Doha: What's on the Table?", World Bank, Policy Research Working Paper, 2009, (4903), http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2009/04/16/000158349_20090416133806/Rendered/PDF/WPS4903.pdf.
- Handelsblatt, "EU korrigiert Handelspolitik in Asien", 19. März 2009.
- IMF, World Economic Outlook. Sustaining the Recovery, Washington D.C., Oktober 2009, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/text.pdf>.
- IPS (Inter Press Service), "Mercosur Summit Calls for Zelaya's Return", 24. Juli 2009, <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=47791>.
- NZZ (Neue Zürcher Zeitung), "Investitionsfreude in China", Internationale Ausgabe, 23. Oktober 2009.
- OECD, "Economic Outlook", Juni 2009, (85).
- Pöschl, J., "Turkey: Waiting for new take-off after hard, but safe landing", Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiw), wiw Monthly Report, 2009, (11).
- Ribeiro, M. P., "Brazil: a sustentative BRIC", in Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiw), Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), EU and BRICs: Challenges and opportunities for European competitiveness and cooperation, Background Report for the 2009 EU Competitiveness, 2009 (erscheint demnächst).
- Saha, D., von Weizsäcker, J., "Estimating the size of the European stimulus packages for 2009: an update", Bruegel Policy Contribution, 2009, (2009/02), <http://aei.pitt.edu/10549/01/UPDATED-SIZE-OF-STIMULUS-FINAL.pdf>.
- South African Reserve Bank, "Quarterly Bulletin", 2009, (253).
- Suyker, W., van Welzenis, G., "World trade monitor: June 2009", CPB Memo, 26. August 2009, http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/wtm_ar_chief/trademonitor_juni2009.pdf.
- The Economist (2009A), "No thanks, Geneva", 18. Juni 2009.
- The Economist (2009B), "The Nuts and Bolts Come Apart", 26. März 2009.
- The Economist (2009C), "Unpredictable Tides", 23. Juli 2009.

- The European Journal, "Free Trade Agreement with South Korea set to be signed", 15. Oktober 2009, http://europeanjournal.typepad.com/my_weblog/2009/10/free-trade-agreement-with-south-korea-set-to-be-signed.html.
- The Washington Post, "U.S. to Toughen Its Stance On Trade", 10. März 2009.
- Urban, W., "China: economy showing signs of bottoming out", Wiener Institute für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw), wiiw Current Analyses and Forecasts, 2009, (4), S. 125-130.
- Wall Street Journal, "Mercosur Promotes Use Of Local Currencies For Regional Trade", 24. Juli 2009.
- Weltbank, Global Development Finance 2009: Charting a Global Recovery, Washington D.C., 2009, http://siteresources.worldbank.org/INTGDF2009/Resources/gdf_combined_web.pdf.
- Wirtschaftskammer Österreich, "Südostasien News", 2009, (10).
- WTO, OECD, UNCTAD, "Report on G20 Trade and Investment Measures", 14. September 2009, http://www.unctad.org/en/docs/wto_oecd_unctad2009_en.pdf.

3. Entwicklung des Welthandels

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck

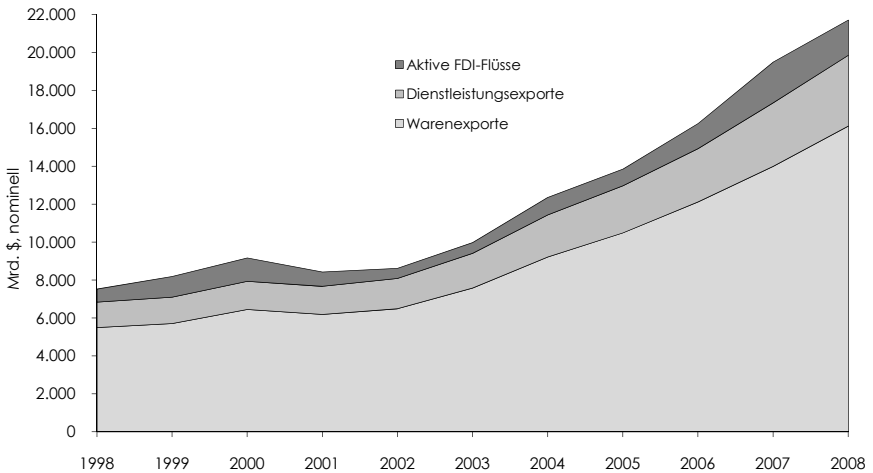
Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise hatte erhebliche Auswirkungen auf den Welthandel, und in den Monaten November 2008 bis Februar 2009 befanden sich Exporte und Importe im freien Fall. Im II. Quartal 2009 kam es zu einer Stabilisierung des weltweiten Handels sowie der Industrieproduktion, allerdings auf niedrigem Niveau. Aus den Jahresdaten 2008 ist der Einbruch des Welthandels zu Jahresende nicht ersichtlich, sowohl der Waren- als auch der Dienstleistungshandel expandierten aufgrund der positiven Entwicklungen im 1. Halbjahr nominell noch um 15% bzw. 11%. Bei den ausländischen Direktinvestitionen fand die Krise jedoch schon in den Daten für 2008 ihren Niederschlag, die Direktinvestitionsflüsse sanken infolge starker Rückgänge in den Industrieländern global um 13%. Der Warenhandel wurde, unter anderem aufgrund des "Multiplikatoreffekts", sehr viel stärker von der Krise getroffen als der Dienstleistungshandel, wobei es auch hier in einzelnen Sektoren, wie dem Transportsektor, zu starken Einbußen kam. Innerhalb des Warenhandels mussten insbesondere dauerhafte Konsumgüter wie Kraftfahrzeuge und Investitionsgüter hohe Rückgänge verzeichnen. Der Transaktionswert der Unternehmensübernahmen und Fusionen (und damit auch die ausländischen Direktinvestitionen insgesamt) hingegen schrumpfte im Dienstleistungsbereich stärker als im industriellen Sektor, und besonders starke Rückgänge wurden im Finanzsektor registriert. Trotz der Stabilisierung des Welthandels und einer positiven Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen im OECD-Raum im II. Quartal 2009 wird es auf das Gesamtjahr 2009 gesehen zu starken Rückgängen im Welthandel und bei den Direktinvestitionsflüssen kommen.

3.1 Internationale Handels- und Direktinvestitionsströme im Überblick

Die internationalen Handels- und Direktinvestitionsströme beliefen sich 2008 auf insgesamt 21,4 Bio. \$. Ihr seit 2003 andauernder rasanter Anstieg fand im letzten Quartal 2008 zwar ein Ende, der dramatische Einbruch des Welthandels im IV. Quartal, der insbesondere den Handel mit Industrieprodukten traf, ist in den Jahresdaten für 2008 jedoch noch nicht erkennbar. Sowohl der Waren- als auch der Dienstleis-

Handel¹⁾ legten 2008 nominell noch um 15% bzw. 11% zu (Abbildung 3.1). Im Falle des Warenhandels, der mit 16,1 Bio. \$ etwa 75% der weltweiten Handels- und Investitionsströme ausmacht, liegt dieser Anstieg aber teilweise in Preissteigerungen und Währungsschwankungen begründet (WTO, 2009A)²⁾.

Abbildung 3.1: Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme 1998 bis 2008



Q: WTO, UNCTAD.

Die aktiven ausländischen Direktinvestitionsströme³⁾ hingegen waren 2008 bereits stark rückläufig. Der 13%-ige Rückgang bei den (aktiven) FDI-Flüssen ist zum einen auf die internationale Krise zurückzuführen, da Unternehmen angesichts der schlechten Absatzlage und sinkender Gewinne Direktinvestitionsaktivitäten zurückführen und es zu weniger Firmenübernahmen kam. Darüber hinaus ist anzumerken, dass

¹⁾ Die Daten des Dienstleistungshandels umfassen größtenteils nur den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel, nicht aber die durch Niederlassungen im Ausland erbrachten Dienstleistungen, welche gemäß GATS dem Dienstleistungshandel zuzurechnen (Mode 3) und im weltweiten Dienstleistungshandel sehr bedeutend sind.

²⁾ Die Energiepreise lagen 2008 durchschnittlich um 40% über dem Durchschnitt des Jahres 2007.

³⁾ Gleiches gilt auch für die passiven FDI-Flüsse. Bei den in Abbildung 3.1 gezeigten Daten handelt es sich um die aktiven FDI-Flüsse. Obwohl sich theoretisch die aktiven und passiven FDI-Flüsse auf globaler Ebene entsprechen müssen, ist dies de facto nicht der Fall.

die globalen FDI-Flüsse in den Jahren 2006 und 2007 um jeweils über 50% zulegen und sich 2007 somit auf einem ausgesprochen hohen Niveau befanden.

3.2 Internationaler Warenhandel

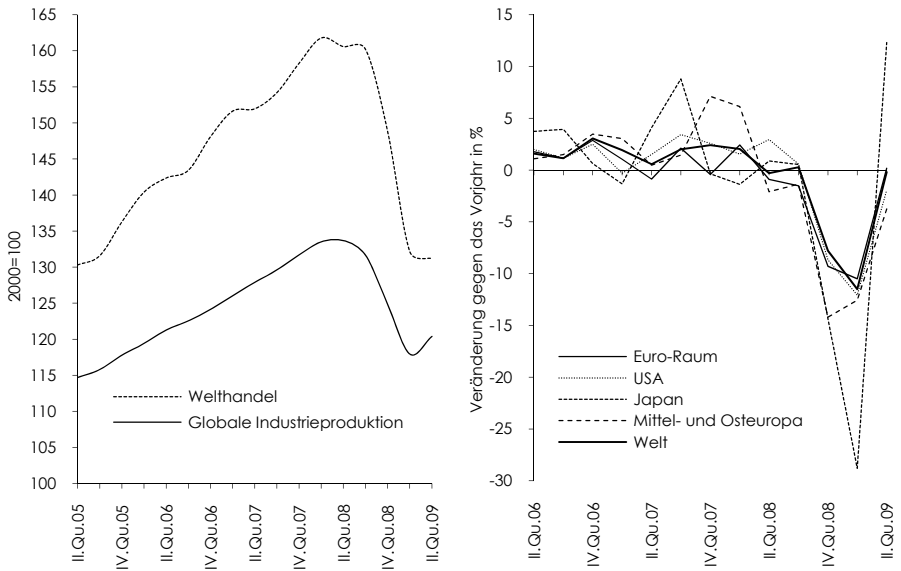
Die Rezession in den Industriestaaten und der starke Abschwung in den Schwellenländern zogen einen markanten Rückgang des Welt Handels nach sich, der insbesondere den Warenhandel hart traf. Der reale Warenhandel erreichte im April 2008 einen Höchststand. Danach begannen durch den gleichzeitigen Wegfall der Importnachfrage aus den führenden Industrieländern⁴⁾ die Exporte weltweit zu sinken. Gegen Jahresende 2009 kam es zu regelrechten Einbrüchen bei den weltweiten Exporten und Importen, die sich Anfang 2009 fortsetzten (Abbildung 3.2, links). Im IV. Quartal 2008 fiel der Warenhandel um 7,1% und im I. Quartal 2009 nochmals um 11,2%, sodass das Volumen auf den Stand Mitte 2005 zurückgeworfen wurde. Im II. Quartal 2009 stabilisierte sich die Lage sowohl in der Industrieproduktion als auch im Welthandel. Der Rückgang des globalen Handelsvolumens gegenüber dem Vorquartal betrug im II. Quartal 2009 nur noch 0,7%. Von Mai bis Juni 2009 war sogar ein Zuwachs von 2,5% zu verzeichnen. Im Juli kam es zu einem weiteren Anstieg des Welthandels (+3,7%), dem jedoch im August wieder ein leichter Rückgang um 2% folgte (Ebrecht – van Welzenis, 2009).

Ein Abschwung der Exporte war weltweit zu verzeichnen, mit den größten Einbußen in stark exportorientierten Industrieländern wie beispielsweise Japan (-29% im I. Quartal 2009) und in den Ländern Mittel- und Osteuropas (-14,2% im IV. Quartal 2008) (Abbildung 3.2, rechts). Der besonders starke Einbruch in den japanischen Exporten erklärt sich unter anderem durch die Komposition der japanischen Exporte (hohe Spezialisierung im Automobilssektor). Die Rückgänge in den USA und dem Euro-Raum bewegten sich in den Krisenmonaten November 2008 bis Februar 2009 in vergleichbaren Größenordnungen (bis zu -12% bzw. -11%, auf Quartalsbasis). Aufgrund ihres Gewichts im Welt handel – der Euro-Raum und die USA sorgen für etwa ein Drittel der weltweiten Exporte – war der Verlauf in diesen beiden Wirtschaftsräumen auch bestimmend für die globale Entwicklung der Exporte. Abbildung 3.2 zeigt auch, dass sich in den mittel- und osteuropäischen Ländern die Exporte bis zum I. Quartal 2008 noch gut entwickelten. Dies nährte die These, dass sich die MOEL wie auch diverse Schwellenländer von der Konjunktur in den Industriestaaten abkoppeln könnten.

⁴⁾ Diese zählen gleichzeitig auch zu den bedeutendsten Importeuren. Die weltweit wichtigsten Importländer sind aus den Statistischen Übersichten zu diesem Kapitel ersichtlich.

Spätestens mit dem Einbruch der Exporte in den MOEL im IV. Quartal 2008, der jenen des Euro-Raums bei weitem überstieg, musste diese These verworfen werden.

Abbildung 3.2: Reale Entwicklung des Warenhandels und der globalen Industrieproduktion (links) und der Warenexporte ausgewählter Länder (rechts)



Q: CPB world trade database. – Die Quartalsdaten stellen jeweils Dreimonatsdurchschnitte dar (Momentum). Mittel- und Osteuropa nach Ländergruppen des CPB.

Auf globaler Ebene bremste sich das reale Wachstum des Warenhandels 2008 auf 2% ab (WTO, 2009A), und für 2009 wird eine Abnahme um etwa 10% erwartet (WTO, 2009B).

Der wesentlich stärkere Rückgang der Handelsvolumina im Vergleich zu jenem des BIP oder der Industrieproduktion (siehe Abbildung 3.2, links) löste Diskussionen darüber aus, inwieweit der internationale Handel selbst, aufgrund seiner destabilisierenden Wirkung, Mitauslöser der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 war. Aufgrund des synchronisierten Abschwungs der Exporte ist klar, dass der internationale Handel ein wesentlicher Transmissionskanal für die globale Ausbreitung der Krise war. Doch die negative Entwicklung des Welthandels ist als eine Folge und nicht als Ursache der Krise zu sehen, und seine überproportionale Kontraktion lässt sich durch mehrere Faktoren wie den großen

Anteil des vertikalen Handels, die Zusammensetzung des internationalen Güterhandels und auch die Knappheit an Handelsfinanzierungen erklären. Die Schätzungen über die Finanzierungslücke im Welthandel ("trade finance gap") reichen von 25 Mrd. \$ bis 500 Mrd. \$ (*Chauffour – Farole, 2009*), und aus vorangegangenen Krisen ist bekannt, dass es beim Rückgang der Handelsfinanzierungen zu einem Überschießen kommt und fehlende Finanzierungen eine Krise vertiefen können (*IMF, 2003*). Schließlich erfolgen 80% – 90% des Welthandels unter Einbindung von Handelsfinanzierungen (*Auboin, 2009*)⁵⁾.

In der Entwicklung des Welthandels ist grundsätzlich ein Multiplikatoreffekt festzustellen⁶⁾. Ein wesentlicher Grund für diesen Multiplikatoreffekt im Handel ist die voranschreitende vertikale Handelsintegration, eine sehr intensive Form der internationalen Arbeitsteilung. Dies bedeutet, dass die Produktion komplexer Industriegüter nicht mehr an einem Ort stattfindet, sondern sich auf mehrere Standorte und Länder aufteilt. Dies erfordert den Export von Halbfertigprodukten, Teilen und Komponenten, die in einem anderen Land weiterverarbeitet und oftmals wieder exportiert werden. Diese Handelsströme entwickelten sich durch die vertikale Spezialisierung einzelner Länder auf gewisse Produktionsschritte, welche die herkömmliche Produktspezialisierung ergänzen oder ersetzen können. Darüber hinaus werden Waren oftmals auch zum Zweck der Endfertigung exportiert und daraufhin wieder reimportiert. In beiden Fällen kommt es zur Doppelzählung der weiterzuverarbeitenden Waren, da die traditionellen Handelsströme auf Bruttobasis und nicht auf Wertschöpfungsbasis erfasst werden. Der Multiplikatoreffekt ist auch Teil der Erklärung, warum während den kritischen Monaten November 2008 bis Februar 2009 in der EU – die sich durch eine sehr intensive und tiefgreifende wirtschaftliche Integration auszeichnet – der Rückgang im Intra-EU-Handel (–18,7%) stärker ausfiel als im Extra-EU-Handel (–13%)⁷⁾. Der Anteil des vertikalen Handels – definiert als Anteil der importierten Inputs an den Exporten plus reimportierter Exporte – am Gesamthandel liegt weltweit bei etwa 27% (*Daudin – Riffart – Schweisguth, 2009*) und ist insbesondere in den asi-

⁵⁾ Der Begriff der Handelsfinanzierungen umfasst diverse Finanzierungsformen, u. a. Dokumentenakkreditive, Anzahlungsfinanzierungen, Anzahlungsgarantien, öffentliche Exportkredite und Exportgarantien, Produktionsfinanzierungen für zum Export bestimmte Waren ("pre-shipment credits") usw.

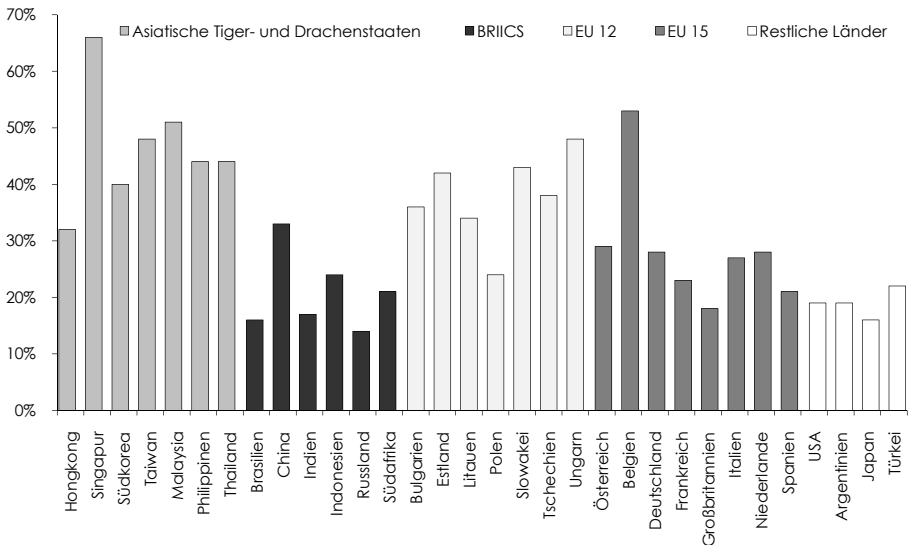
⁶⁾ Dies bedeutet, dass ein Rückgang des BIP um 1% sich in einem Rückgang der Exporte und Importe um weitaus mehr als 1% niederschlägt. Laut WTO lag die Einkommenselastizität des Welthandels zwischen 1997 und 2007 zwischen 1,5 und 2 (*WTO, 2008*).

⁷⁾ Durchschnitte der Rückgänge in den Monaten November 2008 bis Februar 2009 gegenüber dem jeweiligen Monat des Vorjahres gemäß Eurostat-Daten (Comext) und eigene Berechnungen.

atischen Tiger- und Drachenstaaten und den neuen EU-Mitgliedstaaten (EU 12) sehr hoch (Abbildung 3.3).

In Singapur erreicht der Anteil des vertikalen Handels 66%. Weitaus niedriger liegen die Anteile des vertikalen Handels in den USA, Großbritannien, Japan und den BRICS mit Ausnahme von Indonesien und China, das intensiv in die Segmentierung des Produktionsprozesses innerhalb Südostasiens eingebunden ist (Gaulier – Lemoine – Ünal-Kesenci, 2007). Der niedrige Anteil des vertikalen Handels in Japan erklärt sich aus der Tatsache, dass es vergleichsweise wenig Intermediärgüter importiert⁸⁾, da innerhalb der asiatischen Produktionsnetzwerke die arbeitsintensiven Weiter- und Endverarbeitungsschritte in der Regel in Billiglohnländern Südostasiens erfolgen.

Abbildung 3.3: Anteile des vertikalen Handels am Gesamthandel für ausgewählte Länder



Q: Daudin – Riffart – Schweisguth (2009). – Berechnungen basierend auf GTAP-7-Daten. Daten für die Niederlande und Hongkong sind abzüglich Transitexporten.

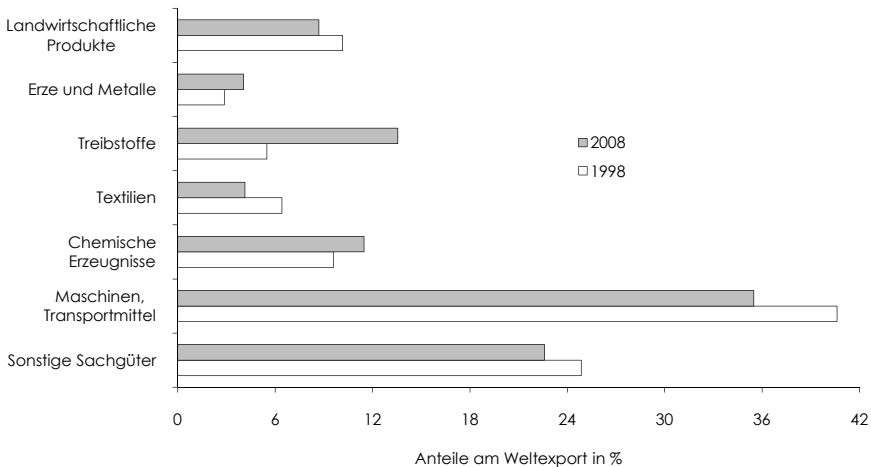
Ein weiterer wesentlicher Grund für den stärkeren Abschwung im internationalen Handel als in der Produktion liegt in seiner Zusammensetzung begründet, das heißt in der relativen Bedeutung einzelner

⁸⁾ Der Anteil der Exporte von Halbfertigprodukten, Teilen und Komponenten an den japanischen Exporten ist hingegen sehr hoch.

3. Entwicklung des Welthandels

Produktgruppen in den Importen und Exporten. Für den überproportionalen Rückgang des Welthandels bedeutend ist, dass der Anteil der Industriegüter wesentlich höher ist als jener des industriellen Sektors am BIP. Ein so genannter Kompositionseffekt stellte sich dadurch ein, dass aufgrund des Vertrauensverlusts von Haushalten und schlechter Geschäftserwartungen seitens der Unternehmen die Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern (z. B. Autos) und Investitionsgütern weltweit einbrach (Weltbank, 2009).

Abbildung 3.4: Warenstruktur des Welthandels



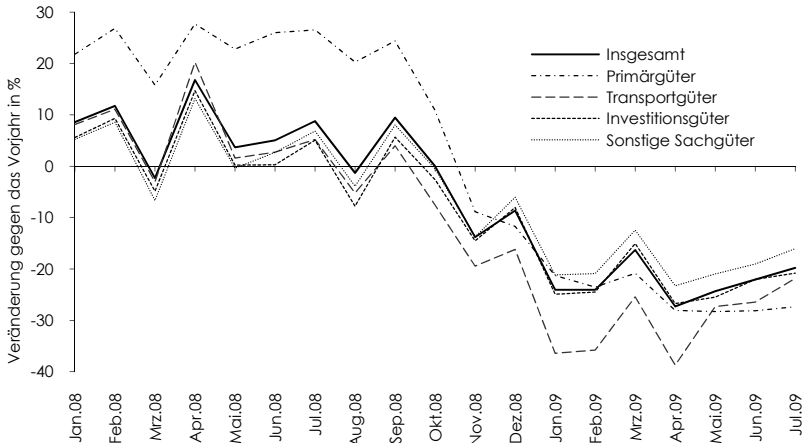
Q: UN COMTRADE.

Gerade Transportmittel und Maschinen nehmen jedoch eine prominente Stellung im Welthandel ein. Trotz sinkenden Anteils, der wesentlich auch auf die Preissteigerungen bei Treibstoffen zurückzuführen ist, machten Transportmittel 2008 noch 35% der gesamten Exporte aus (Abbildung 3.4). Das große Gewicht dieser Produkte im Welthandel ist daher ein wesentlicher Erklärungsfaktor für den überproportionalen Rückgang im Warenhandel. Beispielsweise sind in der Periode von Februar 2008 bis Februar 2009 in den USA 62% des realen Warenexportrückgangs auf Verluste im Export von Kraftfahrzeugen und Investitionsgütern zurückzuführen (Francois – Woerz, 2009).

Abbildung 3.5 zeigt für die EU, dass während der kritischsten Phase für den internationalen Handel – von November 2008 bis etwa Februar 2009 – die Transport- und die Investitionsgüter ebenfalls die deutlich-

ten Einbußen zu verzeichnen hatten. Besonders dramatisch war die Entwicklung der Transportgüter, die im Jänner und Februar 2009 jeweils um über 30% einbrachen. Sehr stark fielen auch die Rückgänge der Primärgüter aus, dies war jedoch vorwiegend durch die fallenden Rohstoffpreise zwischen September 2008 und April 2009 verursacht.

Abbildung 3.5: Entwicklung der nominellen EU-27-Exporte



Q: Eurostat, wiw-Berechnungen.

Der Kompositionseffekt erklärt auch, warum die Exporte von Ländern mit ausgeprägter Exportspezialisierung im Transport- und Industriegüterbereich wie Japan und Deutschland aufgrund der Krise besonders stark zurückgingen.

In einigen Industrien, wie etwa der stark von der Krise gebeutelten Automobilindustrie, die über 7% des Welthandels und 10% des Handels der OECD-Länder ausmacht, kommen all die genannten Faktoren zusammen. Sie weisen eine starke Abhängigkeit von Handelsfinanzierungen auf (Fisman – Love, 2003), zeichnen sich durch eine intensive Fragmentierung des Produktionsprozesses aus, Kraftfahrzeuge sind als dauerhafte Konsumgüter besonders stark vom Vertrauensverlust der Konsumenten betroffen und haben einen überproportionalen Anteil am internationalen Handel (im Vergleich zu ihrer Bedeutung im BIP).

3.3 Internationaler Dienstleistungshandel

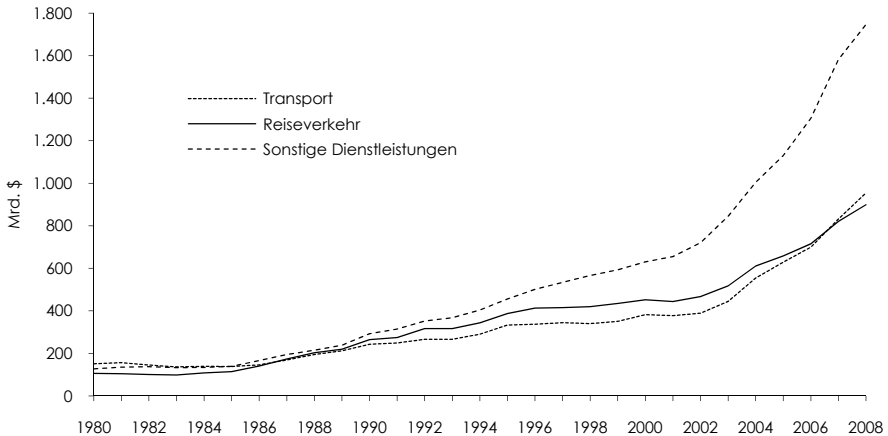
Der Dienstleistungshandel wurde im Vergleich zum Warenhandel weniger heftig vom weltwirtschaftlichen Abschwung getroffen. Auf das

3. Entwicklung des Welthandels

Gesamtjahr 2008 gesehen expandierte der weltweite Dienstleistungshandel (nominell) um 11%. Zu diesem Wachstum trugen alle drei Hauptkomponenten des Dienstleistungshandels bei (Abbildung 3.6).

Langfristig betrachtet entwickelten sich über die letzten drei Jahrzehnte die sonstigen Dienstleistungen wesentlich dynamischer als die traditionellen Sektoren Transport und Reiseverkehr. Schon zu Beginn der 1980er-Jahre lösten die sonstigen Dienstleistungen die Transportdienstleistungen als wichtigsten Hauptsektor ab und machten 2008 50% des gesamten Dienstleistungshandels aus.

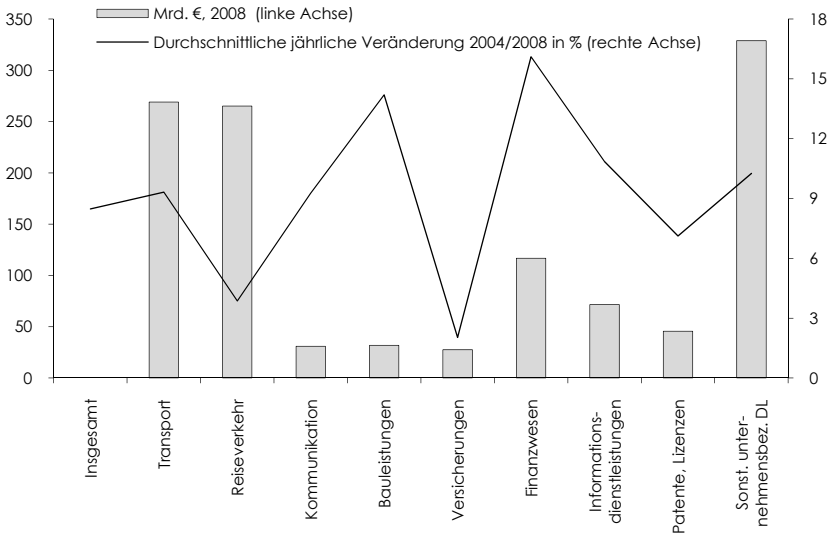
Abbildung 3.6: Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren



Q: WTO. – Durchschnitt der weltweiten Exporte und Importe.

Innerhalb der sonstigen Dienstleistungen stellen global die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und die Finanzdienstleistungen die wichtigsten Sektoren dar (Abbildung 3.6). Die größte Dynamik in ihrer Entwicklung weisen weltweit betrachtet Patente und Lizenzen aus, gefolgt von Finanzdienstleistungen (Bensidoun – Ünalkesenci, 2008). Die Entwicklungen sind jedoch von Land zu Land unterschiedlich, auch innerhalb der Industrieländer, die rund 80% des globalen Dienstleistungshandels auf sich vereinigen (Bensidoun – Ünalkesenci, 2008). In der EU haben Patente und Lizenzen einen weit geringeren Anteil am Dienstleistungshandel als in den USA und Japan, und auch das Wachstum dieser Dienstleistungsgruppe fiel relativ schwach aus. In der EU waren die Finanzdienstleistungen und die Bauleistungen die dynamischsten Dienstleistungsgruppen (Abbildung 3.7).

Abbildung 3.7: Nominelle Dienstleistungsexporte der EU 27



Q: Eurostat. – Die EU-27-Dienstleistungsexporte insgesamt wurden aus Skalierungsgründen weggelassen.

Die unterschiedliche Spezialisierung einzelner Länder im Dienstleistungshandel schlägt sich auch in den beobachteten komparativen Kostenvorteilen nieder. So zeigt sich etwa, dass die USA und Großbritannien starke komparative Kostenvorteile im Dienstleistungshandel haben (Übersicht 3.1). Im Falle der USA gehen diese auf den Export von Patenten und Lizenzen, den Reiseverkehr und Finanzdienstleistungen zurück. Für Großbritannien sind die Finanzdienstleistungen der Bereich mit den größten Vorteilen. Interessant ist auch der (für ein Schwellenland untypische) komparative Kostenvorteil Indiens im Dienstleistungshandel, der vorwiegend auf Computer- und Informationsdienstleistungen beruht und Indiens Ruf als "Büro der Welt"⁹⁾ begründet hat. Einen Gegenpol zu den USA und Großbritannien stellen Deutschland und Japan dar, die beide starke komparative Kostenvorteile bei Sachgütern, aber komparative Kostennachteile im Dienstleistungsbereich ausweisen.

⁹⁾ Die Bezeichnung "Büro der Welt" entstand im Zuge der Entwicklung, Dienstleistungsbereiche wie etwa Call Center nach Indien auszulagern.

Übersicht 3.1: Spezialisierung im Dienstleistungshandel ausgewählter Länder im Jahr 2008

	USA	Großbritannien	Deutschland	Frankreich	Italien	Österreich
Transport	4,1	3,4	- 4,6	2,1	- 9,0	- 2,8
Reiseverkehr	19,4	- 17,2	- 19,0	11,2	12,6	20,3
Kommunikation	1,0	1,2	- 0,8	0,9	- 0,3	0,6
Bauleistungen	1,6	0,4	0,5	2,8	- 1,0	0,1
Versicherungen	- 5,3	8,9	- 0,1	- 0,7	- 1,0	0,1
Finanzwesen	12,2	37,8	1,3	0,1	3,4	1,6
Informationsdienstleistungen	0,3	5,3	- 0,1	- 0,2	- 0,6	0,7
Patente und Lizenzen	19,1	3,1	- 1,4	3,8	- 0,7	- 1,8
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	11,9	28,5	0,6	3,2	- 6,2	16,4
Dienstleistungen insgesamt	67,1	71,1	- 23,5	22,7	- 4,1	34,8
Sachgüter	- 11,1	- 41,8	89,2	10,8	89,4	5,9
Sonstige Güterexporte	- 56,0	- 29,3	- 65,8	- 33,5	- 85,2	- 40,6
	Niederlande	Polen	Japan	Indien	Brasilien	Russland
Transport	4,8	11,5	- 3,8	1,5	- 11,8	- 4,2
Reiseverkehr	- 8,4	8,4	- 9,2	7,7	- 12,2	- 23,7
Kommunikation	0,5	- 0,1	- 0,2	2,9	0,3	- 1,2
Bauleistungen	0,5	1,9	1,3	0,3	0,0	- 7,9
Versicherungen	- 0,5	- 0,7	- 2,3	1,2	- 2,0	- 1,0
Finanzwesen	- 0,3	- 0,5	0,8	2,3	0,1	- 1,7
Informationsdienstleistungen	0,2	0,2	- 1,6	80,6	- 5,9	- 0,5
Patente und Lizenzen	0,4	- 3,4	4,0	- 1,8	- 5,1	- 6,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3,5	5,9	0,4	7,4	0,6	- 10,2
Dienstleistungen insgesamt	2,2	22,2	- 11,0	102,9	- 40,3	- 59,2
Sachgüter	- 9,6	11,8	189,7	11,6	- 86,5	- 218,2
Sonstige Güterexporte	7,3	- 34,0	- 178,7	- 114,5	126,8	277,4

Q: IMF, Balance of Payments (Datenzugang über FIW-Datenabfragepool), UN COMTRADE, wiiw-Berechnungen. – Die angegebenen Spezialisierungen stellen realisierte komparative Kostenvorteile (revealed comparative advantages) dar, berechnet mit der Lafay-Methode (Lafay, 1990). Positive Werte signalisieren komparative Kostenvorteile, negative Werte signalisieren komparative Kostennachteile. Die sonstigen Güterexporte sind als Differenz zwischen Sachgüter- und Güterexporten insgesamt berechnet und sind im Wesentlichen Primärerzeugnisse, wie z. B. Erdöl, Kohle, Erze.

Die Krise ließ auch den Dienstleistungshandel nicht unberührt, die Rückgänge in den Exporten und Importen fielen aber in den meisten Dienstleistungsgruppen deutlich schwächer aus als im Warenhan-

del¹⁰). Eine offensichtliche Ursache hierfür ist, dass im Dienstleistungshandel die Produktionsprozesse weniger fragmentiert sind und daher die multiplikative Wirkung des vertikalen Handels wesentlich geringer ist¹¹). Einzelne Bereiche des Dienstleistungshandels mussten aber ebenfalls große Einbußen hinnehmen. Dies waren in erster Linie die Transportdienstleistungen. Die Entwicklung des Transportsektors, die stark an jener des weltweiten Warenhandels hängt, führte zu einem massiven Rückgang der Frachtpreise. Der Baltic Exchange Dry Index etwa, ein Index für die globalen Frachtkosten, fiel um über 90% zwischen Mai und November 2008, als der Index einen Tiefststand (715 Punkte) erreichte¹²). Bis Oktober 2009 erholte sich der Baltic Dry Index wieder auf 3.100 Punkte, ein positives Signal nicht nur für den Transportsektor sondern den Welthandel insgesamt.

Abgesehen vom Transportsektor zählen der Tourismus und die Finanzdienstleistungen ebenfalls zu den von der Rezession und der Finanzkrise am stärksten betroffenen Dienstleistungssektoren (WTO, 2009B).

Neben dem hier beschriebenen grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel zählt die WTO aber auch die Erbringung von Dienstleistungen durch Niederlassungen im Ausland ("Mode 3") zum Dienstleistungshandel¹³). Diese dürften durch die starken Rückgänge bei den ausländischen Direktinvestitionen 2008 und im 1. Halbjahr 2009 ebenfalls stark an Dynamik verlieren.

3.4 Ausländische Direktinvestitionen

Die gegenwärtige Krise schlug sich 2008 in den ausländischen Direktinvestitionsflüssen der Industrieländer nieder. Die aktiven FDI-Flüsse der Industrieländer fielen um 17% auf 1,6 Bio. \$. Noch kräftiger fiel in den Industrieländern der Rückgang der passiven FDI-Flüsse aus, die um 29% zurückgingen und einen globalen Rückgang von 14% bewirkten (Abbildung 3.8).

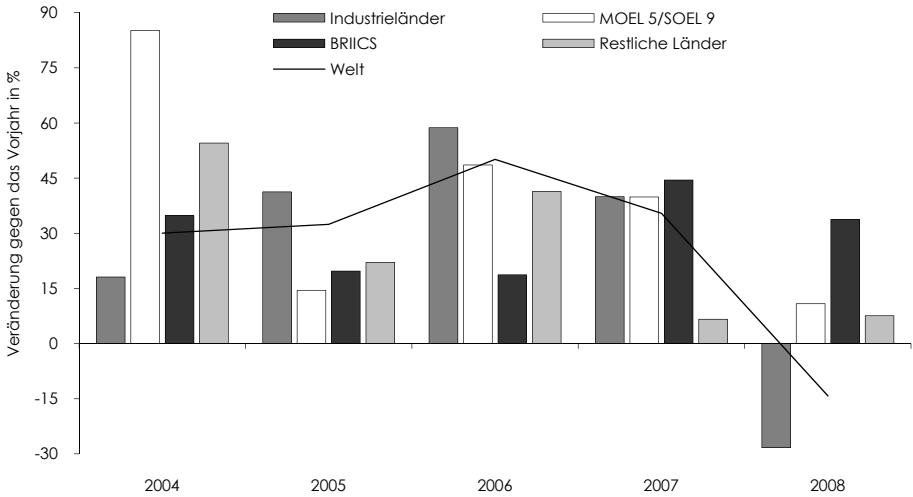
¹⁰) Daten für die USA weisen darauf hin, dass im März 2009 die Rückgänge bei den Warenexporten und -importen etwa drei- bis viermal so hoch ausfielen wie im Dienstleistungshandel (WTO, 2009B).

¹¹) Ein weiterer möglicher Grund ist, dass Dienstleistungen weniger abhängig von externen Finanzierungen sind (WTO, 2009B).

¹²) Der Baltic Dry Index gilt auch als Frühindikator für die Entwicklung des Welthandels.

¹³) Die Erbringung von Dienstleistungen im Ausland durch Tochtergesellschaften wird von US-amerikanischen und europäischen Unternehmen dominiert. Für industrialisierte Länder wie beispielsweise die USA, Japan und Deutschland stellen die Dienstleistungen ausländischer Tochtergesellschaften die wichtigste Form des Dienstleistungshandels dar (Bensidoun – Ünal-Kesenci, 2008). Schätzungen der WTO gehen davon aus, dass der Mode-3-Handel etwa 55% – 60% des gesamten Dienstleistungshandels (nach GATS-Definition) ausmacht.

Abbildung 3.8: Passive FDI-Flüsse nach Ländergruppen



Q: UNCTAD, wiiw-Berechnungen.

Die aktiven FDI-Flüsse wurden auf zweifache Weise von der weltweiten Krise getroffen. Zum einen reduzierte die angespannte Situation an den Finanzmärkten Volumen und Zahl der Unternehmensübernahmen und Fusionen ("mergers & acquisitions", M&A). Die grenzüberschreitenden M&A-Aktivitäten fielen um 39% und sind der wichtigste Faktor hinter dem Rückgang der aktiven FDI-Flüsse. Zum anderen bewirkten auch die realwirtschaftlichen Entwicklungen einen Rückgang der Direktinvestitionsflüsse, da die Rezession sowohl die Investitionskapazität (aufgrund sinkender Unternehmensprofite und verteuerter Kreditkosten) als auch die Investitionsneigung (aufgrund verschlechterter Marktaussichten und erhöhter Risikoeinschätzung) verringerte. Zusätzlich gingen die Gewinne in den Tochtergesellschaften zurück¹⁴⁾. Diese ungünstigen Trends beschleunigten sich im September 2008 und hielten bis zum I. Quartal 2009 an. Die Rückgänge betrafen dabei FDI-Flüsse im Dienstleistungssektor (2008 -54% bei M&A-Aktivitäten) stärker als im verarbeitenden Gewerbe (2008 -10% M&A-Aktivitäten). Den größten Einbruch verzeichnete der Finanzsektor, in dem der Transaktionswert der M&A-Aktivitäten 2008 um 73% zurückging.

¹⁴⁾ Die Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften stellen eine Form von ausländischen Direktinvestitionen dar.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern sowie den MOEL¹⁵⁾ verloren die aktiven und passiven Direktinvestitionsflüsse ebenfalls an Dynamik, verzeichneten 2008 jedoch noch positive Wachstumsraten. In der Region Süd- und Südostasien erreichten die passiven Direktinvestitionsflüsse mit 300 Mrd. \$ ein neues Rekordniveau, beflügelt von großen Zuströmen ausländischen Kapitals nach China und Indien. Die Entwicklung der FDI-Aktivitäten in den Schwellen- und Entwicklungsländern blieb jedoch vom Wirtschaftsabschwung nicht unberührt, und im I. Quartal 2009 wurden auch hier Rückgänge verzeichnet (UNCTAD, 2009).

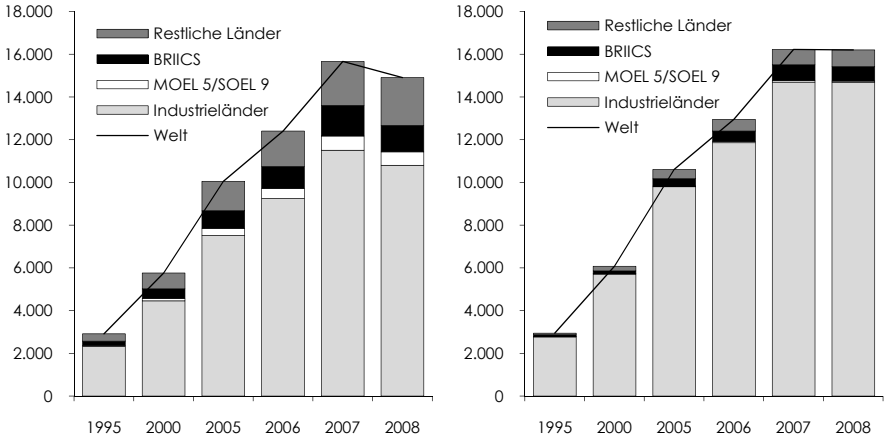
Der Anteil der Aufholländer¹⁶⁾ an den weltweiten passiven FDI-Flüssen stieg in den letzten Jahren stetig an, von 27% im Jahr 1998 auf über 40% im Jahr 2008, wovon wiederum 40% auf die BRIICS entfielen. Bei den aktiven FDI-Flüssen nahm das Gewicht der Aufholländer ebenfalls zu, der Anteil liegt aber wesentlich niedriger (2008 19%), da die internationalen Investitionstätigkeiten multinationaler Unternehmen ein verhältnismäßig rezentes Phänomen darstellen (Sauvent, 2005). Aufgrund der historischen Konzentration von FDI-Aktivitäten auf Unternehmen aus Industrieländern und in industrialisierten Märkten ist der Anteil der Industrieländer bei den FDI-Beständen weiterhin sehr hoch. Bei den passiven Direktinvestitionsbeständen, also bei Unternehmen in ausländischem Eigentum, lag dieser Anteil 2008 bei 72%, und bei den aktiven FDI-Beständen – den Tochterunternehmen heimischer Unternehmen im Ausland – betrug dieser Wert über 90% (Abbildung 3.9).

Obwohl im I. Quartal 2009 auch in den Schwellenländern die FDI-Flüsse zum Teil stark rückläufig waren, wird die Krise wohl dazu beitragen, dass die relative Bedeutung dieser Länder weiter zunehmen wird. Der Grund dafür ist, dass die Rückgänge in der ersten Jahreshälfte 2009 in den Industrieländern stärker ausfielen als in den übrigen Regionen, selbst jenen mit stark rückläufigen (passiven) FDI-Flüssen wie Südostasien oder die MOEL. Insbesondere große Märkte mit – trotz Rückschlägen während der Krise – anhaltend hohen Wachstumserwartungen, wie beispielsweise die BRIICS, dürften als Zielmärkte für ausländische Direktinvestitionen an Bedeutung gewinnen. Die Wettbewerbsfähigkeit dieser Märkte dürfte sich durch die Krise sogar erhöht haben, da passive Direktinvestition hier vorwiegend durch das Absatzpotential der Zielmärkte motiviert sind und diese Märkte auch nach der Krise zu den wachstumsstärksten Volkswirtschaften zu zählen sind.

¹⁵⁾ Die MOEL in diesem Abschnitt umfassen die MOEL 5 und die SOEL 9.

¹⁶⁾ Die Aufholländer umfassen hier alle Länder, die nicht Industrieländer sind.

Abbildung 3.9: Passive (links) und aktive (rechts) FDI-Bestände in Mrd. \$ nach Ländergruppen



Q: UNCTAD.

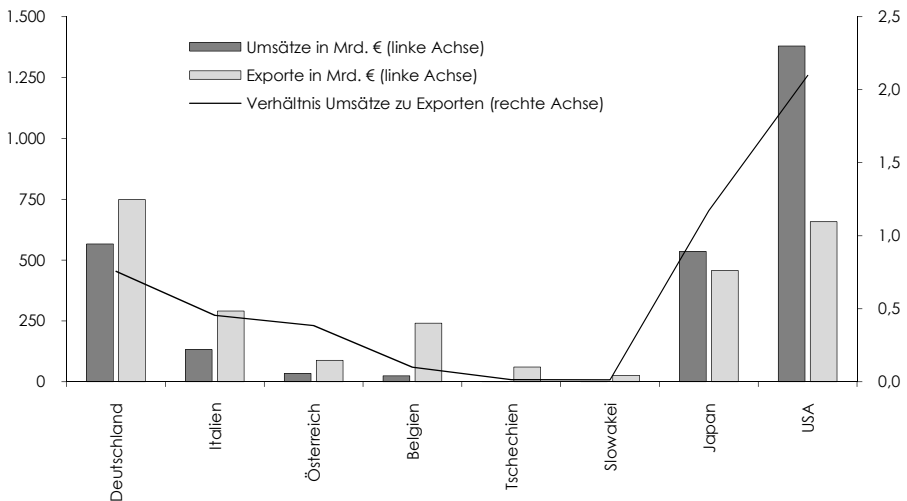
Ein wichtiger Aspekt hinsichtlich der krisenbedingten Verringerung der ausländischen Direktinvestitionsaktivitäten ist der große Beitrag der M&A-Transaktionen zu diesem negativen Trend. Der absolute Rückgang der aktiven FDI-Flüsse ist vergleichbar mit der Krise von 2001. Jedoch ist dieser in der gegenwärtigen Krise nicht vorwiegend auf geringere Gewinne in den ausländischen Tochterunternehmen und die reduzierte Vergabe von unternehmensinternen Krediten zurückzuführen, sondern auf ein geringeres Volumen an M&A-Transaktionen und Neugründungen im Ausland (Greenfield Investments). Der proportional größere Anteil der M&A-Transaktionen und Greenfield Investments beim Abschwung der ausländischen Direktinvestitionen deutet darauf hin, dass die Erholung der grenzüberschreitenden Investitionsaktivitäten länger dauern könnte als in vorangegangenen Krisen (UNCTAD, 2009). Aufgrund des drastischen Einbruchs der Direktinvestitionsflüsse – in den OECD-Ländern (OECD, 2009) betrug der Rückgang im I. Quartal 2009 25% (aktive FDI-Flüsse) bzw. 35% (passive FDI-Flüsse) – ist 2009 mit einer weiteren globalen Abnahme der FDI-Aktivitäten zu rechnen. Basierend auf dem Trend der ersten beiden Quartale und Unternehmensbefragungen geht die UNCTAD davon aus, dass sich 2009 die FDI-Flüsse auf 900 Mrd. \$ bis 1.200 Mrd. \$ verringern könnten (2008 1.700 Mrd. \$)¹⁷⁾. Auch die OECD hält an ihrer Prognose fest, der

¹⁷⁾ Die Daten beziehen sich auf passive FDI-Flüsse.

zufolge die passiven FDI-Flüsse in den OECD-Ländern 2009 auf 600 Mrd. \$ fallen und die aktiven FDI-Flüsse auf unter 1 Bio. \$ sinken könnten (OECD, 2009). Diese pessimistische Prognose dürfte allerdings nicht eintreffen, wenn sich die (insbesondere in Europa) im II. Quartal 2009 registrierten positiven Entwicklungen fortsetzen. Die passiven FDI-Flüsse in der OECD stiegen im II. Quartal nach fünf aufeinander folgenden rückläufigen Quartalen erstmals wieder an, und die aktiven FDI-Flüsse stabilisierten sich (OECD, 2009). Die Erholung dürfte aber langsam erfolgen, und auch wenn in den Folgejahren wieder mit Zuwächsen bei den ausländischen Direktinvestitionen zu rechnen ist (2010 1,4 Mrd. \$; 2011 1,5 Mrd. \$ bis 1,8 Mrd. \$)¹⁸⁾, dürfte 2011 das Niveau der globalen FDI-Flüsse weiterhin unter dem des Rekordjahres 2007 liegen.

Abbildung 3.10: Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland in der Sachgütererzeugung und Sachgüterexporte

Durchschnitte über die Jahre 2004 bis 2006



Q: Eurostat, European Union Foreign Affiliates Statistics, OECD, Foreign Affiliates Statistics, UN COMTRADE, wiiw-Berechnungen. – Umrechnung in € mit Eurostat-Wechselkursen.

Direktinvestitionen im Ausland spiegeln die Aktivitäten international agierender Unternehmen wider. Schließlich sind ausländische Direktinvestitionen kein Selbstzweck, sondern dienen multinationalen Unter-

¹⁸⁾ Die Daten beziehen sich auf passive FDI-Flüsse.

nehmen dazu, Zugang zu Auslandsmärkten zu erlangen bzw. diese besser bedienen zu können und Marktanteile auszubauen. Eine weitere Motivation für Direktinvestitionen ist die Auslagerung von Teilen der Produktion, um Kosten zu senken. Einen interessanten Indikator für die Aktivitäten multinationaler Unternehmen stellen die Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland ("foreign affiliate sales") dar. Diese sind neben Exporten ein wichtiges Element in den Internationalisierungsstrategien multinationaler Unternehmen. Gerade schwierige Märkte lassen sich mit einer Niederlassung im Ausland oft besser bedienen, bzw. stellen – wie im Falle zahlreicher Dienstleistungen – die einzige Möglichkeit des Marktzugangs dar. Andererseits ist das Verhältnis zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Exporten nicht nur substitutiv, sie können sich auch gegenseitig verstärken, etwa wenn eine Auslandstochter in einem Land als regionale Drehscheibe zur Versorgung einer ganzen Region gegründet wird. Zu zusätzlichen Exporten durch die Gründung einer Auslandstochter kommt es auch, wenn die ausländische Tochter aus Kostengründen etabliert wird und ihre Funktion darin besteht, importierte Inputs nach erfolgter Weiterverarbeitung an die Muttergesellschaft zu reexportieren.

Vergleicht man die Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland mit den Exporten, so zeigt sich, dass in einigen Ländern die Auslandsumsätze die Exporte bereits übertreffen. Dies relativiert die überragende Bedeutung von Exporten gegenüber Auslandsinvestitionen, wie sie in Abbildung 3.1 gezeigt wurde, da darin zwar die Export- bzw. Investitionsströme ersichtlich sind, nicht aber die Umsätze, die den Auslandsinvestitionen folgen. Abbildung 3.10 zeigt, dass die Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland vorwiegend für große Industrieländer eine bedeutende Rolle spielen, insbesondere für die USA. Aber auch im exportorientierten Japan ist das Verhältnis zwischen Umsätzen von Tochterunternehmen im Ausland und Exporten größer als eins. In Deutschland allerdings, das viel Jahre hindurch weltweiter Exportweltmeister war und diesen Titel laut WTO im Mai 2009 an China verlor (FAZ-online, 2009), stellen die Exporte für Unternehmen noch die wichtigere Form der Internationalisierung dar¹⁹⁾.

Von äußerst geringer Bedeutung sind die Umsätze ausländischer Tochterunternehmen noch in den MOEL, wie am Beispiel Tschechiens und der Slowakei ersichtlich ist. Dies steht im Einklang mit der Tatsache, dass 90% der aktiven Direktinvestitionsbestände im Eigentum von Unternehmen aus Industrieländern stehen und sich dieser Anteil nur sehr langsam zugunsten von Schwellenländern und den MOEL verringert. Wie erwähnt, nimmt aber die Bedeutung der Schwellenländer auch

¹⁹⁾ Diese Angaben beziehen sich (sowie Abbildung 3.10) auf Umsätze in der Sachgüterindustrie und Sachgüterexporte.

bei den aktiven Direktinvestitionen zu, und die Zahl der multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern in globalen Firmenrankings, wie beispielsweise der Liste der 100 größten transnationalen Unternehmen der UNCTAD, nimmt stetig zu. Wichtige Schwellenländer hinter dieser Entwicklung sind unter anderem Indien, Malaysia und China.

3.5 Literaturhinweise

- Auboin, M., "The challenges of trade financing", VoxEU.org, 28. Jänner 2009, <http://www.voxeu.com/index.php?q=node/2905>.
- Bensidoun, I., Ünal-Kesenci, D., "Globalisation in Services. From Measurement to Analysis", OECD Statistics Working Papers, 2008, (3).
- Chauffour, J.-P., Farole, T., "Trade Finance in Crisis: Market Adjustment or Market Failure?", World Bank Policy Research Working Paper, 2009, (5003), http://www-wds.worldbank.org/serlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/07/20/000158349_20090720085356/Rendered/PDF/WPS5003.pdf.
- Daudin, G., Riffart, C., Schweisguth, D., "Who produces for whom in the World Economy?", OFCE Working Paper, 2009, (18), <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-18.pdf>.
- Ebregt, J., van Welzenis, G., "World trade monitor: August 2009", CPB Memo, 23. Oktober 2009.
- FAZ-online, "China ist Exportweltmeister vor Deutschland", 26. August 2009, <http://www.faz.net/s/Rub050436A85B3A4C64819D7E1B05B60928/Doc~E5E72152A28354C5F80305579C4E85E6C~A/Pl~Ecommon~Scontent.html>.
- Fisman, R., Love, I., "Trade Credit, Financial Intermediary Development and Industry Growth", Journal of Finance, 2003, 58(1), S. 353-374.
- Francois, J., Woerz, J., "The big drop: Trade and the Great Recession", VoxEU.org, 2. Mai 2009, <http://www.voxeu.com/index.php?q=node/3527>.
- Gaulier, G., Lemoine, F., Ünal-Kesenci, D., "China's emergence and the reorganisation of trade flows in Asia", China Economic Review, 2007, 18(3), S. 209-243.
- IMF, "Trade Finance in Financial Crises – Assessment of Key Issues", Seminar Document, IMF Conference on Trade Finance, Washington, D.C., 15th May, 2003.
- Lafay, G., "La mesure des avantages comparatifs révélés", Économie prospective internationale, 1990, (41).
- OECD, "Investment News", Oktober 2009, (11).
- Sauvent, K. P., "New Sources of FDI: The BRICS", Journal of World Investment and Trade, 2005, 6(5), S. 639-709.
- Suyker, W., van Welzenis, G., "World trade monitor: June 2009", CPB Memo, 26. August 2009, http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/wtm_arc_hief/trademonitor_juni2009.pdf.
- UNCTAD, World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, New York-Genf, 2009.
- Weltbank, Global Development Finance 2009: Charting a Global Recovery, Washington D.C., 2009, http://siteresources.worldbank.org/INTGDF2009/Resources/gdf_combined_web.pdf.

- WTO, World Trade Report 2008. Trade in a Globalizing World, Genf, 2008, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report08_e.pdf.
- WTO (2009A), World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures, Genf, April 2009, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf.
- WTO (2009B), Report to the Trade Policy Review Body from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-related Developments, 1. Juli 2009, JOB(09)/62.

Österreichs Außenwirtschaft

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

4.1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung (inkl. Ausblick 2009/2010)¹⁾

Sandra Bilek-Steindl (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Martha Steiner

Im Zuge der internationalen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise schlitterte auch die österreichische Wirtschaft Ende 2008 in die Rezession. Aufgrund des starken Wachstums noch zu Jahresbeginn lag das BIP im Gesamtjahr 2008 um 2% über dem realen Niveau des Vorjahres. Mitte des Jahres ließ die Dynamik nach, besonders rasch litt die exportorientierte Sachgütererzeugung unter dem internationalen Nachfragerückgang. Zu Beginn 2009 verschärfte sich der Einbruch weiter, und die österreichische Wirtschaft befand sich in der stärksten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg. In Österreich – wie auch international – wurden umfangreiche Maßnahmen zur Konjunkturbelebung verabschiedet. Erste Effekte zeigten sich bereits im II. Quartal 2009. Trotz einer Konjunkturerholung in der zweiten Jahreshälfte wird die österreichische Wirtschaft im Jahresdurchschnitt 2009 um real 3,4% schrumpfen. Für das Jahr 2010 ist nur mit einer trägen Aufwärtsbewegung zu rechnen. Auch hier bleibt die Wirtschaftspolitik die Antriebskraft. Die Auswirkungen der Rezession zeigen sich deutlich am Arbeitsmarkt und im Staatshaushalt. Trotz Kurzarbeit steigt die Zahl der beim AMS vorgemerkten Arbeitslosen 2010 auf einen Rekordstand von über 300.000. Die öffentlichen Budgets leiden unter Steuerausfällen sowie der stärkeren Belastung durch erhöhte Sozialausgaben und den durch die Konjunkturprogramme verursachten Ausgaben.

4.1.1 Österreichische Wirtschaft gerät 2008 in die Rezession

Nach den Hochkonjunkturjahren 2006 und 2007 (je +3,5%) schwächte sich die österreichische Wirtschaft im Jahr 2008 ab und schlitterte im Zuge der internationalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zu Jahresende in die Rezession. Aufgrund der starken Dynamik im 1. Halbjahr wurde im Gesamtjahr 2008 noch ein reales Wachstum von 2% realisiert.

¹⁾ Der Ausblick 2009/2010 ist in Anlehnung an Scheiblecker (2009).

Waren die Wachstumsimpulse im Jahr 2007 hauptsächlich aus dem Ausland gekommen, so brach mit der internationalen Konjunktur auch die Auslandsnachfrage in der zweiten Jahreshälfte 2008 ein. Für das gesamte Jahr ergab sich kaum noch ein Zuwachs der Warenexporte (real +0,3%, nach 9% im Jahr 2007). Auch die Warenimporte stagnierten real. Der Leistungsbilanzsaldo verbesserte sich im Jahr 2008 geringfügig auf 3,5% des BIP, was vor allem auf die günstige Entwicklung zu Jahresbeginn zurückgeht.

Die Sachgütererzeugung reagierte sehr rasch auf den weltweiten Nachfragerückgang und brach gemeinsam mit der Exportkonjunktur in der zweiten Jahreshälfte ein. Durch die Ausweitung noch im 1. Halbjahr expandierte sie im Jahresdurchschnitt 2008 real um 3,9%. Auch in der Bauwirtschaft schwächte sich die Konjunktur ab, die Wertschöpfung wuchs 2008 deutlich geringer als im Jahr zuvor (real +1,8%, nach +6,8%). Während der Handel nur um 0,6% expandierte, verzeichneten das Beherbergungs- und Gaststättenwesen (+3,1%), sowie das Kredit- und Versicherungswesen eine stärkere Steigerung in der Wertschöpfung (+2,1%).

Auch die Investitionsnachfrage reagierte auf den Konjunktureenbruch, die Bruttoanlageinvestitionen wurden 2008 real um nur 1% ausgeweitet, wobei auch hier im Jahresverlauf eine deutliche Abschwächung zu beobachten war. Während in Bauten um real 1,8% mehr investiert wurde als im Vorjahr, stagnierten die Ausrüstungsinvestitionen.

Im Gegensatz dazu wirkten die Konsumausgaben insgesamt stabilisierend auf die Konjunktur, sie expandierten mit real 1,4%. Der Konsum der privaten Haushalte nahm etwas geringer zu (+0,8%). Bis zur Jahresmitte drückten vor allem die Realeinkommensverluste im Zuge des hohen Preisauftriebs die Entwicklung. Im Gesamtjahr 2008 stagnierten die Bruttorealeinkommen pro Kopf. Durch die Ausweitung der Beschäftigung erhöhten sich die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte um real 1,7%, zugleich stieg auch die Sparquote weiter auf 12% an.

Die Rohölpreishausse und die Verteuerung von Nahrungsmitteln trieben die Inflationsrate im Sommer auf bis zu 3,9%. Mit dem Rückgang des Rohölpreises ließ die nationale Inflation ab Oktober spürbar nach und sank im Dezember auf 1,3%. Im Jahresdurchschnitt 2008 lag die Inflationsrate bei 3,2%, ohne Treibstoffe hätte sie nur 2,6% betragen. Am Arbeitsmarkt zeigte sich der Konjunkturabschwung unter Berücksichtigung saisonbereinigter Monatswerte auch bereits zur Jahresmitte. Im Jahresdurchschnitt stieg die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten jedoch noch um 2,4% (+76.700). Die Zahl der Arbeitslosen verringerte sich, wenn auch in geringerem Ausmaß (-10.000 Personen im Jahresdurchschnitt). Die Arbeitslosenquote sank nach traditioneller

österreichischer Berechnungsmethode auf 5,8% (2007 6,2%). Gemäß Eurostat lag sie bei 3,8% und war damit eine der niedrigsten unter den EU-Ländern.

Der Finanzierungssaldo des Staates laut Maastricht-Definition blieb 2008 nahezu unverändert bei -0,4% des BIP.

4.1.2 Konjunkturunbruch verschärft sich zu Jahresbeginn 2009

Übersicht 4.1: Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Bruttoinlandsprodukt						
Real	+ 2,5	+ 3,5	+ 3,5	+ 2,0	- 3,4	+ 1,0
Nominell	+ 4,6	+ 5,2	+ 5,7	+ 4,1	- 1,5	+ 1,8
Sachgütererzeugung ¹⁾ , real	+ 4,6	+ 9,0	+ 7,3	+ 3,9	- 9,5	+ 1,5
Private Konsumausgaben, real	+ 2,1	+ 1,8	+ 0,8	+ 0,8	+ 0,2	+ 0,5
Bruttoanlageinvestitionen, real	+ 1,2	+ 2,4	+ 3,8	+ 1,0	- 6,1	- 0,4
Ausrüstungen ²⁾	+ 3,4	+ 2,0	+ 4,7	+ 0,1	- 11,0	+ 0,5
Bauten	- 0,7	+ 2,8	+ 2,9	+ 1,8	- 2,0	- 1,0
Exporte insgesamt, real	+ 7,4	+ 7,5	+ 9,4	+ 0,8	- 12,0	+ 2,2
Waren laut Statistik Austria	+ 3,2	+ 6,4	+ 9,0	+ 0,3	- 15,1	+ 2,0
Importe insgesamt, real	+ 6,4	+ 5,3	+ 7,3	- 0,7	- 10,1	+ 1,6
Waren laut Statistik Austria	+ 3,1	+ 4,1	+ 7,6	+ 0,2	- 11,2	+ 2,0
Leistungsbilanzsaldo ³⁾ , Mrd. €	+ 5,31	+ 7,26	+ 8,41	+ 9,82	+ 5,16	+ 5,50
In % des BIP	+ 2,2	+ 2,8	+ 3,1	+ 3,5	+ 1,9	+ 1,9
Sekundärmarktrendite ⁴⁾ in %	3,4	3,8	4,3	4,3	3,8	3,8
Verbraucherpreise	+ 2,3	+ 1,5	+ 2,2	+ 3,2	+ 0,5	+ 1,3
Arbeitslosenquote						
In % der Erwerbspersonen (Eurostat) ⁵⁾	5,2	4,8	4,4	3,8	5,3	5,8
In % der unselbständigen Erwerbspersonen ⁶⁾	7,3	6,8	6,2	5,8	7,4	8,3
Unselbständig aktiv Beschäftigte ⁷⁾	+ 1,0	+ 1,7	+ 2,1	+ 2,4	- 1,5	- 0,9
Finanzierungssaldo des Staates						
Laut Maastricht-Definition, in % des BIP	- 1,6	- 1,6	- 0,5	- 0,4	- 4,5	- 5,7
Wechselkurs Dollar je Euro	1,245	1,256	1,371	1,471	1,400	1,500
Erdölpreis, Brent, \$ je Barrel	54,4	65,1	72,5	97,0	60,0	75,0

Q: WIFO-Prognose vom September 2009. – ¹⁾ Nettoproduktionswert, einschließlich Bergbau. – ²⁾ Einschließlich sonstiger Anlagen. – ³⁾ Neue Berechnungsmethode. – ⁴⁾ Bundesanleihen mit einer Laufzeit von 10 Jahren (Benchmark). – ⁵⁾ Labour Force Survey. – ⁶⁾ Arbeitslose laut AMS. – ⁷⁾ Ohne Bezug von Karenz- bzw. Kinderbetreuungsgeld, ohne Präsenzdienst.

Wie auch im Euro-Raum verstärkte sich der Konjunkturunbruch in Österreich im I. Quartal 2009 weiter. Das BIP sank gegenüber dem Vorquartal um 2,7%. Die Schärfe dieser Entwicklung wird im Vergleich mit vergangenen Rezessionen in Österreich deutlich: in den Jahren 1993 und 2001 war das BIP im Tiefpunkt der Rezession jeweils um 0,5% unter dem Vorquartalswert geblieben. Maßgeblich für den starken Einbruch in der gegenwärtigen Rezession war der rasche und massive Rückgang in der exportgetriebenen Sachgütererzeugung. Die aktuelle Re-

zession mit der Großen Depression 1929 – 1933 gegenüberstellend zeigt Aiginger (2009), dass zwar das Ausmaß der Rückgänge in der Sachgütererzeugung und den Exporten in diesem Abschwung hinter jenen in den 1930er-Jahren blieben, jedoch deren Geschwindigkeit (im speziellen zwischen August 2008 und Februar 2009) durchaus mit jener der 1930er-Jahre vergleichbar ist.

Im II. Quartal 2009 verlangsamte sich der Abschwung sowohl in der Industrie als auch bei den Exporten. Internationale Konjunkturbelebungsmaßnahmen begannen die Wirtschaft zu stabilisieren. In Österreich wurden für die Jahre 2009 und 2010 zusammen konjunkturfördernde Maßnahmen im Umfang von rund 4% des BIP beschlossen. Diese umfassen zwei Konjunkturpakete und eine Steuerreform²⁾. Neben diesen Maßnahmen stützt auch der Lagerzyklus die Industriekonjunktur im 2. Halbjahr. So reagiert nach einem starken Lagerabbau die Produktion auch bereits auf nur mäßiges Anziehen der Nachfrage. Vorlaufindikatoren wie die WIFO-Unternehmensumfragen deuten auf eine erhebliche Verbesserung der Wirtschaftslage seit der Jahresmitte 2009 hin. Bereits für das III. Quartal wird daher wieder mit einem Anstieg der Wirtschaftsleistung gerechnet. Aufgrund des starken Einbruchs zu Jahresbeginn wird die Wirtschaftsleistung im Gesamtjahr 2009 jedoch real um 3,4% unter jener des Vorjahres bleiben.

Obwohl die in Österreich und anderen Ländern in Kraft getretene Verschrottungsprämie für Pkw vor allem den deutschen Autoherstellern zugutekam, profitieren indirekt auch österreichische Zulieferbetriebe davon. Trotz der Erholung im Jahresverlauf wird die Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung im Jahresdurchschnitt 2009 um 9,5% sinken. Auch die Wertschöpfung in der Bauwirtschaft (-2%) und im Handel sind rückläufig (-3%). Die Auswirkungen der Rezession auf die internationalen Arbeitsmärkte hinterlassen auch Spuren in der österreichischen Tourismuswirtschaft. Obwohl Österreich als Nahdestination in Krisenzeiten einen Vorteil hat, sind Reiseverkehrsumsätze sowie Nächtigungszahlen rückläufig.

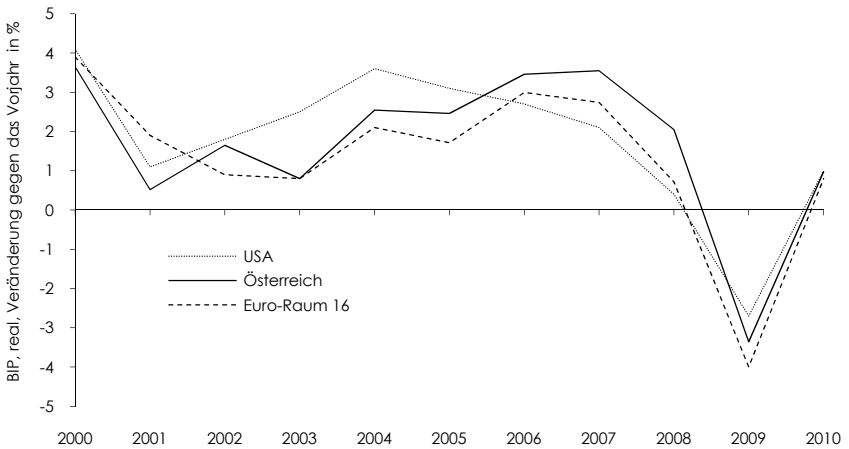
Die Erholung der internationalen Konjunktur, welche zur Jahresmitte einsetzte, zeigte sich auch rasch in der Dynamik der Warenexporte. Aufgrund des starken Einbruchs in der ersten Jahreshälfte ist für das gesamte Jahr 2009 jedoch mit einem Rückgang von real 15,1% zu rechnen. Die Importe werden um real 11,2% unter dem Niveau des Vorjahres liegen.

Nicht ausgenützte Kapazitäten sowie Unsicherheiten über den weiteren Konjunkturverlauf dämpften die Nachfrage der Unternehmen

²⁾ Einen Überblick über die Konjunkturbelebungsmaßnahmen und ihre geschätzten Effekte auf die österreichische Wirtschaft finden sich in Breuss *et al.* (2009).

nach Ausrüstungsinvestitionen im 1. Halbjahr 2009. Im 2. Halbjahr dürfte sich zwar die Nachfrage wieder leicht beleben, jedoch sollten die Ausrüstungsinvestitionen im Jahresdurchschnitt um real 11% zurückgehen. Die Nachfrage nach Bauinvestitionen brach im 1. Halbjahr 2009 ebenfalls ein, wobei hier das ungünstige Bauwetter eine entscheidende Rolle spielte. Im 2. Halbjahr sollte auch hier eine Entspannung zu beobachten sein, sodass für das gesamte Jahr mit einem Rückgang von real 2% zu rechnen ist.

Abbildung 4.1: Wirtschaftswachstum in Österreich, im Euro-Raum und in den USA



Q: WIFO. – 2009 und 2010: WIFO-Prognose vom September 2009.

Die Effekte von Verschrottungsprämie und Steuerreform stützten den privaten Konsum im II. Quartal, sodass dieser durch die Sondereffekte sogar stärker expandierte als im Durchschnitt des vergangenen Konjunkturzyklus. Während die zeitliche Befristung der Verschrottungsprämie zu kräftigen Nachfrageimpulsen führt, werden Steuersenkungen üblicherweise etwas verzögert und über einen längeren Zeitraum hinweg wirksam. Zusätzlich profitieren die Konsumausgaben der privaten Haushalte 2009 auch von der niedrigen Inflationsrate und der hohen Lohnrunde des Vorjahres. Die Bruttorealeinkommen pro Kopf werden um 1,8% ausgeweitet. Durch den Beschäftigungsrückgang steigen die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte jedoch um nur real 1%. Dadurch wird der private Konsum trotz der schweren Wirtschaftskrise um real 0,2% zunehmen.

Der Konjunktureenbruch wirkt sich massiv auf den Arbeitsmarkt aus. Besonders betroffen ist die Industrie. Hier wird die negative Entwicklung durch die von der Regierung verabschiedeten Kurzarbeitsmaßnahmen abgemildert. Im Sommer waren mehr als 60.000 Personen zur Kurzarbeit angemeldet. Trotz dieser Maßnahmen wird für das Jahr 2009 von einem Verlust von 50.400 Stellen in der Gesamtwirtschaft ausgegangen. Das entspricht einem Rückgang um 1,5%. Die Zahl der beim AMS vorgemerkten Arbeitslosen wird sich um 55.400 erhöhen. Somit steigt die Arbeitslosenquote nach traditioneller österreichischer Berechnungsmethode auf 7,4%.

Der Preisauftrieb verlangsamte sich von Jahresbeginn bis zum Sommer weiter. Nach zwei Monaten mit negativen Inflationsraten (Juni und Juli) begann die Inflation im August wieder leicht zu steigen. Der Anstieg der Verbraucherpreise wird sich bis Ende 2009 weiter leicht beschleunigen, da der Effekt des stetigen Rückgangs der Erdölpreise ab Herbst 2008 aus dem Vorjahresvergleich wegfallen wird. Für das Jahr 2009 ergibt sich damit eine durchschnittliche Teuerungsrate von 0,5%.

Die Wirtschaftskrise bewirkt massive Steuerausfälle. Besonders stark werden die Erträge aus Unternehmenssteuern getroffen, aber auch Einnahmen aus der Lohn- und Umsatzsteuer liegen unter dem Niveau des Vorjahres. Die Staatsausgaben werden durch die Konjunkturpakete und erhöhte Sozialausgaben belastet. Für 2010 wird sich der Fehlbetrag im Staatshaushalt auf 4,5% des BIP erhöhen.

4.1.3 Langsame Erholung 2010

Während die Konjunktur auch 2010 noch schwach bleibt, ermöglichen fiskalpolitische Maßnahmen ein Fortsetzen der wirtschaftlichen Erholung. Nach der Verschrottungsprämie, welche 2009 ausgeschöpft wurde, erhöhen nun verspätete Effekte der Steuerreform sowie Infrastrukturinvestitionsmaßnahmen die Nachfrage. Die Dynamik bleibt jedoch sehr verhalten, das Wirtschaftswachstum sollte sich auf 1% belaufen.

Wenngleich Indikatoren wie die Verringerung von Risikoaufschlägen auf ein Ende der Finanzmarktkrise hinweisen, bleiben die Unsicherheiten für die realwirtschaftliche Entwicklung weiterhin bestehen. Ein Rückschlag mit erneut negativen Veränderungsraten der Wirtschaftsleistung kann nicht ausgeschlossen werden. Ebenso drückt die Wirtschaftskrise auch den Wachstumspfad des Produktionspotentials in Österreich. Erhöhte Kapitalnutzungskosten sowie eine Verfestigung der Arbeitslosigkeit senken die Wachstumsaussichten mittelfristig (Gaggl – Janger, 2009). Auch die Beseitigung globaler Ungleichgewichte steht einem raschen Aufschwung entgegen. So wird die noch einige Zeit lang schwächere Konsumnachfrage in den USA und den mittel- und

osteuropäischen Ländern die österreichischen Exportaussichten abschwächen. 2010 werden die Warenexporte nur mäßig steigen (real +2%).

Auch die Industrie erholt sich nur langsam. Nachdem die Sondereffekte des Lagerzyklus und der Verschrottungsprämie 2010 wegfallen, dürfte die Wertschöpfung um real 1,5% expandieren. Während das Beherbergungs- und Gaststättenwesen weitere Einbußen zu verzeichnen haben wird, wird sich die Wertschöpfung im Handel sowie im Kredit- und Versicherungswesen 2010 wieder ausweiten.

Neben der Stabilisierung der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung wird das im Konjunkturpaket II vorgesehene Auslaufen der Möglichkeit zur vorzeitigen Abschreibung die Nachfrage nach Ausrüstungsinvestitionen ankurbeln. Die Nachfrage nach Bauinvestitionen bleibt auch im Jahr 2010 weiter rückläufig. Dies ist primär auf den anhaltenden Rückgang im privaten Wohnbau zurückzuführen, während die Ausgaben für Infrastrukturinvestitionen dank der fiskalpolitischen Konjunkturmaßnahmen ausgeweitet werden.

Der private Konsum liefert auch 2010 wieder einen positiven Wachstumsbeitrag. Einerseits stagnieren zwar die Bruttorealeinkommen pro Kopf nahezu durch geringere Lohnerhöhungen und die wieder leicht steigende Inflation. Auch der sich fortsetzende Beschäftigungsabbau reduziert die Zuwächse des verfügbaren Einkommens der Haushalte. Andererseits stützen verspätete Effekte der Steuerreform die Konsumausgaben, sodass die Sparquote wieder leicht zurückgehen wird.

Das Wirtschaftswachstum bleibt 2010 noch zu schwach, um den Arbeitsmarkt zu beleben. Es wird mit einem weiteren Rückgang der Beschäftigten und einem Anstieg der Arbeitslosen gerechnet. Zwar verlangsamt sich der Anstieg der Arbeitslosigkeit allmählich, jedoch steigt die Zahl der vorgemerkten Arbeitslosen auf einen Rekordstand von über 300.000 Personen. Die Arbeitslosenquote klettert nach traditioneller österreichischer Berechnungsmethode auf 8,3%.

Die internationale Konjunkturerholung belebt die Nachfrage nach Erdöl, sodass die Notierungen an den internationalen Börsen 2010 wieder steigen werden. Allerdings mindert die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar die Auswirkungen auf die österreichische Inflationsrate. Auch bei Dienstleistungen und Industriegütern wird ein nur mäßiger Preisanstieg erwartet. Da die Nachfrage weiter hinter dem Produktionspotential zurückbleiben wird, ist eine durch die starke Geldmengenausweitung ausgelöste Hochinflation unwahrscheinlich. Für 2010 wird ein Anstieg der Inflationsrate auf 1,3% erwartet.

Automatische Stabilisatoren erhöhen das Defizit im Staatshaushalt weiter, der Fehlbetrag wird auf 5,7% des BIP ausgeweitet. Somit kommt es auch weiter zu einer deutlichen Erhöhung der Staatschuld.

4.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Die relative Lohnstückkostenposition der Sachgütererzeugung verbesserte sich 2008 sowohl gegenüber den Handelspartnern als auch gegenüber Deutschland, dem wichtigsten Handelspartner Österreichs. Dämpfende Effekte der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zeigen sich jedoch aufgrund des real-effektiven Wechselkursindex für die Sachgütererzeugung, er verzeichnete 2008 erneut eine Zunahme, wenn diese auch mit 0,6% etwas geringer ausfiel als im Vorjahr.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft sowie der Exportwirtschaft im Besonderen sind ein bedeutender Bestandteil von wirtschaftspolitischen Diskussionen. Ein wichtiger Teilbereich der Wettbewerbsfähigkeit ist die preisliche oder kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Vor allem kurzfristig beeinflusst diese die "Außenhandelsperformance" neben den internationalen Rahmenbedingungen, welche bereits in Kapitel 2 dargestellt wurden. Wichtige Indikatoren dieser preislichen oder kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit sind die relativen Lohnstückkosten gegenüber den Handelspartnern und der real-effektive Wechselkurs.

Aufgrund der Bedeutung des Warenaußenhandels für die österreichische Außenwirtschaft ist besonders die Entwicklung der Lohnstückkosten der Sachgütererzeugung von Interesse. Im Jahr 2008 verbesserte sich die österreichische Wettbewerbsfähigkeit gemessen an den relativen Lohnstückkosten der Sachgütererzeugung sowohl gegenüber den Handelspartnern als auch gegenüber Deutschland, dem wichtigsten Handelspartner Österreichs. Die relativ zu den Handelspartnern überdurchschnittliche Produktivitätssteigerung gepaart mit einem mäßigen Anstieg der österreichischen Lohnstückkosten führten zu einer Senkung der relativen Lohnstückkosten Österreichs gegenüber den Handelspartnern um 1,8%. Dieser Rückgang führte zu einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Auch gegenüber Deutschland verbesserte sich die relative Lohnstückkostenposition 2008, der Indikator sank um 1,5% (*Hölzl – Leoni – Zulehner, 2009*).

Andererseits zeigt sich die Entwicklung der relativen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, hier ist 2008, wie auch bereits in den Jahren davor, eine Verschlechterung der Position gegenüber den Handelspartnern festzustellen.

Übersicht 4.2: Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	2000/2005 Ø jährliche Veränderung in %	2006	2007	2008	2009	2010
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Sachgütererzeugung						
Real-effektiver Wechselkurs ¹⁾	+ 0,8	- 0,4	+ 0,8	+ 0,6	- 0,4	+ 0,5
Produktivität (Stunden) ²⁾	+ 2,8	+ 8,8	+ 5,1	+ 2,7	- 0,6	+ 4,1
Lohnstückkosten	+ 0,2	- 4,2	- 1,7	+ 1,0	+ 3,2	- 2,5
Relative Lohnstückkosten ³⁾						
Gegenüber den Handelspartnern	+ 1,3	- 1,9	+ 0,3	- 1,8	.	.
Gegenüber Deutschland	+ 1,5	- 0,2	+ 1,4	- 1,5	.	.
Gesamtwirtschaft						
Real-effektiver Wechselkurs ¹⁾	+ 0,7	- 0,5	+ 0,7	+ 0,6	- 0,5	+ 0,4
Produktivität ⁴⁾	+ 1,1	+ 2,0	+ 1,8	- 0,2	- 2,3	+ 1,5
Lohnstückkosten	+ 0,7	+ 1,0	+ 1,1	+ 2,8	+ 5,1	- 0,3
Relative Lohnstückkosten ³⁾						
Gegenüber den Handelspartnern	- 0,1	+ 0,6	+ 0,4	+ 0,7	.	.
Gegenüber Deutschland	+ 0,4	+ 2,2	+ 0,7	+ 0,7	.	.

Q: WIFO-Berechnungen. – 2009 und 2010: WIFO-Prognose vom September 2009. – ¹⁾ Auf Basis relativer Preise. – ²⁾ Produktion je geleistete Beschäftigtenstunde in der Sachgütererzeugung. – ³⁾ Minus bedeutet Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. – ⁴⁾ BIP je Erwerbstätigen.

Köhler-Töglhofer (1999) beschreibt, dass bei der Betrachtung von Indikatoren der preislichen oder kostenmäßigen Konkurrenzfähigkeit neben der Berücksichtigung von direkten Exportverflechtungen auch die Berücksichtigung von indirekten Effekten auf Drittmärkten wichtig ist. Diese werden bei der Berechnung des real-effektiven Wechselkursindex für Industriewaren mittels so genannter doppelter Exportgewichte berücksichtigt (*Köhler-Töglhofer – Magerl – Mooslechner*, 2006). Weiters kann der real-effektive Wechselkursindex auf Basis der relativen Verbraucherpreise oder der relativen Lohnstückkosten ermittelt werden. Die in Übersicht 4.2 ausgewiesenen Werte basieren auf einer Deflationierung mittels Verbraucherpreisindex. In der Regel kann eine Zunahme des real-effektiven Wechselkurses als eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit mit negativen Folgen auf die Exportperformance interpretiert werden. Übersicht 4.2 zeigt, dass sich der real-effektive Wechselkurs der Sachgütererzeugung – der bereits 2007 einen Zuwachs verzeichnet hatte – auch 2008 erhöhte, wenn auch die Zunahme mit 0,6% etwas geringer ausfiel als im Vorjahr. Für das Jahr 2009 wird jedoch bereits mit einem Rückgang gerechnet, trotzdem dürften die dämpfenden Effekte teils auch 2009 noch anhalten, da die Effekte von Wechselkursveränderungen in der Regel zeitverzögert nachwirken.

Der negative Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit aufgrund eines höheren real-effektiven Wechselkurses mag 2008 teils ebenfalls zur geringeren Dynamik des österreichischen Außenhandels, insbesondere des österreichischen Warenaußenhandels, beigetragen haben. Einen deutlich größeren Effekt hatten jedoch die sich im Laufe des Jahres 2008 stark verschlechternden internationalen Rahmenbedingungen. Näheres dazu wird in den einzelnen Kapiteln zur österreichischen Außenwirtschaft, insbesondere in Kapitel 5 zum österreichischen Warenhandel, beschrieben.

4.3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Waren- und Dienstleistungsaußenhandel sowie Direktinvestitionstätigkeit

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

In den wichtigsten Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft 2008 sind bereits Auswirkungen der Wirtschaftskrise erkennbar. Der durch die Wirtschaftskrise ausgelöste Einbruch der Warenexporte gegen Ende des Jahres spiegelt sich in einer geringeren Warenexportquote (43,3% des BIP) als im Vorjahr wider. Somit ist der lang anhaltende Trend einer stetig steigenden Warenexportquote erstmals durchbrochen. Aufgrund diverser Jubiläen sowie der Diskussionen zur Wirtschaftskrise stand das österreichische Ost-Engagement oft im Blickwinkel wirtschaftspolitischer Diskussionen. 2008 gingen bereits 23,3% aller Warenexporte und 19,1% aller Dienstleistungsexporte in die MOEL 21, ebenso entfiel fast die Hälfte aller Direktinvestitionsbestände auf diese Region.

4.3.1 Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft – Bedeutung Mittel- und Osteuropas

In den wichtigsten Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft 2008 sind bereits die Auswirkungen der Wirtschaftskrise erkennbar. Die starke Verschlechterung der internationalen Rahmenbedingungen im IV. Quartal wirkte sich insbesondere im Warenaußenhandel durch eine deutlich geringere Exporttätigkeit in den letzten Monaten des Jahres aus. Das Gesamtjahr 2008 zeigt eine deutlich schwächere Dynamik. Wuchsen die Warenexporte in den Jahren davor teils sogar mit zweistelligen Wachstumsraten, weisen diese 2008 nur mehr ein Plus

von 2,4% auf. Weniger stark war die Verlangsamung der Dynamik im Dienstleistungsexport³⁾, (+6,2%, Übersicht 4.3).

Der durch die Wirtschaftskrise ausgelöste Einbruch der Warenexporte gegen Ende des Jahres spiegelt sich auch bereits in einer geringeren Warenexportquote (43,3% des BIP) wider. Somit ist der lang anhaltende Trend einer stetig steigenden Warenexportquote erstmals durchbrochen. Gemäß der Fortschreibung der Direktinvestitionsbestände laut OeNB (2009) dürfte die Direktinvestitionsquote auch 2008 noch höher als im Vorjahr ausgefallen sein, aber auch hier ist die Zunahme bereits deutlich geringer als noch in den Jahren davor.

Übersicht 4.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Insgesamt	Export laut VGR ¹⁾		BIP	Direktinvestitionen im Ausland	
		Waren	Dienstleistungen		Bestände ²⁾	Flüsse
				Mio. €		
1998	78.474	56.413	22.061	190.851	14.912	2.372
2003	108.541	77.896	30.645	223.302	44.308	6.078
2004	120.837	88.597	32.240	232.782	51.249	6.467
2005	132.037	96.260	35.777	243.585	60.869	8.962
2006	145.464	106.883	38.581	256.162	80.252	10.897
2007	161.791	119.103	42.688	270.782	102.584	24.389
2008	167.311	121.990	45.321	281.868	112.000	19.261

Veränderung gegen das Vorjahr in %

2004	+ 11,3	+ 13,7	+ 5,2	+ 4,2	+ 15,7	+ 6,4
2005	+ 9,3	+ 8,6	+ 11,0	+ 4,6	+ 18,8	+ 38,6
2006	+ 10,2	+ 11,0	+ 7,8	+ 5,2	+ 31,8	+ 21,6
2007	+ 11,2	+ 11,4	+ 10,6	+ 5,7	+ 27,8	+ 123,8
2008	+ 3,4	+ 2,4	+ 6,2	+ 4,1	+ 9,2	- 21,0

Ø jährliche Veränderung in %

1998/2003	+ 6,7	+ 6,7	+ 6,8	+ 3,2	+ 24,3	+ 20,7
2003/2008	+ 9,0	+ 9,4	+ 8,1	+ 4,8	+ 20,4	+ 25,9
1998/2008	+ 7,9	+ 8,0	+ 7,5	+ 4,0	+ 22,3	+ 23,3

Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Basierend auf VGR-Daten, daher Abweichungen von Daten in anderen Kapiteln (z. B. basierend auf Außenhandelsstatistik der Statistik Austria). – ²⁾ Bestände i. e. S., 2008 Fortschreibung siehe OeNB (2009).

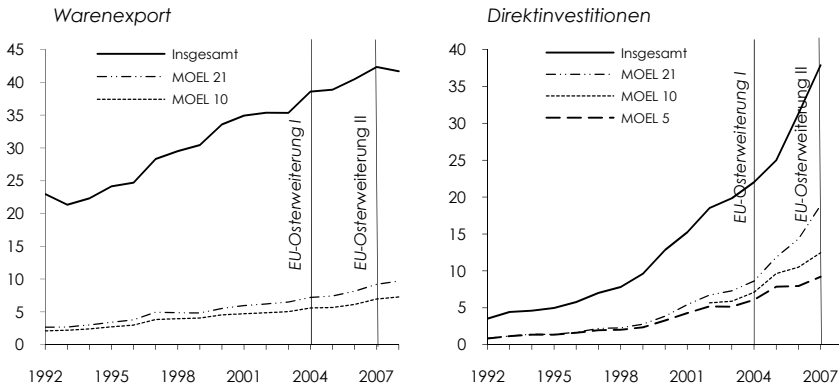
Das Jahr 2009 beinhaltet eine Reihe von Jubiläen bedeutender Ereignisse für Österreichs Außenwirtschaft – 20 Jahre Ostöffnung (1989), 5

³⁾ Hier gilt zu beachten, dass diese Werte Mode 3 der Erbringung von Dienstleistungen, "kommerzielle Präsenz" mittels einer Niederlassung im Ausland, nicht beinhalten, es handelt sich hier also um Dienstleistungen im engeren Sinn.

4. Österreichs Wirtschaftsentwicklung

Jahre erste EU-Osterweiterung (Mai 2004) sowie 2 Jahre zweite EU-Osterweiterung (Jänner 2007). Zuletzt stand, ausgelöst durch die Wirtschaftskrise, das Osteuropa-Engagement Österreichs oft im Blickwinkel wirtschaftspolitischer Diskussionen. Daher wird im Folgenden kurz auf die Bedeutung Osteuropas für die österreichische Außenwirtschaft eingegangen. Insbesondere Österreich als unmittelbarer Nachbar von vier mittel- und osteuropäischen Staaten hat die sich aus der Ostöffnung ergebenden Chancen rasch und intensiv genutzt (Breuss, 2009). Insofern sind viele positive Effekte bereits vor den beiden EU-Osterweiterungsrunden 2004 und 2007 eingetreten. Durch die EU-Osterweiterung wurde der durch die Ostöffnung in Gang gesetzte Prozess einer zunehmenden Globalisierung der österreichischen Wirtschaft jedoch weiter fortgesetzt⁴⁾.

Abbildung 4.2: Entwicklung der Warenexport- und aktiven Direktinvestitionsbestandsquoten in Österreich
In % des BIP



Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen.

Besonders deutlich lässt sich dies an der Fortsetzung des rasanten Anstiegs der Quote der aktiven Direktinvestitionsbestände ablesen, diese stieg von 19,8% im Jahr 2003 auf 37,9% 2007. Ein deutlicher Anteil davon geht auf Direktinvestitionsbestände in den MOEL 10 zurück (5,7% 2003, 12,4% 2007). Andererseits kam auch ein deutlicher Beitrag zum weiteren Anstieg der österreichischen Direktinvestitionsquote von den

⁴⁾ Auch wenn Breuss (2009) aufgrund der österreichischen Konzentration auf die MOEL – im Gegensatz zur Schweiz, deren Exporte breiter auch auf Schwellenländer und andere Industrieländer gefächert sind – dies lediglich als "Miniglobalisierung" bezeichnet.

Investitionen in den restlichen Ländern der MOEL 21⁵⁾. In Summe erzielten die Direktinvestitionen in den MOEL 21 im Jahr 2007 bereits einen Anteil von 18,9% am BIP, dies entspricht einer Vereineinhalbfachung der Quote seit 2003. Somit entfällt fast die Hälfte aller österreichischen Direktinvestitionsbestände 2007 auf die Region Mittel- und Osteuropa (Abbildung 4.2, Übersicht 4.4).

Auch im Warenexport trugen die Exporte in die MOEL 10 sowie die restlichen MOEL 21 zu einem weiteren Anstieg der Quote bei, wenn auch nicht zu so einem rasanten wie bei den Direktinvestitionsbeständen.

Übersicht 4.4: Bedeutung Osteuropas für Österreichs Außenwirtschaft

	2008				2007	
	Waren Mio. €	Anteile in %	Dienstleistungen ¹⁾ Mio. €	Anteile in %	Direktinvestitionen – Bestände Mio. €	Anteile in %
<i>Export bzw. Direktinvestitionen im Ausland</i>						
Intra-EU 15	64.144	54,6	25.887	61,0	30.499	29,7
MOEL 21	27.334	23,3	8.101	19,1	51.113	49,8
MOEL 10	20.536	17,5	5.794	13,7	33.706	32,9
Restliche MOEL ²⁾	6.798	5,8	2.307	5,4	17.407	17,0
EU 12	20.655	17,6	5.959	14,0	36.157	35,2
Extra-EU 27	32.726	27,8	10.472	24,7	35.928	35,0
Insgesamt	117.525	100,0	42.435	100,0	102.584	100,0
<i>Import bzw. Direktinvestitionen aus dem Ausland</i>						
Intra-EU 15	73.554	61,5	15.781	54,4	68.970	63,8
MOEL 21	18.769	15,7	7.287	25,1	3.244	3,0
MOEL 10 ³⁾	14.414	12,1	5.230	18,0	113	0,1
Restliche MOEL ²⁾³⁾	4.355	3,6	2.057	7,1	3.120	2,9
EU 12	14.465	12,1	5.376	18,5	1.837	1,7
Extra-EU 27	31.550	26,4	7.855	27,1	37.278	34,5
Insgesamt	119.568	100,0	29.012	100,0	108.085	100,0

Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. – 1) Summe der Ländergruppen ergibt geringfügige Differenz zu insgesamt. – 2) Albanien, Weißrussland, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Moldawien, Montenegro, Russland, Serbien, Ukraine. – 3) Bei Direktinvestitionen: Schätzung.

Übersicht 4.4 illustriert die Bedeutung der Region Mittel- und Osteuropa für die österreichische Außenwirtschaft anhand aktueller Daten⁶⁾. Betrachtet man den Warenaußenhandel, so ist dieser zwar noch im-

⁵⁾ In den Originalstatistiken wird die Bezeichnung MOEL 20 verwendet, da Serbien und Kosovo noch als Einheit behandelt werden.

⁶⁾ Siehe auch Ragacs – Vondra (2009) für einen aktuellen Überblick, sowie Wolfmayr (2004) für einen Überblick über die Bedeutung vor der ersten EU-Osterweiterung.

mer stark auf Westeuropa konzentriert – auf die EU 15 entfielen noch immer 54,6% aller Exporte –, 2008 gingen jedoch auch bereits 17,5% in die 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten. Zählt man den Export in die restlichen MOEL dazu, wurden bereits 23,3% aller Waren in die MOEL 21 geliefert. Die Region Mittel- und Osteuropa erreicht somit bereits ähnliche Bedeutung für den österreichischen Außenhandel wie der gesamte Extra-EU-Handel (27,8%). Importseitig ist die Bedeutung sowohl der Region MOEL 10 als auch der restlichen mittel- und osteuropäischen Länder geringer als bei Exporten (MOEL 10 12,1%, MOEL 21 15,7%).

Im Dienstleistungsexport ist der Anteil der MOEL 10 (13,7%) nicht ganz so hoch wie im Warenexport, aber auch hier nahmen die Werte seit der ersten EU-Osterweiterung überdurchschnittlich stark zu. Auch der Anteil der MOEL 21 (19,1%) liegt deutlich unter jenem im Warenexport (23,3%), so dominiert die EU 15 weiterhin den Dienstleistungsexport mit einem Anteil von 61%. Sowohl die MOEL 10 als auch die gesamte mittel- und osteuropäische Region haben importseitig eine klar größere Bedeutung als im Warenaußenhandel (MOEL 10 18%, MOEL 21 25,1%).

Wie bereits erwähnt, ist die Bedeutung der 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten für die österreichische Direktinvestitionstätigkeit im Ausland besonders groß (32,9%) und lag über jener der EU 15 (29,7%). Auch auf die restlichen MOEL fällt bereits ein beträchtlicher Anteil der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände (17%).

Betreffend die Dynamik zeigt sich, dass die Warenexporte in die 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten seit 2003 – dem Jahr vor der ersten EU-Erweiterungsrunde – deutlich schneller stiegen, als die gesamten Warenexporte. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate lag zwischen 2003 und 2008 bei 12,8%, also deutlich über den gesamten österreichischen Exporten (8,3%)⁷⁾.

Noch deutlicher als bei den Warenexporten hob sich die Dynamik der Dienstleistungsexporte in diese Region von jener der gesamten österreichischen Dienstleistungsexporte ab. Hier kam es sogar zu einer Verdopplung der Dienstleistungsexporte in die MOEL 21 im Zeitraum 2003 – 2008, während der gesamte österreichische Export von Dienstleistungen nur halb so stark wuchs.

Die Direktinvestitionsbestände in den MOEL 10 entwickelten sich im Zeitraum 2002 – 2007 – trotz des bereits außergewöhnlich hohen Niveaus – leicht überdurchschnittlich. Hier ist jedoch bereits eine Verlagerung des Interesses zu den restlichen mittel- und osteuropäischen Staaten festzustellen. So hat sich der Wert der österreichischen Direkt-

⁷⁾ Für Details zu den Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die österreichischen Warenexporte insgesamt sowie zum Stellenwert Mittel- und Osteuropas siehe Kapitel 5.

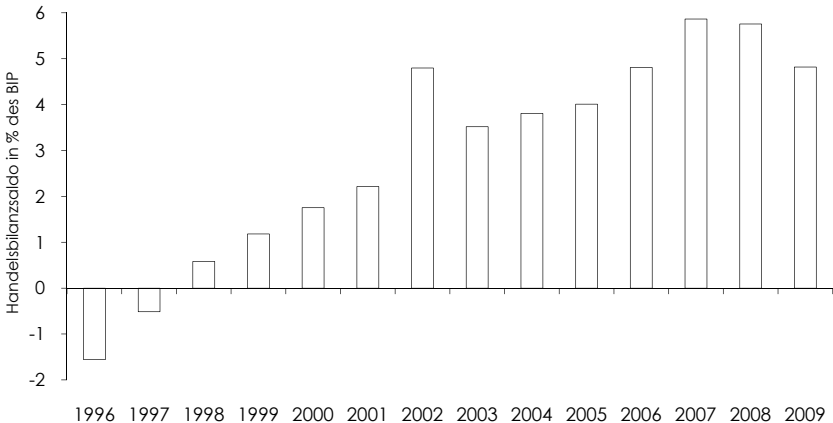
investitionsbestände in den restlichen MOEL in dieser Zeit mehr als siebenfacht.

4.3.2 Der Außenhandel in der VGR

Die Übersichten 4.7 bis 4.9 in den Statistischen Übersichten geben einen weiteren Überblick über die Struktur und Tendenzen des österreichischen Außenhandels gemessen mit Werten der VGR.

Ausgelöst durch die Wirtschaftskrise verschlechterten sich die internationalen Rahmenbedingungen insbesondere für den Warenexport bereits gegen Ende des Jahres 2008 stark. Trotzdem wurde 2008 in Summe noch ein deutlich positiver nomineller Außenbeitrag (16,2 Mrd. € oder 5,8% des BIP) erzielt. Dieser positive Beitrag kam fast ausschließlich vom Dienstleistungssektor, der auch bereits in den Jahren davor einen bedeutenden Anteil erbrachte (Übersicht 4.9 in den Statistischen Übersichten). Für 2009 wird eine Verschlechterung des absoluten nominellen Außenbeitrags um fast 3 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahreswert erwartet. In Summe positiv, wenn auch geringer als im Vorjahr, dürfte wiederum der Beitrag des Dienstleistungssektors ausfallen, vom Warenaußenhandel ist 2009 jedoch ein stark negativer Impuls zu erwarten.

Abbildung 4.3: Außenbeitrag lt. VGR, nominell



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 2009: WIFO-Prognose vom September 2009.

Betrachtet man die Struktur der österreichischen Exporte, dominierte mit 72,9% im Jahr 2008 noch immer der Warenaußenhandel. Im Vergleich zu den Anteilen vor zehn (71,9%), bzw. fünf (71,8%) Jahren sind

keine groben Strukturverschiebungen weg vom Waren- hin zum Dienstleistungsaußenhandel sichtbar⁸⁾). Innerhalb des Dienstleistungssektors kam es in den letzten Jahren zu einer leichten Umorientierung vom Reiseverkehr hin zu den sonstigen Dienstleistungen. Aufgrund des überdurchschnittlich hohen Rückgangs der Warenexporte relativ zu den Dienstleistungsexporten ist mit einem sichtbaren Rückgang des Warenaußenanteils 2009 zu rechnen.

Im Gegensatz zu den letzten Jahren, in welchen der Außenhandel einen merklich positiven Beitrag zum BIP-Wachstum lieferte, ist für 2009 mit einem deutlich negativen Wachstumsbeitrag der Nettoexporte zu rechnen.

4.4 Neuer Globalisierungsindex (NGI): Wie globalisiert ist Österreich?

Petra Vujakovic (JVI)

Bei der Messung von Globalisierung stößt man oft auf das Problem der Abgrenzung zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Im Neuen Globalisierungsindex (NGI) wird daher zusätzlich ein Maß für die geographischen Distanzen eingeführt, um diesem Problem zu begegnen. Gemäß diesem Neuen Globalisierungsindex erreicht Österreich den 9. Platz innerhalb globalisierter Länder. Der Großteil der österreichischen Offenheit ist auf die europäische Region ausgerichtet. Somit zeigt sich Österreich primär als sehr stark regional integriert.

4.4.1 Wie misst man Globalisierung? Methodologische Überlegungen

Globalisierung ist ein sowohl in der wissenschaftlichen Literatur als auch in den populären Medien häufig verwendeter Begriff, und auch im Kontext der Außenwirtschaft und der Offenheit eines Landes bedeutend. Es stellt sich jedoch die Frage, was der Begriff "globalisiert" für ein Land bedeutet. Ist ein außenwirtschaftlich offenes Land automatisch auch globalisiert? Die Antwort auf diese Fragen hängt von der Globalisierungsdefinition ab. In der Literatur wird Globalisierung vorwiegend als ein multidimensionales Phänomen verstanden, das nicht nur die wirtschaftliche, sondern auch soziale und politische Dimensionen betrachtet (vgl. Dreher et al., 2008; Lockwood – Redoano, 2005). Bei der Messung von Globalisierung muss die Indikatorauswahl

⁸⁾ Hier muss wiederum beachtet werden, dass diese Werte Mode 3 der Erbringung von Dienstleistungen, die "kommerzielle Präsenz", nicht beinhalten.

alle wichtigen Aspekte der Globalisierung abdecken. Im Neuen Globalisierungsindex (NGI) sind 21 Variablen enthalten (siehe Übersicht 4.5)

Übersicht 4.5: Dimensionen und Indikatoren der Globalisierung

(1) Finanzen	(2) Handel und Politik	(3) Sozial
FDI-Bestände	Internationaler Warenhandel	Internationaler Dienstleistungshandel
FDI-Flüsse	Ausländische Trademarkanmeldungen	Internationale Migration
Portfolioinvestitionen-Bestände	Ausländische Patentanmeldungen	Internationaler Tourismus
Portfolioinvestitionen-Flüsse	Internationale Transfers	Internationale Telefongespräche
Ertragszahlungen an ausländische Staatsbürger	Internationale Umweltschutzabkommen	Internationaler Handel mit Büchern
Internationale Internetverbindung	Internationale Organisationen	Internationaler Handel mit Zeitungen
	Ausländische Botschaften	Internationale Studenten UNO Peacekeeping Missions

Q: Vujakovic (2009).

Der NGI beinhaltet einige methodologische Innovationen (Vujakovic, 2009). Eine Neuigkeit betrifft das Behandeln von Dimensionen der Globalisierung. Während die Variablen in anderen bestehenden Globalisierungsindizes (vgl. Dreher *et al.*, 2008; Lockwood – Redoano, 2005; A. T. Kearney/*Foreign Policy*, 2007, Raab *et al.*, 2008) auf Basis theoretischer Überlegungen in präkonstruierte Dimensionen gruppiert sind, werden die Globalisierungsdimensionen im NGI durch einen statistischen Prozess (Hauptkomponentenanalyse) direkt aus dem Datenset generiert. Die Ergebnisse der Hauptkomponentenanalyse gliedern die Variablen klar in drei Dimensionen (siehe Übersicht 4.5). Die Dimension "finanzielle Globalisierung" beinhaltet als Indikatoren die ausländischen Portfolio- und Direktinvestitionsbestände oder Ertragszahlungen an ausländische Staatsangehörige. Die Dimension "politische Globalisierung und internationale Handelsbeziehungen" beinhaltet beispielsweise den internationalen Warenaußenhandel, Patentanmeldungen von Ausländern oder die Zahl ausländischer Botschaften im Land. Die Zuordnung einiger Variablen mag auf den ersten Blick verwunderlich erscheinen, ist aber in den meisten Fällen erklärbar.

Eine Erklärung, warum die Variable internationaler Internetverkehr der Dimension Finanzen zugeordnet wurde, könnte die Zirkulation großer Datenmengen zwischen Banken sein. Der Handel mit Dienstleistungen dürfte sich in vielen Ländern mit Tourismuszahlen überschneiden und korreliert insofern stark genug, um diese Variable der Dimension "soziale Globalisierung" zuzuordnen. Generell ist jedoch das Ergebnis der Hauptkomponentenzerlegung zufriedenstellend, die theoretischen

Überlegungen zu verschiedenen Dimensionen der Globalisierung finden sich auch in den statistischen Charakteristika der Daten. Die Hauptkomponentenanalyse dient weiters auch zur Ermittlung der Gewichte der einzelnen Variablen des zusammengesetzten Index (für Details zur Hauptkomponentenanalyse siehe *Hair et al.*, 2006).

Übersicht 4.5 listet alle im NGI benutzten Variablen auf. Viele wurden bereits in bisherigen Globalisierungsmessungen verwendet, fünf Indikatoren wurden jedoch neu eingeführt (ausländische Trademarkanmeldungen, ausländische Patentanmeldungen, Portfolioinvestitionsflüsse, internationale Umweltschutzabkommen, internationale Studenten).

Wenn es um Messungen der Globalisierung geht, ist es wichtig den Begriff "Globalisierung" von anderen leicht verwechselbaren Phänomenen abzugrenzen. Dies geschieht in der wissenschaftlichen Literatur allerdings selten. So wird Globalisierung oft der internationalen Offenheit eines Landes gleichgestellt, dadurch verschwimmt die Unterscheidung zwischen echter Globalisierung und regionaler Integration mit Nachbarländern. Regionalisierung und Globalisierung sind jedoch zwei sehr unterschiedliche Konzepte und sollten nicht verwechselt werden. Österreich ist, gemessen am Außenhandel relativ zum BIP, ein sehr offenes Land. Wenn man allerdings beachtet, dass der Großteil des Außenhandelsvolumens innerhalb der EU getätigt wird, ein sehr signifikanter Teil sogar nur mit Deutschland als Hauptpartner, kann man dies nicht unbedingt mit Globalisierung gleichsetzen. Deswegen ist in dem oben vorgestellten NGI Globalisierung als "wachsende Interdependenz zwischen Volkswirtschaften, Nationen und Gesellschaften über große Distanzen" (*Vujakovic*, 2009) definiert. Am Beispiel von Österreich könnte man sagen, dass österreichische Beziehungen mit China oder Mexiko viel mehr über den österreichischen Globalisierungsgrad aussagen, als der Außenhandelsverkehr mit den Nachbarländern. Letzterer ist vielmehr ein Indikator für intensive regionale Integration. Aus diesem Grund sollten auch die geographischen Distanzen zwischen Ländern in Betracht gezogen werden um sicherzustellen, dass die oben dargestellte Form von Globalisierung gemessen wird. Im NGI wurde ein Schritt in diese Richtung gemacht, indem am Beispiel des internationalen Warenhandels die geographischen Distanzen zu den jeweiligen Handelspartnern in die Messung einbezogen wurden. Die bilateralen Außenhandelsdaten wurden dafür mit der Distanz zwischen den betroffenen Ländern gewichtet. Daraus resultiert, dass der österreichische Warenhandel mit China mit einem stärkeren Gewicht in die Berechnungen eingeht als der Außenhandel mit Deutschland oder Slowenien. Wie vermutet, führt diese Berücksichtigung der geographischen Distanz dazu, dass die meisten EU-Länder

im Ranking dieser Variablen stark zurückfallen. Idealerweise sollte diese Berücksichtigung der geographischen Distanz bei allen Variablen des Index durchgeführt werden, dafür fehlen aber die benötigten bilateralen Daten. Im folgenden Abschnitt wird die Position Österreichs in diesem Neuen Globalisierungsindex dargestellt und mit der Position im KOF-Globalisierungsindex der ETH Zürich verglichen.

4.4.2 Position Österreichs: Vergleich von NGI und KOF-Index

Im NGI wurden 70 Länder in der Periode 1995 bis 2005 betrachtet. Österreich erzielt innerhalb der gesamten Periode einen Platz unter den Top-15-Ländern. Im Jahr 2005 erreicht Österreich Platz 9 auf der Rangliste und somit eine Stelle unter den globalisierten Top 10 (siehe Übersicht 4.6).

Im Gegensatz zur österreichischen Platzierung im NGI – bei dem sich Österreich im unteren Teil der Top 10 befindet – nimmt Österreich im KOF-Globalisierungsindex, einem der meist zitierten Globalisierungsindizes in der Literatur, den sehr hohen zweiten Platz im internationalen Vergleich ein.

Übersicht 4.6: Top-10-Rankings im NGI und in einzelnen Dimensionen

	Rang	Finanzen	Handel und Politik	Sozial
Irland	1	2	39	2
Schweiz	2	3	14	5
Niederlande	3	1	9	20
Belgien	4	5	2	10
Malta	5	6	29	4
Zypern	6	14	56	1
Island	7	4	47	13
Großbritannien	8	9	4	19
Österreich	9	12	16	6
Schweden	10	7	13	17
Top-10-Durchschnitt	.	6,3	22,9	9,7

Q: Vujakovic (2009).

Es gibt mehrere Gründe, warum Österreich im NGI nicht ebenfalls einen Platz an der Spitze, wie im Jahr 2005 beim KOF-Globalisierungsindex der ETH Zürich (Dreher, 2008), aufweist. Einer davon ist, dass in den beiden Globalisierungsindizes Österreich vergleichbar höhere Ergebnisse in der politischen und sozialen Dimension erreicht, bei den finanziellen Variablen jedoch oft Werte unter dem Durchschnitt vergleichbarer Länder erzielt. Im NGI, der eine eigene finanzielle Dimension hat, bekommen jedoch genau diese finanziellen Variablen mehr Gewicht als im KOF-Index. Weiters erhält Österreich beim Indikator für internati-

onalen Wandelhandel aufgrund der Berücksichtigung der geographischen Distanz im bilateralen Handel einen deutlich schlechteren Wert. Dieser Rangunterschied ist für Österreich erheblich. Ohne die Berücksichtigung von Distanzen erreicht Österreich den 20. Platz, nach Berücksichtigung geographischer Distanz jedoch nur mehr den 54. Platz. Daraus zeigt sich, dass der Großteil der österreichischen Offenheit im internationalen Handel begrenzt auf die europäische Region ist und nicht immer als Globalisierung qualifiziert werden kann. Österreich hat auch niedrigere Werte als vergleichbare Länder bei jenen neuen Variablen im NGI, die im KOF-Index nicht betrachtet werden, wie beispielsweise die Anmeldung von Patenten und Trademarks. Diese Variablen ergänzen den NGI um eine zusätzlich neue Perspektive abseits von Import- und Exportzahlen.

4.4.3 Schlussfolgerung: Österreich stark internationalisiert innerhalb der europäischen Region

Wie in den meisten Globalisierungsmessungen (Dreher, 2008; Lockwood – Redoano, 2005; Martens – Raza, 2008) erreicht Österreich auch im NGI eine sehr gute Position. Das Experiment mit der Einführung der geographischen Distanzen für die Variable "internationaler Warenhandel" hat aber gezeigt, dass Österreich in seiner Internationalisierung sehr begrenzt auf nahe Regionen ist. Wenn man diesen Aspekt in allen anderen Variablen ebenfalls abbilden würde, würde Österreich in der Rangliste vermutlich noch weiter hinten zu finden sein. Jedoch ist ähnliches auch bei den Ergebnissen anderer europäischer Länder zu erwarten. Es darf dabei auch nicht vergessen werden, dass die österreichische "Nachbarschaft" auch osteuropäische Länder inkludiert. Österreich war nach der Ostöffnung einer der Vorreiter in dieser Region und demonstrierte damit seine Offenheit für neue Märkte, sowie die Bereitschaft, die Chancen aus der neuen zentralen Stellung im europäischen Kontinent gut auszunutzen. Dies könnte man als "regionale Globalisierung" bezeichnen.

Bei der "fernen Globalisierung" gibt es jedoch noch genug Spielraum und Gelegenheiten, die nicht versäumt werden sollten. Die Ergebnisse des NGI in der betrachteten Periode (1995 bis 2005) zeigen auch, dass sich Österreich langsam in diese Richtung bewegt. Kleine Bewegungen nach oben in diesen 10 Jahren zeigen sich gerade bei jenen Indikatoren, die als "Schwachstellen" der österreichischen Globalisierung gekennzeichnet wurden (ausländische Direktinvestitionen und internationaler Warenhandel auf große Distanzen). Mit solchen Entwicklungen scheint die Top-10-Position unter den globalisierten Ländern auch für die kommenden Jahre gesichert zu sein.

4.5 Literaturhinweise

- A.T. Kearney/ Foreign Policy, "The Globalization Index 2007", Foreign Policy Magazine, November/December 2007, S. 68-76.
- Aiginger, K., "A comparison of the Current Crisis with the Great Depression as Regards Depth and the Policy Responses", WIFO-Lectures, 2009, (105).
- Breuss, F., "Die österreichische Wirtschaft seit der Ostöffnung: Ein Überblick", in Matis H., Stiefel, D. (Hrsg.), Der Ostfaktor – Österreichische Perspektiven 1989-2009, Schumpeter Gesellschaft, Manz-Verlag, Wien, 2009 (erscheint demnächst).
- Breuss, F., Kaniovski, S., Schratzenstaller, M., "Gesamtwirtschaftliche Effekte der Konjunkturbelebungsmaßnahmen", WIFO-Monatsberichte, 2009, 82(9), S. 675-686.
- Dreher, A., Gaston, N., Martens, P., Measuring Globalisation: Gauging Its Consequences, Springer, 2008.
- Gaggl, P., Janger, J., "Wird die aktuelle Rezession nachhaltige Auswirkungen auf das Produktionspotential in Österreich haben?", OeNB, Geldpolitik und Wirtschaft, 2009, (Q3/09).
- Hair, J. F., Black, B., Babin, B., Anderson, R. E., Tatham, R. L., Multivariate Data Analysis (6th edition), Pearson Prentice Hall, 2006.
- Hözl, W., Leoni, T., Zulehner, C., "Internationale Lohnstückkostenposition 2008 leicht verbessert", WIFO-Monatsberichte, 2009, 82(9), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=36769&typeid=8&display_mode=2.
- Köhler-Töglhofer, W., "Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit", OeNB, Berichte und Studien, 1999, (1), S. 104-127.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl, C., Mooslechner, P., "Tendenziell verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Volkswirtschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion: Neuberechnung des Indikators der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft", OeNB, Geldpolitik und Wirtschaft, 2006, (Q4/06), S. 77-105.
- Lockwood, B., Redoano, M., "The CSGR Globalisation Index: an Introductory Guide", Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Working Paper, 2005, (155).
- Martens, P., Raza, M., "An Updated Maastricht Globalization Index", ICIS Working Paper, 2008, (08020).
- OeNB, Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Stand per Ende 2007, Sonderheft Direktinvestitionen, 2009.
- Raab, M., Ruland, M., Schönberger, B., Blossfeld, H.-P., Hofäcker, D., Buchholz, S., "GlobalIndex – A Sociological Approach to Globalization Measurement", International Sociology, 2008, 23 (4), S. 596-631.
- Ragacs, C., Vondra, K., "Österreichs Exporte nach Osteuropa: Bestandsaufnahme, aktuelle Wachstumsprognosen und Auswirkungen auf das Wachstum in Österreich", OeNB, Geldpolitik und Wirtschaft, 2009, (Q1/09), S. 31-46.
- Scheiblecker, M., Prognose 2009 und 2010, Wirtschaft wächst seit Sommer 2009 wieder, WIFO, September 2009.
- Vujakovic, P., "How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI)", WIFO Working Papers, 2009, (343).

Wolfmayr, Y., "Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(4), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=24980&typeid=8&display_mode=2.

5. Österreichs Warenaußenhandel

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Gabriele Wellan

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise führten bereits 2008 zu einer auffallenden Verlangsamung der Dynamik im Warenaußenhandel Österreichs. Insgesamt wurden Waren im Wert von 117,5 Mrd. € exportiert (+2,5% gegenüber dem Vorjahr). Das 2008 noch leicht positive nominelle Exportwachstum ergab sich aus den in Summe noch positiven Wachstumsbeiträgen der 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsländer sowie aus dem Extra-EU-27-Außenhandel. Die Importe beliefen sich auf 119,6 Mrd. € (+4,7%). Real kam es nur mehr zu einer geringfügigen Steigerung der Werte (Export +0,25%, Import +0,19%). Die Handelsbilanz drehte nach dem Plus im Jahr 2007 wieder in ein Minus im Jahr 2008. Die Verschlechterung ging auf Preiseffekte zurück, bedingt durch deutliche Rohstoff- und Energiepreissteigerungen in der ersten Jahreshälfte, die zu einer starken Verschlechterung der Terms-of-Trade führten. Die Exporte der Warengruppen Maschinen und Fahrzeuge, Getränke und Tabak sowie Rohstoffe wiesen bereits 2008 einen Rückgang im Vorjahresvergleich auf. Der Ausblick für das Jahr 2009 ist düster, es wird mit einem drastischen Rückgang der Exporte und Importe gerechnet.

5.1 Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf die Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2008 und Ausblick für 2009

Ausgelöst durch die Weltwirtschaftskrise verschlechterten sich die internationalen Rahmenbedingungen insbesondere gegen Ende 2008 bereits deutlich. Einerseits waren große Industrienationen wie die USA, Japan aber auch die EU 27 Ende des Jahres bereits in einer Rezession, andererseits ging auch die Dynamik in den ursprünglichen Wachstumsmärkten Osteuropas und Asiens spürbar zurück. Dies führte bereits 2008 zu einer auffallenden Verlangsamung der Dynamik im Warenaußenhandel Österreichs. Der Wert der exportierten Waren belief sich 2008 auf 117,5 Mrd. €, importiert wurden Waren im Wert von 119,6 Mrd. €. Dies entspricht einer nominellen Vorjahresveränderung bei den Exporten von +2,5%, importseitig konnte ein Anstieg um 4,7% erzielt werden. Real kam es nur mehr zu einer geringfügigen Steigerung (Export +0,25%, Importe +0,19%). Für das Jahr 2009 wird mit einem

drastischen Rückgang der Exporte (nominell –17,2%, real –15,1%) und Importe (nominell –15,2%, real –11,2%) gerechnet¹⁾).

Aufgrund der deutlich geringeren Dynamik im Warenexport verringerte sich die Exportquote (Exporte in % des BIP) von 42,4% im Jahr 2007 auf 41,7% und durchbrach somit den anhaltenden Trend einer stetigen Steigerung seit 1993.

Übersicht 5.1: Österreichs Außenhandel im Überblick

	2006	2007	2008	2009 ¹⁾	2009 1. Halbjahr
Mrd. €					
<i>Export</i>					
Werte	103,7	114,7	117,5	97,3	45,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 9,5	+ 10,5	+ 2,5	– 17,2	– 24,7
Real	+ 6,4	+ 9,0	+ 0,3	– 15,1	.
Preise	+ 3,0	+ 1,4	+ 2,2	– 2,5	.
Mrd. €					
<i>Import</i>					
Werte	104,2	114,3	119,6	101,4	47,6
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 8,0	+ 9,6	+ 4,7	– 15,2	– 21,4
Real	+ 4,1	+ 7,6	+ 0,2	– 11,2	.
Preise	+ 3,7	+ 1,9	+ 4,5	– 4,5	.
Mrd. €					
<i>Saldo</i>					
Werte	– 0,5	+ 0,4	– 2,0	– 4,1	– 1,9
Veränderung gegen das Vorjahr	+ 1,3	+ 0,9	– 2,5	– 2,1	– 2,0
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Terms-of-Trade	– 0,7	– 0,5	– 2,1	+ 2,1	.

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen; Preise laut WIFO. – 1) WIFO-Prognose vom September 2009.

Nach einem noch ausgeglichenen 1. Halbjahr mit 0,14 Mrd. €, drehte die Handelsbilanz bis zum Jahresende 2008 in ein Minus von 1,7 Mrd. €. Der Großteil der Verschlechterung trat im letzten Quartal ein, ausgelöst durch den massiven Einbruch der nominellen Exporte, dem ein geringerer Rückgang der Importe gegenüberstand.

¹⁾ WIFO-Prognose vom September 2009.

Die Terms-of-Trade – das reale Austauschverhältnis – verschlechterten sich 2008 erneut. Diese Verschlechterung ging hauptsächlich auf die Importpreissteigerung zurück, die im Vergleich zur Exportpreissteigerung stärker ausfiel. Ein wichtiger Einflussfaktor der Importpreissteigerung war die Verteuerung von Rohstoffen, welche erst in der zweiten Jahreshälfte 2008 nachließ.

Übersicht 5.2: Nominelle Marktanteile und reale Bestimmungsfaktoren des Exports

	2006	2007	2008	2009 Jänner bis Mai
	In %			
Nominelle Marktanteile				
Österreichs Marktanteil am OECD-Export	2,03	2,09	2,07	2,04
Veränderung gegen das Vorjahr	+ 2,5	+ 3,2	- 1,1	- 4,6
	2006	2007	2008	2009 ¹⁾
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Reale Bestimmungsfaktoren des Exports				
Marktwachstum	+ 11,2	+ 7,7	+ 3,3	- 15,0
Welthandel	+ 9,5	+ 7,1	+ 2,8	- 12,0
Österreichs Export real	+ 6,4	+ 9,0	+ 0,3	- 15,1

Q: Statistik Austria, OECD, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom September 2009.

Auch auf internationaler Ebene kam es aufgrund der Wirtschaftskrise im Außenhandel 2008 zu einer deutlichen Trendumkehr im Vergleich zur Entwicklung der letzten Jahre. Lag 2007 die Wachstumsrate des realen Welthandels mit +7,1% noch deutlich über jener des realen Welt-BIP (+5,1%), fiel 2008 der Zuwachs im Welthandel (+2,8%) bereits geringer aus (Welt-BIP +3,1%²⁾. Besonders stark dürfte der Einbruch im Welthandel 2009 ausfallen (-12%), das Welt-BIP dürfte um 1,2% sinken. Aufgrund des weltweiten Einbruchs sowohl der Export- als auch der Importtätigkeit, insbesondere der Importprognosen von wichtigen Handelspartnern Österreichs (z. B. Deutschland, Italien, USA oder Mittel- und Osteuropa), wird auch für das österreichische Marktwachstum ein starker Rückgang für 2009 angenommen (-15%)³⁾. Zusätzlich zur düsteren Prognose betreffend die Entwicklung des Marktwachstums weisen vorläufige Werte für die ersten fünf Monate des Jahres 2009 auf einen Rückgang der nominellen Marktanteile Österreichs am OECD-Export hin (-4,6%). Bereits im Jahr 2008 sank der österreichische nominelle Marktanteil am OECD-Export.

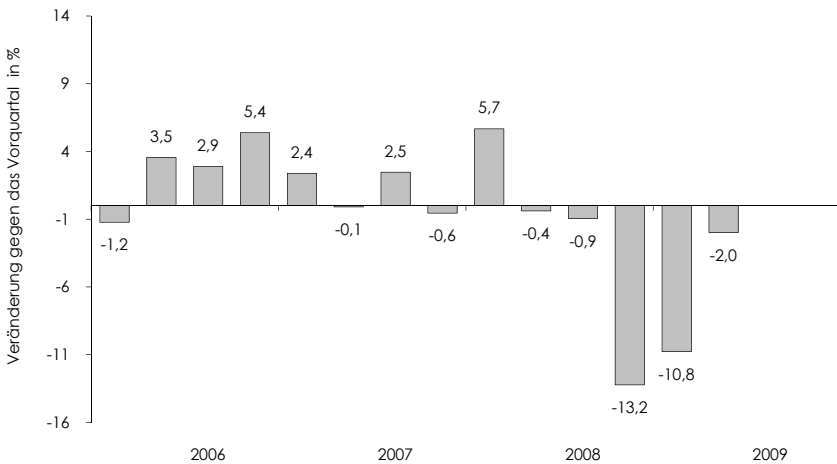
²⁾ WIFO-Prognose vom September 2009. Für Details zur Entwicklung auf internationaler Ebene siehe Kapitel 3.

³⁾ WIFO-Prognose vom September 2009.

5. Österreichs Warenaußenhandel

Die arbeitstägig- und saisonbereinigten nominellen Quartalswerte der Exporte im Jahr 2008 zeigen deutlich die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise. Der starke Nachfragerückgang wichtiger Handelspartner führte im IV. Quartal 2008 zu einem abrupten Einbruch der Exporte (-13,2% gegenüber dem Vorquartal). Diese ungünstigen Rahmenbedingungen beeinflussten auch noch zu Jahresbeginn den Export (I. Quartal 2009 -10,8% gegenüber dem Vorquartal). Für die zweite Jahreshälfte 2009 wird mit einer Rückkehr zu positiven Wachstumsraten jeweils zum Vormonat gerechnet⁴⁾.

Abbildung 5.1: Österreichs Export – Quartalswerte saisonbereinigt



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Erste positive Nachfrageimpulse könnten aus dem asiatischen Raum kommen. Die Bedeutung Chinas im österreichischen Export ist noch nicht ganz so hoch wie beispielsweise in Deutschland. China nahm in Österreich 2008 Platz 16 in der Liste der wichtigsten Exportländer ein (1,9 Mrd. €, dies entspricht 1,6% der österreichischen Exporte)⁵⁾. Sollten sich die Nachfrageimpulse aus dem asiatischen Raum verstärken,

⁴⁾ Vorläufige arbeitstägig- und saisonbereinigte Werte der deutschen Exporte zeigen für die Monate Mai, Juni und Juli bereits positive Veränderungen gegenüber dem Vormonat an. Auch der vorläufige Wert für Juli der österreichischen Daten deutet auf eine Verbesserung der Situation hin.

⁵⁾ In Deutschland steht China an 11. Stelle der wichtigsten Exportpartner. Im Jahr 2008 gingen bereits 3,4% der deutschen Exporte in diese aufstrebende Wirtschaftsnation.

könnte dies zu einem deutlich höheren Anteil 2009 führen. Aufgrund des starken Einbruchs zu Jahresbeginn 2009 ergibt sich für den österreichischen – ebenso wie für den deutschen – Export im Vorjahresvergleich jedoch sicherlich noch – trotz der ersten Hoffnungsschimmer aus Fernost – ein starker Rückgang für das Gesamtjahr 2009.

5.2 Regionalstruktur der Exporte 2008

Das geringfügige Exportwachstum im Jahr 2008 ergab sich einerseits aus den in Summe noch positiven Wachstumsbeiträgen der 10 neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsländer sowie aus dem Extra-EU-27-Außenhandel. Letztere Gruppe schließt sowohl die positiven Beiträge aus den restlichen mittel- und osteuropäischen Staaten aber auch von Schwellenländern wie China, Indien oder Brasilien ein. Unter den 20 wichtigsten Exportpartnern Österreichs – gemessen am Anteil – waren 2008 bereits Rückgänge der Exporte in die drei EU-15-Mitgliedsländer Italien (–1,4%), Großbritannien (–9%) und Spanien (–14,2%) sowie in die USA (–9,9%), Schweiz (–1,2%) und nach Japan (–11,1%) zu verzeichnen.

Reiht man die Exportpartnerländer nach der Höhe ihrer Wachstumsbeiträge im Jahr 2008, sind unter den Top-10-Partnerländern nur mehr zwei EU-15-Länder (Deutschland und Frankreich), sechs mittel- und osteuropäische Staaten (Russland sowie fünf der neuen EU-Länder), aber auch die beiden Schwellenländer China und Brasilien anzutreffen. Wachstumsbeiträge messen den Beitrag, den einzelne Teilkomponenten zum Gesamtwachstum einer Größe liefern. Anhand dessen kann beispielsweise der Input bestimmt werden, den die Exportzunahme in ein bestimmtes Partnerland zum gesamten Exportwachstum beisteuert. Ebenso können auch Wachstumsbeiträge einzelner Branchen zum Gesamtwachstum gemessen werden. Berechnet wird der Wachstumsbeitrag, indem die Veränderung der Teilkomponente durch den Wert des Aggregats in der Vorperiode dividiert wird⁶⁾. Die in den Statistischen Übersichten für Kapitel 5 dargestellten Wachstumsbeiträge beziehen sich auf nominelle Außenhandelswerte, sie umfassen daher nicht nur Mengen- sondern auch Preisveränderungen.

Während die Exporte in die meisten der MOEL 21 im IV. Quartal 2008 ebenfalls bereits rückläufige Werte aufwiesen – aufgrund der überdurchschnittlich hohen Dynamik im 1. Halbjahr 2008 ergab sich für das

⁶⁾ Dies entspricht auch der Wachstumsrate der Teilkomponente gegenüber dem Vorjahr, gewichtet mit dem Vorjahresanteil dieser Teilkomponente. Somit beeinflussen zwei Faktoren wesentlich den Wachstumsbeitrag, die Dynamik der Teilkomponente in Relation zur durchschnittlichen Dynamik des Aggregats sowie die Bedeutung dieser Teilkomponente im Aggregat.

Gesamtjahr im Durchschnitt noch ein positiver Wert –, erzielten beispielsweise die Exporte nach China (IV. Quartal 2008 +2,5% gegenüber Vorjahresperiode), Indien (+32,9%) und Brasilien (+3,1%) noch ein Plus. Im 1. Halbjahr 2009 verzeichneten fast alle Exporte in bedeutende Partnerländer einen Rückgang. Positive Ausnahme ist auch hier der Export nach China, gemäß den vorläufigen Werten dürfte in den ersten sieben Monaten der Export im Vorjahresvergleich um 5,3% gestiegen sein.

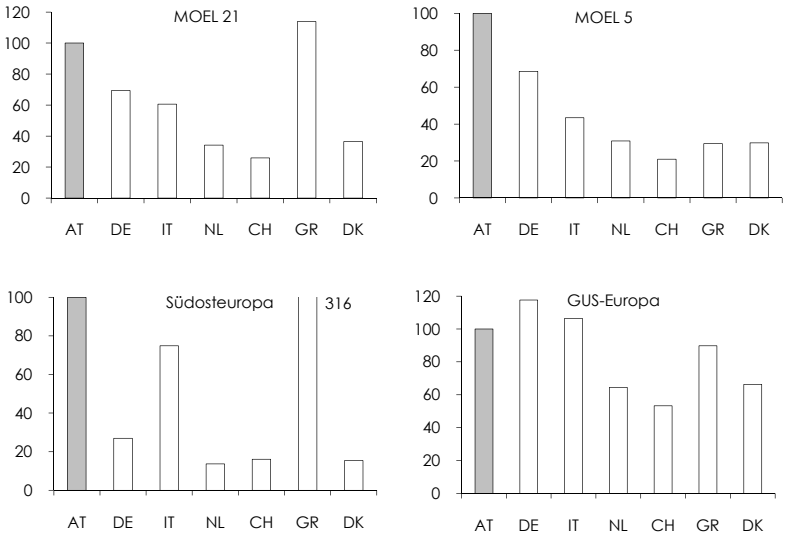
Wie bereits in Kapitel 4.3 erwähnt, stand das österreichische Ost-Engagement im Jahr 2009 oft im Blickpunkt wirtschaftspolitischer Diskussionen, einerseits ausgelöst durch diverse Jubiläen (20 Jahre Ostöffnung, 5 Jahre erste EU-Osterweiterung), aber auch aufgrund der Auswirkungen der Wirtschaftskrise. Wie eingangs angeführt, waren unter den Top-10-Ländern mit den höchsten Wachstumsbeiträgen im Jahr 2008 noch sechs mittel- und osteuropäische Länder.

Die Region der MOEL gewinnt für den österreichischen Außenhandel seit Jahren an Bedeutung, 2008 gingen bereits 17,5% aller Warenlieferungen in die MOEL 10, 23,3% in die MOEL 21. Unter den zehn wichtigsten Exportmärkten 2008 waren bereits vier MOEL vertreten (Tschechien, Ungarn, Polen, Russland). Die beiden wichtigsten Handelspartner aus dieser Region sind Tschechien mit einem Anteil von 3,8% und Ungarn (3,6%) – beide Länder erzielten 2008 bereits einen höheren Anteil als die Ausfuhren nach Großbritannien. Im IV. Quartal 2008 waren allerdings – wie schon erwähnt – die Exporte in die meisten der MOEL 21 bereits rückläufig. Im 1. Halbjahr 2009 kam es zu teils beträchtlichen Exporteinbrüchen aufgrund der starken konjunkturellen Abschwünge in dieser Region (MOEL 21 –30,8%). Mittel- und längerfristig sollten sich die Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas jedoch wieder erholen. Aufgrund der bereits jetzt sehr stark ausgeprägten Verflechtung ist es dann wahrscheinlich, dass Österreich erneut an einem Aufschwung dieser Region partizipieren kann. Wie bedeutend Österreichs Stellung in den mittel- und osteuropäischen Ländern ist, kann anhand der standardisierten Marktanteile in Abbildung 5.2 abgelesen werden. Unter den ausgewählten Vergleichsländern setzt sich Österreich auf dem Markt der MOEL 5 noch immer sehr deutlich ab. Trotz der bereits außergewöhnlich hohen Marktanteile konnten 2008 in den vier Nachbarstaaten Slowakei, Ungarn, Tschechien und Slowenien weitere hinzugewonnen werden⁷⁾. Ein Aufholprozess anderer Industriestaaten als Konkurrenten in dieser Region kann längerfristig nicht ausgeschlossen werden. Demzufolge werden die überdurch-

⁷⁾ In Summe verlor jedoch Österreich 2008 Marktanteile am nominellen OCED-Export (siehe Übersicht 5.2).

schnittlich hohen Marktanteile Österreichs an den Warenexporten in die MOEL nur schwer zu halten sein.

Abbildung 5.2: Standardisierte Marktanteile am OECD-24-Export im Jahr 2008: Österreich und Vergleichsländer



Q: UNO, Österreich laut Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Zweifach standardisierter Marktanteil: $\frac{Ma_{ij}}{Ma_{\delta j}} \bigg/ \frac{Ma_{iw}}{Ma_{\delta w}}$,

Ma ... Marktanteil, i ... Exportland, j ... Importland, w ... Welt, δ ... Österreich. Südosteuropa = SOEL9 ohne Rumänien und Bulgarien.

5.3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Betrachtet man die Entwicklung nach Warengruppen auf SITC-Einsteller-Ebene, so wiesen 2008 bereits die Exporte von Maschinen und Fahrzeugen, Getränken und Tabak sowie Rohstoffen einen Rückgang im Vorjahresvergleich auf. Im IV. Quartal 2008 kamen zusätzlich auch die Exporte von bearbeiteten Waren, chemischen Erzeugnissen und konsumnahen Fertigwaren dazu. Aufgrund des weiteren drastischen Einbruchs zu Beginn des Jahres 2009 zeigten gemäß den vorläufigen Werten für das II. Quartal 2009 fast alle SITC-Einsteller ein Minus im Vorjahresvergleich auf. Der globale Abschwung traf besonders die Produktgruppen Maschinen und Fahrzeuge und bearbeitete Waren.

Übersicht 5.3: Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2008

	Mio. €	Exporte Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Mio. €	Importe Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Saldo Mio. €
<i>Motoren, -teile für Fahrzeuge¹⁾</i>							
Kfz-Motoren	2.806	18,9	- 11,6	415	3,0	- 30,3	2.392
Motorenteile	777	5,2	+ 2,6	1.531	11,2	- 7,7	- 754
<i>Straßenfahrzeuge²⁾</i>							
Pkw	4.502	30,3	- 27,3	5.805	42,6	+ 0,5	- 1.304
Lkw	1.914	12,9	+ 6,1	1.026	7,5	+ 4,5	888
Omnibusse	288	1,9	+ 1,1	528	3,9	- 13,2	- 240
Kfz-Teile	3.457	23,3	+ 3,6	3.383	24,8	- 11,7	74
Kraft-, Fahrräder	646	4,3	+ 2,5	414	3,0	- 9,1	232
Fahrzeughänger	476	3,2	+ 8,1	522	3,8	+ 5,3	- 46
Fahrzeugaufbauten insgesamt	14.865	100,0	- 10,6	13.622	100,0	- 5,4	1.243
Alle Waren	117.525	.	+ 2,5	119.568	.	+ 4,7	- 2.043
Anteil Fahrzeugbau in %		12,6			11,4		

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. - ¹⁾ SITC 7132 + 7139. - ²⁾ SITC 78.

Der internationale Nachfragerückgang belastete den schon 2007 rückläufigen Pkw-Export zusätzlich schwer (2008 -27,3%). Die positive Pkw-Handelsbilanz der letzten 4 Jahre drehte sich im Jahr 2008 in einen negativen Saldo und erreichte gegen Ende des Jahres bereits ein Defizit von 1,3 Mrd. €. Auch der Export von Kfz-Motoren war schon 2008 rückläufig (-11,6%). Vorläufige Werte für das 1. Halbjahr 2009 gehen sogar von einem Einbruch der Pkw-Exporte um 60% gegenüber der Vorjahresperiode aus. Der Automobilsektor wurde durch die Wirtschaftskrise überdurchschnittlich stark getroffen, jedoch weisen im 1. Halbjahr 2009 bereits fast alle Unterpositionen der Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge deutliche Rückgänge im Export auf, sodass sich in Summe für die Warengruppe -30,6% ergaben.

Überdurchschnittliche Zuwächse erzielte 2008 noch der Export von Lebensmitteln, teilweise sicher zurückzuführen auf den Anstieg der Lebensmittelpreise in der ersten Jahreshälfte. Im 1. Halbjahr 2009 zeigen aber auch hier die meisten Unterpositionen bereits einen rückläufigen Export auf, positive Ausnahmerecheinung ist der Export von pharmazeutischen Erzeugnissen (+8,7%, 2008 +9,9%). Diese werden erheblich weniger von konjunkturellen Faktoren beeinflusst.

Importseitig kam ein erheblicher Teil des wertmäßigen Wachstums 2008 von der Warengruppe Brennstoffe und Energie (+28,6%, im Ver-

gleich Gesamtimporte +4,7%, siehe Übersicht 5.12 in den Statistischen Übersichten). Dieser Zuwachs geht größtenteils auf die beträchtlichen Energiepreissteigerungen in der ersten Jahreshälfte 2008 zurück. Der Importpreis von Rohöl lag 2008 mit 102,9 \$ je Barrel um mehr als 40% über dem Vorjahreswert. In Summe stieg der Anteil aller Brennstoff- bzw. Energieimporte an den österreichischen Gesamtimporten von 9,8% (2007) auf 12% (2008).

Im Gegensatz dazu wies der Import von Maschinen und Fahrzeugen bereits 2008 ein leichtes Minus auf, größtenteils zurückzuführen auf den geringen Fahrzeugimport. Auch 2008 waren die Importe erneut durch Lieferungen von weiteren Eurofightern geprägt. Der Wert der acht importierten Eurofighter betrug 620 Mio. €, er verbesserte das Importwachstum 2008 somit um ungefähr 0,5 Prozentpunkte⁸⁾. Im Jahr 2009 ist mit einer weiteren Lieferung von zwei Eurofightern zu rechnen.

5.4 Entwicklung der Handelsbilanz

Nach dem Handelsbilanzüberschuss im Jahr 2007 – in den letzten 60 Jahren wurden lediglich 2002 und 2007 Überschüsse in der Außenhandelsstatistik erreicht – drehte die Handelsbilanz 2008 wieder in ein Minus (-1,7 Mrd. €). Eine Verschlechterung der Handelsbilanz in ähnlicher Größenordnung wie 2008 (-2,5 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr) trat zuletzt im Jahr 2003 auf. Eine Zerlegung der Handelsbilanzveränderung in eine Mengenkomponente⁹⁾ und eine Preiskomponente ergibt, dass die Verschlechterung auf den Preiseffekt zurückzuführen ist. Preiseffekte spiegeln oft Rohstoffbooms wider. Der negative Preiseffekt auf die Handelsbilanz ist aufgrund der starken Verschlechterung der Terms-of-Trade – vor allem bedingt durch die deutlichen Rohstoff- und Energiepreissteigerungen in der ersten Jahreshälfte 2008 – somit nicht überraschend.

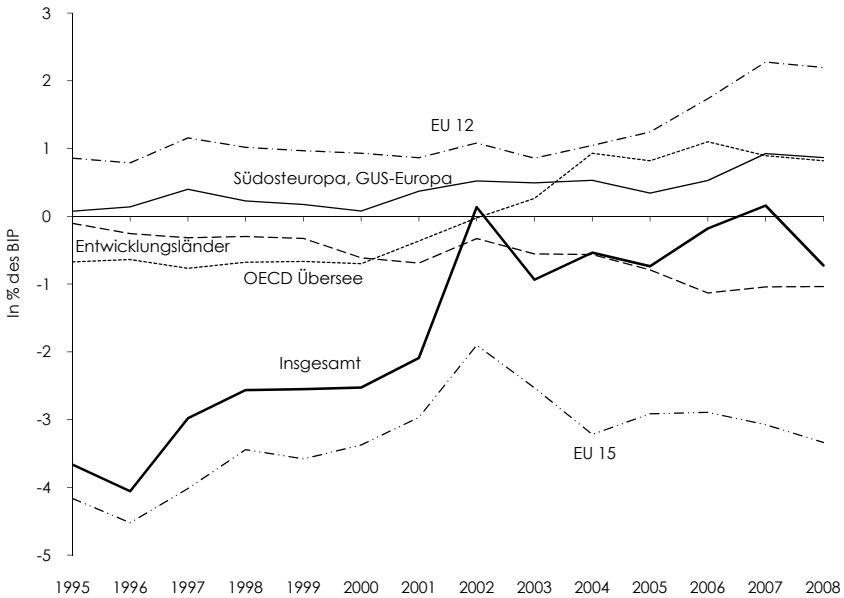
Betrachtet man den längerfristigen Trend, so zeigt sich eine stetige Verbesserung der österreichischen Handelsbilanz. Besonders erfreulich ist der stark positive Beitrag des Warenaußenhandels mit Mittel- und Osteuropa in den letzten Jahren. Im Jahr 2008 wurde ähnlich wie im Vorjahr im Warenaustausch mit den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten ein Handelsbilanzüberschuss von über 6 Mrd. € erwirtschaftet, der Überschuss mit der gesamten MOEL-21-Region betrug 8,6 Mrd. €. Erfreulich ist, dass im Jahr 2008 der Außenhandel mit den

⁸⁾ Dieser Wert ergibt sich jedoch aus einem Vergleich mit dem Jahresergebnis 2007 inklusive der fünf im Jahr 2007 gelieferten Eurofighter. Zieht man diese im Jahr 2007 ab, ergibt sich nur eine Verbesserung um ungefähr 0,1 Prozentpunkte.

⁹⁾ Diese enthält auch den Mischeffekt, multiplikativer Rest dieser Komponentenzerslegung.

beiden 2005 beigetretenen neuen Mitgliedstaaten Rumänien und Bulgarien die österreichische Handelsbilanz positiv beeinflusste.

Abbildung 5.3: Österreichs Handelsbilanz



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Südosteuropa = SOEL9 ohne Rumänien und Bulgarien.

5.5 Fokus: Österreichische Umwelttechnikindustrie im internationalen Wettbewerb

Angela Köppl (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Katharina Köberl

"Grünen Technologien" wird im Hinblick auf die Bewältigung des Übergangs zu einer "Post Carbon Society" eine wichtige Rolle beigemessen. Dementsprechend sind die Frage nach der Spezialisierung im Außenhandel auf Umwelttechnologien sowie der Erfolg im internationalen Wettbewerb von Relevanz. Im Vergleich zur wirtschaftspolitischen Aufmerksamkeit, die der Umwelttechnikindustrie und deren Wettbewerbsfähigkeit beigemessen wird, ist die empirische Evidenz aufgrund des Querschnittcharakters der Umwelttechnikindustrie nur eingeschränkt vorhanden.

Die mittel- und langfristigen Herausforderungen wie Klimawandel oder Verfügbarkeit von Energie und anderen Ressourcen sowie die rasante Industrialisierung großer Schwellenländer und die damit verbundenen Umweltprobleme lenken das Interesse auf den Beitrag von technologischen Lösungen zur Bewältigung dieser Probleme.

Trotz der hohen politischen Aufmerksamkeit und der erwarteten Wachstumspotentiale für "grüne Technologien" gibt es nach wie vor nur unzureichende empirische Evidenz über die Entwicklung und ökonomische Bedeutung der Umwelttechnikindustrie auf internationaler Ebene. Der Grund dafür liegt im Charakter der Umwelttechnikindustrie als typische Querschnittsbranche¹⁰⁾, die in den verfügbaren Wirtschaftsstatistiken nicht oder nur sehr mangelhaft erfasst wird. Für Österreich liegen seit Mitte der 1990er-Jahre auf Basis von Unternehmensbefragungen vier detaillierte Analysen¹¹⁾ über die Struktur und Leistungsfähigkeit dieses Sektors vor. Die österreichische Umwelttechnikindustrie weist einen ausgeprägten Strukturwandel über die Zeit auf. Dieser drückt sich in der immer größeren Bedeutung der sauberen Technologien im österreichischen Angebot an Umwelttechnologien aus. Darüber hinaus zeigt die österreichische Umwelttechnikindustrie über einen Zeitraum von knapp 15 Jahren eine sehr dynamische Entwicklung. Der Umsatz hat sich in der betrachteten Periode nahezu vervierfacht (von 1,5 Mrd. € auf rund 6 Mrd. €), die Exporte (laut Schätzung auf Basis der Unternehmensbefragungen) sind zwischen 1997 (1,5 Mrd. €) und 2007 (3,9 Mrd. €) um mehr als das Eineinhalbfache gestiegen. Die Beschäftigung in der Umwelttechnikbranche hat sich seit der ersten Untersuchung verdoppelt (von 11.000 Beschäftigten auf 22.000 Beschäftigte). Die österreichische Umwelttechnikindustrie zeichnet sich damit durch eine kontinuierlich steigende Wirtschaftsleistung aus.

Die Umwelttechnikindustrie setzt sich aus Unternehmen unterschiedlicher Wirtschaftssektoren (z. B. Maschinenbau, elektrische Ausrüstung, chemische Erzeugnisse usw.) zusammen, die ein breites Spektrum an Technologien anbieten. Die Klassifikation der Unternehmen kann anhand von zwei grundsätzlichen Charakteristika erfolgen: Zum einen wird nach Umweltmedien (Luft, Wasser, Abfall, Energie, Boden, Lärm, Verkehr) und zum anderen nach Tätigkeitsbereichen (nachgelagerte Umwelttechnologien, saubere Umwelttechnologien und MSR-Tech-

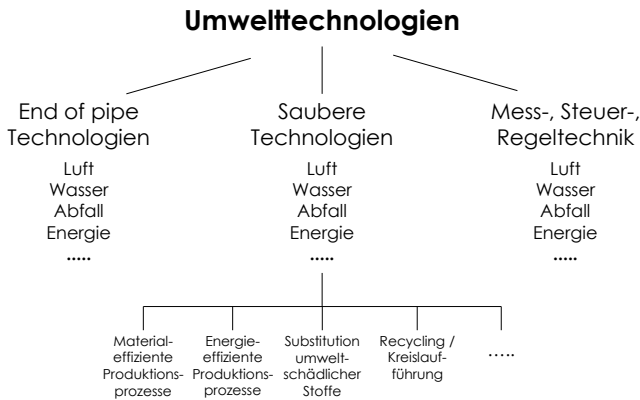
¹⁰⁾ *Gaston – Santiago (1996)* charakterisieren Querschnittsindustrien als Aktivitäten, die ein gemeinsames Material, eine gemeinsame Technologie verwenden oder einen gemeinsamen Zweck verfolgen. Die Umweltindustrie definiert sich im Wesentlichen über den gemeinsamen Zweck: Umweltgüter und -dienstleistungen sind darauf ausgerichtet, Umweltverschmutzung zu verringern oder im günstigeren Fall zu vermeiden.

¹¹⁾ *Köppel – Pichl (1995), Köppel (2000), Köppel (2005), Kletzan-Slamanić – Köppel (2009)*.

nik)¹²⁾ unterschieden. Diese Technologiemerkmale können auch miteinander verknüpft werden, wie in nachfolgender Abbildung schematisch dargestellt wird.

Ausgehend von der Entwicklung von Lösungen für nationale und lokale Umweltprobleme haben sich die Aktivitäten der Branche immer stärker auf internationale Märkte verlagert. Mitte der 1990er-Jahre wurden etwa 50% des Umsatzes mit österreichischen Umwelttechnologien auf ausländischen Märkten erzielt, bis 2007 ist dieser Anteil auf zwei Drittel gestiegen.

Abbildung 5.4: Struktur der Umwelttechnikindustrie



Q: Köppl (2000).

5.5.1 Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Umwelttechnikindustrie

Die Internationalisierung wird im Folgenden unter dem Blickwinkel der Wettbewerbsfähigkeit betrachtet, d. h. dem Maß, in dem österreichische Anbieter von Umwelttechnologien in der Lage sind, sich auf dem internationalen Markt zu behaupten.

Eine empirische Analyse der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Umwelttechnikindustrie steht vor dem Problem mangelhafter Statistiken für diesen Wirtschaftszweig. Die anschließenden Berechnungen werden unter Verwendung der UNO-Welthandelsdatenbank durchgeführt. Zur Identifizierung von Umweltgütern in der UNO-Welthandelsdatenbank wird auf die von der OECD im Jahr 2000

¹²⁾ MSR-Technik steht für Mess-, Steuer- und Regeltechnik und Umweltbeobachtung.

(OECD, 2000) veröffentlichte vorläufige Liste an Umweltgütern zurückgegriffen.

Für die Außenhandelsanalyse stellt diese Liste eine wertvolle Basis dar, dennoch sind Einschränkungen zu beachten. Die Zusammenstellung der Außenhandelspositionen stößt dort an Schwierigkeiten, wo es um Mehrzweckprodukte geht, d. h. Produkte, die sowohl für Umweltzwecke als auch für gänzlich andere Zwecke eingesetzt werden können. Der Anteil der Verwendung für den Umweltschutz kann nach Ländern sehr unterschiedlich sein, dementsprechend sind Verzerrungen, was den Außenhandel mit Umweltgütern und die Wettbewerbsposition einzelner Länder betrifft, nicht auszuschließen. Im Bereich sauberer Technologien ist von einer Untererfassung der Umweltgüter auszugehen. Die Zusammenstellung der Güterliste der OECD ist dennoch als Annäherung zur Abgrenzung der Umwelttechnikindustrie eine wertvolle Basis und bietet die Möglichkeit für alle OECD-Länder diesen Sektor annähernd zu identifizieren und Kennzahlen zur Wettbewerbsposition zu berechnen.

Wettbewerbsposition Österreichs im OECD-Außenhandel mit Umweltgütern

Zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Umwelttechnologien werden drei Indikatoren herangezogen: OECD-Marktanteil¹³⁾, relativer Marktanteil (RWA)¹⁴⁾ und "revealed comparative advantage" (RCA)¹⁵⁾.

Im Umwelttechnikexport der OECD-Länder nimmt Deutschland in der Periode 2005/2008 die erste Stelle ein (22,4%), gefolgt von den USA mit 14,6% Marktanteil. Japan hält seit der Periode 1998/2001 Rang 3 und hat im Durchschnitt der Jahre 2005/2008 einen Anteil an den OECD-Exporten mit Umweltgütern von 13,2% (Übersicht 5.4). Hingegen konnte Deutschland seit der Periode 2002/2004 die USA von Rang 1 verdrängen und hat in den darauffolgenden Jahren einen weiteren Marktanteilszuwachs von 2,5 Prozentpunkten erreicht, während die USA Marktanteile von 1,8 Prozentpunkten verloren.

Bedeutende Marktanteile haben darüber hinaus Italien, Frankreich und Großbritannien. Österreich konnte seinen Marktanteil am OECD-Handel mit Umweltgütern über die Zeit leicht verbessern und erreicht im Durchschnitt der Jahre 2005/2008 einen Anteil von 1,9%, vergleich-

¹³⁾ Anteil eines Landes am Export der OECD-Länder mit Umweltgütern.

¹⁴⁾ Handelsanteil eines Landes mit Umweltgütern in Relation zum Anteil an den Warenexporten der OECD insgesamt.

¹⁵⁾ Export-Import-Verhältnis einer bestimmten Warengruppe in Relation zum Export-Import-Verhältnis im gesamten Warenhandel.

bar mit Ländern wie Dänemark, Schweden und Spanien. In der Periode 2005/2008 erreicht Österreich im Export von Umwelttechnologien in etwa den gleichen Marktanteil wie bei den Warenexporten insgesamt.

Der Marktanteil der EU 15 an den OECD-Umweltschutzgüterexporten ist seit der Periode 1998/2001 um rund 5 Prozentpunkte gestiegen. Inwieweit dieser Trend für die EU-Mitgliedstaaten auch durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar verstärkt wird, lässt sich aufgrund des Fehlens realer Marktanteile nicht beurteilen. Wechselkursschwankungen können auf die Entwicklung der Marktanteile beträchtliche Einflüsse haben. Bei gleichbleibenden Exportmengen, oder selbst wenn infolge einer Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar die Exportnachfrage aus dem Dollarraum zurückgeht, können die Exportwerte steigen, sofern der Preiseffekt den Mengeneffekt überwiegt. Ein Land kann also rein aufgrund von Wechselkursschwankungen eine gute Exportposition erlangen, obwohl es weniger Waren exportiert. Eine Berechnung realer Marktanteile wäre in solchen Fällen wichtig, ist aber mangels regionaler Exportpreisstatistiken nicht möglich.

Ein Indikator zur Bestimmung der relativen Wettbewerbsposition Österreichs im Handel mit Umweltgütern ist der relative Marktanteil (RWA), der den österreichischen Export von Umwelttechnologien in Relation zum Gesamtexport Österreichs setzt. Dieser Wert drückt die Wettbewerbsfähigkeit und Spezialisierungsmuster eines Landes im Export aus. Der Wert an sich ist nicht direkt interpretierbar, da es sich um logarithmierte Anteile handelt. Ein positiver Wert deutet auf eine Spezialisierung im Handel mit Umwelttechnologien hin. Je höher der Wert ist, desto ausgeprägter ist die Spezialisierung.

Österreich weist, gemessen am RWA-Wert, ein differenziertes Muster auf. Im Durchschnitt der Periode 1998/2001 zeigen die Daten eine Außenhandelspezialisierung mit Umwelttechnologien, wobei ab dem Jahr 2000 eine Drehung des Vorzeichens erfolgte¹⁶⁾. In der darauffolgenden Periode (2002/2004) ist keine Spezialisierung auf Umwelttechnologien gegeben, das heißt der Marktanteil der Umweltgüter war in diesem Zeitraum kleiner als jener der Warenexporte insgesamt. Dies wurde auch bereits in Köppl (2005) festgestellt. Der Verlust der Spezialisierung auf Umwelttechnologien im Außenhandel ist bis zum Jahr 2005 noch feststellbar, jedoch in wesentlich geringerem Ausmaß. Ab 2006 ist der relative Marktanteil wieder positiv. In der jüngeren Vergangenheit sind die Exporte von Umwelttechnologien wieder rascher gewachsen als die gesamten österreichischen Warenexporte, bei

¹⁶⁾ Ebenso zeigen Berechnungen von Legler *et al.* (2003) für Österreich für das Jahr 2000 einen negativen RWA-Wert.

gleichzeitig stärkerem Wachstum des OECD-Außenhandels mit Umwelttechnologien in Relation zum gesamten Warenaußenhandel der OECD. Von den EU-Mitgliedstaaten weisen Deutschland, Dänemark, Großbritannien und Italien eine über die Zeit durchgängige Spezialisierung im Außenhandel mit Umwelttechnologien auf. Für die EU 15 insgesamt ist der RWA-Wert in der Periode 2005/2008 positiv. Außerhalb der EU ist eine Spezialisierung auf Umwelttechnologien für die Schweiz, Japan und die USA feststellbar.

Übersicht 5.4: Wettbewerbsposition im OECD-Außenhandel mit Umwelttechnologien

	OECD-Marktanteile			RWA-Wert			RCA-Wert		
	Ø 1998/ 2001	Ø 2002/ 2004	Ø 2005/ 2008	Ø 1998/ 2001	Ø 2002/ 2004	Ø 2005/ 2008	Ø 1998/ 2001	Ø 2002/ 2004	Ø 2005/ 2008
	Anteile in %			Werte in %			Werte in %		
Australien	0,4	0,4	0,4	- 105,1	- 99,6	- 126,9	- 108,9	- 94,6	- 118,4
Österreich	1,6	1,7	1,9	1,8	- 3,7	2,3	- 9,6	- 15,4	- 9,1
Belgien	2,0	2,8	2,8	.	- 56,7	- 59,6	.	- 10,2	- 9,3
Kanada	3,4	3,2	2,7	- 59,7	- 52,5	- 59,2	- 77,8	- 65,5	- 56,6
Tschechien	0,6	1,0	1,5	- 20,7	- 5,4	2,8	- 31,5	- 20,0	- 0,7
Dänemark	1,8	2,0	2,0	55,4	57,2	57,4	69,6	69,4	70,5
Finnland	0,7	0,7	0,8	- 44,3	- 39,0	- 30,0	- 41,0	- 20,4	- 3,2
Frankreich	5,9	5,9	5,3	- 14,9	- 12,7	- 16,4	2,8	- 0,7	5,2
Deutschland	17,7	19,9	22,4	24,2	27,3	33,1	44,4	45,7	46,6
Griechenland	0,1	0,1	0,1	- 71,7	- 69,0	- 89,1	- 17,3	- 1,4	- 14,9
Ungarn	0,5	0,7	0,8	- 31,3	- 25,7	.	- 91,7	- 85,4	.
Island	0,0	0,0	0,0	- 299,8	- 336,5	- 338,4	- 286,1	- 292,0	- 312,4
Irland	0,5	0,5	0,4	- 127,1	- 129,1	- 132,6	- 75,8	- 56,2	- 54,8
Italien	8,0	8,0	7,8	29,5	29,8	28,4	.	65,5	71,3
Japan	14,3	14,1	13,2	25,1	32,5	33,1	62,1	66,7	73,2
Südkorea	1,6	2,0	2,3	- 87,7	- 74,4	.	- 96,8	- 92,7	.
Luxemburg	0,1	0,2	0,2	.	- 22,4	- 24,8	.	29,4	44,1
Mexiko	3,2	3,3	3,1	- 11,4	- 4,2	- 8,2	- 50,9	- 36,1	- 27,2
Niederlande	2,8	3,0	3,7	- 27,0	- 26,5	- 30,1	10,7	13,2	20,2
Norwegen	0,4	0,5	0,7	- 111,1	- 110,2	- 99,3	- 107,6	- 105,9	- 97,4
Neuseeland	0,1	0,1	0,1	- 16,4	- 44,4	- 52,7	2,7	- 21,0	- 9,5
Polen	0,5	0,8	1,2	- 32,8	- 29,1	- 23,4	- 50,3	- 52,4	- 30,9
Portugal	0,4	0,4	0,4	- 53,1	- 37,4	- 31,1	- 15,6	- 0,2	13,4
Slowakei	0,1	0,2	0,3	- 73,8	- 63,1	- 63,3	- 78,4	- 65,8	- 50,0
Spanien	1,7	1,9	1,9	- 42,6	- 39,1	.	- 17,5	- 7,5	.
Schweden	1,9	1,9	1,9	- 9,7	- 9,0	- 10,1	- 19,6	- 18,7	- 9,0
Schweiz	2,7	2,5	2,3	27,1	14,5	7,8	54,8	45,3	39,7
Türkei	0,3	0,5	0,7	- 70,6	- 58,2	- 58,7	- 60,3	- 38,3	- 25,2
Großbritannien	6,0	5,3	4,7	- 12,2	- 15,7	- 18,1	22,6	25,2	26,1
USA	20,5	16,4	14,6	24,4	24,0	16,2	63,1	61,2	52,2
EU 15	51,3	54,3	56,4	- 0,5	- 0,5	1,6	23,2	26,1	31,3

Q: UNO (HS1996), Umwelttechnikgüterdefinition laut OECD (2000, 2007), WIFO-Berechnungen auf Dollarbasis. - RWA = Relativer Weltmarktanteil = LN (Welthandelsanteil von Umwelttechnologien/Welthandelsanteil insgesamt)*100. RCA = LN [(Exporte von Umwelttechnologien/Importe von Umwelttechnologien)/(Exporte insgesamt/Importe insgesamt)]*100.

Als dritter Indikator zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs im Bereich der Umwelttechnik bzw. Umweltschutzgüter wird der RCA-Wert berechnet, der die Export-Importrelation einer Warengruppe mit der Export-Import-Relation im Gesamthandel vergleicht und das Spezialisierungsmuster einer Volkswirtschaft darstellt.

Eine Reihe von Ländern weist stabile Spezialisierungsmuster im Bereich Umwelttechnologie über die Zeit auf. Neben den Ländern mit hohen Marktanteilen – nicht zuletzt aufgrund der Ländergröße – gibt es viele Länder mit relativ geringen Marktanteilen am OECD-Handel mit Umweltgütern aber dennoch über die Zeit stabilen Spezialisierungsmuster im Bereich Umwelttechnik. Zu diesen Ländern zählen Dänemark, die Schweiz und die Niederlande.

Die Importkonkurrenz, die sich in den negativen RCA-Werten Österreichs zeigt, d. h. die geringere Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den Industriewaren insgesamt, entspricht je nach betrachteter Periode von der Höhe her den Werten von Ländern wie Schweden und Belgien, die einen vergleichbaren Welthandelsanteil mit Umweltschutzgütern erreichen. Für Österreich hat sich der Wert zwischen 2002/2004 und 2005/2008 verbessert, d. h. das Spezialisierungsprofil bei Umweltschutzgütern kann günstiger eingeschätzt werden, wenngleich man daraus noch keine komparativen Vorteile im Bereich von Umweltgütern ablesen kann und von einer weiterhin bestehenden Importkonkurrenz auszugehen ist.

Direktinvestitionen österreichischer Umwelttechnikanbieter

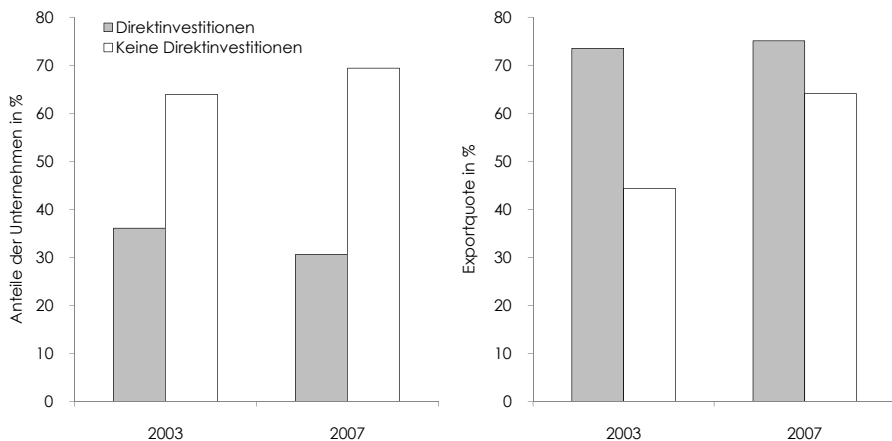
Direktinvestitionen¹⁷⁾ sind neben Exporten eine weitere Internationalisierungsstrategie österreichischer Umwelttechnikanbieter. Wie stark Anbieter von Umwelttechnologien diese Internationalisierungsstrategie nutzen, wurde in Köppl (2005) und in Kletzan-Slamanič – Köppl (2009) auf Basis von Unternehmensbefragungen analysiert.

Insbesondere stellt sich die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exportquoten, d. h. ob Direktinvestitionen eher als substitutiv oder komplementär zu Exporten zu bewerten sind. Von jenen Umwelttechnikern, die auf Exportmärkten tätig sind, hatten 31% im Jahr 2007 auch Niederlassungen im Ausland, im Jahr 2003 waren es 36% der Unternehmen. Wie aus Abbildung 5.5 ersichtlich ist, haben Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland gleichzeitig höhere Exportquoten. Der Unterschied in den Exportquoten zwischen diesen beiden Unternehmensgruppen war im Jahr 2003 deutlicher ausgeprägt als im Jahr 2007.

¹⁷⁾ Der Themenbereich Direktinvestitionen wird in Kapitel 7 behandelt. Direktinvestitionen direkt betreffend Umwelttechnik werden in diesem Fokuskapitel beschrieben.

Es zeigt sich, dass Umwelttechnikunternehmen mit Auslandsinvestitionen im Durchschnitt eine um etwas mehr als 11 Prozentpunkte und statistisch signifikant höhere Exportquote aufweisen. Im Jahr 2003 war dieser Abstand mit knapp 30 Prozentpunkten deutlich höher. Dennoch dürfte weiterhin gelten, dass für österreichische Umwelttechnikunternehmen das treibende Motiv für ausländische Niederlassungen weniger eine Substitution von Exporten ist, vielmehr scheint eine komplementäre Beziehung zwischen Exporten und Direktinvestitionen zu bestehen. Direktinvestitionen stützen zusätzlich die Wettbewerbsfähigkeit in ausländischen Märkten. Die häufige Nennung des Tätigkeitsbereichs "Vertrieb" (vgl. *Kletzan-Slamanic – Köppl, 2009*) in den ausländischen Niederlassungen weist auf eine vertikale Integration im Unternehmen hin. Die Marktbearbeitung vor Ort kann als Investition wirken, um Exporte zu fördern. Das heißt, für Direktinvestitionen der österreichischen Umweltindustrie im Ausland dürfte das Marktmotiv vor dem Kostmotiv einer billigeren Produktion dominieren.

Abbildung 5.5: Direktinvestitionen



Q: Köppl (2000).

Zusammenfassend kann man sagen, dass Österreich als kleines Land durch eine frühe Fokussierung auf Umwelttechnologien im internationalen Wettbewerb eine gute Position erreicht hat. In der jüngeren Vergangenheit hat sich die Wettbewerbsposition österreichischer Umwelttechnikanbieter leicht verbessert. Dennoch zeigen andere Länder eine dynamischere Entwicklung und der Wettbewerbsdruck auf dem heimischen wie auch dem internationalen Markt dürfte weiter zunehmen. Die österreichische Umwelttechnikindustrie ist daher

gefordert, durch eine weiterhin hohe Forschungs- und Innovationsintensität und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Qualität ihrer Technologien, ihre Wettbewerbsposition zu sichern bzw. zu verbessern. Neben direkten Exporten setzen österreichische Umwelttechnikanbieter auch auf Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie, wobei hier weniger eine Substitution von Exporten als vielmehr eine Komplementarität zu den Exportaktivitäten im Vordergrund steht.

5.6 Literaturhinweise

- Gaston, C., Santiago, M., "Defining and Measuring the Environmental Industry: Concept and Approach", in OECD, *The Environment Industry*, Paris, 1996.
- Kletzan-Slamanig, D., Köppl, A., *Österreichische Umwelttechnikindustrie, Entwicklungen – Schwerpunkte – Innovationen*, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft, Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie, Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend sowie Wirtschaftskammer Österreich, Wien, 2009.
- Köppl, A., *Österreichische Umwelttechnikindustrie*, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich mit Unterstützung des Dachverbands Energie – Klima und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Wien, 2000.
- Köppl, A., *Österreichische Umwelttechnikindustrie*, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien, 2005.
- Köppl, A., Pichl, C., *Wachstumsmarkt Umwelttechnologien. Österreichisches Angebotsprofil*, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien, 1995.
- Legler, H., Schmoch, U., Gehrke, B., Krawczyk, O., "Innovationsindikatoren zur Umweltwirtschaft", *Studien zum deutschen Innovationssystem*, Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, Berlin, 2003, (2).
- OECD, "Business Perceptions of Non-Tariff Barriers (NTBS) facing trade in selected Environmental Good and associated services: Survey Results", *Joint Working Party on Trade and Environment*, 2006, (48).
- OECD, "Environmental Goods and Services, An Assessment of The Environmental, Economic and Development Benefits of Further Global Trade Liberalisation", *Joint Working Party on Trade and Environment*, 2000, (86).

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Mariya Hake (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Nach dem hohen Leistungsbilanzüberschuss 2007 – hauptsächlich aufgrund des Dienstleistungshandels – verlor die österreichische Leistungsbilanz im Jahr 2008 und im I. Quartal 2009 an Schwung, blieb aber weiterhin positiv. Die Dienstleistungsexporte stiegen um 5,1% auf 42,4 Mrd. €, wobei die Dienstleistungsimporte gleichzeitig nur einen Anstieg von 2,1% im Jahr 2008 verzeichnen konnten. Im I. Quartal 2009 fiel der Rückgang geringer als beim Warenhandel aus (knapp –10% sowohl bei den Dienstleistungsimporten als auch bei den Dienstleistungsexporten, wobei die Warenexporte bzw. die Warenimporte einen Rückgang von 23% bzw. 19% verzeichneten). Im Reiseverkehr konnte 2008 weiterhin ein deutlich positiver Saldo erzielt werden. Die Exporte der wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS) beliefen sich 2008 auf 7,5 Mrd. € (+4,4% gegenüber dem Vorjahr). Der Export von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen nahm 2008 ab, trotzdem wurden immer noch Überschüsse erzielt. Es findet insgesamt ein Strukturwandel im österreichischen Dienstleistungshandel statt, der Reiseverkehr verliert an Bedeutung und die unternehmensbezogenen und wissensintensiven Dienstleistungen verbessern ihre Stellung. Die Aufteilung nach Regionen zeigt, dass die Wirtschaftskrise den österreichischen Dienstleistungshandel mit den EU-15-Ländern 2008 stärker negativ beeinflusst hat als den Handel mit der EU-12-Region.

6.1 Entwicklung des Dienstleistungshandels seit 1998¹⁾

Der Anteil der Dienstleistungen an der Bruttowertschöpfung steigt stetig an, und betrug 2008 67,6% (EU-27-Durchschnitt 71,7%). Der österreichische Leistungsbilanzüberschuss lag 2008 bei 3,5% des BIP. Im Vergleich dazu hat sich die Leistungsbilanz des Euro-Raums zuletzt in ein Defizit gedreht (–0,8% des BIP; OeNB, 2009A). Trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen wurde für das Gesamtjahr 2008 noch kein Rückgang im Dienstleistungshandel verzeichnet werden. Sowohl die Exporte (+5,1%) als auch die Importe (+2,1%) stiegen im Vergleich zu 2007 an. In absoluten Zahlen ausgedrückt wuchsen die Exporte ge-

¹⁾ Die Angaben der Kapitel 6.1 bis 6.4 beziehen sich auf Daten zum Dienstleistungshandel gemäß Zahlungsbilanzstatistik (OeNB).

genüber dem Vorjahr um 2 Mrd. € auf 42,4 Mrd. € und die Dienstleistungsimporte um 0,6 Mrd. € auf 29 Mrd. €.

Diese positive Entwicklung des Dienstleistungshandels parallel zum Rückgang des Warenhandels ist nicht verwunderlich, da einige Dienstleistungen, die in engem Zusammenhang mit dem Warenhandel stehen, auf dessen Abnahme mit zeitlicher Verzögerung reagieren. Daten für das I. Quartal 2009 zeigen schon einen Rückgang der Exporte (-9,7%) und der Importe (-9%) sowie eine Abnahme des Saldos um 644 Mio. € im Vorjahresvergleich.

Das letzte Jahrzehnt verzeichnete eine sehr positive Entwicklung des österreichischen Dienstleistungshandels. Der zehnjährige Rückblick zeigt eine gute durchschnittliche jährliche Wachstumsrate sowohl des Exports (+7,3%) als auch des Imports (+6%). Unverändert über diese Periode blieb auch die Tatsache, dass die Nachbarländer, insbesondere Deutschland, gefolgt von der Schweiz und Italien, die wichtigsten österreichischen Handelspartner im Dienstleistungssektor waren. Der Anteil der Dienstleistungsexporte am nominellen BIP hat sich zwischen 1998 (11%) und 2008 (15,1%) um mehr als 37% erhöht, der Importanteil ist von 8,5% (1998) auf 10,3% (2008) flacher angestiegen. Die Dienstleistungsbilanz zeigte sowohl 1998 als auch 2008 einen Überschuss, wobei die Leistungsbilanz erst seit 2002 einen positiven Saldo verzeichnet. Der Anteil des Dienstleistungsüberschusses am Dienstleistungsexport betrug 22,3% (1998) und ist bis auf 31,6% (2008) angestiegen (Übersicht 6.3 in den Statistischen Übersichten).

6.2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen seit 1998

Die wichtigsten Dienstleistungskategorien im Dienstleistungsexport haben sich im letzten Jahrzehnt wenig geändert. Innerhalb der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen kam es zu einer Strukturverschiebung zugunsten der Knowledge Intensive Business Services (KIBS)²⁾, die restlichen Positionen innerhalb dieser Gruppe verloren an Bedeutung³⁾. Im Folgenden werden die Entwicklungen bedeutender Dienstleistungskategorien unter Berücksichtigung der Wirtschaftskrise

²⁾ Die vorliegende Analyse fasst die folgenden Positionen unter der Gruppe der KIBS zusammen: EDV- und Informationsdienstleistungen, Patente und Lizenzen, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und kaufmännische Beratung, Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen, Forschung und Entwicklung sowie Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen.

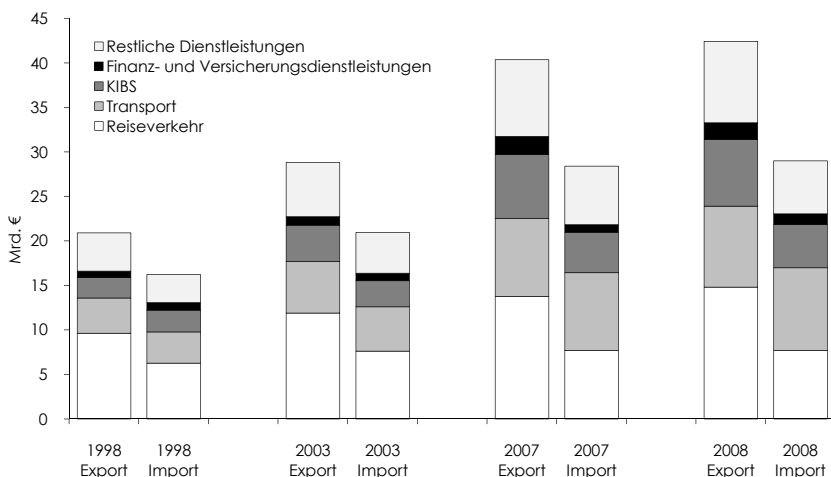
³⁾ Im Folgenden bezieht sich die Position "restliche unternehmensbezogene Dienstleistungen" auf die Gruppe der "sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen" der OeNB-Klassifikation abzüglich der KIBS-Positionen.

beschrieben. Die Entwicklung der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen wird im Kapitel 6.4 gesondert analysiert.

6.2.1 Reiseverkehr

Der Reiseverkehr ist mit Abstand der bedeutendste Sektor im Dienstleistungsexport (2008 14,8 Mrd. €, siehe Abbildung 6.1). Diese Sparte des Dienstleistungshandels ist gekennzeichnet von einem stetigen Wachstum und wachsenden Überschuss. Der Reiseverkehrssaldo lag 1998 bei knapp 3,4 Mrd. €, 2008 war er trotz Wirtschaftskrise 7,1 Mrd. €. Diese Entwicklung signalisiert, dass die österreichische Freizeitwirtschaft trotz Weltwirtschaftskrise 2008 einen deutlichen Überschuss erzielen konnte. Der Anstieg der Reiseverkehrsimpporte fiel seit 1998 viel flacher aus und zeigt ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 2,1% (Reiseverkehrsexporte +4,4%). Die Daten für das I. Quartal 2009 signalisieren jedoch einen Rückgang der Exporte um 10,5%, wobei die Werte immer noch über den Exporten des I. Quartals 2007 liegen.

Abbildung 6.1: Wichtige Sektoren im Dienstleistungsaußenhandel



Q: OeNB.

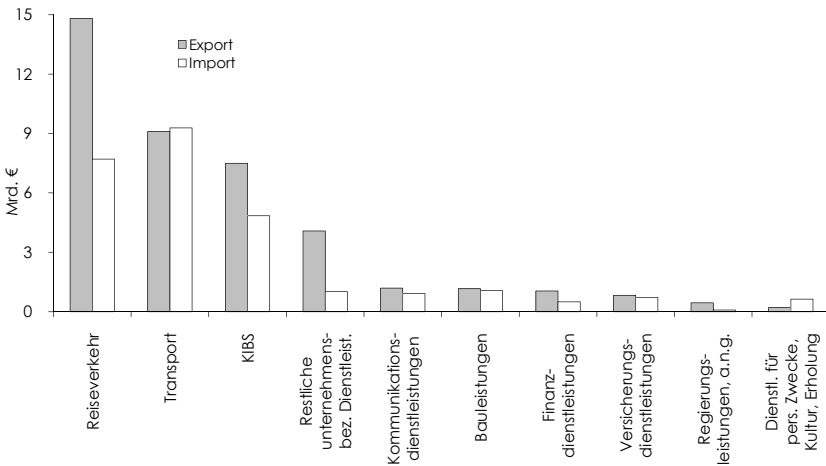
6.2.2 Transport

Der Handel mit Transportdienstleistungen stellte im Jahr 2008 die zweitgrößte Position dar (21% der Dienstleistungsexporte und 32% der Dienstleistungsimporte). Diese Kategorie steht in engem Zusammenhang mit dem Warenhandel und der geographischen Nähe Öster-

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

reichs zu Osteuropa (OeNB, 2009B). Im Jahr 2008 wurden in diesem Bereich Dienstleistungen im Wert von 9,1 Mrd. € exportiert und 9,3 Mrd. € importiert. Dies entspricht einer Wachstumsrate von +4% bzw. +6,1% gegenüber dem Vorjahr, der Saldo betrug -0,2 Mrd. € (Abbildung 6.1). Der größte Exportanteil entfällt hierbei auf den Frachttransport (69,4%). Der Handel mit Transporthilfsleistungen hat sich in den letzten zehn Jahren mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von +8,3% bei den Exporten und +8,6% bei den Importen intensiviert.

Abbildung 6.2: Detailstruktur des österreichischen Dienstleistungshandels im Jahr 2008



Q: OeNB.

6.2.3 KIBS

Der Anteil der KIBS an den Dienstleistungsexporten hat sich seit Mitte der 1990er-Jahre stark erhöht. 1998 betrug der Anteil 10,9% bzw. 1,2% am BIP, 2008 lag dieser Wert bei 17,7% (7,5 Mrd. €). Im Vergleich zum Vorjahr sind 2008 sowohl die KIBS-Exporte als auch die KIBS-Importe gestiegen (+4,4% bzw. +6,6%).

Trotz der Wirtschaftskrise und des fallenden Dienstleistungsvolumens sind die KIBS-Exporte im I. Quartal 2009 im Vorjahresvergleich konstant geblieben. Daher steigt deren Anteil an den Dienstleistungsexporten. Dies spiegelt die Wandlung der österreichischen Wirtschaftsstruktur zu wissensintensiven Sektoren wider.

Innerhalb der KIBS-Exporte dominieren die Architektur- und Ingenieurdienstleistungen gefolgt von den EDV- und Informationsdienstleistungen und der Forschung und Entwicklung. Alle Positionen, ausgenommen Forschung und Entwicklung, wiesen 2008 einen Anstieg aus. Im I. Quartal 2009 setzen die KIBS-Exporte ihr Wachstum fort, wobei nur die Position Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen unter jenem des Vorjahresquartals liegt.

Bei den KIBS-Importen stieg im Jahr 2008 der Bereich Forschung und Entwicklung (+27,1%) am stärksten; dieser Trend setzt sich im I. Quartal 2009 fort (+32,5%).

2008 wiesen die meisten Positionen Überschüsse auf, lediglich Patente und Lizenzen setzten ihren negativen Trend fort. Der Bereich Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen hatte 2008 einen fast ausgeglichenen Saldo.

6.2.4 Restliche Dienstleistungen

Da die restlichen Positionen jeweils einen verhältnismäßig geringen Teil der Dienstleistungen ausmachen, werden sie im Folgenden zusammengefasst beschrieben. Die Kategorie der restlichen Dienstleistungen umfasst Bereiche wie Transithandelsenerträge, sonstige Handelsleistungen, Bauleistungen, Kommunikationsdienstleistungen oder Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung. Im Bereich der Transithandelsenerträge⁴⁾ und der sonstigen Handelsleistungen wurden 2008 Exporte von insgesamt 3,4 Mrd. € getätigt, was einer Wachstumsrate von +8% entsprach. Das I. Quartal 2009 ergibt sowohl für das Export- als auch für das Importvolumen sonstiger Handelsleistungen einen Einbruch von jeweils –13%.

Der Export von Kommunikationsdienstleistungen wies 2008 kaum eine Veränderung zum Vorjahr auf. Gegenüber 1998 stiegen die Kommunikationsdienstleistungsexporte um das Dreifache. Darüber hinaus war dieser Bereich nur anfangs leicht negativ und erreichte in den letzten Jahren immer einen positiven Saldo. Die Bauleistungen zeigen über die Zeit eine stabile positive Entwicklung. Die Exporte 2008 betragen 1,2 Mrd. €; dies entsprach einer Wachstumsrate von +15,7% gegenüber 2007 und von +75,3% gegenüber 1998. Sowohl die Exporte als auch die Importe weisen Anfang 2009 eine negative Dynamik auf, der Saldo ist jedoch positiv (30 Mio. €).

Die Exporte von Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung haben sich 2008 gegenüber dem Vorjahr verbessert, wobei

⁴⁾ In der neuesten Version des Zahlungsbilanzhandbuchs des Internationalen Währungsfonds (IMF, Balance of Payments Manual, 6th Edition) wird der Transithandel in der Güterbilanz ausgewiesen.

der Saldo weiterhin negativ bleibt (Exporte 211 Mio. €, Importe 632 Mio. €).

Die strukturelle Verschiebung von Überwiegend im Tourismusbereich gesetzten Aktivitäten hin zum verstärkten Einsatz von wissensintensiven Dienstleistungen ist erfreulich. Während die traditionellen Dienstleistungspositionen (Transport und Reiseverkehr) nach wie vor dominieren, kommt die außenwirtschaftliche Dynamik auch aus innovativen Leistungen. Neben dem Flugverkehr erwirtschaften österreichische Architektur- und Ingenieurbüros rund die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland (OeNB, 2009B). Weiters ist die geographische Struktur des Dienstleistungshandels auch durch die Ostöffnung und die geographische Nähe zu den neuen Mitgliedstaaten sowie durch die dominierende Rolle der Nachbarländer gekennzeichnet.

6.3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels

Die wichtigsten Handelspartner Österreichs sind die Nachbarländer, wobei Deutschland den ersten Platz einnimmt (Übersicht 6.1). Die österreichischen Dienstleistungsexporte nach Deutschland beliefen sich 2008 auf 15,8 Mrd. € und sind im Vergleich zum Vorjahr um 4,7% gewachsen. Die höchsten Anteile entfielen auf den Reiseverkehr, die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und den Transportbereich (insgesamt 87% der Gesamtdienstleistungsexporte nach Deutschland). Die Importe aus Deutschland sind im Transportbereich, in Bereichen wie Forschung und Entwicklung, EDV- und Informationsdienstleistungen sowie bei Bauleistungen und Patenten und Lizenzen aber auch im Reiseverkehr bedeutend. Die Dienstleistungsexporte in die Schweiz wurden von den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (insbesondere von den KIBS) dominiert. Der Saldo wies bei fast allen Dienstleistungsbereichen Überschüsse auf. Die wichtigsten osteuropäischen Handelspartner sind die Nachbarländer Tschechien, Ungarn und die Slowakei, wobei nur mit Ungarn ein Dienstleistungsbilanzüberschuss verzeichnet wurde.

Großbritannien und die Niederlande zählten auch zu den wichtigsten Zielländern für österreichische Dienstleistungsexporte (1,9 Mrd. € bzw. 1,8 Mrd. €). Der Reiseverkehr sowie der Transportbereich und die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen waren dafür ausschlaggebend.

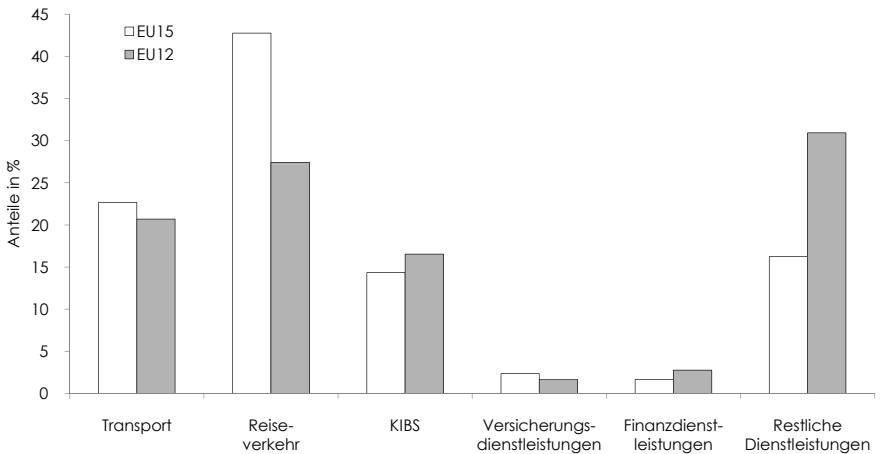
Die EU 15 ist die bedeutendste Region im Dienstleistungshandel Österreichs (Exporte 2008 25,9 Mrd. €). Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der österreichischen Exporte der letzten fünf Jahre (2003/2008) in die EU 15 betrug +5,2% (2008 +3%, Übersicht 6.4 in den Statistischen Übersichten).

Übersicht 6.1: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2008

	Export Mio. €		Import Mio. €
Deutschland	15.808	Deutschland	8.457
Schweiz	2.657	Italien	1.963
Italien	2.252	Großbritannien	1.431
Großbritannien	1.865	Schweiz	1.301
Niederlande	1.833	Ungarn	1.287
Ungarn	1.531	Tschechien	1.032
USA	1.205	USA	1.003
Russland	1.024	Slowakei	826
Tschechien	1.019	Polen	766
Frankreich	1.000	Kroatien	749

Q: OeNB.

Abbildung 6.3: Sektorgliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte im Jahr 2008



Q: OeNB.

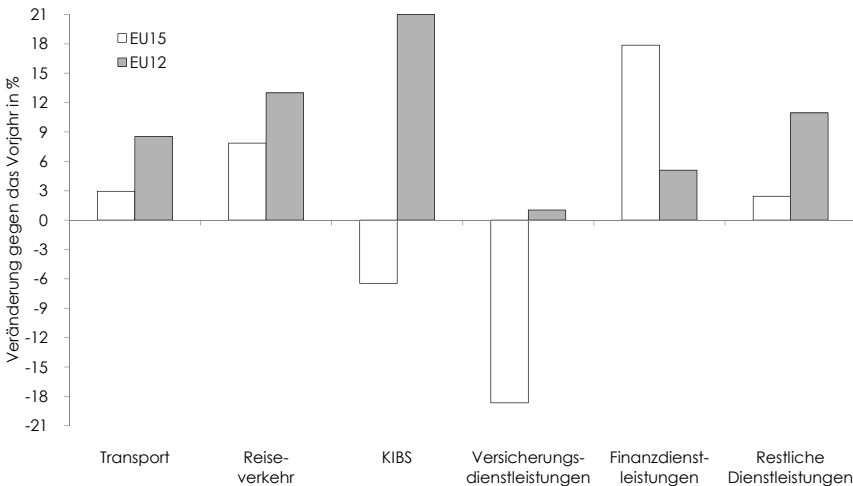
Die Analyse der zwei wichtigsten Dienstleistungshandelsregionen (EU 12 und EU 15) ergibt ein etwas unterschiedliches Bild bezüglich der Exportspezialisierung. Bei der Struktur des Dienstleistungshandels mit den EU-15-Ländern spielten der Reiseverkehr (43% der EU-15-Gesamtexporte 2008), die Transportdienstleistungen (23%) und die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (21%, mit den größten Ka-

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

tegorien Transithandel und Forschung und Entwicklung) eine bedeutende Rolle.

In den EU-12-Ländern zeichnete sich nach den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen der Reiseverkehr als zweitwichtigste Kategorie ab, dessen Anteil am EU-12-Gesamtdienstleistungsexport erreichte aber nur 27,4%. Der Anteil der KIBS ist über die Zeit gewachsen und betrug 16,5% bzw. 986 Mio. €. Sogar 2008 ist diese Position in der EU-12-Region gewachsen (+21%), wobei die Entwicklung in der EU 15 negativ war (-6,5%).

Abbildung 6.4: Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Sektoren im Jahr 2008

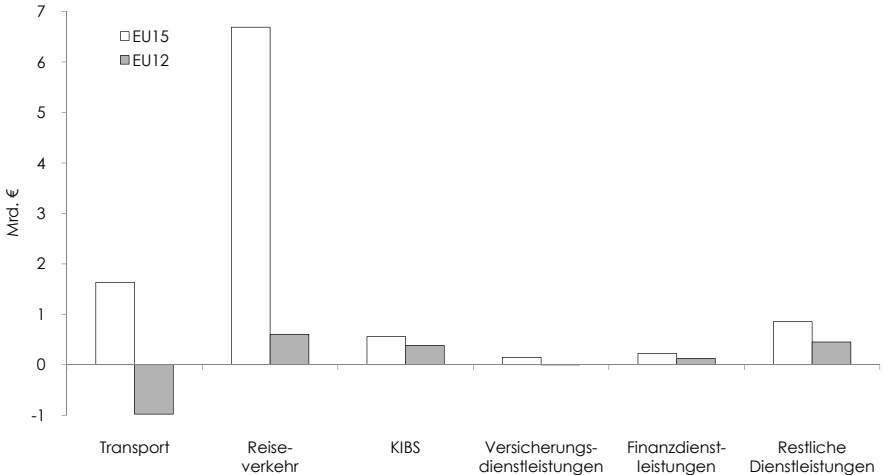


Q: OeNB.

Der Dienstleistungssaldo mit der EU 15 fiel in den bedeutendsten Sektoren positiv aus; einzige Ausnahme bildeten die Patente und Lizenzen (-757 Mio. €), wobei die KIBS insgesamt nicht negativ bilanzierten. Weiters waren auch noch die Salden der Bauleistungen (-40 Mio. €) und der Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung (-23 Mio. €) negativ. Die EU 12 ist seit der Ostöffnung zu einer immer wichtigeren Zielregion für österreichische Dienstleistungsexporte (6 Mrd. €, 2008) und auch für Direktinvestitionen geworden. Sogar 2008 wiesen sowohl die Exporte (+12,2%) als auch die Importe (+8,5%) überdurchschnittliche Zuwächse auf. Lediglich in den Kategorien Transport (-980 Mio. €) und Dienstleistungen für persönliche Zwecke,

Kultur und Erholung (-398 Mio. €) fiel der Saldo 2008 negativ aus (Abbildung 6.5).

Abbildung 6.5: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels nach Sektoren im Jahr 2008



Q: OeNB.

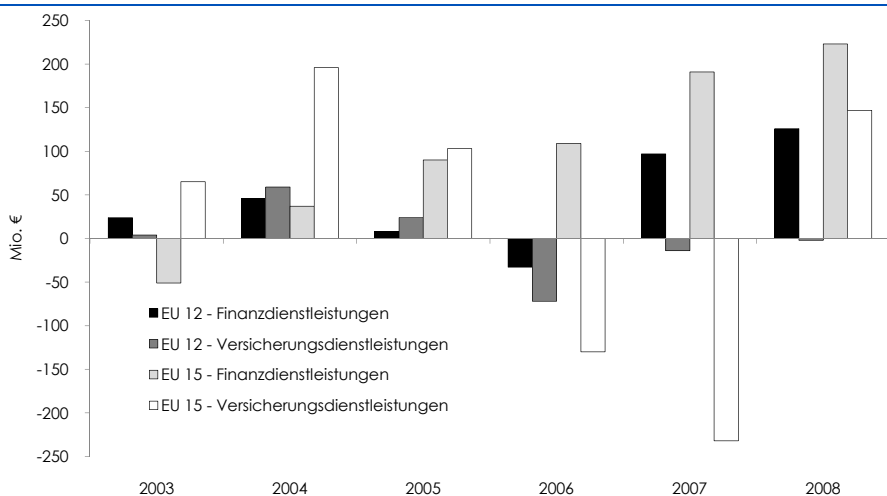
6.4 Finanz- und Versicherungsdienstleistungen

Dieses Kapitel beschreibt die Entwicklung des Außenhandels mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Sie beinhalten vor allem Provisionserträge aus grenzüberschreitenden Geschäften sowie die "Dienstleistungsspanne" im Versicherungsgeschäft, jedoch nicht Zinserträge, Erträge aus Beteiligungen oder Prämieinnahmen. Die Finanzdienstleistungen umfassen im Allgemeinen alle Dienstleistungen, die einen Bezug zum Finanzgeschäft haben; die Versicherungsdienstleistungen Kategorien wie Rückversicherungen, sonstige Direktversicherung oder Lebensversicherung und Pensionskassen. Im Vergleich zu 1998 ist der Anteil der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen im Jahr 2008 am Gesamtdienstleistungsexport im Gegensatz zu einigen Dienstleistungskategorien, wie Reiseverkehr und Bauleistungen, angestiegen. Der Anteil der Finanz- und Versicherungsdienstleistungsexporte an den Gesamtdienstleistungsexporten betrug 2008 4,4% (knapp 2 Mrd. €). Gegenüber 2007 entspricht dies einer Abnahme des Exportvolumens um 8,1%. Der Saldo war seit 1998 nur zwei Mal negativ und erreichte 2008 664 Mio. €. Insgesamt dürfte sich die weltweite Wirt-

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

schaftskrise bereits deutlich negativ auf die Handelsvolumen von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen ausgewirkt haben. Bereits 2008 wiesen die Exporte von Finanzdienstleistungen (-3,4%) und von Versicherungsdienstleistungen (-13,5%) einen Rückgang auf. Im I. Quartal 2009 sanken die Einnahmen der Finanz- als auch der Versicherungsdienstleistungen ebenfalls deutlich (-22,2% bzw. -12,7%).

Abbildung 6.6: Saldo der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit der EU 15 und EU 12



Q: OeNB.

Die Hauptzielregionen für die österreichischen Dienstleistungsexporte sind die Länder der EU 15 und EU 12. 2008 wurden knapp 70% der österreichischen Finanz- und Versicherungsexporte in diese zwei Regionen getätigt. Der Saldo der Finanzdienstleistungen zeigte 2008 sowohl mit der EU 12 als mit der EU 15 einen Überschuss auf. Der Saldo der Versicherungsdienstleistungen wies im Außenhandel mit der EU 15 ebenfalls 2008 einen Überschuss auf, im Außenhandel mit den EU-12-Ländern jedoch ein geringes Defizit.

6.5 Tourismus

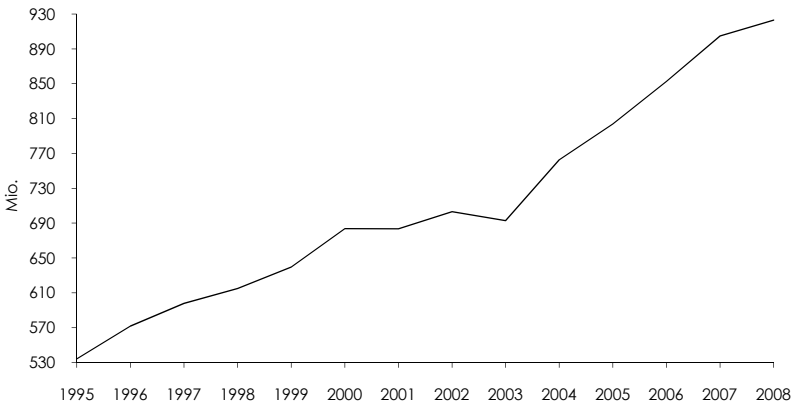
Egon Smeral (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Sabine Fragner

In Österreich waren bis zum Dezember 2008 nur partiell Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise zu beobachten. Im Kalenderjahr 2008 erwirtschaftete der österreichische Tourismus einen Umsatzzuwachs von 6,1%. Dazu trugen die gute Wintersaison 2007/2008 (+7%) und eine unerwartet erfolgreiche Sommersaison 2008 (+6,3%) bei. Zu Beginn des Jahres 2009 zeigten sich die ersten deutlichen Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise auf den österreichischen Tourismus, die internationale Nachfrage schwächte sich deutlich ab.

6.5.1 Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise dämpft internationalen Tourismus

Abbildung 6.7: Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit



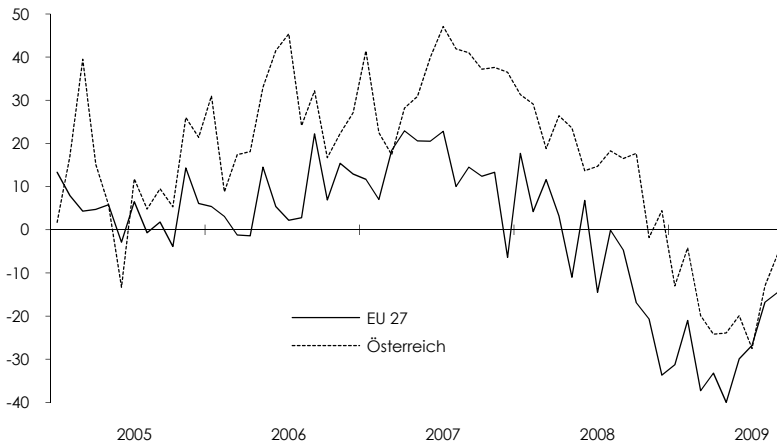
Q: UNWTO.

Nach gut +6% im Jahr 2007 expandierte der Welttourismus – gemessen an den internationalen Touristenankünften 2008 – nur noch um 2% (Abbildung 6.7). Die rasch um sich greifende Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise schlug sich im III. und IV. Quartal 2008 in einem Rückgang der internationalen Touristenankünfte um 0,5% bzw. 2,5% nieder, nachdem in der ersten Jahreshälfte noch ein kräftiges Wachstum realisiert worden war (I. Quartal +8%, II. Quartal +4%; UNWTO, 2009).

Relativ stark stiegen die internationalen Ankünfte im Jahresdurchschnitt 2008 im Mittleren Osten (+18,3%), in Afrika (+4%) und Amerika (einschließlich Karibik +3%). Deutlich schwächer fiel das Wachstum in Asien und im Pazifischen Raum aus (+1,3%), Europa verzeichnete eine Stagnation; beide Regionen wiesen im III. und IV. Quartal 2008 überdurchschnittliche Rückgänge auf (Asien und Pazifischer Raum -1,8% bzw. -4,3%, Europa -1,5% bzw. -4,8%; *UNWTO, 2009*).

Abbildung 6.8: Umsatzentwicklung im Beherbergungs- und Gaststättenwesen in den letzten 3 Monaten

Salden aus optimistischen und pessimistischen Meldungen in % der befragten Unternehmen, saisonbereinigt



Q: Konjunkturtest der Europäischen Kommission. – Abgebildeter Zeitbereich: Jänner 2005 bis September 2009.

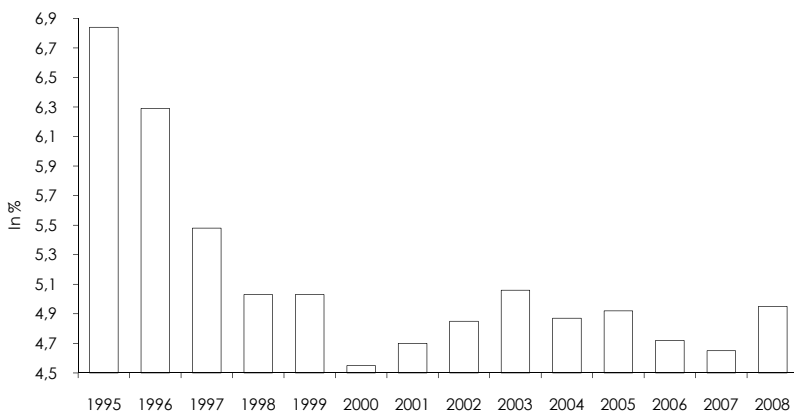
Der EU-Konjunkturtest im Beherbergungs- und Gaststättenwesen lässt auf Basis der saisonbereinigten monatlichen Salden aus optimistischen und pessimistischen Meldungen (Entwicklung der Umsätze in den letzten drei Monaten) nach einer überwiegend positiven Einschätzung der vergangenen Umsatzentwicklung eine merkliche Verschlechterung der Umsätze im Laufe des Jahres 2008 und in der ersten Jahreshälfte 2009 erkennen (Abbildung 6.8). Seit Juni 2009 sind per Saldo etwas weniger pessimistische Angaben zu verzeichnen (*EC, 2009*).

Österreich verbuchte im Jahr 2008 21,9 Mio. Ankünfte von ausländischen Gästen; dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 5,6%. Die Einnahmen aus dem internationalen Tourismus (Tourismusexporte) betragen 16,5 Mrd. € (+6,6%, real +3,2%; einschließlich des internationalen Personentransportes). Damit konnten im internati-

onalen europäischen Reiseverkehr erstmals seit 2005 wieder Marktanteile gewonnen werden (Abbildung 6.9). Zu den größten Marktanteilsgewinnern zählten 2008 vor allem die neuen EU-Mitgliedsländer (Slowakei, Ungarn, Rumänien, Slowenien, Lettland, Bulgarien, Tschechien, Estland, Litauen), die Türkei, die Schweiz sowie Belgien und Luxemburg. Deutliche Einbußen ihrer Marktanteile im internationalen europäischen Tourismus erlitten Großbritannien, die Niederlande und Frankreich.

Die Ausgaben der inländischen Reisenden im Ausland (Tourismusimporte) stiegen 2008 nur leicht (+1,1%) und erreichten 9,5 Mrd. € (einschließlich des internationalen Personentransportes). Der Überschuss der Reiseverkehrsbilanz erhöhte sich somit weiter auf 7,1 Mrd. € (2007 6,1 Mrd. €). Die Umsätze im Binnentourismus entwickelten sich mit +4,7% etwas schwächer als die Einnahmen aus dem internationalen Reiseverkehr.

Abbildung 6.9: Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus



Q: IMF, OeNB, WIFO, wiiv, UNWTO. – Auf Dollarbasis, ohne internationalen Personentransport. Europa: EU 27, Norwegen, Island, Schweiz, Türkei.

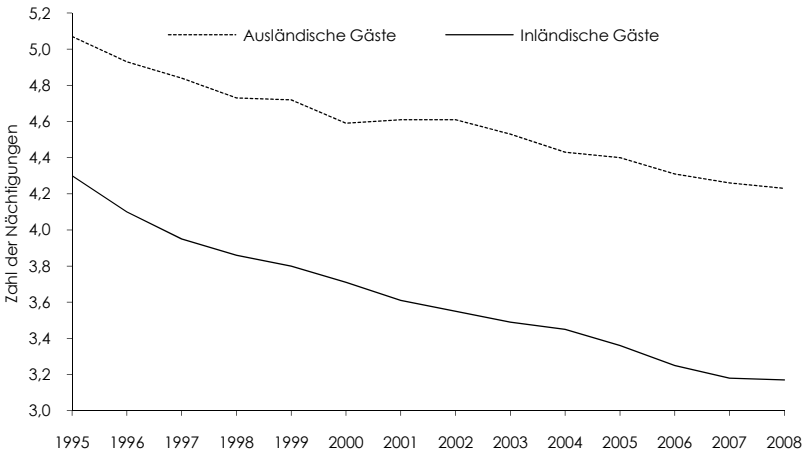
6.5.2 Entwicklung 2008 zufriedenstellend

In Österreich waren bis zum Dezember 2008 nur partiell Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise zu beobachten. Trotz der laufenden Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen wird die Lage der österreichischen Tourismuswirtschaft gemäß den verfügbaren Daten noch als durchaus zufriedenstellend eingeschätzt.

Im Kalenderjahr 2008 erwirtschaftete der österreichische Tourismus einen Umsatzzuwachs von 6,1%. Dazu trugen die gute Wintersaison 2007/08 (+7%) und eine unerwartet erfolgreiche Sommersaison 2008 (+6,3%) bei.

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer lag 2008 bei 3,9 Nächten und verharrte damit am bisherigen Tiefststand des Vorjahres. Touristen aus dem Ausland verweilten mit 4,2 Übernachtungen um eine Nacht länger in Österreich als inländische Gäste (Abbildung 6.10). Die Zahl der Ankünfte verzeichnete im Kalenderjahr 2008 einen kräftigen Zuwachs (+4,7%, 32,6 Mio.), jene der Übernachtungen blieb aufgrund der anhaltenden Tendenz zu Kurzurlaube etwas hinter dieser Entwicklung zurück (+4,3%, 126,7 Mio.).

Abbildung 6.10: Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen



Q: Statistik Austria.

Im Kalenderjahr 2008 war die quantitative Nachfrage der ausländischen Reisenden wesentlich dynamischer (+5%) als jene der inländischen Gäste (+2,6%; Übersicht 6.2). Auf den für Österreich bedeutenden Herkunftsmärkten fiel die Entwicklung jedoch sehr unterschiedlich aus: Vor allem Reisende aus Russland (+40,6%) und den östlichen Nachbarländern (Polen +34%, Slowakei +31,6%, Tschechien +27,9%, Ungarn +8,7%) sowie dänische Gäste (+5,4%) nächtigten gegenüber 2007 deutlich öfter in Österreich. Die Nachfrage aus den Niederlanden stieg mit 5,2% leicht stärker als die ausländische Gesamtnachfrage. Schwächer fiel das Nächtigungswachstum von Reisenden aus

Deutschland (+4,1%), Belgien und Luxemburg (+3,3%) sowie Frankreich (+1,9%) aus.

Übersicht 6.2: Übernachtungen nach der Herkunft

	1998	2003	2008	2008	Ø 2003/ 2008	Ø 1998/ 2008
	In 1.000			Veränderung in % p. a.		
Insgesamt	111.157	117.967	126.719	+ 4,3	+ 1,4	+ 1,3
Inland	29.290	31.619	33.879	+ 2,6	+ 1,4	+ 1,5
Ausland	81.867	86.348	92.840	+ 5,0	+ 1,5	+ 1,3
EU 27 ¹⁾	.	.	82.171	+ 5,3	.	.
EU 25 ¹⁾	.	.	81.125	+ 4,9	.	.
EU 15 ¹⁾	71.433	74.328	75.277	+ 3,8	+ 0,3	+ 0,5
Deutschland	52.792	52.805	50.144	+ 4,1	- 1,0	- 0,5
Niederlande	6.787	8.518	9.563	+ 5,2	+ 2,3	+ 3,5
Großbritannien	2.674	3.200	3.918	- 0,3	+ 4,1	+ 3,9
Italien	2.606	3.004	2.979	- 2,5	- 0,2	+ 1,3
Belgien und Luxemburg	2.254	2.481	2.845	+ 3,3	+ 2,8	+ 2,4
Frankreich	1.890	1.612	1.733	+ 1,9	+ 1,5	- 0,9
Dänemark	822	988	1.523	+ 5,4	+ 9,0	+ 6,4
Schweden	625	627	847	+ 19,1	+ 6,2	+ 3,1
Spanien	486	469	710	+ 4,8	+ 8,7	+ 3,9
Finnland	165	183	257	+ 3,9	+ 7,1	+ 4,5
Griechenland	163	196	284	+ 5,3	+ 7,8	+ 5,7
Irland (Republik)	96	185	387	+ 6,4	+ 15,9	+ 14,9
Portugal	71	60	85	- 12,7	+ 7,3	+ 1,8
12 neue EU-Länder	.	.	6.895	+ 24,1	.	.
10 neue EU-Länder (Beitritt 2004)	.	.	5.848	+ 21,9	.	.
MOEL 5	2.328	3.163	5.505	+ 22,2	+ 11,7	+ 9,0
Ungarn	648	1.009	1.642	+ 8,7	+ 10,2	+ 9,7
Tschechien	646	922	1.779	+ 27,9	+ 14,0	+ 10,7
Polen	697	830	1.389	+ 34,0	+ 10,8	+ 7,1
Slowenien	204	216	306	+ 13,6	+ 7,3	+ 4,1
Slowakei	133	185	389	+ 31,6	+ 16,1	+ 11,3
Estland	.	.	75	+ 44,0	.	.
Lettland	.	.	89	- 7,2	.	.
Litauen	.	.	128	+ 22,6	.	.
Zypern	.	.	29	+ 37,4	.	.
Malta	.	.	23	+ 5,9	.	.
2 neue EU-Länder (Beitritt 2007)	140	.	1.046	+ 38,3	.	+ 22,3
Bulgarien ²⁾	56	.	148	+ 22,2	.	+ 10,3
Rumänien ²⁾	85	.	899	+ 41,3	.	+ 26,7
Schweiz	2.803	3.540	3.562	- 3,8	+ 0,1	+ 2,4
Norwegen	158	165	253	+ 7,3	+ 8,9	+ 4,8
Türkei	69	74	114	+ 22,1	+ 9,2	+ 5,2
Übersee	2.565	2.123	2.165	- 11,9	+ 0,4	- 1,7
USA	1.595	1.249	1.199	- 17,8	- 0,8	- 2,8
Japan	563	457	409	- 10,3	- 2,2	- 3,1
Australien und Neuseeland	255	243	333	+ 4,7	+ 6,5	+ 2,7
Kanada	152	174	225	+ 0,1	+ 5,3	+ 4,0
China	.	.	236	- 3,5	.	.
Indien bzw. Südasien ³⁾	38	49	99	+ 11,5	+ 15,1	+ 9,9
Russland	.	.	1.106	+ 40,6	.	.

Q: Statistik Austria. – 1) Ohne Österreich. – 2) November 2002 bis Oktober 2004: keine Erhebung. – 3) Bis Oktober 2004: Indien, Pakistan, Afghanistan, Bangladesch, Butan, Sri Lanka, Iran, Malediven, Nepal; ab November 2004: Indien.

Auf allen anderen bedeutenden Märkten war im Jahresdurchschnitt 2008 ein leichter bis mäßiger Rückgang zu verzeichnen (Schweiz -3,8%, Italien -2,5%, Großbritannien -0,3%). Relativ kräftige Einbußen ergaben sich bei Gästenächtigungen aus den USA (-17,8%). Insbesondere in den USA und in Großbritannien dämpfen die Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise die Reisebereitschaft stark; die negative Entwicklung schlug hier ab dem Sommer 2008 deutlich durch.

Zusätzlich dürfte die Aufwertung des Euro im Jahr 2008 die Nachfrage gebremst haben (Dollar je Euro +7,3%, Pfund je Euro +16,4%). Die Schwäche der Nachfrage aus Italien ist neben der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise auch durch Probleme hinsichtlich der strukturellen Wettbewerbsfähigkeit bedingt.

Zu Beginn des Jahres 2009 zeigten sich die ersten deutlichen Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise auf den österreichischen Tourismus, die internationale Nachfrage schwächte sich deutlich ab. Von Jänner bis August 2009 ging die Zahl der Übernachtungen von ausländischen Gästen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 3,5% zurück, die Nachfrage der Österreicher nach Inlandsaufenthalten nahm dagegen leicht zu (+1%).

Im Jahresdurchschnitt 2009 dürften die touristischen Gesamtumsätze real um etwa 4,5% sinken, für 2010 wird eine Stagnation erwartet.

6.6 Literaturhinweise

- EC (European Commission), Business and Consumer Surveys – Sub-Sectors. Services (S.A. data), Erhebung vom 28. August 2009, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys10811_en.htm.
- FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2008, Wien, Dezember 2008, http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/AWJB_2008/AWJB_2008_de_Homepage.pdf.
- Matt, I., "Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen", in FIW (2008).
- OeNB (2009A), Fakten zu Österreich und seinen Banken, 2009, http://www.oenb.at/de/img/fakten_zu_oesterreich_tcm14-138276.pdf.
- OeNB (2009B), Struktur des Dienstleistungshandels 2006. Ergebnisse der Firmenanalyse, Statistiken Sonderheft, Juni 2009, http://www.oenb.at/de/img/shst_2009_06_dh_gesamt_tcm14-138240.pdf.
- UNWTO (World Tourism Organization), "World Tourism Barometer", 2009, 7(2).

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich¹⁾

Mariya Hake (WIFO), Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Gabriele Wellan

Der rasante Anstieg der Direktinvestitionstätigkeit der letzten Jahre erfuhr durch die Wirtschaftskrise eine Dämpfung. Sowohl die weltweiten als auch die in Österreich und von Österreich getätigten Direktinvestitionsflüsse gingen 2008 im Vorjahresvergleich zurück. Trotzdem belief sich der Wert der österreichischen Direktinvestitionsflüsse ins Ausland auf 20 Mrd. €, passivseitig flossen 9,5 Mrd. € nach Österreich. Für 2009 wird mit einer deutlichen Dämpfung der Direktinvestitionstätigkeit gerechnet. In den Direktinvestitionsbeständen des Jahres 2007 sind noch keine Auswirkungen der Finanzkrise zu bemerken. Sie erzielten 2007 erneut Höchststände (aktivseitig 102,6 Mrd. €, passivseitig 108,1 Mrd. €). Die Regionalstruktur der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland ist weiterhin stark auf Europa konzentriert (90% aller Bestände), Deutschland ist nach wie vor wichtigstes Zielland. Der Anteil der österreichischen Direktinvestitionsbestände in den MOEL 21 stieg kontinuierlich auf fast 50% im Jahr 2007 an. Österreichs Position als Top-Investor in Mittel- und Osteuropa wird weiterhin bestätigt. Der Großteil der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland wurde in Dienstleistungssektoren getätigt, gut ein Drittel der Bestände entfiel auf das Kredit- und Versicherungswesen. Das Engagement österreichischer Banken in Mittel- und Osteuropa ist bedeutsam, aber regional stark diversifiziert. Auch im Berichtsjahr 2007 konnten die österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland noch eine außergewöhnlich gute Rentabilität aufweisen. Mehr als die Hälfte des gesamten Nettjahresgewinns von 9,7 Mrd. € wurde in den MOEL 21 erzielt. Im Gegensatz zu den aktiven Direktinvestitionsbeständen dominierte bei der regionalen Gliederung der passiven weiterhin die EU 15 als mit Abstand wichtigste Herkunftsregion (2007 63,8%). Bei den Beschäftigten in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich war 2007 ein leichter Rückgang feststellbar. Die 2009 erstmals veröffentlichte FATS-Statistik zeigt die Bedeutung von auslandskontrollierten Unternehmen für die Gesamtwirtschaft Österreichs auf. In Summe trugen diese mit fast einem Viertel zur gesamten Bruttowertschöpfung im marktwirtschaftlichen Bereich bei, der Anteil der Beschäftigten in diesem Bereich erreichte ein Fünftel.

¹⁾ Der Großteil des Kapitels bezieht sich auf Daten und Informationen der OeNB, insbesondere OeNB (2009A, 2009B, 2009C). Es basiert weiters auf zusätzlichen Informationen, die uns dankenswerterweise von Herrn Dr. Dell'mour (OeNB) sowie von der OeNB-Statistik-Hotline zur Verfügung gestellt wurden.

In den letzten beiden Dekaden fand, beeinflusst durch Faktoren wie die verstärkte Liberalisierung vieler Märkte, Privatisierungen, die Öffnung und der technische Fortschritt, eine zunehmende Internationalisierung der Weltwirtschaft statt. Dieser Internationalisierungsprozess umfasst nicht nur die Zunahme des Außenhandels von Waren und Dienstleistungen, ein wichtiges Teilelement ist auch die Strategie von Unternehmen sich längerfristig auf ausländischen Märkten mittels einer Präsenz vor Ort zu engagieren. In diesem Kapitel werden die Entwicklung und der Stand ausländischer Direktinvestitionstätigkeit in Österreich und österreichischer Direktinvestitionen im Ausland dargestellt. Gemäß OeNB (2009A) versteht man unter ausländischen Direktinvestitionen "Kapitalanlagen, die Investoren in der Absicht vornehmen, mit einem Unternehmen in einem anderen Land eine dauerhafte Wirtschaftsbeziehung herzustellen"²⁾. Sofern nicht anders angegeben, handelt es sich bei den in diesem Kapitel verwendeten Direktinvestitionsbeständen um so genannte Direktinvestitionen im engen Sinn (i. e. S.). Diese umfassen das Eigenkapital sowie die Nettoforderungen aus den Kreditbeziehungen zwischen Müttern und Töchtern (sonstiges Kapitel). Nicht hinzugezählt werden hingegen Beteiligungen von österreichischen "Special Purpose Entities" (SPE) – ausländisch kontrollierte Holdinggesellschaften ohne eigene wirtschaftliche Aktivität in Österreich – sowie der Bestand an Liegenschaften.

7.1 Österreichs Position im internationalen Vergleich

Nach den günstigen Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen der vergangenen Jahre, haben die Finanzkrise, welche 2007 in den USA ihren Ausgang nahm, und die darauffolgende Wirtschaftskrise 2008, welche auch noch ins Jahr 2009 hineinwirkt, die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionstätigkeiten deutlich verschlechtert. Diese negativen Einflüsse fanden im Jahr 2008 sowohl in den weltweiten als auch in den österreichischen FDI-Flüssen ihren Niederschlag.

Die weltweiten passiven ausländischen FDI-Flüsse gingen bereits 2008 (in Euro gemessen) um 19,1%³⁾ zurück. Auch die Werte der ausländischen FDI-Flüsse nach Österreich (9,5 Mrd. €, -58,4%) und der österreichischen ins Ausland (20 Mrd. €, -29,8%) verloren gegenüber 2007 deutlich. Diese Rückgänge sind jedoch zu relativieren, da die außergewöhnlich hohen Werte des Jahres 2007 stark von einigen wenigen

²⁾ In der jährlich von der OeNB durchgeführten Direktinvestitionserhebung werden Direktinvestitionen mit einem Nominale von mindestens 100.000 € erfasst. Außerdem muss der Direktinvestor eine Beteiligung von mindestens 10% halten. (OeNB, 2009).

³⁾ Für Details zur Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit auf internationaler Ebene siehe Kapitel 3.

Einzeltransaktionen beeinflusst wurden⁴). Weiters liegt der Wert der passiven Direktinvestitionsflüsse 2008 – mit Ausnahme des Rekordjahres 2007 – noch immer über den Niveaus der letzten Jahre, selbst über dem Wert des Jahres 2000, einem Jahr mit ebenfalls außergewöhnlich hoher weltweiter ausländischer Direktinvestitionstätigkeit. Für 2009 ist mit einer weiteren deutlichen Dämpfung der Investitionstätigkeit aufgrund der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise zu rechnen. Vorläufige Werte für das 1. Halbjahr 2009 der passiven Direktinvestitionszuflüsse nach Österreich erreichten einen Wert von fast 3 Mrd. €, nur halb so viel wie in der Vorjahresperiode. Die österreichischen aktiven Direktinvestitionsflüsse weisen im 1. Halbjahr 2009 netto lediglich 115 Mio. € auf. Obwohl in diesem Zeitraum Eigenkapitalneuinvestitionen von über 3 Mrd. € getätigt wurden, ergibt sich trotzdem dieser geringe Nettowert, einerseits aufgrund von Eigenkapitaldesinvestitionen, andererseits aber auch aufgrund von Mittelzurückführungen aus den Posten sonstiges Direktinvestitionskapital (z. B. konzerninterne Kredite und reinvestierte Gewinne)⁵).

Die OeNB führt einmal jährlich eine Direktinvestitionsbefragung durch (OeNB, 2009A). Die Ergebnisse der zuletzt durchgeführten Befragung beziehen sich auf den Direktinvestitionsbestand 2007. Spiegelbildlich zu den Direktinvestitionsflüssen, welche 2007 sowohl weltweit als auch in Österreich noch Höchstwerte erreichten, sind auch in den Direktinvestitionsbeständen 2007 noch keine stark negativen Auswirkungen der Finanzkrise zu bemerken. Die ausländischen Direktinvestitionsbestände in Österreich stiegen 2007 auf 108,1 Mrd. € (+28,2% im Vergleich zum Vorjahr). Auch die österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland erzielten eine ähnliche Wachstumsrate (+27,8%) und erreichten einen Wert von 102,6 Mrd. €. Somit liegt auch 2007 das Niveau der passiven Bestände etwas über jenem der aktiven. Für 2008 wird trotz der Auswirkungen der Wirtschaftskrise eine weitere Steigerung der Bestandswerte erwartet (Schätzung gemäß OeNB (2009A) 112 Mrd. € aktivseitig und 116 Mrd. € passivseitig).

Vergleicht man die österreichischen Bestandswerte mit der Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionsbestände, so zeigt sich, dass auch 2007 die stetige Steigerung des österreichischen Anteils fortge-

⁴ Insbesondere in kleineren Ländern können die Direktinvestitionsflüsse stark von Einzeltransaktionen beeinflusst sein und weisen oft eine kräftige volatile Entwicklung auf. Als Beispiel für eine solche bedeutende Einzeltransaktion sei hier die Umstrukturierung des Bank Austria Konzerns genannt, die 2007 erheblich zum Volumen beitrug.

⁵ Gemäß World Investment Report 2009 (UNCTAD, 2009) kann es aufgrund von Eigenkapitaldesinvestitionen, repatriierter Investitionen, inversen konzerninternen Krediten und Rückzahlungen von Schulden an Mutterunternehmen auch zu negativen Zahlungsflüssen in der Zahlungsbilanz kommen.

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

setzt wurde (0,93%, im Jahr 2000 0,41%). Somit konnte innerhalb der letzten acht Jahre der Anteil mehr als verdoppelt werden. Auch 2008 dürfte der Anteil Österreichs gemäß den vorläufigen Werten und Schätzungen ebenfalls weiter steigen.

Übersicht 7.1: Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich

	Aktive FDI-Flüsse			Aktive FDI-Bestände		
	Welt	Österreich	Österreich	Welt	Österreich ¹⁾	Österreich ¹⁾
	Mrd. €		Anteile in %	Mrd. €		Anteile in %
2000	1.318	6,0	0,45	6.520	26,7	0,41
2001	833	3,4	0,41	7.373	32,4	0,44
2002	570	6,1	1,08	6.930	40,5	0,58
2003	499	6,1	1,22	6.843	44,3	0,65
2004	749	6,5	0,86	7.411	51,3	0,69
2005	707	9,0	1,27	8.986	60,9	0,68
2006	1.114	10,9	0,98	9.836	80,3	0,82
2007	1.568	28,5	1,82	11.023	102,6	0,93
2008	1.268	20,0	1,58	11.642	112	0,96

	Passive FDI-Flüsse			Passive FDI-Bestände		
	Welt	Österreich	Österreich	Welt	Österreich ¹⁾	Österreich ¹⁾
	Mrd. €		Anteile in %	Mrd. €		Anteile in %
2000	1.500	9,2	0,62	6.184	33,59	0,54
2001	917	6,4	0,69	6.958	39,7	0,57
2002	669	0,2	0,02	6.425	42,8	0,67
2003	501	5,5	1,10	6.461	45,6	0,71
2004	592	2,6	0,43	7.054	51,9	0,74
2005	782	8,7	1,11	8.518	70,0	0,82
2006	1.165	6,3	0,54	9.419	84,3	0,90
2007	1.445	22,8	1,57	10.639	108,1	1,02
2008	1.159	9,5	0,82	10.711	116	1,08

Q: Werte für Welt: UNCTAD, World Investment Report 2009; Werte für Österreich: OeNB. – Aufgrund von statistischen Abweichungen entsprechen die weltweiten aktiven FDI-Flüsse nicht den weltweiten passiven FDI-Flüssen. – ¹⁾ Direktinvestitionsbestände Österreich für 2008 Schätzung gemäß OeNB (2009A).

Die stetige Steigerung der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft lässt sich auch in der Direktinvestitionsquote (FDI-Bestände in % des BIP) ablesen. Wie bereits in Kapitel 4.3.1 dargestellt, weisen insbesondere die aktiven Direktinvestitionsbestände einen rasanten Anstieg in den letzten Jahren auf. Gemäß den UNCTAD-Werten hat sich die aktive Direktinvestitionsquote in den letzten 10 Jahren mehr als vervierfacht (1998 8,2%, 2008 36,6%). Auch passivseitig hat die Bedeutung der Direktinvestitionsbestände deutlich zugenommen (1998 11%, 2008 33,5%, siehe Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten).

Im internationalen Vergleich zeigt sich jedoch, dass der Internationalisierungsgrad der österreichischen Wirtschaft trotz dieses rasanten Auf-

holprozesses noch geringere Werte als in anderen vergleichbaren kleinen Volkswirtschaften aufweist. So liegen die aktiven Direktinvestitionsquoten im Jahr 2008 in der Schweiz (146,8%), in Schweden (66,4%), Irland (59,7%) und Finnland (42,2%) deutlich über dem österreichischen Wert (36,6%, siehe auch Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten). Die österreichische Direktinvestitionsquote bleibt auch 2008 noch immer unter dem EU-27-Durchschnitt (44,4%), aber über dem Durchschnitt der Industriestaaten (26,4%). Auch passivseitig zeigt sich ein ähnliches Bild.

7.2 Österreichs Direktinvestitionen im Ausland

Die Auswirkungen der Finanzkrise waren 2007 kaum spürbar, der Bestand der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland erreichte zum Jahresende einen neuen Höchststand. Erstmals lag der Wert über der 100 Mrd. €-Marke (102,6 Mrd. €). Auch die Zahl der österreichischen Direktinvestoren ist um weitere 60 auf 1.069 gestiegen, zusammen investierten diese in 3.588 Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (+413 im Vergleich zum Vorjahr). In diesen ausländischen Direktinvestitionsunternehmen waren anteilsgewichtet 573.300 Personen beschäftigt (OeNB, 2009A).

Erstmals wurden für das Berichtsjahr 2007 auch Ergebnisse der neuen "Foreign Affiliates Statistics" (FATS) veröffentlicht. Für einen Überblick zu den Unterschieden zwischen den Ergebnissen der Direktinvestitionserhebung der OeNB und der Foreign Affiliates Statistics, welche von Statistik Austria in Kooperation mit der OeNB erstellt wird, siehe Kasten 7.1. Aufgrund dieser Unterschiede werden in der FATS-Statistik die folgenden, von der OeNB-Direktinvestitionsstatistik abweichenden, Werte ausgewiesen. Diese neue Statistik der Auslandsunternehmenseinheiten⁶⁾ weist 4.300 im Ausland ansässige Unternehmen, die von österreichischen Unternehmen kontrolliert werden, aus. Dieser höhere Wert als in der Direktinvestitionsstatistik dürfte insbesondere auf die zusätzliche Berücksichtigung von indirekten Beteiligungen zurückzuführen sein. Gemäß der Outward-FATS-Statistik waren 2007 in diesen ausländischen Tochterunternehmen ungefähr 760.000 Personen beschäftigt. Dieser ebenfalls höhere Wert im Vergleich zur OeNB-Erhebung ergibt sich zusätzlich noch aus der ungewichteten Berücksichtigung der Beschäftigtenzahlen. Die ausländischen Tochterunternehmen erwirtschafteten im Ausland einen Umsatzwert von ungefähr 178 Mrd. €,

⁶⁾ Absatz basierend auf *Statistik Austria* (2009), bezüglich der Ergebnisse siehe auch http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/outward_fats/index.html.

dies entspricht laut Statistik Austria einem knappen Drittel des inländischen Umsatzes.

Kasten 7.1: FATS-Statistik und Änderungen in der OeNB-Befragung ab 2006 FATS-Statistik¹⁾

2009 wurden erstmals umfassende Ergebnisse der "Foreign Affiliates Statistics" (FATS) veröffentlicht. Ziel dieser Statistik, welche von Statistik Austria in Zusammenarbeit mit der OeNB erstellt wird, ist es Informationen über die Aktivitäten aller Unternehmen, welche einer ausländischen Kontrolle unterliegen, darzustellen. Folgend sind die drei wichtigsten Unterschiede zur Direktinvestitionserhebung der OeNB aufgelistet.

- Die FATS-Statistik berücksichtigt nur Kontrollbeziehungen, d. h. Beteiligungen mit einem Anteil größer als 50%, während in der Direktinvestitionserhebung bereits Beteiligungen ab 10% berücksichtigt werden.
- Andererseits berücksichtigt die FATS-Statistik diese Beteiligungen dann zu 100%, während in der OeNB-Direktinvestitionserhebung die Indikatoren, wie beispielsweise Beschäftigung, mit dem Eigentumsanteil gewichtet werden.
- Die FATS-Statistik bezieht alle, auch indirekte Beteiligungen ein, die OeNB-Statistik fokussiert auf direkte Beteiligungen.

Änderungen in der OeNB-Direktinvestitionsbefragung ab dem Berichtsjahr 2006²⁾

Aufgrund der Vorgaben der Zahlungsbilanz-Verordnung EG, Nr. 184/2005 wurde die Direktinvestitionsbefragung der OeNB ab dem Berichtsjahr 2006 auf eine neue Erhebungsmethode umgestellt. Die wichtigsten sich daraus ergebenden Änderungen sind im Folgenden aufgelistet.

- Börsennotierte Unternehmen werden nun zu Marktpreisen und alle anderen wie davor zu Buchwerten bewertet.
- Special Purpose Entities, also Holdinggesellschaften, welche im Inland keine oder keine nennenswerte Aktivität entfalten, werden gesondert ausgewiesen. Daher wird in "Direktinvestitionen i. e. S." – ohne SPE und ohne Grundstücke – und "Direktinvestitionen i. w. S." – mit Grundstücken und einschließlich SPE unterschieden.
- Sonstiges Kapital: Alle Formen konzerninterner Verbindlichkeiten (wie Handelskredite oder Verrechnungskonten) werden zum "sonstigen Direktinvestitionskapital" gerechnet.
- Statt aller indirekten Beteiligungen (über 10%) der ersten Stufe, werden nun nur Mehrheitsbeteiligungen, und dafür aber auf allen Stufen, erhoben.

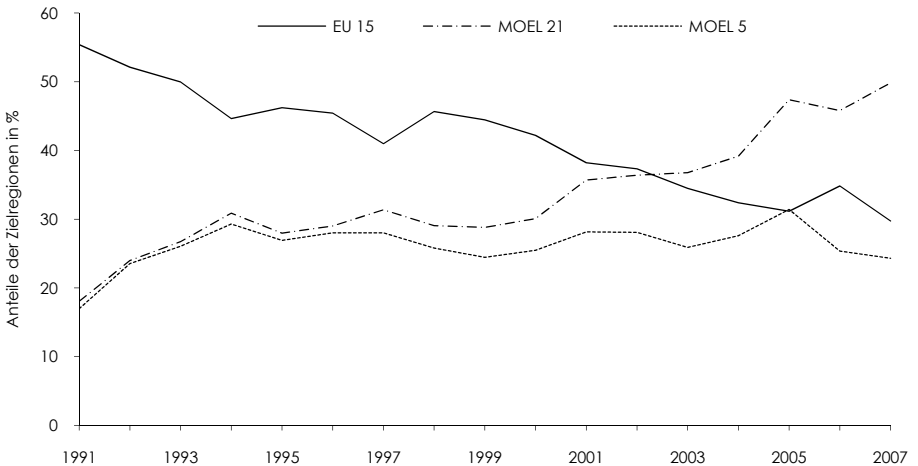
¹⁾ Basierend auf OeNB (2009A). Für weitere Details siehe auch http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Balance_of_payments_-_FATS. – ²⁾ Basierend auf OeNB (2009A), Keppel – Sieber (2008).

7.2.1 Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen

Betrachtet man die Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen zeigt sich, dass diese weiterhin sehr stark auf Europa konzentriert sind. Zum Jahresende 2007 beliefen sich die in Europa investierten Direktinvestitionsbestände auf 92,5 Mrd. € (90% aller aktiven Direktinvestitionsbestände). Innerhalb Europas verschob sich jedoch die Bedeutung

der Zielregionen in den letzten 15 Jahren. Der Anteil der EU-15-Länder nahm kontinuierlich ab (2007 nur mehr 29,7%), im Gegenzug stieg der Anteil der MOEL 21⁷⁾ auf fast 50%. War anfangs diese Direktinvestitions-tätigkeit auf die nahen MOEL 5 fokussiert, gewannen in den letzten Jahren vermehrt die weiter entfernten mittel- und osteuropäischen Staaten an Bedeutung (Abbildung 7.1). Zuletzt ging der Anteil der MOEL 5 sogar leicht zurück (2007 24,3%), dieser repräsentierte aber noch immer ein bedeutend hohes Bestandsniveau von 24,9 Mrd. € im Jahr 2007.

Abbildung 7.1: Regionale Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände in der EU 15 und den MOEL



Q: OeNB.

Trotz dieser deutlichen Fokussierung auf Mittel- und Osteuropa ist Österreichs wichtigstes Zielland nach wie vor Deutschland. 2007 wurden 14,7 Mrd. € in das nördliche Nachbarland investiert, dies entspricht einem Anteil von 14,4%. Innerhalb der MOEL 21 entfielen die höchsten Anteile der österreichischen Direktinvestitionsbestände auf Tschechien (7,4%) und Ungarn (7,2%). Hohe Zuwächse – mit durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von über 60% – gab es im Zeitraum zwischen 1997 und 2007 beispielsweise in der Ukraine, in Bulgarien und Rumänien, allerdings starteten diese von einem äußerst geringen Ni-

⁷⁾ In den Originalstatistiken der OeNB wird die Bezeichnung MOEL 20 verwendet, da Serbien und Kosovo noch als Einheit behandelt werden.

veau (Übersicht 7.7 in den Statistischen Übersichten). Die Anteile der österreichischen Direktinvestitionen in Rumänien und Bulgarien, die 2007 der EU beitraten, erreichten 5,5% bzw. 2,7%. Die baltischen Staaten sind weiterhin für österreichische Direktinvestoren kaum bedeutend. Es wurden insgesamt nur 294 Mio. € (0,3% der österreichischen Gesamtdirektinvestitionsbestände) investiert. Die geänderte Schwerpunktsetzung innerhalb der MOEL 21 ist auch anhand der Veränderung gegenüber 2006 zu bemerken. Beispielsweise wiesen die Direktinvestitionsbestände in Kroatien oder Russland im Vorjahresvergleich eine signifikante Steigung auf. In Russland stieg der Bestand österreichischer Direktinvestitionen von 1,8 Mrd. auf 3,7 Mrd. € im Jahr 2007, dies entspricht mehr als einer Verdopplung. In Kroatien kletterten die österreichischen Direktinvestitionen von bereits 3,5 Mrd. € auf 6,9 Mrd. €.

Übersicht 7.2: Struktur der Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	1.000 Personen										
Deutschland	23,7	32,9	33,7	34,9	25,0	35,3	35,4	38,3	43,5	38,5	49,6
Ungarn	51,7	52,5	49,3	48,5	54,2	50,8	55,3	57,7	55,7	54,6	68,3
Tschechien	27,7	31,1	32,9	49,8	50,6	58,0	61,1	56,6	61,9	63,9	73,2
MOEL 5	98,5	108,9	112,6	141,0	156,6	165,4	179,2	171,8	180,8	181,9	211,4
MOEL 21	106,2	121,1	128,1	162,4	190,2	209,4	233,4	266,2	304,6	345,2	407,9
EU 15	39,4	50,6	50,4	57,6	53,1	61,9	64,0	67,5	82,8	81,5	107,0
EU 27	140,6	165,9	169,4	207,6	224,3	246,2	265,0	293,1	326,5	338,5	399,4
Insgesamt	161,4	187,7	199,2	248,6	270,1	299,1	327,7	370,5	431,7	478,9	573,3
	Anteile in %										
Deutschland	14,7	17,6	16,9	14,0	9,3	11,8	10,8	10,3	10,1	8,0	8,6
Ungarn	32,0	28,0	24,7	19,5	20,1	17,0	16,9	15,6	12,9	11,4	11,9
Tschechien	17,2	16,6	16,5	20,0	18,7	19,4	18,6	15,3	14,3	13,4	12,8
MOEL 5	61,0	58,0	56,5	56,7	58,0	55,3	54,7	46,4	41,9	38,0	36,9
MOEL 21	65,8	64,6	64,3	65,3	70,4	70,0	71,2	71,8	70,5	72,1	71,2
EU 15	24,4	26,9	25,3	23,2	19,6	20,7	19,5	18,2	19,2	17,0	18,7
EU 27	87,1	88,4	85,1	83,5	83,0	82,3	80,9	79,1	75,6	70,7	69,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: OeNB. – Zahl der Beschäftigten gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil.

Bei den aktiven FDI-Flüssen sind 2008 aufgrund der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise regional breit gestreute Rückgänge feststellbar. Auch die FDI-Flüsse in die meisten mittel- und osteuropäischen Länder

sind im Vergleich zum Vorjahr geringer (MOEL 5 2008 3,2 Mrd. €, also um 1,2 Mio. € weniger als 2007).

Betrachtet man die regionale Verteilung anhand der Beschäftigten⁸⁾ in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland ist die Bedeutung Mittel- und Osteuropas noch deutlicher feststellbar. 2007 entfielen 71,2% der Beschäftigten auf die MOEL 21. 1990, das Jahr nach der Ostöffnung, lag dieser Anteil erst bei 24,7%. Innerhalb der MOEL 21 waren in Tschechien, Ungarn und Rumänien die meisten Personen bei österreichischen Direktinvestitionsunternehmen beschäftigt, die höchsten absoluten Zuwächse wurden 2007 in Ungarn (+13.727 Beschäftigte), Serbien (+10.177), Tschechien (+9.277) sowie Russland (+8.548) erzielt. In der tagespolitischen Diskussion wird oft die Angst vor einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland, insbesondere aufgrund der geringen Lohnkosten in Mittel- und Osteuropa, genannt. Gemäß der OeNB-Direktinvestitionserhebung (OeNB, 2009A) ist jedoch der Marktzutritt bzw. die Absatzsicherung das deutlich wichtigere Motiv im Vergleich zu den Arbeitskosten. Gemessen am investierten Gesamtkapital war für 56,7% der Marktzutritt das wesentliche Motiv, hingegen nur für 0,7% die Arbeitskosten. Allerdings erzielte letzteres in einigen mittel- und osteuropäischen Ländern höhere Anteile (Ungarn für 4,3%, Tschechien 3,3%, Slowakei 1,5%)⁹⁾.

Die Beschäftigtenzahlen in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen insgesamt weisen seit Jahren eine stetige Zunahme auf, zuletzt stiegen sie deutlich um 19,7% auf 573.268 Beschäftigte im Jahr 2007 (siehe auch Übersicht 7.2). Im Vergleich dazu blieben die Beschäftigtenzahlen in den österreichischen Direktinvestitionsunternehmen seit Jahren relativ konstant um die 300.000. 2007 musste eine leichte Abnahme (-14.600 Beschäftigte) gegenüber dem Vorjahr hingenommen werden.

7.2.2 Österreichs Position als Investor in Mittel- und Osteuropa

Österreich nimmt seit Jahren eine bedeutende Stellung als Investor in den mittel- und osteuropäischen Ländern ein. Gründe für diese gute Position sind einerseits die geographische Nähe, andererseits half das frühzeitige Engagement in den mittel- und südosteuropäischen Ländern sich an den vordersten Plätzen zu positionieren.

⁸⁾ Die hier verwendeten Zahlen der Beschäftigten in österreichischen Tochterunternehmen sind jeweils gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil (OeNB, 2009A).

⁹⁾ Misst man die Bedeutung der einzelnen Motive anhand anteilsgewichteter Beschäftigungszahlen ergeben sich höhere Anteile für das Arbeitskostenmotiv (insgesamt 6%, in den MOEL 21 7,9%).

Übersicht 7.3: Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in den MOEL im Jahr 2007

	Rang	Anteile an den FDI-Beständen in %
Slowenien	1	44,7
Bosnien und Herzegowina	1	34,2
Kroatien	1	34,2
Rumänien	1	21,4
Bulgarien ¹⁾	1	20,2
Serbien	2	15,6
Slowakei ²⁾	3	14,2
Ungarn	3	13,0
Tschechien	3	10,7
Mazedonien	4	9,4
Ukraine ¹⁾	4	6,8
Montenegro ¹⁾	6	7,1
Polen	9	3,6

Q: wüw. – 1) 2008. – 2) 2006.

Auch 2007 wird Österreichs Position als Topinvestor in den MOEL bestätigt. In Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Rumänien und Bulgarien erreichte Österreich als Direktinvestor den 1. Platz. In den drei angrenzenden neuen EU-Mitgliedstaaten (Slowakei, Ungarn, Tschechien) konnte Österreich immerhin Platz 3 besetzen (Übersicht 7.3).

Wie stark die Präsenz Österreichs als Direktinvestor¹⁰⁾ in der Region Mittel- und Osteuropa ist, lässt sich auch deutlich anhand der überdurchschnittlich hohen Marktanteile am gesamte Direktinvestitionsbestand in diesen Ländern ablesen (Übersicht 7.4). Selbst in den angrenzenden Nachbarstaaten, in welchen österreichische Unternehmen sehr frühzeitig Investitionsmöglichkeiten nutzten, dann aber durch das Nachziehen anderer industrialisierter Konkurrenzländer in den letzten Jahren immer wieder auch Marktanteile verloren, konnten 2007 die Marktanteile in der Slowakei und in Ungarn wieder gesteigert werden (auf 15,7%, bzw. 10,9%). Insgesamt wurde in den MOEL 5 ein Marktanteil von 8,3% erzielt, dieser liegt weiterhin deutlich über dem österreichischen Marktanteil an den weltweiten Direktinvestitionen (0,8%). Auch in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern konnten die österreichischen Direktinvestitionen 2007 Marktanteilsgewinne verzeichnen (Kroatien, Serbien, Bulgarien, Ukraine oder Russland).

¹⁰⁾ Zur Marktpräsenz gemessen an den Marktanteilen im Warenexport siehe Kapitel 5.2.

Übersicht 7.4: Entwicklung der österreichischen Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	In %										
MOEL 21	6,5	5,3	5,0	5,1	5,4	6,2	6,2	6,1	6,4	6,3	6,2
MOEL 5	8,6	7,1	6,4	7,3	7,7	8,7	8,3	8,2	9,3	8,1	8,3
Tschechien	11,9	9,1	7,4	9,0	8,3	11,4	9,9	9,9	9,6	10,3	10,0
Slowakei	21,1	18,3	17,8	24,8	27,2	16,1	12,0	11,4	12,3	12,8	15,7
Ungarn	9,3	8,1	7,3	7,6	8,8	9,9	9,0	8,6	7,5	9,2	10,9
Slowenien	17,8	19,2	20,9	20,6	27,9	24,7	20,1	14,8	20,3	27,1	22,1
Polen ¹⁾	2,6	2,0	2,2	2,5	2,7	3,0	4,2	5,3	8,8	3,4	2,9
Bulgarien	2,5	1,3	4,7	5,6	10,1	11,8	21,2	10,1	12,6	9,0	10,4
Rumänien	2,0	3,1	3,2	4,3	5,0	7,6	5,7	10,6	13,0	13,8	13,3
Kroatien	15,0	17,8	15,0	16,1	13,6	16,5	17,8	15,1	23,1	16,8	22,6
Serbien	.	0,1	0,2	0,2	5,0	3,2	6,4	8,2	10,9	13,3	17,0
Russland	1,5	.	0,6	0,6	1,4	1,6	1,9	1,4	0,5	0,9	1,1
Ukraine	0,9	1,0	0,8	1,4	1,7	1,9	1,8	2,4	3,5	13,7	14,3
Welt	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,8

Q: OeNB, wiw, UNCTAD, WIFO-Berechnungen. – Die hier dargestellten Werte basieren auf österreichischen Daten, d. h. für die Berechnungen wurden die österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände im jeweiligen mittel- und osteuropäischen Land (OeNB-Werte aus Sicht Österreichs) in Relation zu den gesamten passiven Direktinvestitionsbeständen in dem jeweiligen mittel- und osteuropäischen Land (wiw-Werte aus Sicht des Partnerlandes) gesetzt. – ¹⁾ Marktanteil für Polen ist eine Schätzung, da der Gesamtdirektinvestitionsbestand in Polen einschließlich SPE veröffentlicht wird.

Wie außergewöhnlich stark die Position Österreichs in den MOEL relativ zur Größe des Landes ist, kann auch sehr gut anhand der doppelt standardisierten Marktanteile¹¹⁾ in Übersicht 7.8 (in den Statistischen Übersichten) abgelesen werden. Deutschland erzielte im Jahr 2007 zwar einen mehr als doppelt so hohen Marktanteil in den MOEL 5, setzt man diesen Wert jedoch in Relation zu dem mehr als achtmal so hohen Marktanteil Deutschlands an den weltweiten Direktinvestitionen, zeigt sich die außerordentliche Stellung Österreichs. Der deutsche standardisierte Marktanteil erreicht dann nur noch ein Viertel des österreichischen Wertes.

2008, im Jahr der Wirtschaftskrise, wurde diese starke Position Österreichs jedoch nicht immer nur als Vorteil gesehen, insbesondere das Engagement im mittel- und osteuropäischen Bankensektor wurde oft als Risiko dargestellt.

¹¹⁾ Der Vorteil von standardisierten Marktanteilen ist, dass sie den Einfluss der Landesgröße ausschalten.

sifiziert. Dies ist insofern erwähnenswert, weil es sich bei den MOEL 21 um eine sehr heterogene Region mit deutlich unterschiedlichem Risiko handelt.

Im Vergleich zum Anteil am Gesamtkapitalbestand ist die Bedeutung des Kredit- und Versicherungswesens gemessen am Anteil der Beschäftigten in allen Tochterunternehmen im Ausland nicht ganz so bedeutend wie zuvor dargestellt, der Anteil an den gewichteten Beschäftigten liegt aber immerhin auch noch bei 26,7%. Betrachtet man ebenfalls nur die MOEL 21, ergibt sich auch hier ein höherer Anteil der im Kredit- und Versicherungswesen Beschäftigten an allen in den MOEL 21 Beschäftigten (2007 36,5%), auch wenn der Unterschied nicht ganz so stark ausgeprägt ist, wie anhand der oben dargestellten Gesamtkapitalwerten.

Die Beschäftigten¹³⁾ in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen des Maschinenbausektors verzeichneten 2007 einen deutlichen Zuwachs um 14.073 Beschäftigte auf 31.333. 2006 wurden in ausländischen Unternehmen in Österreich im Maschinenbau noch mehr Beschäftigte verzeichnet (18.227) als spiegelbildlich in österreichischen Tochterunternehmen in ausländischen Maschinenbauindustrien (17.260). Durch den starken Zuwachs an Beschäftigten im Ausland hat sich dieses Verhältnis nun gedreht.

Abschließend sei nochmals auf die heuer erstmals veröffentlichten Ergebnisse der FATS-Statistik verwiesen – in den Grundzügen stimmen die Ergebnisse der FATS-Statistik mit jenen der OeNB-Direktinvestitions-erhebung überein. So sind beispielsweise auch gemäß *Statistik Austria*¹⁴⁾ die Sektoren Sachgütererzeugung (44%), Handel inklusive Reparatur (17%) sowie Kredit- und Versicherungswesen (22%) jene mit den höchsten Anteilen an den Gesamtbeschäftigten.

7.2.4 Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände im Ausland

Die Eigenkapitalrentabilität der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland ist definiert als Relation von Nettojahresgewinn zur Differenz von Eigenkapital und Nettojahresgewinn.

Auch im Jahr 2007 konnten die österreichischen FDI-Bestände wieder eine außergewöhnlich gute Rentabilität erzielen (12,7%)¹⁵⁾. Mehr als

¹³⁾ Wie im gesamten Kapitel sind auch diese Zahlen der Beschäftigten mit dem Nominalkapitalanteil gewichtet (OeNB, 2009A).

¹⁴⁾ http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/outward_fats/index.html.

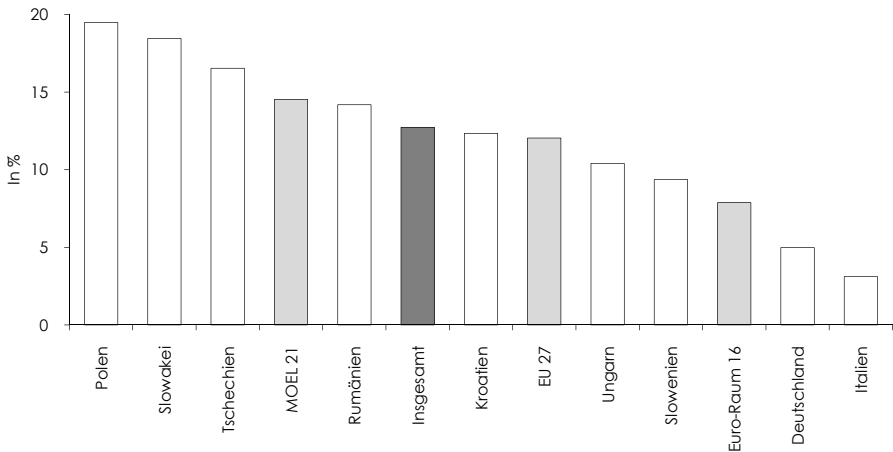
¹⁵⁾ Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit historischen Daten ist diese Eigenkapitalrentabilität auf Basis des Eigenkapitals zu Buchwerten berechnet. Die OeNB (2009A) erhält für die

7. Zielüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

die Hälfte des gesamten Nettojahresgewinns von 9,7 Mrd. € kam auch 2007 wieder von Beteiligungen in den MOEL 21, im Durchschnitt erzielte diese Region eine Eigenkapitalrentabilität von 14,5%. Überdurchschnittliche Rentabilitätsergebnisse wurden u. a. in Polen, in der Slowakei und in Tschechien verzeichnet.

In den letzten 10 Jahren bis einschließlich 2007 wurden allein in den MOEL 21 20 Mrd. € an Erträgen erzielt, ein Betrag mit dem man selbst "Rückschläge in der Krise abfedern könne" (OeNB, 2009B).

Abbildung 7.2: Eigenkapitalrentabilität österreichischer aktiver Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Zielländern und -regionen im Jahr 2007



Q: OeNB. – Zur Berechnung wurde das Eigenkapital zu Buchwerten herangezogen.

7.3 Ausländische Direktinvestitionen in Österreich

Die Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die Direktinvestitionsstätigkeit – aufgrund der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise – spiegeln sich auch in den Werten der passiven Direktinvestitionen Österreichs wider. Die passiven FDI-Flüsse nach Österreich gingen 2008 auf 9,5 Mrd. € zurück. Dieser Wert muss allerdings insofern relativiert werden, weil er noch immer deutlich über dem Wert des Jahres 2006 (6,3 Mrd. €) liegt, und der außergewöhnlich hohe Wert des Jahres 2007 stark durch Einzeltransaktionen (Stichwort Bank Austria) beein-

österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände 2007 eine Eigenkapitalrentabilität – basierend auf Marktwerten – von 11,4%.

flusst wurde. Vorläufige Zahlen für das 1. Halbjahr 2009 (3 Mrd. €) zeigen, dass sich die Direktinvestitionsflüsse aus dem Ausland im Vergleich zum Vorjahr halbiert haben, hier sind die Auswirkungen der Krise deutlich spürbar.

In den passiven Direktinvestitionsbeständen des Jahres 2007 ist noch kein krisenbedingter Rückgang erkennbar (neuer Höchststand von 108 Mrd. €, 2006 84,3 Mrd. €). Für das Jahr 2008 rechnet die OeNB (2009A) mit einem Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Österreich von ungefähr 116 Mrd. €.

Aufgrund der bereits beschriebenen Kooperation zwischen OeNB und Statistik Austria im Zuge der Erstellung der FATS-Statistik¹⁶⁾ war es möglich, Informationen aus der OeNB-Direktinvestitionserhebung beispielsweise mit Informationen aus der Leistungs- und Strukturhebung von Statistik Austria zu verknüpfen. Diese erstmals von Statistik Austria veröffentlichten Daten zu auslandskontrollierten Unternehmen ermöglichen die Bedeutung dieser für die österreichische Wirtschaft darzustellen. Auf 8.800 in Österreich angesiedelte auslandskontrollierte Unternehmen¹⁷⁾ fallen 19% der Gesamtbeschäftigten im marktwirtschaftlichen Bereich. Diese erwirtschaften ein Drittel der Umsatzerlöse und ein Viertel der Bruttowertschöpfung.

7.3.1 Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen

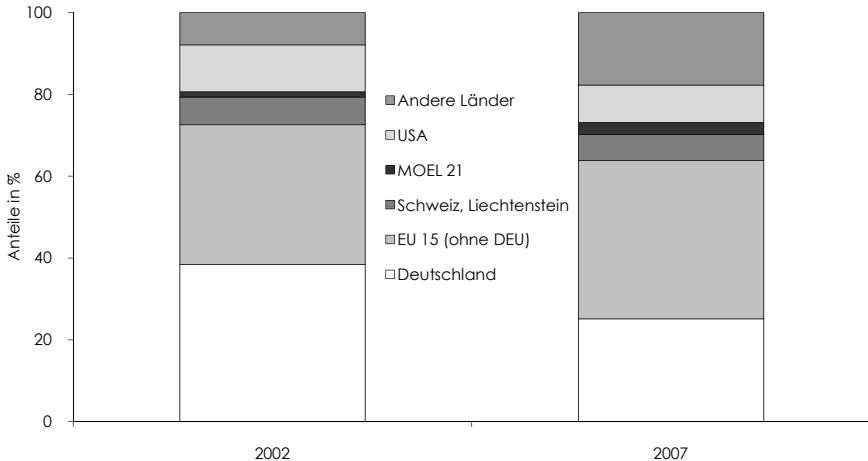
Im Gegensatz zu den aktiven Direktinvestitionen dominiert bei der regionalen Gliederung der passiven Direktinvestitionsbestände Österreichs die EU 15 weiterhin als mit Abstand wichtigste Herkunftsregion. 63,8% des in Österreich investierten Kapitals kam im Jahr 2007 von Unternehmen mit Stammsitz in der EU 15. Bedeutendstes Herkunftsland ist weiterhin Deutschland (25,1%). Im Vergleich zum Jahr 2002 ist dieser Anteil jedoch deutlich zurückgegangen (Abbildung 7.3). Ein Grund dafür war der Eigentümerwechsel bei Bank Austria von der deutschen HypoVereinsbank zur italienischen UniCredit im Jahr 2006. 2007 lag der Anteil italienischer Direktinvestoren am gesamten passiven Direktinvestitionsbestand bereits bei 21,6%. Erwähnenswert ist auch der gestiegene Anteil der MOEL-21-Direktinvestitionen auf 3%, welcher großteils auf Direktinvestitionen von Unternehmen mit Stammsitz in Russland zurückgeht. Trotz des noch geringen Niveaus (Bestand russischer Direktinvestitionen in Österreich 2007 3 Mrd. €), ist die Veränderung beachtlich. 2006 erreichte der Bestand russischer Direktinvestitionen erst

¹⁶⁾ Siehe Statistik Austria (2009) sowie http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/inward_fats/index.html.

¹⁷⁾ Für eine Erklärung, warum die Werte der OeNB-Direktinvestitionserhebung von den Ergebnissen der FATS-Statistik abweichen, siehe Kasten 7.1.

461 Mio. €, er hat sich also allein im letzten Jahr mehr als versechsfacht.

Abbildung 7.3: Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich nach wichtigen Herkunftsländern und -regionen



Q: OeNB.

Im Gegensatz zum starken Anstieg der Beschäftigten bei aktiven FDI-Beständen war bei den passiven im Jahr 2007 ein leichter Rückgang um 2.200 Beschäftigte¹⁸⁾ auf 235.100 festzustellen. *Dell'mour* (2009) begründet die unterschiedliche Entwicklung der Beschäftigten aktiver und passiver Direktinvestitionen mit der Umstrukturierung des Bank Austria Konzerns. So wurden in diesem Jahr die Osteuropa-Beteiligungen der UniCredit an die österreichische Bank Austria übertragen, den dadurch aktivseitig von der Statistik zusätzlich erfassten Beschäftigten in den osteuropäischen Bankfilialen stehen "in Österreich hingegen nur die zahlenmäßig beschränkten Managementfunktionen"¹⁹⁾ gegenüber (*Dell'mour*, 2009).

¹⁸⁾ Auch bei den passiven Direktinvestitionsbeständen Österreichs sind die Beschäftigten jeweils gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil (OeNB, 2009A).

¹⁹⁾ Hier kam es nur zu geringfügigen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr.

Übersicht 7.5: Struktur der Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	1.000 Personen										
Deutschland	105,5	114,8	116,0	127,7	133,8	133,7	129,1	124,8	115,7	125,5	109,5
USA	22,7	24,0	24,1	23,9	20,7	20,6	18,5	15,9	16,7	18,1	22,5
Schweiz, Liechtenstein	31,7	31,2	30,1	36,8	29,9	28,0	30,6	30,7	29,1	29,2	29,0
Euro-Raum 15	133,3	148,4	149,2	163,3	169,4	170,4	164,5	159,5	146,7	163,9	151,6
EU 27	146,8	164,4	165,4	179,2	185,4	186,3	181,3	176,4	165,2	179,9	169,9
EU 15	146,0	163,6	164,7	178,5	184,6	185,6	180,6	175,6	164,4	177,9	168,8
MOEL 21	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,5	1,1
Insgesamt	211,9	230,2	229,7	252,4	246,9	246,7	240,9	232,8	220,7	237,4	235,1
	Anteile in %										
Deutschland	49,8	49,9	50,5	50,6	54,2	54,2	53,6	53,6	52,4	52,9	46,6
USA	10,7	10,4	10,5	9,5	8,4	8,4	7,7	6,8	7,6	7,6	9,6
Schweiz, Liechtenstein	14,9	13,5	13,1	14,6	12,1	11,4	12,7	13,2	13,2	12,3	12,3
Euro-Raum 15	62,9	64,5	65,0	64,7	68,6	69,1	68,3	68,5	66,5	69,0	64,5
EU 27	69,3	71,4	72,0	71,0	75,1	75,5	75,3	75,8	74,9	75,8	72,2
EU 15	68,9	71,1	71,7	70,7	74,8	75,2	75,0	75,4	74,5	75,0	71,8
MOEL 21	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: OeNB. – Zahl der Beschäftigten gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil.

7.3.2 Branchenstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich

Wie bereits erwähnt, werden vermehrt Direktinvestitionen über Holdinggesellschaften abgewickelt. Bei einer Branchenzuordnung sind diese Werte im Sektor "Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen" ausgewiesen. Die passiven Direktinvestitionsbestände dürften von dieser Entwicklung stärker betroffen sein als die aktiven. Gemäß *Dell'mour* (2009) wird bereits "nahezu die Hälfte der passiven Direktinvestitionen ... über Holdinggesellschaften abgewickelt". Daher wird die hier ausgewertete Branchenstruktur (Abbildung 7.4) bereits schwer interpretierbar, da beträchtliche Verzerrungen möglich sind. Die Grundtendenz, dass 2007 der passive Bestand im Dienstleistungssektor gegenüber der Sachgütererzeugung überwiegt, sollte aber weiterhin gelten.

Im Fahrzeugbau²⁰⁾ kam es 2007 zu einem Rückgang des Gesamtkapitalbestandes um 121 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die in diesem Sektor in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich Beschäftigten²¹⁾ gingen ebenfalls um 2.641 auf 7.060 zurück. Durch die Zunahme in diesem Bereich bei den Beschäftigten von österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland, ist die Zahl der in Österreich in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen Beschäftigten erstmals kleiner als die Zahl der im Ausland Beschäftigten, aber unter österreichischem Einfluss stehenden Unternehmen im Fahrzeugbau. Somit hat sich in diesem Sektor das Verhältnis zwischen aktiv- und passivseitig Beschäftigten, ähnlich wie beim Maschinenbau, im Jahr 2007 gedreht.

Abschließend werden kurz einige Ergebnisse aus der neuen FATS-Statistik²²⁾ dargestellt, um die Bedeutung von ausländischen Direktinvestitionen in Österreich für die Gesamtwirtschaft aufzuzeigen. Ein Vergleich der auslandskontrollierten Unternehmen in Österreich mit der Gesamtheit aller Unternehmen in Österreich zeigt, dass insbesondere in der Sachgütererzeugung, sowie in den Sektoren Handel und Reparatur, Kredit- und Versicherungswesen und Realitätenwesen und Unternehmensdienstleistungen ein bedeutender Teil der Bruttowertschöpfung von auslandskontrollierten Unternehmen erreicht wird. Beispielsweise erzielen auslandskontrollierte Unternehmen im Sektor Handel und Reparatur 35,3% der Bruttowertschöpfung, im Kredit- und Versicherungswesen 27,7%, und im Bereich Realitätenwesen und Unternehmensdienstleistungen 18,2%. Betrachtet man die Sachgütererzeugung wird insbesondere im Fahrzeugbau und in der Erzeugung von Chemikalien und chemischen Produkten ein hoher Anteil der Bruttowertschöpfung von auslandskontrollierten Unternehmen erzielt (Fahrzeugbau 68,4%, Chemiesektor 72,3%). Generell dürften unter den auslandskontrollierten Unternehmen größere Unternehmen anzutreffen sein. Gemessen an der Zahl aller in Österreich tätigen Unternehmen fallen auslandskontrollierte nicht sonderlich ins Gewicht (Handel und Reparatur 4,7%, Kredit- und Versicherungswesen 3,8%, Realitätenwesen und Unternehmensdienstleistungen 3%²³⁾).

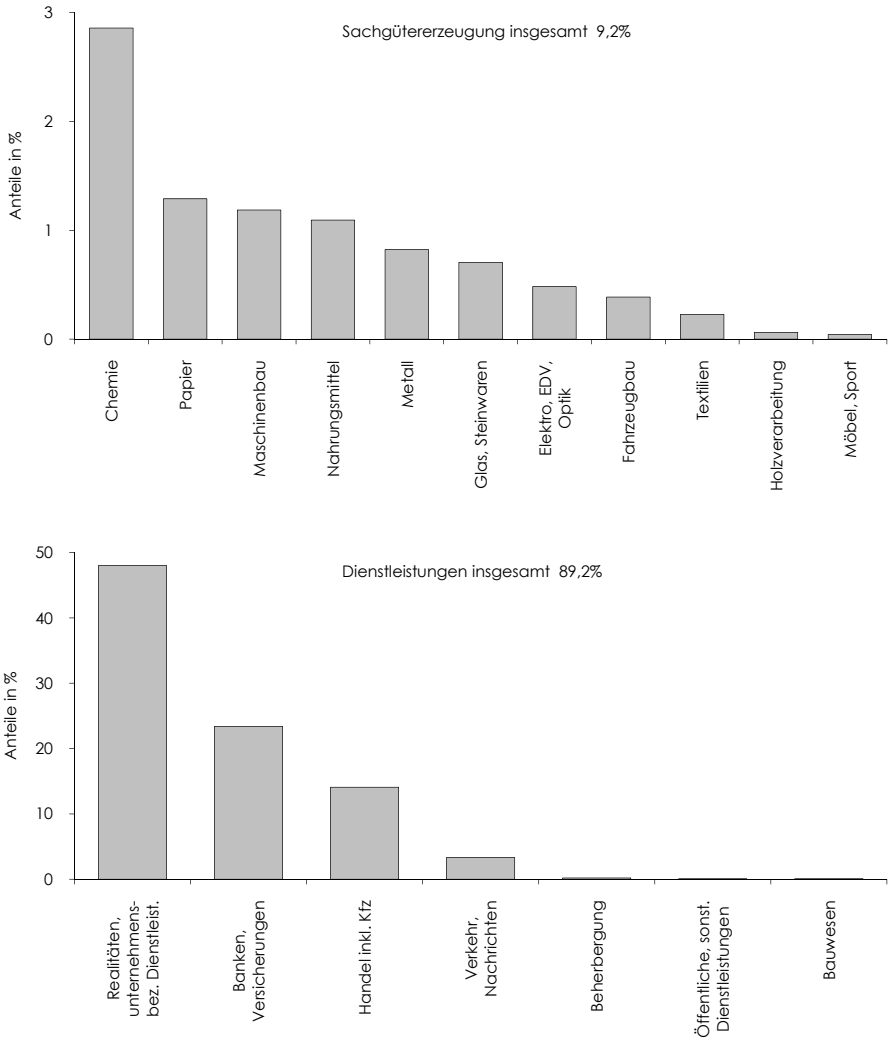
²⁰⁾ Für diesen Absatz, betreffend den Fahrzeugbau, wird die Annahme getroffen, dass dieser Sektor von dem oben genannten Problem bezüglich einer Direktinvestitionstätigkeit über Holdinggesellschaften weniger betroffen ist.

²¹⁾ Wie im gesamten Kapitel sind auch diese Zahlen der Beschäftigten mit dem Nominalkapitalanteil gewichtet (OeNB, 2009A).

²²⁾ Absatz basierend auf *Statistik Austria* (2009) sowie http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/inward_fats/in_dex.html.

²³⁾ In den Sachgüterindustrien Fahrzeugbau (12,1%) und Chemie (22,9%) sind die Anteile etwas höher.

Abbildung 7.4: Branchenstruktur der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich im Jahr 2007



Q: OeNB. – Anmerkung: Direktinvestitionsbestände in den Sektoren Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Energie – hier nicht abgebildet – erzielten zusammen einen Anteil von 1,7% im Jahr 2007.

7.4 Literaturhinweise

- Altzinger, W., "Grenzüberschreitende Direktinvestitionen", in BMWA, Österreichs Außenwirtschaft, Jahrbuch 2003/04, Wien, 2004, S. 130-147.
- Binder, S., "Konsolidierte Auslandsaktiva österreichischer Banken im internationalen Vergleich gering", Statistiken – Daten und Analysen, OeNB, 2009, (Q3/09).
- Dell'mour, R., "Direktinvestitionen durchbrechen die Schallmauer von 100 Mrd EUR", Statistiken – Daten und Analysen, OeNB, 2009, (Q3/09).
- Hucker, A., "Vermögens- und Ertragslage der Auslandstochterbanken im ersten Halbjahr 2009", Statistiken – Daten und Analysen, OeNB, 2009, (Q4/09).
- Keppel, C., Sieber, S., "Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich", in FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2008, FIW, Wien, 2008, S. 135-153 http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/AWJB_2008/AWJB_2008_de_Homepage.pdf.
- OeNB (2009A), "Direktinvestitionen 2007; Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich; Stand per Ende 2007", Statistiken – Sonderheft, OeNB, September 2009, http://www.oenb.at/de/img/sonderheft_di_2007_tcm14-141824.pdf.
- OeNB (2009B), "Direktinvestitionen 2009 deutlich schwächer", Presseausendung, 17. September 2009, http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2009/pa_di_20090917_direktinvestitionen_2009_deutlich_schwaecher.jsp#tcm:14-141851.
- OeNB (2009C), "Aktuelle Ergebnisse zu österreichischen Direktinvestitionen", präsentiert anlässlich der Pressekonferenz zum UNCTAD World Investment Report 2009, 17. September 2009, http://www.oenb.at/de/img/presentation_zur_unctad_2009_tcm14-141937.pdf.
- Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteleuropa", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(8), S. 613-626, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=26942&typeid=8&display_mo_de=2.
- Sieber, S., Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarters-Funktionen, FIW-Studie, 2008, (021), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie21.pdf>.
- Statistik Austria, "Auslandskontrollierte Unternehmen in Österreich: 2007 nur drei Prozent der Unternehmen, aber ein Fünftel der Beschäftigten", Pressemitteilung vom 28. September, 2009, http://www.statistik.at/web_de/dynamic/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/auslandsunternehmenseinheiten/041458.
- UNCTAD, World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, New York-Genf, 2009, http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

8. Analyse der Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Außenhandels

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Aufgrund der zukünftigen Herausforderungen für Österreich – insbesondere der Wandel vom Technologienehmerland zur Technologieführerschaft – erscheint eine Verschiebung der Exportstruktur zu mehr zukunftsorientierten Industrien wünschenswert. Der österreichische Export ist jedoch noch immer stark auf die traditionelle Sachgütererzeugung konzentriert, teils auch bedingt durch die große Bedeutung des Maschinenbauexports. Der Anteil der Gruppe der technologieintensiven Industrien lag mit 23,6% im Jahr 2008 noch deutlich unter den Anteilen Deutschlands, Schwedens oder der Schweiz und ging insbesondere in den letzten beiden Jahren zurück. In diesem Branchentyp erzielte Österreich im Gegensatz zu den drei Vergleichsländern auch keinen komparativen Vorteil. Die österreichischen Exporte der beiden Branchengruppen, Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen sowie qualitätswettbewerbsintensive Industrien, wiesen jedoch einen komparativen Vorteil im Jahr 2008 auf. In beiden Branchentypen konnte auch ein überdurchschnittlicher Exportweltmarktanteil erzielt werden. Anspruchsvolle Industrien mit hoher Bedeutung für den österreichischen Export sind die Herstellung von pharmazeutischen Produkten, der Maschinenbau sowie die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren. Die Betrachtung des intra-industriellen Außenhandels mit den 10 neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten (MOEL 10) zeigt, dass – wie erwartet – im Außenhandel mit den vier Nachbarstaaten der höchste intra-industrielle Außenhandelsanteil erzielt wurde. Trotz der Internationalisierungserfolge vergangener Jahre und zunehmender Bedeutung der Region Mittel- und Osteuropa für den österreichischen Außenhandel ergibt sich für Österreich im internationalen Vergleich keine überdurchschnittlich starke regionale Diversifizierung der Exporte.

Außenhandelsdaten – Abbild des tatsächlich realisierten Erfolges – lassen Rückschlüsse auf die Spezialisierung sowie Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu. Im Folgenden wird die Struktur des österreichischen Exports und dessen Entwicklung dargestellt. Eine wichtige Herausforderung Österreichs in den nächsten Jahren ist die Entwicklung vom Technologienehmer- zum Technologiegeberland (Aiginger, 2008). Daher erscheint eine Verschiebung der Produktion und des Exports zu

technologieorientierten Industrien, zu Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen an das eingesetzte Humankapital und zu Industrien dominiert vom Qualitätswettbewerb – diese drei Branchentypen werden auch oft als zukunftsorientierte Industrien bezeichnet – wünschenswert. Für die Einteilung der Industrien in die genannten Kategorien wurden drei am WIFO erstellte Industrietaxonomien verwendet (Aiginger, 2000; Peneder, 2001)¹⁾.

8.1 Bedeutung zukunftsorientierter Branchen

Unterteilt man die österreichischen Sachgüterexporte in Industriegruppen anhand der oben genannten WIFO-Taxonomien zeigt sich, dass die Produktpalette des österreichischen Außenhandels mit einem Anteil am gesamten Sachgüterexport von 31,1% (2008) noch immer stark auf die traditionelle Sachgütererzeugung fokussiert ist (Übersicht 8.1). In Deutschland erreichten die Exporte der traditionellen Sachgüterindustrie 2008 einen Anteil von 27,3%, in Schweden 26,2% und in der Schweiz lediglich 20,3%. Der beträchtliche Anteil in Österreich ergibt sich aufgrund der hohen Bedeutung der Maschinenbauindustrie²⁾ im Export. Der Export technologieorientierter Branchen erreichte im Jahr 2008 einen Anteil von 23,6% und lag somit deutlich unter den Anteilen typischer Vergleichsländer wie Deutschland (34,9%), Schweden (28,9%) oder die Schweiz (39,8%).

Im Vergleich zum Jahr 1998 kam es zu einem Rückgang der Bedeutung technologieintensiver Branchen. Insbesondere in den letzten beiden Jahren war ein Sinken des Anteils im Vorjahresvergleich festzustellen. Im Gegenzug dazu stiegen die Anteile kapitalintensiver und traditioneller Sachgüter. Ob es sich bei dieser Abnahme der Bedeutung technologieintensiver Branchen nur um einen kurzfristigen Effekt, teils auch ausgelöst durch die Wirtschaftskrise und den Einbruch im Automobilbereich, oder bereits um eine Umkehr des zuletzt tendenziell zukunftsorientierten Wandels zu mehr technologieorientierten Branchen handelt, lässt sich aufgrund des kurzen Beobachtungsintervalls noch nicht abschließend sagen. Die strukturelle Entwicklung sollte daher auch im nächsten Jahr mit Aufmerksamkeit verfolgt werden, um

¹⁾ Die erste Taxonomie (siehe Übersicht 8.1) gliedert die Industrien gemäß ihrem Faktoreinsatz in technologie- oder marketingorientierte, kapital- oder arbeitsintensive oder in traditionelle Sachgüterindustrien. Die zweite Taxonomie unterscheidet nach Anforderungen an das Humankapital in Industrien mit geringen, mittleren oder hohen Qualifikationsansprüchen. Die dritte Taxonomie unterscheidet die Industrien nach ihrer Intensität des Qualitätswettbewerbs.

²⁾ Die meisten Maschinenbauindustrien werden gleichzeitig auch als Industrien mit einem hohen Anspruch an das eingesetzte Humankapital klassifiziert, ihre Bedeutung im österreichischen Export ist in Abbildung 8.2 dargestellt.

gegebenenfalls bei einem unvorteilhaften Strukturwandel rechtzeitig gegensteuern zu können.

Im Gegensatz zu den technologieintensiven Branchen zeigt ein Vergleich der Jahre 1998 und 2008 einen um 3,3 Prozentpunkte höheren Anteil am gesamten Sachgüterexport für die Summe jener Industrien, in welchen hohe Qualifikationsanforderungen an das eingesetzte Humankapital vorherrschen. Auch der Anteil jener Industrien, welche vom Qualitätswettbewerb dominiert werden, lag 2008 um 2,3 Prozentpunkte über dem Wert des Jahres 1998, allerdings wurde in den letzten beiden Jahren ein leichter Rückgang verzeichnet.

Übersicht 8.1: Strukturwandel des österreichischen Exports der Sachgütererzeugung nach Branchentypen im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz

	Exportanteile							
	Österreich		Deutschland		Schweden		Schweiz	
	2008	1998/ 2008	2008	1998/ 2008	2008	1998/ 2008	2008	1998/ 2008
In %	Veränderung in Prozentpunkten	In %	Veränderung in Prozentpunkten	In %	Veränderung in Prozentpunkten	In %	Veränderung in Prozentpunkten	
<i>Faktoreinsatz</i>								
Traditionelle Sachgüter	31,1	+ 0,3	27,3	+ 0,0	26,2	+ 3,7	20,3	- 5,8
Arbeitsintensiv	13,4	- 2,1	8,9	- 0,8	10,8	- 0,5	11,4	- 1,3
Kapitalintensiv	18,9	+ 1,8	19,4	+ 2,6	27,2	+ 3,0	13,2	- 3,1
Marketingorientiert	12,9	+ 0,8	9,5	+ 0,0	6,9	+ 1,7	15,3	+ 0,4
Technologieorientiert	23,6	- 0,8	34,9	- 1,9	28,9	- 7,9	39,8	+ 9,7
<i>Humankapital</i>								
Niedrige Qualifikation	28,1	+ 2,0	20,2	+ 0,6	20,5	+ 6,6	14,1	+ 0,1
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	27,9	- 0,8	27,1	+ 1,1	25,2	+ 0,5	14,3	- 0,6
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	20,8	- 4,5	26,7	- 2,7	30,2	- 10,9	30,5	- 4,7
Hohe Qualifikation	23,2	+ 3,3	25,9	+ 1,0	24,1	+ 3,8	41,1	+ 5,3
<i>Qualitätswettbewerb</i>								
Schwacher Qualitätswettbewerb	29,6	- 0,2	24,5	+ 1,7	35,2	+ 1,5	19,3	- 4,1
Mittlerer Qualitätswettbewerb	23,1	- 2,1	21,5	- 1,5	19,6	+ 1,9	13,3	- 3,6
Intensiver Qualitätswettbewerb	47,4	+ 2,3	54,1	- 0,2	45,2	- 3,4	67,4	+ 7,7
Sachgütererzeugung	100,0	-	100,0	-	100,0	-	100,0	-

Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

Ein Vergleich mit Konkurrenzländern wie Deutschland, Schweden oder die Schweiz zeigt, dass in diesen Ländern der Export zukunftsorientierter Branchen meist höhere Anteile am gesamten Sachgüterexport aufweist. Für Schweden und Deutschland konnte jedoch gegenüber 1998 ein Rückgang der Bedeutung technologieintensiver und qualitätswettbewerbsdominierter Branchen festgestellt werden.

8.2 Außenhandelsspezialisierung

Die zugrundeliegende Idee bei der Betrachtung der RCA-Werte³⁾ ist zu vergleichen, wie erfolgreich die Unternehmen eines Landes auf den ausländischen Märkten – also im Export – im Vergleich zur Stärke ihrer ausländischen Mitbewerber am Inlandsmarkt – gemessen am Wert der Importe – sind. Dieser Vergleich des Verhältnisses von Export zu Import einer Industrie (oder Produktgruppe) wird in Relation zum Export-Import-Verhältnis der gesamten Sachgütererzeugung gesetzt. Ein höherer Deckungsgrad⁴⁾ für eine Industrie oder Produktgruppe verglichen mit dem der gesamten Sachgütererzeugung wird als komparativer Vorteil oder auch als Maß einer Spezialisierung interpretiert. Der RCA-Wert kann ebenfalls als Maß für die Wettbewerbsfähigkeit interpretiert werden, da er die Performance auf den Auslandsmärkten mit dem Inlandsmarkt vergleicht. Im anschließenden Teilkapitel wird noch zusätzlich der Exportweltmarktanteil als Kenngröße für die Wettbewerbsfähigkeit besprochen.

Anhand der außenwirtschaftlichen Entwicklung der letzten fünf Jahre wird untersucht, ob eine Tendenz zu einem Strukturwandel hin zu mehr höherwertigen Produkten erkennbar ist. Besonders wünschenswert wäre eine Spezialisierung auf technologisch hochwertige Produkte. Die Produktion dieser ist meist nicht nur humankapitalintensiv, sondern kann auch längerfristig positive dynamische Effekte auf das Wachstum auslösen, indem die bereits gewonnenen Erfahrungen bei der Produktion technologieorientierter Produkte unter Umständen einen Wettbewerbsvorteil für die Produktion zukünftiger technologisch höherwertiger Produkte darstellen können. Aber auch ein hoher Anteil von Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen an ihre Mitarbeiter entspricht eher den Erwartungen an die Exportstruktur eines Hochlohnlandes wie Österreich mit seiner vorteilhaften Humankapitalausstattung.

Die Ergebnisse in Übersicht 8.2 zeigen, dass Österreich 2008 – anders als die Exporte Deutschlands, Schwedens oder der Schweiz – keinen komparativen Vorteil im Export technologieorientierter Branchen aufwies. Der Vergleich mit dem Jahr 2003 zeigt zumindest keine Verschlechterung des RCA-Wertes dieser Industriebranche auf (Übersicht 8.3). Im Hinblick auf die Skillintensität wies der RCA-Wert im Jahr 2008 für Österreichs Exporte – wie auch jene der Vergleichsländer –

³⁾ RCA steht für "revealed comparative advantage".

⁴⁾ Unter Deckungsgrad versteht man das Verhältnis von Export zu Import. Bei den hier dargestellten Werten wurde der Quotient der beiden Deckungsgrade (für die einzelne Industrie und die gesamte Sachgütererzeugung) logarithmiert, um symmetrische RCA-Werte zu erhalten. Ein Wert größer null wird als komparativer Vorteil interpretiert.

einen komparativen Vorteil auf. Weiters konnten die österreichischen Exporte dieser Branchen ihre Position im Vergleich zu 2003 verbessern. Auch in Bezug auf die dritte Industrietaxonomie zeigt sich ein günstiger Strukturwandel hin zu Branchen mit hoher Qualitätswettbewerbsintensität. Diese Industrien wiesen 2008 ebenfalls einen positiven RCA-Wert und somit einen komparativen Vorteil auf (ebenso die Vergleichsländer Deutschland, Schweden und die Schweiz).

In den letzten Jahren – mit Ausnahme des bereits von der Wirtschaftskrise betroffenen Jahres 2008 – kam es zu einer Verbesserung der österreichischen Handelsbilanzposition. Ein Vergleich der Jahre 2003 und 2008 zeigt, dass vor allem der Außenhandel zukunftsorientierter Branchen einen positiven Beitrag zur Handelsbilanz beisteuerte. Im Außenhandel qualitätswettbewerbsintensiver Branchen wurde eine Verbesserung um 6 Mrd. € erreicht. Klassifiziert man die Industrien nach ihren Anforderungen an das Humankapital, ergab sich auch hier der höchste Beitrag zur Handelsbilanzverbesserung (+4 Mrd. €) aus zukunftsorientierten Industrien, charakterisiert durch hohe Qualifikationsanforderungen. Innerhalb der Industrietaxonomie gemäß dem Faktoreinsatz kam zwar der höchste Beitrag zur Handelsbilanzverbesserung zwischen 2003 und 2008 von der traditionellen Sachgüterproduktion (+4,9 Mrd. €), technologieorientierte Industrien trugen aber ebenfalls positiv bei (+2,5 Mrd. €).

Im Folgenden werden für den österreichischen Außenhandel der Sachgüterindustrie die Bedeutung und der Grad der Spezialisierung einzelner zukunftsorientierter Industrien auf NACE-Dreisteller-Ebene dargestellt (Abbildungen 8.1 bis 8.3).

Die für den österreichischen Export mit Abstand bedeutendste Industrie auf NACE-Dreisteller-Ebene ist die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren. Diese technologieorientierte Branche exportierte 2008 Waren im Wert von 9,5 Mrd. €, dies entsprach einem Anteil am gesamten Sachgüterexport von 9,1%. Ebenfalls stark technologieorientiert und bedeutend für den österreichischen Export mit einem Anteil von 4,9% ist die Herstellung pharmazeutischer Erzeugnisse (siehe Abbildung 8.1). Erfreulicherweise ergibt die Analyse der tatsächlich realisierten weltweiten Außenhandelsströme für beide Industrien im Jahr 2008 einen komparativen Vorteil. Die Branche Kraftwagen und Kraftwagenmotoren erzielte 2008 einen Handelsbilanzüberschuss von 1,7 Mrd. €, die Exporte lagen um 21% über den Importen. Der Wert der Deckungsquote überstieg jenen der gesamten Sachgüterproduktion, somit ergab sich ein komparativer Vorteil für diese Branche. Ebenfalls einen positiven RCA-Wert wies der Außenhandel mit elektronischen Bauelementen sowie mit optischen und fotografischen Geräten auf

Übersicht 8.2: Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz

2008

	Österreich			Deutschland		
	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil In %	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil In %
<i>Faktoreinsatz</i>						
Traditionelle Sachgüter	7.459	0,186	2,33	118.275	0,280	17,07
Arbeitsintensiv	1.387	0,030	2,05	12.099	- 0,239	11,39
Kapitalintensiv	- 1.979	- 0,170	1,41	28.358	- 0,225	12,06
Marketingorientiert	551	- 0,033	1,74	14.823	- 0,211	10,65
Technologieorientiert	114	- 0,070	1,22	118.716	0,086	15,09
<i>Humankapital</i>						
Niedrige Qualifikation	- 251	- 0,083	1,73	11.036	- 0,344	10,36
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	4.894	0,109	2,19	115.022	0,258	17,77
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	- 1.993	- 0,163	1,17	67.458	- 0,067	12,50
Hohe Qualifikation	4.880	0,150	1,76	98.755	0,166	16,42
<i>Qualitätswettbewerb</i>						
Schwacher Qualitätswettbewerb	787	- 0,049	1,61	29.265	- 0,261	11,14
Mittlerer Qualitätswettbewerb	414	- 0,058	1,57	43.819	- 0,142	12,25
Intensiver Qualitätswettbewerb	6.329	0,062	1,75	219.187	0,218	16,65
Sachgütererzeugung	7.531	-	1,66	292.271	-	13,90
	Schweden			Schweiz		
	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil In %	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil In %
<i>Faktoreinsatz</i>						
Traditionelle Sachgüter	4.749	0,054	1,86	4.111	- 0,021	1,88
Arbeitsintensiv	1.178	- 0,032	1,58	- 2.550	- 0,353	2,16
Kapitalintensiv	5.215	0,067	1,92	- 2.334	- 0,321	1,21
Marketingorientiert	- 4.071	- 0,614	0,88	6.667	0,219	2,55
Technologieorientiert	6.607	0,114	1,42	16.698	0,201	2,55
<i>Humankapital</i>						
Niedrige Qualifikation	- 4.030	- 0,330	1,20	- 8.399	- 0,572	1,07
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	5.084	0,080	1,87	- 9.607	- 0,736	1,00
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	5.441	0,052	1,60	15.184	0,226	2,38
Hohe Qualifikation	7.185	0,209	1,74	25.414	0,461	3,85
<i>Qualitätswettbewerb</i>						
Schwacher Qualitätswettbewerb	7.682	0,100	1,82	- 5.864	- 0,405	1,30
Mittlerer Qualitätswettbewerb	- 4.394	- 0,353	1,27	- 4.781	- 0,438	1,12
Intensiver Qualitätswettbewerb	10.391	0,116	1,58	33.238	0,289	3,07
Sachgütererzeugung	13.679	-	1,58	22.592	-	2,06

Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

Übersicht 8.3: Veränderung der österreichischen Außenhandlssperformance im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz

2003/2008

	Handels-	Österreich	Exportwelt-	Handels-	Deutschland	Exportwelt-
	bilanz	RCA-Wert	marktanteil	bilanz	RCA-Wert	marktanteil
	Mio. €	Absolut	Prozent-	Mio. €	Absolut	Prozent-
			punkte			punkte
<i>Faktoreinsatz</i>						
Traditionelle Sachgüter	+ 4.888	+ 0,028	+ 0,27	+ 48.479	+ 0,010	+ 1,56
Arbeitsintensiv	+ 897	- 0,038	+ 0,13	+ 11.343	+ 0,104	+ 1,76
Kapitalintensiv	+ 549	+ 0,044	+ 0,26	+ 1.837	- 0,180	+ 0,17
Marketingorientiert	+ 71	- 0,104	+ 0,07	+ 10.392	+ 0,061	+ 1,22
Technologieorientiert	+ 2.536	+ 0,025	+ 0,16	+ 41.490	+ 0,052	+ 2,32
<i>Humankapital</i>						
Niedrige Qualifikation	+ 737	- 0,047	+ 0,22	+ 9.269	- 0,004	+ 1,01
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	+ 2.380	- 0,039	+ 0,18	+ 35.231	- 0,011	+ 1,31
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	+ 1.740	+ 0,025	+ 0,15	+ 18.629	- 0,036	+ 1,47
Hohe Qualifikation	+ 4.083	+ 0,078	+ 0,27	+ 50.413	+ 0,113	+ 2,69
<i>Qualitätswettbewerb</i>						
Schwacher Qualitätswettbewerb	+ 1.529	- 0,028	+ 0,18	+ 10.807	- 0,060	+ 0,72
Mittlerer Qualitätswettbewerb	+ 1.386	- 0,026	+ 0,26	+ 25.399	+ 0,072	+ 2,29
Intensiver Qualitätswettbewerb	+ 6.027	+ 0,033	+ 0,21	+ 77.336	+ 0,011	+ 1,59
Sachgütererzeugung	+ 8.941	-	+ 0,22	+ 113.541	-	+ 1,50
	Handels-	Schweden	Exportwelt-	Handels-	Schweiz	Exportwelt-
	bilanz	RCA-Wert	marktanteil	bilanz	RCA-Wert	marktanteil
	Mio. €	Absolut	Prozent-	Mio. €	Absolut	Prozent-
			punkte			punkte
<i>Faktoreinsatz</i>						
Traditionelle Sachgüter	+ 460	+ 0,041	- 0,07	- 367	- 0,162	- 0,22
Arbeitsintensiv	- 545	+ 0,006	- 0,07	- 536	- 0,061	+ 0,32
Kapitalintensiv	+ 590	+ 0,007	- 0,18	- 2.355	- 0,213	- 0,32
Marketingorientiert	- 1.246	+ 0,073	± 0,00	+ 4.647	+ 0,153	+ 0,39
Technologieorientiert	- 3.048	- 0,039	- 0,15	+ 11.975	+ 0,156	+ 0,78
<i>Humankapital</i>						
Niedrige Qualifikation	- 720	+ 0,157	+ 0,10	- 1.855	- 0,020	+ 0,02
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	- 1.026	- 0,026	- 0,10	- 2.086	- 0,025	+ 0,13
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	- 3.262	- 0,067	- 0,17	+ 5.165	- 0,025	+ 0,30
Hohe Qualifikation	+ 1.219	+ 0,068	- 0,03	+ 12.140	+ 0,088	+ 0,54
<i>Qualitätswettbewerb</i>						
Schwacher Qualitätswettbewerb	- 255	- 0,022	- 0,27	- 2.791	- 0,141	- 0,21
Mittlerer Qualitätswettbewerb	- 415	+ 0,143	+ 0,25	+ 248	+ 0,001	+ 0,20
Intensiver Qualitätswettbewerb	- 3.119	- 0,051	- 0,24	+ 15.907	+ 0,039	+ 0,45
Sachgütererzeugung	- 3.789	-	- 0,08	+ 13.364	-	+ 0,21

Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

(siehe Abbildung 8.1). In den restlichen technologieorientierten Industrien ergaben die tatsächlich realisierten Geldströme des österreichischen Außenhandels komparative Nachteile. Auch die Herstellung von Elektrizitätsverteilungs- und -schalteneinrichtungen und die Herstellung von Mess- und Kontrollinstrumenten, Industrien mit überdurchschnittlicher Bedeutung im österreichischen Sachgüterexport, erzielten einen komparativen Nachteil.

Innerhalb des skillintensiven Branchentyps sind fast alle Maschinenbauindustrien vertreten. Der Maschinenbau ist eine wichtige Warengruppe im österreichischen Sachgüterexport. In Summe wurden Waren im Wert von 18,3 Mrd. € exportiert, d. h. mehr als ein Sechstel (17,5%) aller Sachgüterexporte kam aus dieser Branche. Im Jahr 2008 wurde ein Handelsbilanzüberschuss von 5,3 Mrd. € erzielt, das entsprach fast 30% der Maschinenbauexporte. Fünf Jahre zuvor lag der Handelsbilanzüberschuss nur bei 1,9 Mrd. € und der Anteil bei 15,1%. Die deutliche Verbesserung ist erfreulich, weil die meisten Maschinenbauindustrien intensivem Qualitätswettbewerb ausgesetzt sind.

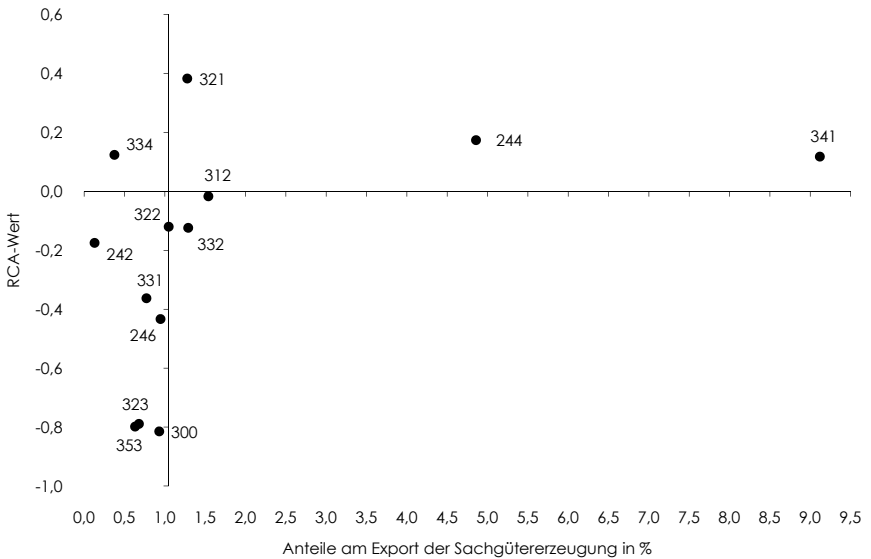
Weiters handelt es sich bei den meisten Maschinenbauindustrien – die Ausnahme ist lediglich die Herstellung von Haushaltsgeräten – um Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen gemäß *Peneder* (2001). Innerhalb des Maschinenbaus wiesen im Jahr 2008 fast alle Branchen im weltweiten Außenhandel einen komparativen Vorteil auf, nur bei Maschinen für die mechanische Energieerzeugung und -nutzung bestand ein geringer komparativer Nachteil (siehe Abbildung 8.2). Insbesondere die NACE-Dreisteller sonstige Spezialmaschinen, sonstige Universalmaschinen sowie Maschinen für die mechanische Energieerzeugung und -nutzung hatten im Jahr 2008 eine überdurchschnittlich hohe Bedeutung⁵⁾ für den österreichischen Sachgüterexport. Auf sie entfielen je 6,1%, 4,3%, bzw. 3,2% aller Sachgüterindustrieexporte. Vor allem sonstige Spezialmaschinen wiesen 2008 einen hohen komparativen Vorteil auf. Die Exporte dieser Industrie waren fast doppelt so hoch wie die Importe.

Ein weiterer wichtiger Industriezweig, der ebenfalls hohe Qualifikationsanforderungen an das eingesetzte Humankapital stellt, ist die Erzeugung pharmazeutischer Produkte. Diese Industriebranche (Exportanteil 2008 4,9%) wies ebenfalls im weltweiten Außenhandel einen deutlichen komparativen Vorteil auf. Im Gegensatz dazu ergaben sich für die skillintensiven Branchen Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte sowie für den Luft- und Raumfahrzeugbau komparative Nachteile. Der stark negative RCA-Wert des Luft- und Raumfahr-

⁵⁾ Definiert als ein höherer Anteil im Vergleich zum durchschnittlichen Anteil über alle 95 NACE-Dreisteller-Branchen (2008 1,05%).

zeugbaus wurde sicher auch durch die Eurofighterankäufe beeinflusst – 2008 wurden acht Eurofighter mit einem ungefähren Wert von 620 Mio. € importiert –, allerdings trat auch 2003, als keine Eurofighter importiert wurden, ein negativer RCA-Wert und somit komparativer Nachteil auf.

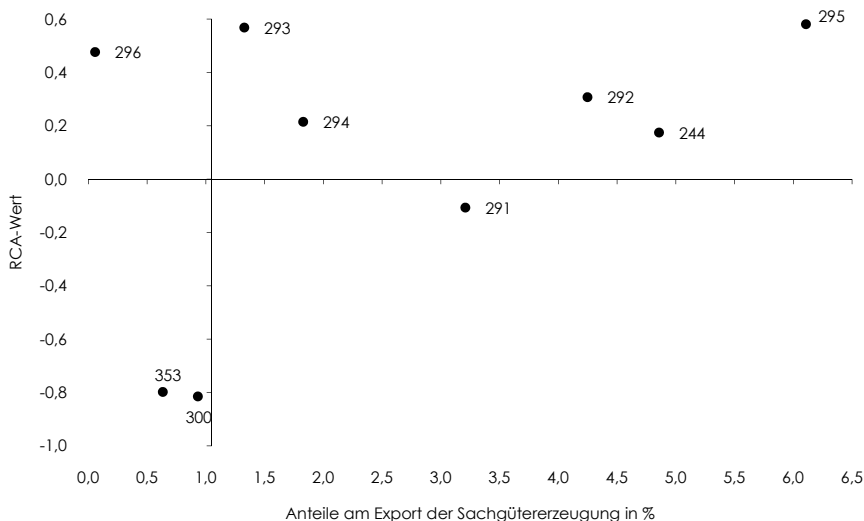
Abbildung 8.1: Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von technologieorientierten Industrien



Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001). RCA Werte > 0: komparativer Vorteil; Schnittpunkt der y-Achse ist durchschnittlicher Anteil einzelner NACE-Dreisteller an den österreichischen Exporten der Sachgütererzeugung (95 NACE-Dreisteller) = 1,05%.

NACE	Bezeichnung	NACE	Bezeichnung
242	Schädlingsbekämpfungsmittel und Pflanzenschutzmittel	323	Rundfunk- und Fernsehgeräte, phono- und videotechnische Geräte
244	Pharmazeutische Erzeugnisse	331	Medizinische Geräte, orthopädische Vorrichtungen
246	Sonstige chemische Erzeugnisse	332	Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumente
300	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte	334	Optische und fotografische Geräte
312	Elektrizitätsverteilungs- und -schaltanlagen	341	Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
321	Elektronische Bauelemente	353	Luft- und Raumfahrzeugbau
322	Nachrichtentechnische Geräte, Einrichtungen		

Abbildung 8.2: Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen



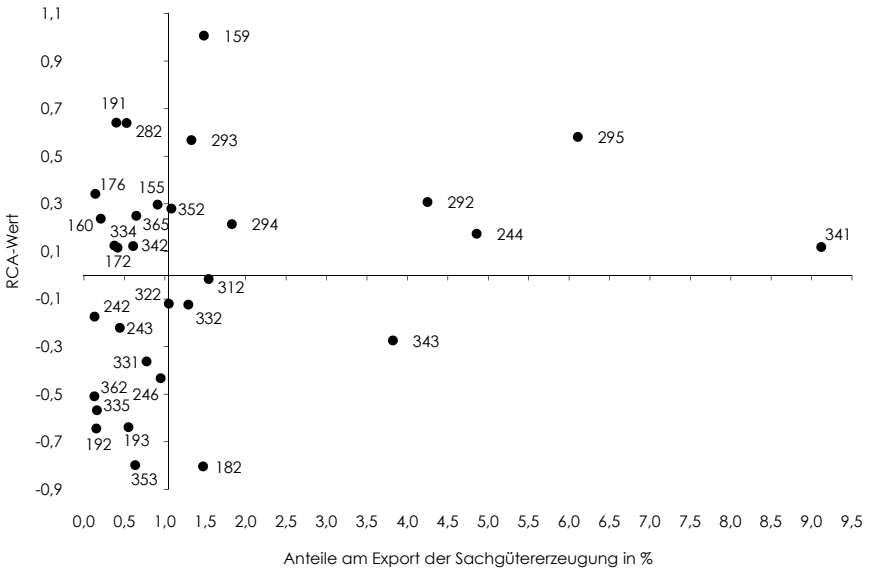
Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001). RCA Werte > 0: komparativer Vorteil; Schnittpunkt der y-Achse ist durchschnittlicher Anteil einzelner NACE-Dreisteller an den österreichischen Exporten der Sachgütererzeugung (95 NACE-Dreisteller) = 1,05%.

NACE	Bezeichnung	NACE	Bezeichnung
244	Pharmazeutische Erzeugnisse	295	Sonstige Spezialmaschinen
291	Maschinen für die mechanische Energieerzeugung und -nutzung	296	Waffen und Munition
292	Sonstige Universalmaschinen	300	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte
293	Land- und forstwirtschaftliche Maschinen	353	Luft- und Raumfahrzeugbau
294	Werkzeugmaschinen		

Innerhalb der qualitätswettbewerbsintensiven Industrien gemäß Aiginger (2000) befanden sich die drei für den österreichischen Export bedeutendsten Sachgüterindustrien⁶⁾ (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren, Herstellung von sonstigen Spezialmaschinen und Erzeugung von pharmazeutischen Produkten). In diesen drei Industrien zeigten die tatsächlich realisierten österreichischen Exporte deutliche komparative Vorteile an (Abbildung 8.3). 14 der 31 qualitätswettbewerbsintensiven Branchen erzielten 2008 komparative Nachteile. Großteils handelt es sich dabei allerdings um wenig bedeu-

⁶⁾ Basierend auf der 3-stelligen NACE-Industrieklassifikation.

Abbildung 8.3: Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von qualitätswettbewerbsdominierten Industrien



Q: UNO, WIFO-Berechnungen. – Klassifikation der Branchen nach Aiginger (2000). RCA Werte > 0: komparativer Vorteil; Schnittpunkt der y-Achse ist durchschnittlicher Anteil einzelner NACE-Dreisteller an den österreichischen Exporten der Sachgütererzeugung (95 NACE-Dreisteller) = 1,05%.

NACE	Bezeichnung	NACE	Bezeichnung
155	Milchverarbeitung, Speiseeis	294	Werkzeugmaschinen
159	Getränkeherstellung	295	Sonstige Spezialmaschinen
160	Tabakverarbeitung	312	Elektrizitätsverteilungs- und -schalteneinrichtungen
172	Weberei	322	Nachrichtentechnische Geräte, Einrichtungen
176	Gewirker und gestrickter Stoff	331	Medizinische Geräte, orthopäd. Vorrichtungen
182	Bekleidung (ohne Lederbekleidung)	332	Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumente
191	Ledererzeugung	334	Optische und fotografische Geräte
192	Lederverarbeitung (ohne Lederbekl., Schuhe)	335	Uhren
193	Schuhe	341	Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
242	Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmittel	342	Karosserien, Aufbauten und Anhänger
243	Anstrichmittel, Druckfarben und Kifte	343	Teile und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
244	Pharmazeutische Erzeugnisse	352	Schienefahrzeugbau
246	Sonstige chemische Erzeugnisse	353	Luft- und Raumfahrzeugbau
282	Kessel- und Behälterbau (ohne Dampfkessel)	362	Schmuck und ähnliche Erzeugnisse
292	Sonstige Universalmaschinen	365	Spielwaren
293	Land- und forstwirtschaftliche Maschinen		

tende Industrien (gemessen an ihrem Exportanteil). Nur vier Industrien (Teile und Zubehör für Kraftwagen- und Kraftwagenmotoren, Elektrizitätsverteilungs- und -schaltungseinrichtungen, Mess- und Kontrollinstrumente sowie Bekleidung) erreichten einen überdurchschnittlichen Exportanteil und wiesen gleichzeitig einen komparativen Nachteil auf. Denen standen im Jahr 2008 17 qualitätsdominierte Industrien mit komparativen Vorteilen gegenüber, innerhalb dieser befanden sich für den Export bedeutende Branchen.

8.3 Marktanteilsentwicklung als Maß der Wettbewerbsfähigkeit

Die so genannten Exportweltmarktanteile werden als Indikator für das Maß der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Warenexporte auf den internationalen Märkten verwendet. Für die Berechnung des Exportweltmarktanteils innerhalb unterschiedlicher Branchentypen in den Übersichten 8.2 und 8.3 wurde der Export von 125 Ländern⁷⁾ herangezogen. Dieser hypothetische Weltexport deckt im Jahr 2003 90,2% und im Jahr 2008 87,8% des Weltexports laut GATT ab.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Gruppe technologieorientierter Branchen, welche 2008 einen komparativen Nachteil aufwiesen (siehe Kapitel 8.2) auch nur einen unterdurchschnittlichen Marktanteil (1,2%) im Vergleich zum gesamten Sachgüterexport (1,7%) erzielen konnten. Der Marktanteil war im Jahr 2008 zwar höher als der Marktanteil im Jahr 2003, aber auch dieser Marktanteilszugewinn lag unter dem durchschnittlichen Zugewinn aller Sachgüterexporte. Im Gegensatz dazu konnte jedoch in der ebenfalls zukunftsorientierten Gruppe der humankapitalintensiven Branchen ein überdurchschnittlicher Marktanteil erzielt werden (1,8%). Gleiches gilt für die Gruppe der Industrien mit intensivem Qualitätswettbewerb. Erstere wies auch eine überdurchschnittliche Verbesserung im Vergleich zu 2003 auf.

8.4 Intra-industrieller Handel mit den MOEL 10

Die Bedeutung der Region Mittel- und Osteuropa für den österreichischen Außenhandel wurde auch schon in den Kapiteln 4.3.1 und 5.2 dargestellt. Dieses Teilkapitel behandelt die Bedeutung und Art des österreichischen intra-industriellen Warenaußenhandels mit den MOEL 10. Intra-industrieller Handel ist der Handel mit Gütern derselben Produktgruppe, und wird anhand des so genannten Grubel-Lloyd-Index (*Grubel – Lloyd, 1975*) gemessen. Der Gesamtindex ergibt sich

⁷⁾ Daten von der UN COMTRADE. Diese 125 Länder meldeten sowohl im Jahr 2003 als auch im Jahr 2008 Exportwerte nach NACE-Dreistellern.

als gewichteter Durchschnitt aller Grubel-Loyd-Indizes je Produktgruppe⁸⁾). Weiters wird der Grubel-Lloyd-Index in die beiden Gruppen horizontaler und vertikaler intra-industrieller Handel unterteilt, basierend auf der jeweiligen Relation von Export-Unit-Value zu Import-Unit-Value⁹⁾. Liegt diese zwischen 0,85 und 1,15 wird – gemäß Greenaway – Hine – Milner (1994, 1995) – angenommen, dass es sich um den Austausch von Gütern derselben Qualität handelt. Man spricht in diesem Fall von horizontalem intra-industriellem Handel. Im Gegensatz dazu handelt es sich um vertikalen intra-industriellen Handel, wenn der Export-Unit-Value relativ zum Import-Unit-Value größer 1,15 oder kleiner 0,85 ist (Handel mit Gütern derselben Produktgruppe jedoch von unterschiedlicher Qualität).

Übersicht 8.4: Intra-industrieller Handel mit den MOEL 10 im Jahr 2008

	Insgesamt Gewichteter	Horizontal Grubel-Lloyd-Index	Vertikal	Horizontal Anteile an insgesamt in %	Vertikal	Insgesamt Veränderung gegenüber 2003 in Prozentpunkten	Horizontal	Vertikal
Tschechien	66,3	16,5	49,7	24,9	75,1	+ 4,9	+ 12,3	- 7,4
Slowakei	61,1	27,1	34,0	44,3	55,7	+ 10,3	+ 14,7	- 4,4
Ungarn	63,0	18,3	44,7	29,1	70,9	- 2,2	+ 10,8	- 13,0
Polen	40,9	5,3	35,6	13,0	87,0	- 4,0	- 1,0	- 3,0
Slowenien	55,0	20,3	34,6	37,0	63,0	- 4,0	+ 4,4	- 8,3
Estland	15,0	1,9	13,1	12,7	87,3	+ 0,8	- 2,9	+ 3,7
Lettland	15,9	2,5	13,4	15,9	84,1	+ 6,7	+ 1,9	+ 4,7
Litauen	15,6	0,7	14,9	4,2	95,8	+ 7,3	+ 0,6	+ 6,7
Bulgarien	32,2	3,1	29,1	9,5	90,5	+ 4,4	- 2,5	+ 6,8
Rumänien	29,6	6,4	23,1	21,8	78,2	- 6,6	- 1,7	- 4,8
MOEL 10	53,6	14,9	38,6	27,9	72,1	- 1,7	+ 6,8	- 8,5
EU 15	83,2	21,8	61,3	26,2	73,8	+ 2,9	+ 1,1	+ 1,8

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria.

Allgemein ist das Niveau des intra-industriellen Handels mit den MOEL 10 noch geringer als im Außenhandel mit den EU-15-Ländern. Gemäß der Literatur ist die Wahrscheinlichkeit für intra-industriellen Handel höher, je ähnlicher sich die Handelspartner gemessen am Einkommen sind. Insofern ist zu erwarten, dass der Anteil des intra-industriellen Handels im Außenhandel mit den EU-15-Ländern höher ist

⁸⁾ Der Grubel-Lloyd-Index wird für jeden SITC-Dreisteller wie folgt berechnet:

$$GL_i = 100 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} * 100 .$$

⁹⁾ Der Unit Value gibt den Wert eines Produktes oder einer Produktgruppe je Mengeneinheiten an, er kann als Maß für die Qualität interpretiert werden.

als im Außenhandel mit den neuen EU-Mitgliedstaaten. Im Außenhandel mit den drei osteuropäischen Nachbarländern Tschechien, Slowakei und Ungarn wurden 2008 die höchsten intra-industriellen Handelsanteile erzielt. Mit den beiden erst genannten Ländern kam es seit der ersten EU-Ostöffnung auch zu einem Anstieg dieser Anteile. Diese leichte Strukturverschiebung zu mehr intra-industriellem Handel passt zum Catching-up-Prozess der genannten Länder. Weiters auffallend im Außenhandel mit diesen Ländern ist der seit 2003 deutlich gestiegene intra-industrielle Handel mit Produkten gleicher Qualität (horizontaler intra-industrieller Handel). Innerhalb der MOEL 5 fällt jedoch das geringe Niveau des horizontalen intra-industriellen Handels mit Polen auf.

Wie bereits erwähnt, findet gemäß der Außenhandelstheorie intra-industrieller Handel vor allem zwischen Ländern mit ähnlichen Einkommensniveaus statt. Nicht sehr verwunderlich ist daher der deutlich geringere Anteil des intra-industriellen Handels am Außenhandel mit den baltischen Staaten (ca. 15%). Im Außenhandel mit Bulgarien und Rumänien, die Länder der zweiten EU-Osterweiterung, wurden Anteile von etwa jeweils 30% erzielt. Auch hier dominierte aber noch bei weitem der vertikale intra-industrielle Handel.

Abschließend sei festgehalten, dass die österreichische Wirtschaft in mehrfacher Hinsicht von der gestiegenen Verflechtung mit den Staaten Mittel- und Osteuropas profitiert hat. Einerseits konnten sowohl Vorteile aus der starken Dynamik dieser Region als auch aus dem darauffolgenden starken Wachstum der Absatzmärkte in den letzten Jahren vor der Wirtschaftskrise erzielt werden, andererseits wurde durch den günstigeren Vorleistungsbezug die Wettbewerbsfähigkeit im weltweiten österreichischen Außenhandel gesteigert (Wolfmayer, 2004). Trotz dieser Erfolge in Osteuropa und der positiven Entwicklung der stärkeren Internationalisierung des österreichischen Außenhandels – insbesondere aufgrund des Osteuropaengagements – ist es auch wichtig, weiter entfernte Regionen nicht außer Acht zu lassen. Daher wird abschließend und als Ergänzung zur schon erfolgten Analyse des österreichischen Außenhandels auch noch die regionale Diversifizierung betrachtet.

8.5 Regionale Diversifizierung

Der österreichische Warenaußenhandel ist noch immer sehr stark auf Europa konzentriert (Exportanteil 2008 83,5%). Eine wichtige langfristige Determinante der Regionalstruktur des Außenhandels ist die geographische Lage. Diese erklärt in Bezug auf Österreich die konstant hohen Exportanteile der acht Nachbarstaaten (1998 60,6%, 2008 54,1%). In-

nerhalb Europas hat jedoch – durch die Effekte der Ostöffnung sowie der EU-Osterweiterung – eine Verschiebung von Westeuropa zugunsten der mittel- und osteuropäischen Länder stattgefunden. Dies kann beispielsweise an der Entwicklung der Exportanteile der acht Nachbarstaaten Österreichs abgelesen werden. 1998 gingen in die vier westeuropäischen Nachbarländer (Deutschland, Italien, Lichtenstein und Schweiz) noch 50% aller österreichischen Exporte. Der Export in die vier osteuropäischen Nachbarländer erreichte 10,6%. Im Jahr 2008 war der Anteil der vier westeuropäischen Länder bereits deutlich geringer (42,6%). Im Gegensatz dazu stieg der Exportanteil der vier angrenzenden osteuropäischen Länder auf 11,6%. Die Zunahme der Bedeutung der Region Mittel- und Osteuropa für den österreichischen Warenaußenhandel¹⁰⁾ ist als positiv einzustufen, da sie die Abhängigkeit von den westeuropäischen Industriestaaten, aber auch vom wichtigsten Handelspartner Österreichs Deutschland, reduziert hat (Anteile der EU 15 1998 63,9% und 2008 54,6%; Anteile Deutschlands 1998 36% und 2008 29,8%). Trotzdem bezeichnet Breuss (2009) dies nur als "Miniglobalisierung", weil im Gegensatz zu anderen Staaten, wie beispielsweise Schweiz, Österreich seinen Exportradius weniger breit auch auf Überseeländer, insbesondere auf die aufstrebenden Schwellenländer, ausgedehnt hat. So gingen 2008 1,6% aller österreichischen Exporte nach China, einer jener Wachstumsmärkte, die hohes Potential aufweisen¹¹⁾. In der Schweiz lag der Exportanteil im Jahr 2008 bereits bei 2,8%. Die Mehrzahl der EU-15-Länder wies ebenfalls einen höheren chinesischen Exportanteil auf (Deutschland 3,4%, Finnland 3,1%, Frankreich und Schweden 2,2%, Großbritannien 2%, Dänemark und Irland 1,9%, Italien 1,8%)¹²⁾. Das International Trade Statistics Yearbook der UNO gibt in seinen Country Pages¹³⁾ die Zahl der Exportpartnerländer an, mit welchen mehr als 80% der Exporte des jeweils untersuchten Landes erzielt werden. Für Österreich sind dies 18 Partnerländer¹⁴⁾. Gemessen an diesem Indikator weisen Österreichs Exporte eine durchschnittliche Position innerhalb der EU 15 auf. In den Niederlanden, Dänemark, Belgien, Portugal, Luxemburg und Irland werden mehr als 80% der Exporte bereits mit weniger als 18 Partner-

¹⁰⁾ 2008 gingen bereits 23,3% aller österreichischen Warenexporte in die MOEL 21, siehe dazu auch Kapitel 5.2.

¹¹⁾ Im stark von der Wirtschaftskrise betroffenen Export des 1. Halbjahres 2009 konnten beim Export nach China (gemäß den vorläufigen Werten) noch Zuwächse erzielt werden (siehe Kapitel 5.2).

¹²⁾ Alle Werte zum Anteil der Ausfuhren nach China basieren auf einen Zugriff auf die UN COMTRADE mit dem FIW-Datenabfragetool (<http://data.fiw.ac.at/FiwDat/FiwDatServlet>).

¹³⁾ <http://comtrade.un.org/pb/CountryPagesNew.aspx?v=2008>.

¹⁴⁾ Siehe auch Übersicht 5.5 in den Statistischen Übersichten für eine Auflistung der 20 wichtigsten Exportpartnerländer Österreichs.

ländern erzielt. Weiters wird auf diesen Country Pages für den österreichischen Export – als Maß für die regionale Konzentration – ein Herfindahl-Index¹⁵⁾ von 0,11 ausgewiesen. Hier nimmt Österreich innerhalb der EU 15 eine deutlich unterdurchschnittliche Position ein, lediglich für Portugal und Luxemburg wird ein noch höherer Herfindahl-Index, somit also eine höhere Exportpartnerländerkonzentration ausgewiesen¹⁶⁾. Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die regionale Diversifizierung des österreichischen Exports im internationalen Vergleich zeigt, dass Österreich – auch in Relation zu anderen kleinen, offenen Volkswirtschaften der EU-15-Länder – keine überdurchschnittliche Position einnimmt.

Generell ergibt sich aus einer stärkeren regionalen Exportdiversifizierung der Vorteil, dass der "Risikobeitrag" einzelner Länder oder Regionen abgemildert wird. Dadurch können die zu starke Abhängigkeit von nur wenigen Exportmärkten und das daraus folgende höhere Risiko des Ausfalls dieser Märkte verringert werden. Durch die Effekte der Ostöffnung und der EU-Osterweiterung hat sich die regionale österreichische Exportdiversifizierung bereits verbessert. Es besteht aber immer noch Nachholbedarf im Vergleich zu anderen breiter diversifizierten westeuropäischen Industriestaaten. Die im Jahr 2008 beginnende Weltwirtschaftskrise hatte jedoch eine globale Nachfrageschwäche zur Folge, die auch durch eine sehr breite regionale Diversifizierung kaum abgefedert werden konnte. Lediglich einige Schwellenländer, insbesondere China, erscheinen gemäß den vorläufigen Werten für das 1. Halbjahr 2009 als Hoffnungsschimmer.

8.6 Literaturhinweise

Aiginger, K., "Europe's Position in Quality Competition", Enterprise DG Working Paper, European Commission, Brüssel, 2000, http://karl.aiginger.wifo.ac.at/fileadmin/files_aiginger/publications/2000/quality_comp.pdf.

Aiginger, K., "Herausforderungen für Österreichs Außenwirtschaft im nächsten Jahrzehnt", in BMWA, Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild, Globalisierung gestalten Erfolg durch Offenheit und Innovation, April 2008, http://karl.aiginger.wifo.ac.at/fileadmin/files_aiginger/publications/2008/AWL_Vollversion.pdf.

Bruss, F., "Die österreichische Wirtschaft seit der Ostöffnung: Ein Überblick", in Matis H., Stiefel, D. (Hrsg.), Der Ostfaktor – Österreichische Perspektiven

¹⁵⁾ Der Herfindahl-Index nimmt Werte zwischen null und eins an. Je kleiner der Wert des Herfindahl-Index ist, desto geringer ist die Konzentration auf die Exportpartnerländer. Würden alle Exporte nur in ein Land fließen, würde der Herfindahl-Index den Wert eins annehmen.

¹⁶⁾ Diese Informationen des International Trade Statistics Yearbook der UNO wurden von der Website <http://comtrade.un.org/pb/CountryPagesNew.aspx?y=2008> im September 2009 abgerufen.

- 1989-2009, Schumpeter Gesellschaft, Manz-Verlag, Wien, 2009 (erscheint demnächst).
- Greenaway, D., Hine, R., Milner, C., "Country-specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1994, 130(1), S. 77-100.
- Greenaway, D., Hine, R., Milner, C., "Vertical and Horizontal Intra-industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom", *Economic Journal*, 1995, 105(433), S. 1505-1518.
- Grubel, H., Lloyd, P. J., *Intra-industry Trade*, Macmillan, London, 1975.
- Peneder, M., *Entrepreneurial Competition and Industrial Location*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2001.
- Wolfmayr, Y., "Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern", *WIFO-Monatsberichte*, 2004, 77(4), S. 231-249, http://www.wifo.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&typeid=8&id=24980&display_mode=2&language=1.

Jahresthema

Neuer Protektionismus – eine Gefahr für den Welthandel?

9. Freihandel und Protektionismus – Theoretische Argumente und aktuelle Maßnahmen in der EU, den USA und China

Johannes Pöschl (wiw)

Der signifikante Rückgang der weltweiten Handels- und Investitionsströme, der im Vergleich noch stärker ausgefallen ist als jener ab dem Jahr 1929, führte nicht zu einem ähnlich starken Aufflammen des Protektionismus. Das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) bietet weiterhin ein Bollwerk gegen den protektionistischen Druck vieler Industrien. Zu verzeichnen ist jedoch ein Anstieg der Staatsinterventionen, der Rettungsprogramme und Exportsubventionen, welcher wiederum in vielen Ländern eine Reaktion in Form von Schutzmechanismen wie Antidumpingmaßnahmen und Ausgleichszöllen zur Folge hat. China hat aufgrund der erheblichen staatlichen Einmischung in seine Wirtschaft einen WTO-Sonderstatus und ist daher am stärksten von protektionistischen Maßnahmen anderer Länder betroffen.

9.1 Einleitung

Der Welthandel erfuhr nach einem langjährigen Aufwärtstrend eine scharfe Korrektur durch die globale Rezession, wobei das weltweite Handelsvolumen 2009 voraussichtlich um 10% sinken wird. Ausländische Direktinvestitionen sind mit einem prognostizierten Rückgang von 30% bis 40% für 2009 (OECD – WTO – UNCTAD, 2009) noch stärker betroffen.

Die in Reaktion auf die Krise ergriffenen protektionistischen Maßnahmen deuten in ihrem Ausmaß nicht auf einen Abschottungsprozess hin, führen aber bei zahlreichen Produktgruppen bereits zu gravierenden Verzerrungen im Welthandel (Messerlin, 2009). Ein Ausufer des Protektionismus wird einerseits verhindert durch die starke Reglementierung des GATT im Bereich Handelsbeschränkungen, die den Spielraum für WTO-Mitglieder stark einschränkt, zum anderen durch die Transparenz und das Informationsangebot im Hinblick auf protektionistische Richtlinien und damit verbundene politische Entscheidungen. In diesem Informationsprozess sind sowohl internationale Organisationen als auch speziell dafür eingerichtete unabhängige Initiativen wie Global Trade Alert (GTA) einbezogen.

Trotz dieser Bemühungen und des öffentlichen Bekenntnisses der G 20 zum freien Welthandel im November 2008 ist allerdings weiterhin eine Tendenz zu mehr Protektionismus zu beobachten. Vor allem in den Industriestaaten ist ein signifikanter Anstieg im Bereich staatlicher Rettungsaktionen und Exportsubventionen zu erkennen. Auch Schutzmechanismen wie Antidumpingmaßnahmen und Ausgleichszölle wurden im letzten Jahr verstärkt eingesetzt (Bown, 2009). Nicht-tarifäre Formen des auflebenden Protektionismus beinhalten unter anderem Missbrauch von Gesundheits- und Sicherheitsbestimmungen sowie Klauseln in Konjunkturpaketen, die inländische Unternehmen bevorzugen (Baldwin – Evenett, 2009).

Im Hinblick auf die relativ hohe Arbeitslosigkeit in einigen G-20-Staaten besteht die Gefahr, dass die Regierungen vermehrt dem inländischen Druck nach protektionistischen Maßnahmen nachgeben und eine Erholung der Weltwirtschaft damit verzögern (OECD – WTO – UNCTAD, 2009).

Dieses Kapitel erläutert die wesentlichen Argumente für Freihandel und bietet einen Überblick über tarifäre und nicht-tarifäre protektionistische Maßnahmen, derer sich Regierungen bedienen können, um heimische Unternehmen vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Dabei wird sowohl auf die Auswirkungen dieser handelsbeschränkenden oder -verzerrenden Maßnahmen eingegangen, als auch Argumente angeführt, wann solche Schritte gerechtfertigt erscheinen. Schließlich wird ein Überblick über aktuelle Maßnahmen mit Schwerpunkt auf die EU, USA und China gegeben.

9.2 Freie Märkte und internationaler Handel

Das Handelsvolumen innerhalb der EU hat durch die Integration der osteuropäischen Länder in den letzten Jahren stark zugenommen. Beispielsweise sind die Exporte der zwölf neuen Mitgliedstaaten seit 1999 auf fast das Vierfache ihres Ursprungsniveaus angestiegen. Die Zunahme des Handels von Zwischenprodukten und die damit verbundene Verflechtung auf Ebene der Produktionsprozesse verdeutlichen ebenso die vermehrte gegenseitige Abhängigkeit der Volkswirtschaften wie die unbestreitbare Bedeutung weiterhin offener Märkte.

Ein wesentliches Argument für die wohlfahrtssteigernde Wirkung des Freihandels geht auf Ricardos Theorie der komparativen Kostenvorteile zurück (Ricardo, 1817). Handel führt demnach zu einer Spezialisierung der Länder auf jene Produkte, die – aufgrund technologischer Unterschiede oder Unterschiede in der Faktorausstattung – relativ gesehen kostengünstiger hergestellt werden können. Diese effiziente Verteilung der Produktion von Gütern führt zu einem Kostenvorteil für

Konsumenten und zu einem damit verbundenen allgemeinen Wohlfahrtsgewinn, welcher für einzelne Industriestaaten empirisch belegt ist (Bernhofen – Brown, 2005).

Die zugrundeliegenden komparativen Kostenvorteile infolge technologischer Unterschieden oder unterschiedlicher Faktorausstattung sind in manchen Fällen als gegeben anzusehen und z. B. von geographischen und klimatischen Verhältnissen (Sachs, 2001) abhängig. Andere Einflussfaktoren wie die Qualität der Institutionen (Acemoglu – Johnson – Robinson, 2001), die soziale Infrastruktur (Jones – Hall, 1999) und Unterschiede im Humankapital sind zwar mittelfristig kaum veränderbar, jedoch auf längere Sicht endogen bestimmt, und verändern damit das Bild der komparativen Kostenvorteile über die Zeit.

Die effizientere Produktion ist allerdings nur ein Teil der Argumente für freien Handel. Mit einer Öffnung des Marktes ist oftmals eine Veränderung der Marktstruktur hin zu mehr Wettbewerb verbunden (Auflösung von eventuell bestehenden lokalen Monopolen). Des Weiteren können Volkswirtschaften über Handel und ausländische Investitionen von technologischen Errungenschaften anderer Länder profitieren und diese absorbieren. Die resultierenden Produktivitätseffekte sind umso stärker, je offener die Volkswirtschaft in Bezug auf Handel ist (Coe – Helpman, 1995; Lee, 2006). Neben volkswirtschaftlichen Begründungen existieren auch ökologische Argumentationslinien für freien Handel, die sich auf die Tatsache begründen, dass komparative Kostenvorteile zu einer Produktion in dem jeweils dafür am besten geeigneten Umfeld führen.

Die allgemeinen Wohlfahrtsgewinne durch Freihandel führen aber nicht notwendigerweise zu einer Paretoverbesserung innerhalb eines Landes. Das Stolper-Samuelson-Theorem verdeutlicht, dass es durch eine Öffnung der Märkte trotz Wohlfahrtsgewinnen für die Gesamtwirtschaft sowohl Gewinner als auch Verlierer im Land gibt (Stolper – Samuelson, 1941). Ursache dafür sind Veränderungen in den relativen Preisen der Güter infolge der Aufnahme von Handelsbeziehungen und daraus resultierende Lohnveränderungen. Dabei steigt die reale Entlohnung des Faktors, der in der Produktion der Güter mit komparativen Vorteilen intensiv genutzt wird, während die Entlohnung des anderen Faktors sinkt. Viele Entwicklungsländer haben beispielsweise durch das niedrige Lohnniveau einen komparativen Kostenvorteil in der arbeitsintensiven Landwirtschaft, die hauptsächlich wenig qualifizierte Arbeitskräfte benötigt. Erhöht sich nun die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Gütern durch die Aufnahme von Handelsbeziehungen, so steigt die Entlohnung der wenig qualifizierten Arbeitskräfte relativ zu jener der höher qualifizierten. Somit sinkt der Ertrag von Bildung, was negative Auswirkungen auf die weitere Entwicklung des

Landes haben kann. Umgekehrt würde man einen Druck auf die Einkommen der gering qualifizierten Arbeitskräfte in den entwickelten Ländern erwarten. Sektorale und soziale Umstrukturierungsprozesse sind daher mittelfristig eine der großen Herausforderungen von Handelsliberalisierungen.

9.3 Protektionistische Maßnahmen und deren Auswirkungen

9.3.1 Einfuhrrestriktionen

Derartige Umverteilungsprozesse führen daher oftmals zu protektionistischen Maßnahmen. Fast alle Länder haben in frühen Stadien ihrer Entwicklung exzessiven Gebrauch von protektionistischen Maßnahmen in Form von Einfuhrrestriktionen ergriffen, um heimische Industrien vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Diese Politik wird oftmals kritisiert, da sie ineffiziente Industrien im Inland schützt und eine effiziente Allokation der Produktionsprozesse verhindert. Durch den Schutz vor ausländischer Konkurrenz können Anreize zu Innovation und Effizienzsteigerung ausbleiben, und es besteht die Gefahr, dass diese Industrien ineffizient bleiben.

Die Werkzeuge der Importsubstitutionspolitik sind Einfuhrrestriktionen wie Zölle und Quoten. Zölle generieren zum Ersten zusätzliche Einnahmen für den Staat und haben darüber hinaus, wie auch die Quoten, Auswirkungen auf Produzenten und Konsumenten. Durch Zölle oder festgesetzte Quoten kommt es zu einem Preisanstieg für das entsprechende Produkt. Dieser erzeugt für inländische Produzenten eine Rente, führt aber überdies zu einer ineffizienten Ausweitung der Produktion im Inland. Durch den Preisanstieg sinkt auch die Nachfrage der Konsumenten und Produzenten, die dieses Gut als Input benötigen, und es entsteht insgesamt ein Wohlfahrtsverlust.

Unter vollständigem Wettbewerb kann gezeigt werden, dass für jeden Zoll eine äquivalente Importquote existiert, welche die gleichen Effekte auf Preis, Konsum und Produktion hat (*Bhagwati, 1965*). Diese Äquivalenz gilt jedoch nicht, wenn man Produktdifferenzierung zulässt, da ausländische Unternehmen angesichts von Quoten die Qualität des Produktes anpassen können. Ein Beispiel dafür sind die japanischen Autoexporte in die USA in den 1980er-Jahren. Dabei legte Japan auf Druck der USA Quoten für Autoexporte in die USA fest (freiwillige Exportbeschränkung), was in der Folge zu einer Veränderung der Exporte in Richtung qualitativ höherwertiger, teurerer Autos führte (*Feenstra, 2003*).

Ein prominentes Argument für die Nutzung von Einfuhrrestriktionen ist das Infant-industry-Argument. Es geht davon aus, dass Staaten sich

auf unterschiedlichen Entwicklungsstufen befinden und aufstrebende Industrien aufgrund der fehlenden Skaleneffekte meist nicht mit bestehenden Industrien in anderen Ländern konkurrieren könnten. Daher benötigen sie Schutz, bis sie eine ähnliche Größe erreicht und durch "learning by doing"-Effekte an das Produktivitätsniveau des Weltmarktes Anschluss gefunden haben (*List*, 1841). Ausreichend große Binnenmärkte erleichtern diese Entwicklung. Daher ist für kleinere Länder eine Bildung von Zollunionen oftmals vorteilhaft.

Dieses Argument unterstreicht die Wichtigkeit der dynamischen Effekte und Veränderungen in den relativen Kostenvorteilen im Gegensatz zu den momentanen Allokationseffekten. Konträr zu dem oftmaligen Verständnis des Arguments sollte es nicht als Rechtfertigung von Schutzmaßnahmen für die gesamte verarbeitende Industrie gesehen werden. Vielmehr sollen einzelne, zukunftssträchtige Sektoren geschützt werden. Dabei ist es wichtig, dass protektionistische Maßnahmen zielgerichtet und nicht in übermäßigem Ausmaß erfolgen und vor allem temporärer Natur sind. Das Ziel muss immer der uneingeschränkte Handel sein.

Südkorea ist ein Beispiel für eine erfolgreiche Anwendung des Infant-industry-Arguments. Die hohen Einfuhrrestriktionen nach dem Ende des Koreakriegs verbunden mit einer Exportsubventionspolitik führten zu einem Anstieg der Exporte der verarbeitenden Industrie von 17% 1962 auf 75% 1980. Wahrscheinlich mitentscheidend dabei war, dass die Subventionen an die Exportperformance gebunden waren und nur so lange gewährt wurden, als die Industrie Lerneffekte aufwies (*Leipziger*, 1987).

Abgesehen von Importrestriktionen gibt es noch eine Reihe nicht-tarifärer Handelsbarrieren, in erster Linie die bereits genannten Quoten. Weitere mögliche Mittel, um ausländische Firmen vom Markt fern zu halten, sind bürokratische Hürden und spezifische Ausschreibungsmodalitäten bei öffentlichen Aufträgen. Local-content-Klauseln sind ein Beispiel für strategische Maßnahmen des Staates und werden vorwiegend von Entwicklungsländern genutzt. Sie können beispielsweise einen Übergang von der Herstellung von Primärerzeugnissen auf jene von Zwischenprodukten zum Ziel haben und den heimischen Produzenten Vorgaben für den Kauf inländischer Produkte machen. Des Weiteren kann ein Staat daran interessiert sein, höhere Normen und Standards bei den Produkten zu erfüllen als andere ("technical barriers to trade"). Ein Beispiel wären technische Standards oder Umweltstandards wie Verbote von genmanipulierten Nahrungsmittelpunkten.

Trotz der Argumente für freie Märkte können daher bestimmte Ausgangssituationen und Ziele die Verwendung protektionistischer Maßnahmen rechtfertigen.

9.3.2 Exportsubventionen

Viele Industrieländer wechselten im Laufe ihrer Entwicklung von einer vorwiegend auf die Nutzung von Einfuhrrestriktionen ausgerichteten Politik hin zu einer Exportsubventionspolitik (Feenstra, 2003). Diese Subventionen fördern den Export von Gütern, beispielsweise durch billige Kredite an Unternehmen, Steuererleichterungen oder geförderte internationale Forschung. Ähnlich wie im Falle von Tarifen und Zöllen entstehen durch Exportsubventionen in der Regel Wohlfahrtsverluste, darüber hinaus können sie zu Ineffizienz von Industrien führen bzw. diese fördern. Aufgrund ihrer Budgetkosten werden sie zumeist von Industriestaaten als protektionistische Maßnahme angewandt. Der Effekt auf die Weltwirtschaft ist wie bei den Einfuhrrestriktionen von der Größe des durchführenden Landes und dem Ausmaß der Handelsbeziehungen abhängig. Da Subventionen teils von sehr großen Industriestaaten mit riesigen Produktionskapazitäten angewandt werden, sind die resultierenden Verzerrungen im Welthandel größer als bei ähnlichen protektionistischen Maßnahmen der Entwicklungsländer.

Exportsubventionen werden oft strategisch zur Ausweitung des Marktanteils eingesetzt und führen in der Folge zu Überproduktion und einem Sinken des Weltmarktpreises, was Druck auf Länder ohne diese budgetären Möglichkeiten ausübt. Abhängig von der Marktbeschaffenheit können Exportsubventionen in einigen Fällen jedoch auch Wohlfahrtsgewinne für das durchführende Land bringen. Das bedeutet, dass die zusätzlichen Profite der Exporteure durch einen gesteigerten Marktanteil aufgrund des strategischen Vorteils am Weltmarkt die Kosten der Subvention übersteigen. Im Falle eines Cournot-Wettbewerbs konnte die theoretische Möglichkeit von Wohlfahrtsgewinnen nachgewiesen werden (Brander – Spencer, 1985), wenn nur ein Land seine Exporte subventioniert. Für den Bertrand-Wettbewerb entsteht generell ein entgegengesetzter negativer Effekt (Eaton – Grossman, 1986).

Beim Beschluss von neuen Subventionen besteht außerdem die Gefahr eines Subventionsrennens. Das nicht-kooperative internationale Gleichgewicht bei Subventionen ist dabei dadurch charakterisiert, dass die allgemeine Wohlfahrt durch eine Reduzierung der Subventionsleistungen gesteigert werden kann. Ein Paradebeispiel für internationale Subventionsrennen ist die Luftfahrtindustrie, in der die USA und Europa in einen regelrechten Subventionskrieg eintraten. 1992 wurde schließlich ein Abkommen getroffen, das Subventionen auf 33% der

Entwicklungskosten begrenzte. Nach dem sich anbahnenden Zusammenschluss von Boeing und McDonnell-Douglas 1997 waren freilich auch strategische Überlegungen mit den Subventionen verknüpft. Mit Airbus als alleinigem Konkurrenten galt es für die EU, eine Monopolstellung von Boeing am Weltmarkt zu verhindern¹⁾.

Generell ist daher auch die Exportsubventionspolitik skeptisch zu betrachten, da sie den Weg für gesamtwirtschaftlich gesehen verschwenderische Maßnahmen bereitet (Brander – Spencer, 1985).

9.3.3 WTO-Abkommen und mögliche Maßnahmen für WTO-Mitglieder

Um Handelsbarrieren entgegen zu wirken und den freien Handel zu fördern, einigte man sich innerhalb der WTO zusätzlich zum allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) auf ein Abkommen über Subventionen und Ausgleichszölle. Dieses regelt den Einsatz von Beihilfen und Subventionen sowie mögliche Schutzmaßnahmen gegen unzulässige Beihilfen. Außerdem gibt es Vorgaben für Handelshemmnisse, die sich davor im Graubereich befanden, wie beispielsweise einige nicht-tarifäre Barrieren.

Antidumpingmaßnahmen und deren Verwendung sind bereits im Artikel VI des GATT geregelt. Dieser kommt zur Anwendung, wenn ein ausländisches Unternehmen seine Güter am inländischen Markt entweder unter seinen Produktionskosten oder zu niedrigeren Preisen als am Heimatmarkt verkauft.

Das WTO-Abkommen über Subventionen und Ausgleichszölle beinhaltet darüber hinaus eine Reihe von Instrumenten, die den Mitgliedstaaten die Möglichkeit zum Schutz vor "unfairem" Wettbewerbsverhalten anderer geben bzw. einen temporären Schutz der heimischen Industrie zulassen. Eine wichtige Maßnahme sind Ausgleichszölle, die bei zu niedrigen Importpreisen aufgrund von Exportsubventionen als Neutralisierung fungieren²⁾.

Die Nutzung von Schutzzöllen darüber hinaus ist in der Schutzklausel ("global safeguards") geregelt. Um den heimischen Markt auf Produktebene mit Zöllen zu schützen, muss dafür nachgewiesen werden, dass die Importe eine "substantielle Ursache" für schwere Schäden an

¹⁾ Die von Boeing eingereichte Klage gegen Airbus, die den Bezug von begünstigten Krediten durch die EU beanstandet, ist der größte und teuerste Fall in der Geschichte der WTO. Es liegt nun ein Zwischenbericht der WTO vor, der den US-Standpunkt unterstützt. Die Airbus-Gegenklage ist noch anhängig, und aufgrund der großzügigen US-Subventionen für Boeing könnte es somit zu einem Bumerangeffekt kommen.

²⁾ Petitionen für Ausgleichszölle können von Produzenten oder Gewerkschaften angemeldet werden. Die geschädigte Gruppe muss zumindest 25% der heimischen Produktion ausmachen.

der heimischen Wirtschaft darstellen, wobei die "substantielle Ursache" nicht geringer sein darf als alle anderen Ursachen. Die Nutzung der Schutzklausel muss im Rahmen des aktuellen WTO-Abkommens nun auch zeitlich begrenzt sein.

Ausgenommen von vielen Bereichen des WTO-Abkommens sind die Landwirtschaft und die zivile Luftfahrt. Die Verhandlungen der internationalen Doha-Entwicklungsrunde der WTO im Juli 2008 sind am Thema Landwirtschaft aufgrund von Differenzen zwischen den USA und Indien gescheitert. Dies ist ein eindeutiger Beweis für die immense Wichtigkeit dieses Themas für beide Seiten. Indiens Position wurde dabei von etwa 100 Ländern vertreten (*The Guardian*, 2008), was die relative Machtposition einzelner Industriestaaten in der WTO aufzeigt.

9.4 Aktuelle Maßnahmen mit Fokus auf EU, USA und China

Nahezu alle G-20-Staaten griffen – trotz ihres Bekenntnisses zu freien Märkten im November 2008 – zu handelsbeschränkenden Instrumenten wie Antidumpingmaßnahmen, Ausgleichszöllen, Exportsubventionen oder Maßnahmen im Bereich der Schutzklausel. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Ansuchen um Schutzmaßnahmen in der WTO in der ersten Jahreshälfte 2009 um 18,5%. Wie aus Abbildung 9.1 ersichtlich setzt sich damit der seit 2007 bestehende Aufwärtstrend fort. Da die endgültigen Importbeschränkungen in der Regel mit 12 bis 14 Monaten Verzögerung zu den Ansuchen in Kraft treten, ist für 2009 bis 2010 mit einer Masse an weiteren Importbeschränkungen zu rechnen (vgl. Abbildung 9.1)³⁾.

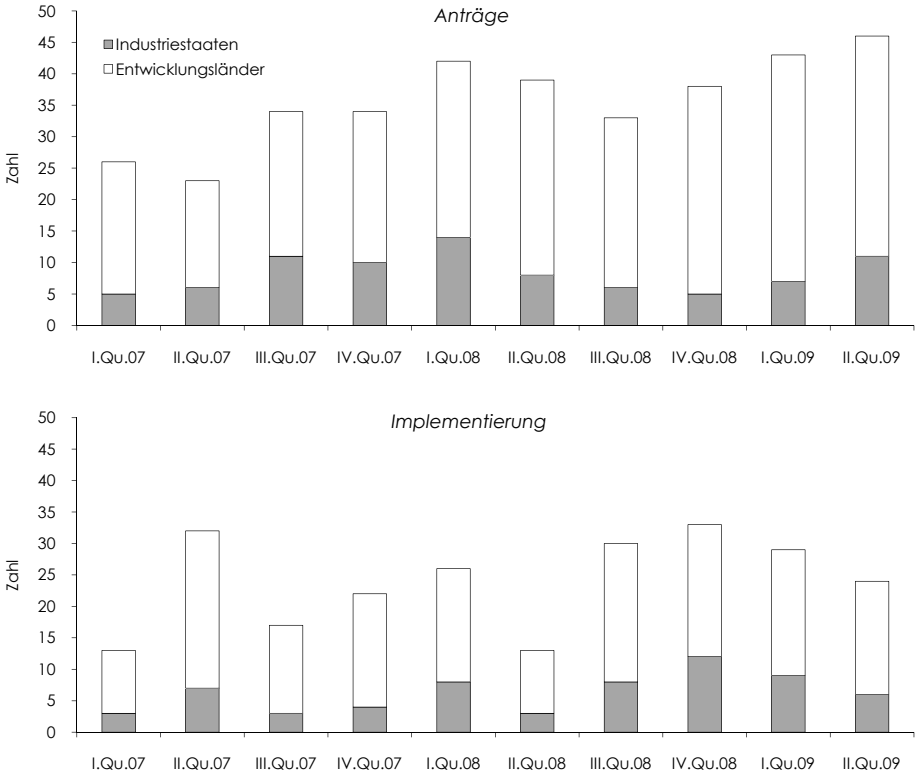
Nach dem anfänglichen Hoch der Antidumpingmaßnahmen zu Beginn der Krise 2008, war in der ersten Jahreshälfte 2009 vor allem ein Anstieg der Safeguards zu beobachten, der hauptsächlich auf Anträge in Indien zurückzuführen war. Hält dieses Niveau bis zum Jahresende an, so stellt dies die zweithöchste Zahl an Safeguards nach 2002 dar, dem Jahr, in dem die Bush-Administration nach einer Reihe von Pleiten im US-Stahlsektor Schutz für weite Teile dieser Industrie gewährte (Bown, 2009).

Auf Industrieebene waren es wiederum die Stahlindustrie mit acht Untersuchungen sowie die Gummi- und Kunststoffindustrie mit sechs, die am stärksten nach Schutzmaßnahmen verlangten (II. Quartal 2009). Auch der Sektor Chemikalien und chemische Erzeugnisse ist unter den protektionistischen Maßnahmen stark vertreten. Der Landwirtschafts-

³⁾ Vorläufige Importbeschränkungen treten in der Regel schon nach wenigen Monaten in Kraft.

sektor ist von weiten Teilen dieser Maßnahmen ausgenommen, da für ihn eigene Bestimmungen gelten.

Abbildung 9.1: Anträge und Implementierung von Schutzmaßnahmen auf Produktebene (nicht-redundante Fälle von Antidumping, Ausgleichszöllen und globalen bzw. China-spezifischen Safeguards)



Q: Global Antidumping Database.

Das am massivsten betroffene Land ist mit Abstand China. Von den 23 neuen Anträgen im II. Quartal 2009 ist in 19 als Ziel der Maßnahme China namentlich erwähnt. Bei den innerhalb der WTO genehmigten Maßnahmen im selben Zeitraum war China in 12 von 17 Fällen sogar das einzig betroffene Land. Dies ist auf eine spezielle Ausnahme in den WTO-Regeln zurückzuführen, die China beim Beitritt zur WTO abgerungen wurde. Generell gilt für Safeguards der Grundsatz der Meistbegünstigung, der festlegt, dass ein WTO-Mitglied alle Handels-

partner gleich behandeln muss. Die Ausnahme für China wurde aufgrund der noch nicht abgeschlossenen Transformation zu einer Marktwirtschaft eingeführt und besagt, dass jedes Land bis 2013 China-spezifische Schutzzölle bei der WTO beantragen kann. Begründet ist dies durch die von chinesischer Seite stattfindenden wettbewerbsverzerrenden Staatsinterventionen, insbesondere Firmensubventionen (Bown – Crowley, 2007).

Auch Agrarprodukte waren sehr stark von protektionistischen Maßnahmen betroffen. Aufgrund der sinkenden Nachfrage und der Überproduktion in Europa wurden zuerst in Europa und im Mai 2009 auch in den USA wieder Subventionen für Milchprodukte eingeführt. Die Erzeugung von Milchprodukten zählte bereits in der Vergangenheit zu den am stärksten durch Subventionen verzerrten Sektoren, mit Schutzzöllen, die oft über 100% lagen. Gemessen an der Zahl der neu ergriffenen protektionistischen Maßnahmen gelten die Nahrungsmittel- und Stahlindustrie als die am meisten geschützten Industrien in der Krise (Messerlin, 2009).

Wie aus Übersicht 9.1 hervorgeht, ist Russland – als einziges Nicht-WTO-Mitglied der angeführten Länder – Spitzenreiter betreffend die Zahl der protektionistischen Maßnahmen. Danach folgen Argentinien, China und Brasilien, die vorwiegend Schutzmaßnahmen wie Antidumping, Ausgleichszölle und Safeguards einsetzen. Sieht man von diesen Schutzmaßnahmen ab, so bewegen sich die Maßnahmen dieser Länder auf einem ähnlichen Niveau wie die der EU 27, der USA, Brasiliens und Indonesiens.

Trotz des Anstiegs der restriktiven Maßnahmen wurde jedoch von vielen Ländern auch eine Reihe von Liberalisierungsschritten durchgesetzt. Beispielsweise kommen von Ende 2008 bis März 2009 auf 68 berichtete handelsbeschränkende Maßnahmen 28 Marktöffnungsmaßnahmen (Messerlin, 2009). Im Vergleich zu den Vorjahren ist die Gesamtzahl ergriffener protektionistischer Maßnahmen nicht unbedingt besorgniserregend. Wohl ist ein deutlicher Anstieg zu den beiden Vorjahren zu verzeichnen, doch diese markierten den protektionistischen Tiefpunkt der letzten zehn Jahre.

Aufgrund der WTO-Bestimmungen und des Wissens der einzelnen Staaten um die steigende Abhängigkeit voneinander auf Produktionsprozessebene konnte der aufflammende Protektionismus somit unter Kontrolle gehalten werden. Auf dem G 20 Gipfeltreffen in Pittsburgh sprach man sich für eine Fortsetzung der Doha-Entwicklungsrunde aus, die 2008 aufgrund von Differenzen zwischen Indien und den USA abgebrochen worden war (Pittsburgh Summit, 2009). Es bleibt zu hoffen, dass dies mehr als nur ein Signal in die richtige Richtung ist.

Übersicht 9.1: Umgesetzte Maßnahmen der protektionistisch aktivsten Länder von Ende 2008 bis Oktober 2009

	EU 27	Argen- tinien	Brasilien	China	Indone- sien	Indien	Japan	Russ- land	USA
	Zahl								
Exportsubventionen	3	0	1	0	0	4	0	0	1
Exportrestriktionen	0	1	1	2	1	0	0	1	0
Importverbote	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Nicht-tarifäre Barrieren	0	4	1	2	2	0	2	1	1
Öffentliches Beschaffungswesen	3	0	1	1	1	1	0	1	1
Quoten	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Gesundheitsbedingte Restriktionen	0	0	0	0	0	0	0	2	1
Tarife	0	0	2	1	1	3	0	12	0
Schutzmaßnahmen ¹⁾	1	6	1	7	0	11	5	3	1
Insgesamt	7	11	7	13	6	19	7	21	6

Q: Global Trade Alert Statistik. – 1) Antidumping, Ausgleichszölle, Safeguards.

9.5 Literaturhinweise

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A., "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, 2001, 91(5), S. 1369-1401.
- Baldwin, R., Evenett, S. J., "Don't let murky protectionism stall a global recovery: Things the G 20 should do", *VoxEU.org*, 5. März 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3206>.
- Bernhofen, D. M., Brown, J. C., "An Empirical Assessment of the Comparative Advantage Gains from Trade: Evidence from Japan", *American Economic Review*, 2005, 95(1), S. 208-225.
- Bhagwati, J., "On the Equivalence of Tariffs and Quotas", in Baldwin, R. E. et al. (Eds.), *Trade, Growth and the Balance of Payments*, Chicago, 1965.
- Bown, C. P., Crowley, M. A., "China's Export Growth and the China Safeguard: Threats to the World Trading System?", FRB of Chicago Working Paper, Juni 2007, (2004-28), http://www.chicagofed.org/publications/workingpapers/wp2004_28.pdf.
- Bown, C. P., A Monitoring Update to the Global Antidumping Database, 23. Juli 2009, http://people.brandeis.edu/~cbown/global_ad/monitoring/2009-07-23-Bown-GAD-Monitoring.pdf.
- Brander, J. A., Spencer, B. J., "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, 1985, 18(1/2), S. 83-100, <http://strategy.sauder.ubc.ca/spencer/1985JIE-ExportSubsidies.pdf>.
- Coe, D. T., Helpman, E., "International R&D Spillovers", *European Economic Review*, 1995, 39(5), S. 859-887.
- Eaton, J., Grossman, G. M., "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 1986, 101(2), S. 383-406
- Feenstra, R. C., *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton University Press, 2003.
- Jones, C. I., Hall, R. E., "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, 1999, 114(1),

- S. 83-116, <http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/003355399555954?cookieSet=1>.
- Lee, G., "The effectiveness of international knowledge spillover channels", European Economic Review, 2006, 50(8), S. 2075-2088, <http://www.sciencedirect.com/science?ob=Mimg&imagekey=B6V64-4HNYMPM-1-1&cdi=5804&user=427471&orig=na&coverDate=11%2F30%2F2006&sk=999499991&view=c&wchp=dGLzVtb-zSkWz&md5=674a9914f9af9f8cb438fd1143f3853d&ie=/sdatfile.pdf>.
- Leipziger, D. M., World Bank, "Korea: Managing the Industrial Transition", World Bank Country Study, Washington D.C., 1987.
- List, F., Das Nationale System der politischen Ökonomie, Stuttgart/Tübingen, 1841, <http://kreuzgang.org/pdf/friedrich-list.das-nationale-system-der-politischen-oekonomie.pdf>.
- Messerlin, P. A., "A "significant slippage" in protectionism? Not yet", Groupe d'Economie Mondiale, GEM Policy Brief, 12. Mai 2009, http://gem.sciences-po.fr/content/publications/pdf/Messerlin_Slippage_in_protectionism12052009.pdf.
- OECD, WTO, UNCTAD, Report on G20 Trade and Investment Measures, 14. September 2009, http://www.unctad.org/en/docs/wto_oecd_unctad2009_en.pdf.
- Pittsburgh Summit, "Leaders' Statement: The Pittsburgh Summit", September 2009, <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm>.
- Ricardo, D., On the Principles of Political Economy and Taxation, London, 1817.
- Sachs, J. D., "Tropical Underdevelopment", NBER Working Paper, 2001, (8119).
- Stolper, W. F., Samuelson, P. A., "Protection and Real Wages", Review of Economic Studies, 1941, (9), S. 58-73.
- The Guardian, "Doha: India accuses U.S. of sacrificing world's poor at trade talks in Geneva", 31 July 2008.

10. Staatliche Wirtschaftslenkung und globale offene Märkte

Roman Stöllinger (wiiv)¹⁾

Mit den Konjunkturförderprogrammen zur Bekämpfung der Wirtschaftskrise stieg auch die Bedeutung von staatlichen Beihilfen und öffentlichen Aufträgen, insbesondere in den Industrieländern. Zusätzlich nahm durch die Rettungsmaßnahmen im Finanzsektor der Einfluss des Staates erheblich zu. Vieles deutet darauf hin, dass die größere Rolle des Staates in diversen Wirtschaftsbereichen den Wettbewerb zwischen international agierenden Unternehmen verzerrt. Ein Vergleich mit den Erfahrungen aus der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit in Bezug auf öffentliche Auftragsvergaben und Daten des Global Trade Alert legen nahe, dass staatliche Regierungen im Rahmen ihrer Krisenprogramme nicht nur in Einzelfällen gegen ausländische Unternehmen diskriminieren. Im Finanzbereich dürften die national organisierten Rettungsaktionen systemrelevanter Banken zur stärkeren Fragmentierung der Finanzmärkte beigetragen haben. Diese Entwicklungen scheinen bis zu einem gewissen Grad unausweichlich, denn in einer Wirtschaftsordnung, die auf freiem Wettbewerb und offenen Märkten basiert, sind staatliche Unterstützungsmaßnahmen schwerlich neutral und lassen das "politische Trilemma der globalen Wirtschaft" zutage treten. Es wäre also ratsam, für die Dauer der Krise die Erwartungen an einen freien und fairen Wettbewerb auf internationalen Märkten nach unten zu schrauben.

10.1 Einleitung

Den Industriestaaten ist es bisher gelungen, die Ausweitung direkt handelsbeschränkender Maßnahmen, so genannte "at the border measures", weitgehend zu vermeiden. Im Falle wichtiger Industriestaaten ist auch der Spielraum für Zollerhöhungen aufgrund ihrer Verpflichtungen im Rahmen der WTO stark beschränkt (Hufbauer – Stephenson, 2009). Gestiegen ist allerdings der Einsatz von Antidumping- und Ausgleichszöllen²⁾ (Wall Street Journal, 2009B). Dies ist sicher als Indiz

¹⁾ Der Autor dankt Waltraut Urban (wiiv) und Vladimir Gligorov (wiiv) für die wertvollen Anregungen und Kommentare zu diesem Kapitel.

²⁾ Bei Antidumping- und Ausgleichszöllen handelt es sich um in der WTO vorgesehene Schutzmaßnahmen die betroffene Länder gegen unlautere Praktiken anderer WTO-Mitglieder (insbesondere Subventionen) oder deren Unternehmen (Dumpingpreise) setzen können. Erfahrungsgemäß dienen diese WTO-Schutzmaßnahmen aber auch protektionistischen Zwecken und kommen in Krisenzeiten intensiver zum Einsatz.

für eine Zunahme der Spannungen im internationalen Handelssystem zu werten, die größten Herausforderungen für ein System offener Märkte und für einen fairen Wettbewerb sind jedoch aus einer anderen Richtung zu erwarten. Denn durch die in zahlreichen Industrieländern³⁾ verabschiedeten massiven Konjunkturpakete wächst der Einfluss des Staates auf die Wirtschaft. Die Möglichkeit, Banken und Unternehmen durch verschiedenste Maßnahmen während der Krise zu unterstützen, beeinträchtigt unweigerlich den freien und fairen Wettbewerb auf globalen Märkten, zu dem sich die G 20 bekannt haben. Hier sollen drei wichtige Elemente in den Konjunkturpaketen – die Rettungsmaßnahmen im Bankensektor, Beihilfen für besonders krisengeschüttelte Industrien und die Auftragsvergabe im öffentlichen Beschaffungswesen – im Hinblick auf ihre protektionistische Wirkung durchleuchtet werden. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den EU-Mitgliedsländern und den USA.

10.2 Staatsinterventionen im Finanzsektor

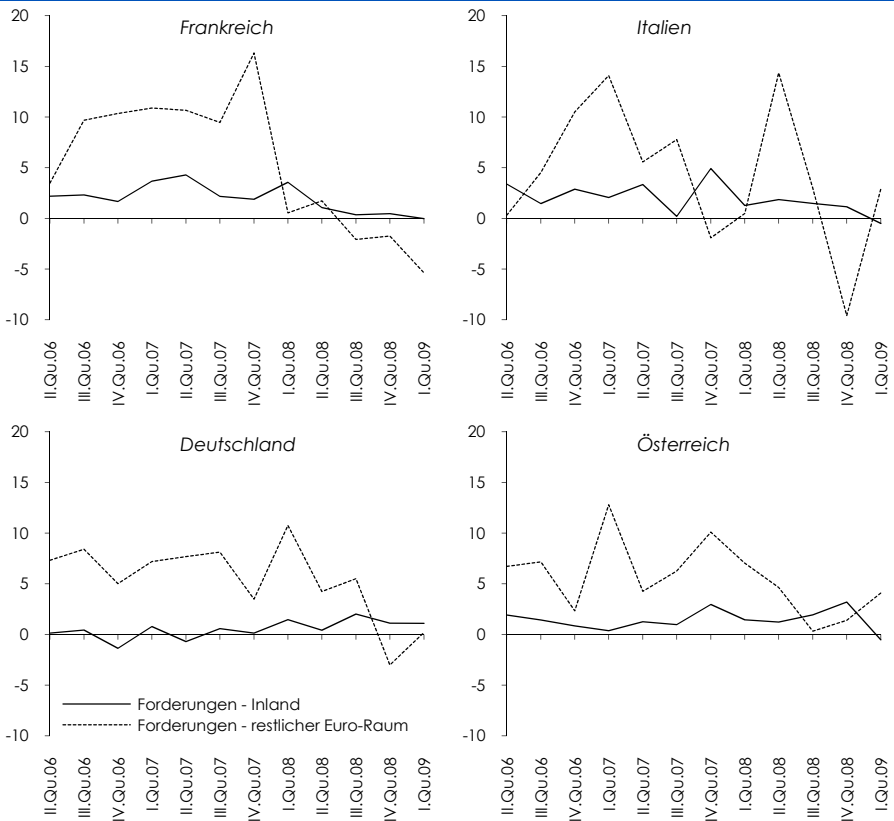
Die milliardenschweren Rettungsmaßnahmen, mit denen die Regierungen in den USA, Großbritannien, im Euro-Raum und auch in der Schweiz ihre heimischen Banken vor dem Zusammenbruch bewahrten, sind ökonomisch gut begründbar. Schließlich halfen sie einen vollständigen Kollaps des globalen Finanzsystems zu verhindern. Betrachtet man einen stabilen Finanzmarkt als ein (globales) öffentliches Gut (z. B. UNDP, 2002), so ist das Einschreiten zugunsten systemrelevanter Finanzinstitute während einer Finanzmarktkrise jedenfalls zu begrüßen.

Aus ordnungspolitischer Sicht bleiben die Unterstützungsmaßnahmen jedoch problematisch. Da die Rettungsaktionen vorrangig auf nationalstaatlicher Ebene erfolgten, ist der Eingriff keinesfalls neutral im Hinblick auf den internationalen Wettbewerb. Erstens besteht bei Rettungsbeihilfen ("bail-outs") das grundsätzliche Problem, dass das Ausscheiden von Unternehmen verhindert und damit direkt in die Marktstruktur eingegriffen wird. Dies bedeutet einen Wettbewerbsnachteil für Konkurrenten, denn ihnen entgeht die Chance, zusätzliche Marktanteile von den ausscheidenden Mitbewerbern zu gewinnen. Für ausländische Banken, die nicht auf die Hilfe ihrer Regierungen zählen können, ergibt sich auch ein Wettbewerbsnachteil daraus, dass sie risikoaverser agieren müssen als Institute, die mit staatlicher Hilfe rechnen können. Allgemein sinken durch das Einschreiten von nationalen Regierungen die Chancen, dass sich die wirtschaftlich erfolgreichsten

³⁾ Große Konjunkturpakete wurden auch in Schwellenländern geschnürt, insbesondere in China. Der Schwerpunkt hier liegt jedoch auf den von Industrieländern gesetzten Maßnahmen.

Geschäftsmodelle am Markt behaupten. Zweitens sind die staatlichen Zuwendungen mitunter an Auflagen gebunden, die – de jure oder de facto – darauf abzielen, heimische Kreditnehmer zu bevorzugen. Dies stellt ebenfalls eine Form von Finanzprotektionismus dar (Hufbauer – Stephenson, 2009).

Abbildung 10.1: Entwicklung des Forderungsstands von Euro-Raum-Banken gegenüber dem privaten Sektor im jeweiligen Sitzstaat und im übrigen Euro-Raum
Veränderung gegen das Vorquartal in %



Q: IMF, International Financial Statistics.

Tatsächlich schraubten die Banken ihre internationalen Operationen im Zuge der Krise drastisch zurück. Die Auslandsaktiva der an die BIS berichtenden Banken sanken im I. Quartal 2009, nach drastischen

Rückgängen seit Mitte 2008, neuerlich um 1,5 Bio. \$ (*Bank for International Settlement, 2009*).

Der Rückgang des internationalen Kreditgeschäfts ist primär auf den Restrukturierungsbedarf in den Banken zurückzuführen. Banken mit zu geringem Eigenkapital und hohem Leverage sehen sich gezwungen, ihr Kreditgeschäft zurückzufahren, um ihre Bilanz zu verkürzen. Daten für Banken aus dem Euro-Raum deuten aber auch auf eine unterschiedliche Entwicklung der Kreditvergabe im In- und Ausland hin. Abbildung 10.1 vergleicht die Entwicklung des Forderungsstands von Euro-Raum-Banken gegenüber dem privaten Sektor im jeweiligen Sitzstaat mit dem Forderungsstand gegenüber dem privaten Sektor im restlichen Euro-Raum. Im Zuge der Internationalisierung des Bankengeschäfts wuchsen die Kredite an den privaten Sektor im restlichen Euro-Raum wesentlich stärker als im Heimatmarkt der jeweiligen Banken. Mit Beginn der Krise kehrte sich dieser Trend jedoch um, und im Laufe des Jahres 2008 begann der Forderungsstand der Banken gegenüber dem restlichen Euro-Raum in den meisten Ländern sogar zu sinken⁴).

Zwar ist die stärkere Konzentration auf den Heimatmarkt zuerst als natürliche Konsequenz der Krise zu sehen, da Banken ihre Inlandsgeschäfte oftmals als sicherer ansehen als internationale Operationen. Darüber hinaus wirkten die Regierungen in den USA, Großbritannien, der Schweiz und in mehreren Euro-Ländern jedoch auf heimische Banken (auf die sie nun sehr viel mehr Einfluss haben) ein, vorrangig die inländische Kreditversorgung sicher zu stellen. Diese Vorgaben waren mehr oder weniger explizit. In Großbritannien mussten sich Banken, die staatliche Kapitalzuführungen erhielten oder vom Asset Protection Scheme profitierten, vertraglich dazu verpflichten, die Kreditvergabe in Großbritannien zu erhöhen (*Euromoney, 2009*). Diese Form des Finanzprotektionismus fand auch in anderen Ländern Anwendung. Eine ausreichende Versorgung der heimischen Wirtschaft mit Krediten ist auch eine Auflage im österreichischen und französischen Bankenhilfspaket (*Euromoney, 2009*)⁵). Das Bestehen einer Verpflichtung für Banken zur bevorzugten Kreditversorgung inländischer Unternehmen und Haushalte ist in Zeiten, in denen Banken von der Unterstützung des

⁴) Eine Trendumkehr ist in Abbildung 10.1 noch nicht zu bemerken, denn der Anstieg der Forderungen gegenüber dem restlichen Euro-Raum im I. Quartal 2009, der in einigen Ländern erkennbar ist, spiegelt in erster Linie den Beitritt der Slowakei zum Euro-Raum wider.

⁵) Eine weitere Form des Finanzprotektionismus besteht darin, nur die inländischen Vermögenswerte einer Bank von den Maßnahmen der Bankenrettungspakete profitieren zu lassen. Zu nennen ist hier insbesondere das Troubled Asset Relief Programme (TARP) der USA, das für manche Banken nur die US-amerikanischen Vermögenswerte garantiert. Dies unterstützt in Banken den Trend, sich von ausländischen Aktiva zu trennen.

Staates abhängen, aber wohl sekundär, da politischer Druck wohl dieselbe Wirkung erzeugt wie eine formalrechtliche Bestimmung. Wenn nationale Regierungen ihre Banken – formal oder informal – anweisen, die Kreditversorgung im Inland sicher zu stellen, bedeutet dies für kapitalschwache Institute mit Zwang zur Bilanzverkürzung eine noch drastischere Reduktion der Auslandsaktivitäten, als dies ohnehin erforderlich gewesen wäre (*Financial Times Deutschland*, 2009; *Euro-money*, 2009).

Die Ankündigungen von Banken, sich wieder verstärkt auf den Heimatmarkt zu fokussieren⁴⁾, sind jedenfalls keine Einzelfälle und haben erhebliche Auswirkungen auf die internationalen Kreditmärkte, wie etwa die ungleiche Entwicklung der Bankforderungen selbst in einer monetär integrierten Wirtschaftszone wie dem Euro-Raum zeigt. Dies ist ein Indiz dafür, dass die starke Präferenz von Banken für den Heimatmarkt nicht nur das Ergebnis von Marktkräften ist, sondern auch die politische Einflussnahme nationaler Regierungen widerspiegelt. Tendenziell haben die nationalstaatliche Organisation der Bankenrettungsaktionen und das Einwirken der Wirtschaftspolitik wohl dazu beigetragen, dass das Bankensystem in Europa wieder stärker fragmentiert erscheint.

10.3 Unternehmensbeihilfen und fairer Wettbewerb auf globalen Märkten

Das Argument des öffentlichen Gutes für Rettungsmaßnahmen kann in einer Marktwirtschaft nicht beliebig auf Unternehmensbeihilfen für diverse Sektoren der Realwirtschaft ausgeweitet werden, da nicht sämtlichen Industrien eine "systemische Notwendigkeit" zugeschrieben werden kann (OECD, 2009). Sektorspezifische Beihilfen und Rettungsmaßnahmen für einzelne Unternehmen sind in einer auf Wettbewerb basierenden Wirtschaft stets problematisch, da in die Ressourcenallokation innerhalb und zwischen den Sektoren eingegriffen wird. Direkte Zuschüsse, subventionierte Darlehen und Garantien verzerren die Wettbewerbssituation zwischen Unternehmen. Zudem schaden strukturkonservierende Beihilfen, die den Marktaustritt bestehender Unternehmen abwenden, anderen Konkurrenten dadurch, dass der Abbau von Überkapazitäten verhindert wird. Während derzeit noch kein sek-

⁴⁾ Die britischen Banken Royal Bank of Scotland und Lloyds kündigten an, ihre inländischen Kreditvergaben um 25 Mrd. £ und 16 Mrd. £ für die Jahre 2009 und 2010 auszuweiten (*Euromoney*, 2009). Französische Banken verpflichteten sich, heimische Kredite um jährlich 3% – 4% zu erhöhen, während ING zusicherte, niederländischen Unternehmen und Haushalten 25 Mrd. € zur Verfügung zu stellen, als Gegenleistung für eine neuerliche staatliche Unterstützung (*Economist*, 2009).

torüberspannender Subventionswettkampf auf internationaler Ebene zu beobachten ist, könnten die massiven Beihilfen in der Automobilbranche Vorboten eines solchen sein. Sollte der wirtschaftliche Aufschwung tatsächlich nur zaghafte Erfolge bringen, werden die Arbeitslosigkeit und damit der Druck auf die Regierungen, Arbeitsplätze im Inland zu sichern, steigen. Beispielsweise kommt in den USA nach der Automobilbranche nun auch die Papierindustrie in den Genuss staatlicher Zuwendungen, in Form von Steuergutschriften für die Verwendung alternativer Kraftstoffe. Konkret werden die Steuergutschriften für den Einsatz eines Nebenproduktes (Schwarzlaugensulfat) bei der Papierherstellung gewährt. Dabei handelt es sich allerdings um eine Technologie, die seit den 1930er-Jahren im Einsatz ist (siehe Datenbank des Global Trade Alert).

Die Industriestaaten setzen während der Krise wieder verstärkt auf Beihilfen, insbesondere sektorspezifische Beihilfen, auch wenn diese nicht als solche bezeichnet werden. Die Vereinbarkeit vieler dieser Beihilfen mit internationalem Recht ist fragwürdig, sind doch die führenden Industrieländer an den Subventionskodex der WTO (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, ASCM) gebunden. Die zinsverbilligten Kredite der US-Regierung in Höhe von 17,4 Mrd. \$ an General Motors (GM) und Chrysler im Dezember 2008⁷⁾ dürften unter die Definition der "actionable subsidies" – Beihilfen, die von anderen WTO-Mitgliedern als unzulässig beanstandet werden können⁸⁾ – fallen (Brunel – Hufbauer, 2009). Die Kriterien hierfür sind, dass es sich um eine finanzielle Zuwendung ("financial contribution") von staatlicher Seite handelt, die dem begünstigten Unternehmen einen Vorteil verschafft ("conferral of a benefit"). Zudem muss die Subvention spezifisch sein, das heißt, sie muss an ein konkretes Unternehmen oder eine Industrie adressiert sein (WTO, ASCM, Artikel 1 und 2) und ernsthafte Nachteile ("serious prejudice") für ein anderes WTO-Mitglied nach sich ziehen (WTO ASCM, Artikel 5).

Tatsächlich wurden anfänglich insbesondere von der EU Bedenken gegenüber den zinsverbilligten Krediten an General Motors und Chrysler im Hinblick auf ihre WTO-Kompatibilität geäußert, und die EU zog die Einleitung eines Verfahrens gegen die USA vor der WTO in Erwägung. Dieses Vorhaben wurde jedoch rasch verworfen, als sich ab-

⁷⁾ Weitere Kredite in Milliardenhöhe folgten im April 2009. Bis Ende August kletterten in den USA die Zuwendungen an die US-amerikanische Autoindustrie auf annähernd 80 Mrd. € und könnten um Umweltbeihilfen erweitert werden (*Wall Street Journal*, 2009).

⁸⁾ Das ASCM unterscheidet zwischen "prohibited subsidies", die grundsätzlich verboten sind (darunter fallen etwa Exportsubventionen), und "actionable subsidies", die auf Initiative eines WTO-Mitglieds von einem WTO-Schiedsgericht (Panel) auf ihre Zulässigkeit geprüft werden können.

zeichnete, dass auch die europäische Autoindustrie Unterstützung benötigen würde (The Guardian, 2009; Hufbauer – Stephenson, 2009). Inzwischen ist in der EU keine Rede mehr von einem WTO-Verfahren wegen der US-Beihilfen für Chrysler und GM. Stattdessen lockerte die EU-Kommission im Dezember 2008 durch den "Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmen" die bestehenden EU-Beihilfebestimmungen⁹⁾. Der Vorübergehende Gemeinschaftsrahmen soll den Mitgliedstaaten für die Dauer der Krise die Möglichkeit geben, ihren Unternehmen Zugang zu günstigen Finanzierungen zu erleichtern. Neben der Möglichkeit direkter Zuschüsse im Ausmaß von bis zu 500.000 € je Unternehmen erlaubt der Vorübergehende Gemeinschaftsrahmen staatliche Garantien für Unternehmenskredite zu untermarktmäßigen Prämien und die Gewährung von Zinszuschüssen¹⁰⁾. Obwohl die Kommission argumentiert, dass diese zusätzlichen Subventionsmöglichkeiten einem horizontalen Ansatz entsprechen, da sie allen Industrien offen stehen, sind sie in der Wirkung dennoch sektorspezifisch, werden sie doch in starkem Ausmaß zur Unterstützung von Autoherstellern verwendet. Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Schweden¹¹⁾, Italien und Spanien nutzen mittlerweile den Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmen, um ihre Autoindustrie zu unterstützen. Der Global Trade Alert, eine Initiative, die wirtschaftspolitische Maßnahmen im Hinblick auf ihre Handelsauswirkungen beobachtet, erfasste bis Anfang Oktober zwar nur zehn der über 50 Beihilfeprogramme, die von EU-Mitgliedstaaten im Rahmen des Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmens notifiziert und von der EU-Kommission genehmigt wurden, neun davon wurden aber als diskriminierend eingestuft¹²⁾.

Trotz der potentiellen Inkompatibilität mit WTO-Regeln ist die Wahrscheinlichkeit eines WTO-Subventionsverfahrens als gering einzustufen, denn inzwischen unterstützen alle bedeutenden Produzentenländer in

⁹⁾ Die Kommission sieht im "Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen zur Erleichterung des Zugangs zu Finanzierungsmitteln in der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise" (2009/C 16/01) keine Änderung der bestehenden Beihilfenbestimmungen, sondern eine temporäre Ergänzung, die bis Dezember 2010 in Kraft ist (Europäische Kommission, 2009).

¹⁰⁾ Zusätzliche Zinsstützungen können für Investitionen in "grüne Produkte" gewährt werden, die Obergrenze für staatliche Beteiligungen am Risikokapital von Klein- und Mittelbetrieben wurde erhöht. Schließlich könnten staatliche Kreditagenturen auch wieder für so genannte "marktmäßige Risiken" ("marketable risk") Versicherungen anbieten.

¹¹⁾ Das schwedische Unterstützungspaket wurde bereits vor dem Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmen verabschiedet, und die Maßnahmen wurden als F&E-, Umwelt- und Restrukturierungsbeihilfen genehmigt.

¹²⁾ Eine staatliche Beihilfe (Polen) wurde als möglicherweise diskriminierend eingestuft. Keine der Beihilfen wurde als unbedenklich klassifiziert. Die Beurteilung im Rahmen des Global Trade Alert erfolgt nicht auf Basis rechtlicher Zulässigkeit sondern vom Gesichtspunkt möglicher Handelsauswirkungen.

irgendeiner Form ihre Automobilindustrie. Zwar hindern eigene Beihilfen ein WTO-Mitglied nicht daran, ein Verfahren gegen einen Handelspartner anzustrengen, doch ist in dieser Konstellation damit zu rechnen, dass auch die Subventionen des ursprünglichen Beschwerdeführers vor die WTO gebracht werden.

Vor diesem Hintergrund erscheinen weder das ASCM noch das EU-Beihilfenrecht als ausreichend, um einen vermehrten Einsatz sektoraler Beihilfen zu verhindern (*Brunel – Hufbauer, 2009*), und die staatliche Subventionspolitik in der Automobilindustrie könnte zum Negativbeispiel für andere Industrien werden. In welchem Ausmaß die Industrieländer ihren industriepolitischen Spielraum nutzen, wird in erheblichem Ausmaß von der Entwicklung der Beschäftigung abhängen. Jedenfalls scheint es, als wäre der beschränkende Faktor in der Subventionspolitik der Industriestaaten nicht die WTO, sondern der fiskalpolitische Spielraum. Dies stellt einen klaren Nachteil für Unternehmen in vielen Entwicklungsländern und Ländern mit prekärer Verschuldungslage dar, da diese nicht mit den fiskalischen Unterstützungsmaßnahmen der Industriestaaten gleichziehen können.

Neben der grundsätzlichen Problematik von Beihilfen spielt deren konkrete Ausgestaltung eine Rolle, insbesondere wenn Beihilfen an diskriminierende Auflagen, mitunter auch als "strings" (*Evenett – Jenny, 2009*) bezeichnet, gebunden sind. Einen offensichtlichen "string" stellen die erwähnten Anweisungen, primär die heimische Kreditversorgung sicher zu stellen, in Großbritannien und anderswo dar. Ein weiteres Beispiel sind die Pläne Frankreichs, die mit Zinszuschüssen versehenen Kredite für PSA Peugeot Citroën und Renault an die Auflage zu knüpfen, ausgelagerte Produktionsstätten nach Frankreich zurückzuholen. Nach lautstarken Protesten der Tschechischen Republik und anderer EU-Mitgliedstaaten wurde diese Regelung letztendlich von der EU-Kommission unterbunden (*Hufbauer – Stephenson, 2009*).

10.4 Öffentliches Beschaffungswesen als protektionistisches Instrument

Die Tendenz, heimischen Unternehmen den Vorrang einzuräumen, ist insbesondere auch bei öffentlichen Aufträgen, die aufgrund der teils massiven Konjunkturpakete zur Bekämpfung der Krise an Bedeutung gewonnen haben, festzustellen. Aus der Tatsache, dass Konjunkturpolitik weiterhin nationalstaatlich organisiert ist folgt, dass auch die jeweiligen Steuerzahler davon in maximalem Ausmaß profitieren sollten. Dadurch entsteht Druck auf die Politik, öffentliche Aufträge primär an heimische Unternehmen zu vergeben. Schließlich besteht eine Zielsetzung der Konjunkturpakete darin, die Auftragslage von Unternehmen zu verbessern und Arbeitsplätze zu sichern. Der politisch motivierte Im-

puls von Regierungen, vorrangig heimische Unternehmen bei öffentlichen Investitionsprogrammen (und in der öffentlichen Beschaffung allgemein) zum Zug kommen zu lassen, erscheint unter dem Gesichtspunkt des Äquivalenzprinzips¹³⁾ legitim. Schließlich gehen Konjunkturpakete auch mit einer höheren Staatsverschuldung einher. Daher rühren auch die Bedenken fiskalpolitisch expansiver Staaten gegenüber einem "free-riding" anderer Länder, die von Konjunkturpaketen ausländischer Regierungen profitieren, ohne selbst Kosten auf sich zu nehmen.

Da trotz großer Bemühungen der G 20 und multilateraler Organisationen keine ausreichende internationale Koordinierung der Fiskalpolitik erfolgte¹⁴⁾, ist zu erwarten, dass durch die öffentlichen Investitionsprogramme vorwiegend inländischen Unternehmen Aufträge beschert werden.

Diese Erwartung stützt sich auch auf Erfahrungen aus einem anderen Bereich mit starker staatlicher Einflussnahme – der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit (EZA). Die Mittel für die öffentliche EZA werden in unterschiedlichen Formen zur Verfügung gestellt. Eine Art der Unterscheidung besteht darin, zwischen "gebundener Hilfe" ("tied aid") und "ungebundener Hilfe" ("untied aid") zu trennen. Bei der gebundenen Hilfe erfolgt die Realisierung der Projekte ausschließlich durch Unternehmen des Geberlandes. Bei der ungebundenen Hilfe erfolgt die Auftragsvergabe durch internationale Ausschreibungen, an der sich grundsätzlich alle interessierten Unternehmen beteiligen können. Trotz des Nachweises, dass gebundene Hilfsleistungen weniger effizient sind (siehe z. B. *Clay et al.*, 2008), leisten OECD-Staaten EZA weiterhin auch in gebundener Form (Übersicht 10.1). Obwohl der Anteil der gebundenen Hilfsleistungen in den letzten Jahren stark zurückging, lag er 2006 im OECD-Durchschnitt immer noch bei knapp 20%. Dies spiegelt das Interesse von Geberstaaten wider, durch die für die EZA aufgebrachten öffentlichen Mittel auch Vorteile für heimische Unternehmen zu schaffen. Umgelegt auf öffentliche Investitionsprogramme entsprechen gebundene EZA-Leistungen Buy-national-Klauseln, wie sie unter anderem im Konjunkturpaket der USA, wenn auch nun in entschärfter Form¹⁵⁾, enthalten sind.

¹³⁾ Dem Äquivalenzprinzip zufolge sollten jene von öffentlichen Interventionen profitieren, die sie finanzieren, im Idealfall in entsprechendem Ausmaß.

¹⁴⁾ Um das Problem des "free-riding" und der Tendenz einzelner Staaten, inländische Unternehmen bei öffentlichen Aufträgen zu bevorzugen, zu verringern, müsste die internationale Koordination der Fiskalpolitik so weit gediehen sein, dass Anreizprogramme konzentriert und in vergleichbaren Größenordnungen erfolgen.

¹⁵⁾ Die in den US-Konjunkturpaketen vorgesehene Klausel, der zufolge vorrangig US-amerikanische Waren für öffentliche Investitionsprojekte verwendet werden müssen, ent-

Übersicht 10.1: Gebundene Finanzierungen in OECD-Geberländern im Jahr 2006

	Anteile an den gesamten bilateralen EZA-Leistungen in %		Anteile an den gesamten bilateralen EZA-Leistungen in %
Großbritannien	0,0	Finnland	14,1
Irland	0,0	Neuseeland	1,8
Luxemburg	0,0	Österreich	19,3
Norwegen	0,1	Schweiz	3,1
Niederlande	1,8	Deutschland	16,1
Schweden	1,9	Kanada	34,3
Dänemark	4,4	Australien	36,8
Belgien	5,3	USA	54,5
Portugal	7,5	Griechenland	0,2
Japan	3,8	Spanien	25,9
Italien	17,3		
Frankreich	3,6	OECD insgesamt	19,5

Q: OECD, Creditor Reporting System (CRS). – Daten für Australien und Italien 2005.

Übersicht 10.2: Auftragsvergabe bei ungebundenen finanzierten öffentlichen EZA-Projekten von DAC-Mitgliedern

	Auftragsvergaben 2005		Vergaben an Unternehmen im Geberland	
	Zahl der Projekte	Auftragswert in Mio. \$	Anteile an den gesamten ungebundenen Finanzierungen gemessen an der Zahl der Projekte in %	am Auftragswert in %
Australien	15	14,0	100	100
Belgien	10	4,1	10	10
Kanada	4	18,1	50	2
Frankreich	16	73,6	50	32
Deutschland	130	394,7	40	37
Japan	28	.	79	.
Spanien	5	26,9	80	88
Großbritannien	19	32,3	84	99
USA	70	276,1	84	98
DAC insgesamt	297	839,6	60	61

Q: OECD, Development Assistance Committee (DAC). – Österreich, Griechenland, Irland und Luxemburg notifizieren diese Daten nicht; Dänemark, Finnland, Italien, Neuseeland und die Schweiz meldeten 2005 keine Daten; Niederlande, Norwegen, Portugal und Schweden gaben Nullmeldungen ab.

Das Fehlen von Buy-national-Klauseln in der öffentlichen Beschaffung und bei staatlichen Investitionsprogrammen garantiert allerdings noch keinen fairen Wettbewerb. Im Rahmen des Development Assistance

hält gleichzeitig einen Passus mit der Forderung, dass dabei die internationalen Verpflichtungen der USA nicht verletzt werden dürfen.

Committee (DAC) der OECD bemühen sich die Geberländer seit Jahren darum, die Bindung von EZA-finanzierten Projekten an Unternehmen des Geberlandes abzuschaffen ("untying initiative"). Die Bemühungen, Diskriminierung gegenüber ausländischen Unternehmen zu verhindern, waren allerdings nur bedingt erfolgreich, denn die Statistiken der OECD zeigen, dass auch bei formal ungebundener Hilfe 60% der Projekte an Unternehmen aus dem Geberland vergeben werden (Übersicht 10.2).

Daten des Global Trade Alert deuten darauf hin, dass der Analogieschluss zwischen EZA und nationalen Konjunkturpaketen durchaus zulässig ist. Unter anderem die USA, Frankreich, Spanien und China haben die öffentlichen Ausschreibungsregeln zuungunsten einer fairen Beteiligung ausländischer Wettbewerber verändert. Die Art der Diskriminierung gegenüber ausländischen Unternehmen kann dabei stark variieren. Zum einen fand die Buy-national-Klausel in öffentlichen Investitionsprogrammen der USA durchaus Nachahmer. Zum anderen werden auch subtilere Mittel verwendet, durch das Abgehen von verpflichtenden öffentlichen Ausschreibungen. Frankreich hat den Auftragswert, ab dem Bauprojekte öffentlich auszuschreiben sind, auf den in der EU maximal zulässigen Betrag (5,15 Mrd. €) erhöht. Die oben genannten Länder gehören auch mit zu jenen mit den größten öffentlichen Infrastrukturprogrammen (Saha – Weizsäcker, 2009). Insgesamt listet der Global Trade Alert bereits 28 Maßnahmen¹⁶⁾ im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens auf. Gemäß dem letzten Bericht des Global Trade Alert wurden 12 der insgesamt 16 umgesetzten Maßnahmen als diskriminierend eingestuft (Global Trade Alert, 2009)¹⁷⁾.

Die WTO-Bestimmungen im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens (im Wesentlichen das Agreement on Government Procurement, GPA) sehen grundsätzlich vor, Unternehmen aus anderen GPA-Unterzeichnerstaaten bei öffentlichen Ausschreibungen zuzulassen, allerdings nur für die im Annex zum GPA aufgelisteten öffentlichen Stellen und Produktgruppen. Wesentliche Bereiche des öffentlichen Beschaffungswesens wie der öffentliche Verkehr und der Straßenbau sind dabei ausgenommen (Hufbauer – Schott, 2009). Ebenso ausgenommen sind in der Regel sub-nationale Regierungsebenen (Evenett, 2009), eine Tatsache, die etwa das australische New South Wales in

¹⁶⁾ Dies schließt angekündigte Maßnahmen mit ein; Stand: 7. Oktober 2009.

¹⁷⁾ Der Global Trade Alert verwendet für die Einstufung der Maßnahmen ein Ampelsystem. Rot bedeutet, dass die Maßnahme fast sicher diskriminierend und bereits implementiert ist. Orange bedeutet, dass die Maßnahme möglicherweise diskriminierend ist, oder sie ist fast sicher diskriminierend, jedoch noch nicht implementiert. Grün bedeutet, dass die Maßnahme nicht diskriminierend wirkt.

seinem "local jobs first"-Programm ausnützt¹⁸⁾. Darüber hinaus wurde das GPA nur von 39 WTO-Mitgliedstaaten unterzeichnet.

10.5 Schlussfolgerungen

Vieles spricht dafür, dass die Konjunkturpakete dazu beigetragen haben, eine noch tiefere und länger anhaltende Krise zu vermeiden. Gleichzeitig aber weisen WTO, Weltbank und OECD auf die protektionistischen Risiken hin, die mit "bail-outs", Subventionen und diskriminierender öffentlicher Auftragsvergabe verbunden sind (WTO, 2009; Weltbank, 2009; OECD, 2009). Der dritte Bericht des Director-Generals der WTO warnt vor den chronischen Handelsverzerrungen durch sektorale Beihilfen im Bankwesen und in der Automobilindustrie sowie durch Finanzprotektionismus, wie er auch hier versucht wurde aufzuzeigen (WTO, 2009).

Im Zuge der Krise wurde mitunter argumentiert, dass keynesianische Fiskalpolitik mit dem Smith'schen Imperativ der internationalen Arbeitsteilung ("Keynes at home, Smith abroad") kombiniert werden kann (Capling, 2008). Die in diesem Kapitel aufgezeigten Entwicklungen sprechen jedoch dafür, dass der vergrößerte Einfluss des Staates auf die Wirtschaftspolitik die fairen Wettbewerbsbedingungen ("level playing field") für Unternehmen auf internationalen Märkten beeinträchtigt¹⁹⁾. Dies gilt jedenfalls für den Bereich der Unternehmenssubventionen, wohl aber auch für öffentliche Aufträge, die durch die Konjunkturpakete größere Bedeutung erlangten. Es liegt der Schluss nahe, dass Wettbewerbsverzerrungen auf internationalen Märkten unausweichlich sind, wenn einzelne Staaten in verstärktem Ausmaß Fiskalpolitik und sektorale Industriepolitik zur Krisenbekämpfung einsetzen.

Die massiven Staatsinterventionen lassen das "politische Trilemma der globalen Wirtschaft" (Rodrik, 2002) zu Tage treten. Dieses Trilemma spannt sich zwischen Nationalstaat, Demokratie und tiefer wirtschaftlicher Integration auf, von denen stets maximal zwei verwirklicht werden können. Aktuell offenbart sich dies darin, dass krisenbedingt in den USA, der EU und anderen Staaten der politische Druck wächst, inländische Unternehmen zu unterstützen und Arbeitsplätze zu sichern. Diese Forderungen sind auch legitim, müssen doch die jeweiligen Steuerzahler letztendlich die Konjunkturpakete finanzieren. Damit einher gehen jedoch negative Auswirkungen auf das internationale Wirt-

¹⁸⁾ Im Rahmen dieses Programms sind die Regionalregierung sowie öffentliche Unternehmen angehalten, lokalen Unternehmen (mit bis zu 500 Mitarbeitern) den Vorzug bei öffentlichen Aufträgen zu geben, sofern das Preisangebot nicht 20% über dem von Mitbewerbern liegt (siehe Datenbank des Global Trade Alert).

¹⁹⁾ Für eine ähnliche Einschätzung siehe Erixon (2009).

schaftssystem durch Finanzprotektionismus, Subventionen und diskriminierende öffentliche Auftragsvergaben. Die WTO bietet nur bedingt Schutz gegen derartige protektionistische Tendenzen, da die Regeln in diesen Bereichen viel Spielraum bieten oder überhaupt nicht greifen. Es wäre also ratsam, für die Dauer der Krise die Erwartungen an einen freien und fairen internationalen Wettbewerb auf internationalen Märkten nach unten zu schrauben.

10.6 Literaturhinweise

- Bank for International Settlements, "Statistical commentary on provisional locational and consolidated international banking statistics at end-March 2009", Monetary and Economic Department, Juli 2009.
- Brunel, C., Hufbauer, G. C., "Money for the Auto Industry: Consistent with WTO Rules?", Peterson Institute for International Economics Policy Brief, Februar 2009, (09-4), <http://www.iie.com/publications/pb/pb09-4.pdf>.
- Capling, A., "What should world leaders do to halt a resurgence of protectionism", in Evenett, S. J., Baldwin, R. (Eds.), What world leaders must do to halt the spread of protectionism, CEPR, 2008, <http://www.voxeu.org/reports/protectionism.pdf>.
- Clay, E. J., Geddes, M., Natali, L., te Velde, D. W., The Developmental Effectiveness of Untied Aid: Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation on Untying ODA To The LDCs, Phase I Report, Kopenhagen, Oktober 2008, <http://www.oecd.org/dataoecd/5/22/41537529.pdf>.
- Erixon, F., "Protectionism is on the rise", VoxEU.org, 16. Februar 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3074>.
- Euromoney, "Banks begin great financial retrenchment", 8. Juni 2009.
- Europäische Kommission, Anzeiger für staatliche Beihilfen. Frühjahrsausgabe 2009. Sonderausgabe "Staatliche Beihilfen in der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise", Brüssel, 8. April 2009, KOM(2009/164), http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2009_spring_de.pdf.
- Evenett, S. J., "Stimulus Packages and Government Procurement", in Evenett, S. J., Hoekman, B. M., Cattaneo, O. (Eds.), The fateful allure of protectionism: Taking stock of G8, CEPR, 2009, <http://www.voxeu.org/reports/WorldBank.pdf>.
- Evenett, S. J., Jenny, F., "Bailouts: how to discourage a subsidies war", in Evenett, S. J., Baldwin, R. (Eds.), The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G 20, CEPR, 5. März 2009, http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf.
- Financial Times Deutschland, "Banken lassen ihr Geld im Inland", 30. April 2009.
- Global Trade Alert, Broken Promises: a G 20 Summit Report, Global Trade Alert, CEPR, September 2009.
- Hufbauer, G., Stephenson, S., "Trade Policy in a time of crisis: Suggestions for developing countries", CEPR Policy Insight, Mai 2009, (33), <http://www.cepr.org/pubs/policyinsights/PolicyInsight33.pdf>.
- Hufbauer, G., Schott, J., "Buy American: Bad for Jobs, Worse for Reputation", Peterson Institute for International Economics Policy Brief, Washington D.C., Februar 2009, (09-2), <http://www.iie.com/publications/pb/pb09-2.pdf>.

- OECD, Implementing the 2001 DAC Recommendation on Untying Official Development Assistance to the Least Developed Countries. 2007 Progress Report to the HLM, 21. März 2007.
- OECD, "Keeping markets open at times of economic crisis", OECD Policy Brief, April 2009.
- Rodrik, D., "Feasible Globalizations", NBER Working Paper, 2002, (9129), <http://www.nber.org/papers/w9129.pdf>.
- Saha, D., von Weizsäcker, J., "Estimating the size of the European stimulus packages for 2009: an update", Bruegel Policy Contribution, April 2009, (2009/02), http://www.bruegel.org/uploads/tx_btbbreugel/pc_simulus_290_609.pdf.
- The Economist, "Homeward bound", 5. Februar 2009.
- The Guardian, "EU threatens legal action over American car industry bail-out", 3. Februar 2009.
- UNDP (United Nations Development Programme), Profiling the Provision Status of Global Public Goods, Office of Development Studies, New York, Dezember 2002, <http://www.undp.org/globalpublicgoods/globalization/pdfs/background-paper-profiles.pdf>.
- Wall Street Journal (2009A), "Nissan, Ford Plan Electric Push Aided by U.S.; Demand Is Uncertain", 24. Juni 2009.
- Wall Street Journal (2009B), "Protectionism Exposed", 5. August 2009.
- Weltbank, Pressing Ahead with Trade Openness, Global Monitoring Report 2009, Washington D.C., 2009.
- WTO, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, Genf, 1994.
- WTO, Report to the Trade Policy Review Body from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-related Developments, 1. Juli 2009, JOB(09)/62.

11. Handelsliberalisierung versus Handelsprotektionismus in Zeiten der Weltwirtschaftskrise

Éva Dessewffy (AK Wien, Abteilung EU und Internationales)

Während die Rezession die Talsohle erreicht hat, und der internationale Handel in einigen Ländern wieder in Gang gekommen ist, ist die globale Nachfrage noch immer schwach und die Arbeitslosigkeit wird zumindest bis Ende 2010 ansteigen. Nach Schätzungen der ILO wird sie aufgrund der Wirtschaftskrise um 30 Mio. bis 50 Mio. Personen zunehmen. Mit der Vereinbarung der G-20-Länder, auf neue protektionistische Maßnahmen zu verzichten und die Doha-Liberalisierungsrunde so rasch wie möglich abzuschließen, werden diese Tatsachen aber ignoriert. Die durch WTO, OECD und UNCTAD präsentierten Monitoringberichte deuten zwar auf keine verstärkten protektionistischen Tendenzen der G-20-Länder zur Krisenbewältigung hin, dennoch werden Länder durch den anhaltenden Liberalisierungsdruck zunehmend gezwungen sein, von handelspolitischen Maßnahmen Gebrauch zu machen. Die Erfahrungen in den vergangenen dreißig Jahren in Afrika und Lateinamerika, aber auch Wirkungsstudien über die laufenden Doha-Verhandlungen zeigen, dass Handelsliberalisierungen und die damit verbundene Marktöffnungsstrategie das Potential haben, ganze Industrien und damit Arbeitsplätze zu vernichten. In Zeiten krisenbedingten Anstiegs der Arbeitslosigkeit würden weitere Liberalisierungen des internationalen Handels die Gefährdung der Arbeitsplätze noch verstärken. Liberalisierungsdruck ist keine angemessene Antwort auf die Wirtschaftskrise, sondern könnte im Gegenteil dazu führen, dass sich Länder zunehmend dagegen schützen müssen.

Aus Sicht der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist es in Zeiten der größten Weltwirtschaftskrise seit den 1930er-Jahren politisch noch schwieriger geworden, weitere Handelsliberalisierungen mitzutragen. In Österreich wird das BIP für 2009 um prognostizierte 4,3% schrumpfen (IHS, 2009). Zurückzuführen ist der Abschwung in erster Linie auf den Rückgang der Exporte infolge des Einbruchs des Welthandels, aufgrund der schärferen Kreditkonditionen und der größeren Ungewissheit im Hinblick auf Investitionen (OECD, 2009). Dabei waren der Rückgang der Exporte um 8,1% und der Investitionen um 3,6% besonders ausgeprägt. Diese Entwicklung ist u. a. auf die schlechte wirtschaftliche Lage unserer Haupthandelspartner – Deutschland und mittel- und osteuropäische Länder – zurückzuführen. Darüber hinaus ging

auch der Konsum der privaten Haushalte zur Jahreswende 2008/09 zurück, als sich das Verbrauchervertrauen eintrübte und die Arbeitslosigkeit stieg.

Die österreichische Außenwirtschaft ist stark exportorientiert, was sich in der hohen Exportabhängigkeit unserer Arbeitsplätze widerspiegelt. In Österreich sind rund ein Viertel aller Beschäftigten direkt oder indirekt für den Export tätig. Darauf muss die Interessensvertretung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer Rücksicht nehmen, aber auch bedenken, dass Handelsliberalisierungen naturgemäß nicht nur der eigenen Exportwirtschaft zugutekommen, sondern auch eine Kehrseite haben, nämlich die Öffnung unserer Märkte. In manchen Branchen führt die Importkonkurrenz zur Verdrängung heimischer Produkte und schließlich zu Arbeitsplatzverlusten, weil sich die Produktion im Inland nicht mehr lohnt.

Nach aktuellen Prognosen der ILO (2009) werden 2009 weltweit zwischen 30 Mio. und 50 Mio. Menschen aufgrund der Wirtschaftskrise zusätzlich arbeitslos werden. Die Regierungschefs der G-20-Länder mussten sich daher auch mit den Auswirkungen der Krise auf Beschäftigung und Armut der Menschen befassen.

11.1 Die G-20-Gipfelerklärung vom April 2009

Die G-20-Länder haben in ihrer Gipfelerklärung vom 2. April 2009 den Nachfragerückgang dafür verantwortlich gemacht, dass der Welthandel 2009 erstmals seit 1982 schrumpfen wird. Zusätzlich würde die Weltwirtschaftslage durch zunehmende protektionistische Tendenzen im internationalen Handel und den Rückgang der Exportfinanzierung belastet. Folgende Vereinbarungen wurden daher von den G 20 getroffen:

- Um globales Wachstum wiederherzustellen, müssen Welthandel und Investitionen belebt werden. Um die Wiederholung historischer Fehler zu vermeiden, verpflichten sich die G 20 keine neuen Barrieren für Investitionen und den Handel mit Gütern und Dienstleistungen, keine neuen Exportbeschränkungen oder WTO-inkompatible Maßnahmen, um den Export zu stimulieren, einzuführen. Bestehende Maßnahmen dieser Art sollen korrigiert werden. Diese Vereinbarung soll bis Ende 2010 gelten.
- Alle negativen Effekte auf den Handel und Investitionen, die durch die heimische Fiskalpolitik und allfällige Stützungen für den Finanzsektor entstehen könnten, sollen minimiert werden. Der Rückfall in Finanzprotektionismus insbesondere gegenüber Entwicklungsländern ist zu vermeiden.

- Die G-20-Länder verpflichten sich jedenfalls die angesprochenen Maßnahmen unverzüglich bei der WTO zu notifizieren. Die WTO wird gemeinsam mit anderen internationalen Organisationen (UNCTAD und OECD) aufgerufen, über die beobachteten Maßnahmen vierteljährlich zu berichten.
- Gleichzeitig sollen die Regierungen Maßnahmen einleiten, um Handel und Investitionen zu fördern.
- Die Bereitstellung eines Betrages von zumindest 250 Mrd. \$ für die kommenden beiden Jahre für Exportkredit- und Investitionsfinanzierung wurde vereinbart. Darüber hinaus sollen die Regulierungsbehörden maximale Flexibilität bei Kapitalerfordernissen zur Exportfinanzierung gewähren.

Die G 20 bestärken ihre Absicht, die Doha-Verhandlungen rasch, ambitioniert und ausgewogen abzuschließen. Dies würde die Weltwirtschaft um zumindest weitere 150 Mrd. \$ pro Jahr stärken. Dabei wollen sie auf die bereits bestehenden Einigungen aufbauen.

11.2 Das Monitoring handelsbeschränkender Maßnahmen

Das unter den G-20-Ländern vereinbarte vierteljährliche Berichtswesen über handels- und investitionsbeschränkende Maßnahmen ist auf die Vereinbarungen der G 20 im November letzten Jahres sowie April des laufenden Jahres zurückzuführen. Der Bericht (*OECD – WTO – UNCTAD, 2009*) enthält die von der WTO registrierten handelsbezogenen Entwicklungen und umfasst außerdem die mit Investitionen im Zusammenhang stehenden Maßnahmen in den G-20-Ländern, die von den beiden Organisationen UNCTAD und OECD aufgenommen wurden. Der letzte Bericht über Handels- und Investitionsmaßnahmen von WTO, UNCTAD und OECD deckt den Zeitraum von April bis August dieses Jahres ab.

Seit Juni 2009 werden erstmals seit Beginn der Krise wieder positive Entwicklungen bei den Warenexporten der größten Handelsländer in fast allen Regionen festgestellt, was als positiver Indikator für die Normalisierung der internationalen Handelströme gewertet wird. Dennoch lag der Welthandel im Juni 2009 noch immer 19% unter dem Niveau vom April 2008. Das entspricht den Prognosen des WTO-Sekretariats für das Gesamtjahr 2009 über einen 10%-igen Rückgang des Warenhandels, da erwartet wird, dass sich der Handel bis Jahresende erholen wird.

Die registrierten Handelsmaßnahmen reichen von Zollerhöhungen über Einfuhrbeschränkungen, wie erschwerende Einfuhrformalitäten, bis hin zu echten Einfuhrverboten, aber es wurden auch einige Im-

porterleichterungen registriert. Im Bericht wird festgestellt, dass der internationale Handel verstärkt durch Regelungen in der öffentlichen Beschaffung und durch staatliche Förderungen verzerrt wird und dass die Maßnahmen der G-20-Länder seit Beginn der Krise zugenommen und sich auch noch nach April fortgesetzt hätten.

Einige Länder haben Zölle angehoben und neue nicht-tarifäre Handelshemmnisse eingeführt, um die heimische Produktion in bestimmten Sektoren zu schützen. Dies trifft besonders auf die Stahl- und Automobilindustrie, aber auch auf die Bekleidungs- und Textilindustrie und zunehmend bei landwirtschaftlichen Produkten und Nahrungsmitteln sowie im Schiffsbau zu.

Die EU-Kommission hat im Rahmen des Peer-Reviewing beobachtet (EU-Kommission, 2009), dass besonders Importlizenzen, Zölle und belastende Kontrollen vor dem Versand von Waren zugenommen hätten. Länder wie Argentinien und Indonesien erhöhen ihre Zölle, was zwar WTO-kompatibel ist (weil die erhöhten Zollsätze die in der WTO gebundenen Meistbegünstigungszollsätze nicht übersteigen), aber nicht den G-20-Standstill-Vereinbarungen entspricht. Argentinien, Indonesien und Russland zählen zu jenen Ländern, die am häufigsten protektionistische Maßnahmen anwenden¹⁾. Da Russland noch kein WTO-Mitglied ist, macht es extensiv von der Möglichkeit Gebrauch, die heimische Industrie zu schützen. Die EU hat seit Jänner 2009 22 überwiegend tarifäre Maßnahmen erfasst: Russland hat u. a. für Automobile, Flugzeuge, verschiedene Stahlprodukte und landwirtschaftliche Produkte Zölle eingeführt bzw. angehoben. Die Kommission stellt fest, dass all diese Maßnahmen zusammengenommen dazu führen würden, dass diese Märkte zunehmend schwieriger zu beliefern sein werden und schließlich zur Aufgabe der Exporte in ganzen Sektoren führen könnte.

Zwei G-20-Länder haben wieder landwirtschaftliche Exportsubventionen eingeführt: EU-Landwirtschaftskommissarin Mariann Fischer-Boel hat im Juni angesichts der gesunkenen Milchpreise nach eineinhalb Jahren erneut Exporterstattungen für Butter, Käse sowie Voll- und Magermilchpulver eingeführt. Die USA haben ihre Exportförderung bereits im Mai erstmals seit sechs Jahren wieder eingesetzt. Der damit verbundene handelsverzerrende Vorteil für die europäische und amerikanische Milchwirtschaft stellt eine klare Verletzung der Standstill-Vereinbarung der G 20 vom April 2009 dar und hat für internationale

¹⁾ Der Bericht der EU-Kommission listet für Argentinien 28, für Indonesien 6 (allerdings jeweils viele verschiedene Produktgruppen) und für Russland ebenfalls 28 (inklusive geplanter Maßnahmen) tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen auf.

Empörung gesorgt. Entsprechend den Vereinbarungen in der WTO müssen Exportsubventionen erst bis 2013 auslaufen.

Aber auch die Konjunkturprogramme einzelner Staaten zur Bewältigung der Wirtschaftskrise stützen zwar grundsätzlich den internationalen Handel, so der Bericht, aber einige enthielten Bestimmungen, wonach heimische Waren und Dienstleistungen gegenüber importierten vorgezogen werden. Im Rahmen der öffentlichen Beschaffung ist die von den USA eingeführte "Buy American"-Initiative hervorzuheben. Sie schreibt fest, dass bei geplanten öffentlichen Infrastrukturprojekten Stahl, Eisen und einige andere Waren ausschließlich aus US-Produktion eingesetzt werden soll. Ausnahmen sind nur bei Lieferengpässen zulässig, oder wenn der ausschließliche Einsatz von US-Produkten die Kosten um mehr als 25% in die Höhe treiben würde. Sie sollte den Abfluss der milliardenschweren staatlichen Konjunkturprogramme ins Ausland verhindern. Ähnlich ist China Anfang Juni vorgegangen, als es vorschrieb, bei staatlich finanzierten Projekten inländische Produkte zu verwenden. Auch Russland bevorzugt eine große Zahl von Produkten aus inländischer Produktion im Zusammenhang mit seiner öffentlichen Auftragsvergabe. Der Monitoringbericht von WTO, OECD und UNCTAD warnt in diesem Zusammenhang besonders vor einem Dominoeffekt.

Exportbeschränkungen haben lediglich vier G-20-Länder eingeführt: Ägypten hat u. a. ein Exportverbot von Zement verhängt. In Indonesien dürfen nur noch verarbeitete Kohle und Mineralien – anstatt der unverarbeiteten Rohstoffe – exportiert werden. Pakistan hebt einen 15%-igen Exportzoll für Molasse ein, und Russland hat aufgrund des Engpasses bei Rohstoffen für seine Metallurgie die Zollabfertigungsstellen für Metallschrott auf eine einzige reduziert (*EU-Kommission, 2009*).

Investitionsrestriktionen bleiben vergleichsweise unbedeutend. Allerdings, so die EU-Kommission, scheint es in Ländern wie Algerien und Indonesien eine eindeutige Beschränkungsstrategie ausländischer Beteiligungen und Niederlassungen zu geben und betont die gefährliche Präzedenzwirkung.

In Bezug auf Handelsschutzmaßnahmen wie Antidumping- und Anti-subsventionsmaßnahmen hat die Kommission einen Rückgang bei den neuen Untersuchungen gegen die EU festgestellt, die Zahl der Fälle sei aber immer noch bedeutend. Die EU ihrerseits hat seit April entsprechend der WTO-Aufzeichnungen vier Antidumpingverfahren eingeleitet. Insgesamt dürfte sich auch hier der Eindruck, dass die Zahl der eingeführten Maßnahmen seit April weitgehend unverändert bleibt, bestätigen.

Die EU-Kommission hat in ihrem vierten Bericht über handelsverzerrende Maßnahmen insgesamt wenig neue handelsbeschränkende Maß-

nahmen im Dienstleistungssektor ausgewiesen. Der Großteil betrifft Restriktionen im Zusammenhang mit der öffentlichen Auftragsvergabe.

Die EU-Kommission hat in diesem Bericht aber auch handelsfördernde Maßnahmen unterschiedlichster Natur beobachtet. So hat beispielsweise Australien seine Auflagen für ausländische Investitionen gelockert, um als Destination attraktiver zu werden. China hat angekündigt, die Inspektionskosten für Textilien und Bekleidung sowie für landwirtschaftliche Produkte zu senken. Ägypten soll sein Exportverbot für Reis wieder aufheben. Indien hat seine Exportzölle von 15% auf 5% gesenkt und Indonesien hat Investitionserleichterungen eingeführt. Die japanische Regierung hat ein Notprogramm in der Höhe von 1 Mrd. \$ zur Handelsfinanzierung zwischen asiatischen Entwicklungsländern verabschiedet. Mexiko hat im Bereich der Handelsformalitäten Erleichterungen beschlossen. Russland plant oder hat diverse Zollsenkungen bei der Einfuhr von verschiedenen Rohstoffen und anderen Produkten eingeführt. Südafrika hat seine Einfuhrzölle auf verschiedene Aluminiumprodukte gesenkt. Vietnam hat auf Bekleidung, Textilien, Motorräder, Schuhe, Leder und Papier die Umsatzsteuer um 50% gesenkt.

Zusammenfassend stellen die Organisationen in ihrem Monitoringbericht fest, dass Handels- und Investitionsrestriktionen nicht im großen Stil als Ausweg aus der Finanz- und Wirtschaftskrise eingesetzt wurden. Dennoch hat die WTO eine Vielzahl von Handelsbeschränkungen in den G-20-Ländern geortet, die zwar nicht gegen die Regeln der WTO verstoßen, aber doch den freien Waren- und Dienstleistungsverkehr behindern. Obwohl einige der registrierten Handelsbeschränkungen auf bestimmte Wirtschaftssparten durchaus beträchtliche negative Auswirkungen haben können, fallen die bisher festgestellten protektionistischen Maßnahmen global nicht wirklich ins Gewicht. Die Mitglieder der G 20 haben sich damit weitgehend an ihr Versprechen gehalten: Sie haben kaum zusätzliche protektionistische Maßnahmen eingesetzt und die Grenzen für Direktinvestitionen im Großen und Ganzen offen gehalten. Eine gewisse Entspannung stellt die Welthandelsorganisation auch bei der Handelsfinanzierung fest. Durch die verbreitete Kreditklemme in vielen Ländern war es nach Beginn der Krise zu Engpässen bei der Exportfinanzierung gekommen. Die G 20 hatten daraufhin Kreditbürgschaften von 250 Mrd. \$ für die nächsten zwei Jahre angekündigt, die inzwischen Wirkung zeigen.

WTO, OECD und UNCTAD befürchten aber, dass offene Handelskonflikte in Zukunft zunehmen werden, wie es sich derzeit durch die Erhöhung der amerikanischen Importzölle auf Reifen aus China abzeichnen scheint. Die USA haben im September dieses Jahres die Importzölle auf Autoreifen aus China von bisher 5% auf 35% angehoben.

Ab dem 2. Jahr sollen diese wieder auf 30% und schließlich auf 25% im 3. Jahr reduziert werden.

11.3 Erfahrungen mit der Handelsliberalisierung in Bezug auf Beschäftigung

Es gibt vermehrt Untersuchungen die belegen, dass in den vergangenen Jahren Handelsliberalisierungen zu Arbeitsplatzverlusten in größerem Umfang geführt haben. Eine aktuelle Arbeit auf diesem Gebiet stammt von Graham Hobbs und Dave Tucker und ist im März dieses Jahres erschienen (*Hobbs – Tucker, 2009*). Die Forscher arbeiten auf Basis verschiedener Studien und statistischer Materialien, die hier erstmals zusammengeführt wurden und zeigen, wie verheerend sich vergangene Handelsliberalisierungen auf die Beschäftigung in Afrika und Lateinamerika ausgewirkt haben.

In vielen afrikanischen Ländern (*Hobbs – Tucker, 2009*) haben Liberalisierungen zu einem Deindustrialisierungsmuster und daraus resultierend zu hohen Arbeitsplatzverlusten in den 1980er- und 1990er-Jahren geführt. Negative Effekte wurden v. a. in Kenia, Malawi, der Elfenbeinküste, Marokko, Sambia, Ghana und Zimbabwe ausgelöst. In der ersten Liberalisierungsperiode in den beginnenden 1980er-Jahren wurden in Sambia die Höchstzölle auf 100% gesenkt. Unruhen führten schließlich dazu, dass der Prozess unterbrochen werden musste. In einer weiteren Liberalisierungsperiode während der frühen 1990er-Jahre wurden die Höchstzölle weiter auf 25% reduziert. Beide Maßnahmen führten zu hohen Arbeitsplatzverlusten. Fünf Jahre nach der ersten Reform fiel die Beschäftigung im privaten Sektor um ein Viertel, ein Nettoverlust von 62.000 Arbeitsplätzen. Die Arbeitslosigkeit hat sich von 354.000 auf 695.000 Personen fast verdoppelt. Bis 1991 waren mehr als ein Fünftel der Arbeitskräfte arbeitslos. Die Durchschnittseinkommen im formellen Sektor im Gegensatz zum informellen Sektor sind in den fünf Jahren nach der Handelsliberalisierung um 14% gefallen. In Kenia hat eine umfassende Handelsliberalisierung 1993 zu Entlassungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie, Lederwarenindustrie, Möbelindustrie, in den Sektoren Maschinenerzeugung und Transportausrüstung sowie in der gesamten verarbeitenden Industrie geführt. Die Autoren fassen zusammen, dass in den 1970er-Jahren die Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie Kenias viel schneller gewachsen ist als in den 1980er- und 1990er-Jahren, während die Strukturanpassungsprogramme und Auflagen zur Handelsliberalisierung des IMF und der Weltbank umgesetzt wurden. In den 1970er-Jahren war die kenianische Wirtschaft geprägt durch einen signifikanten Staatsinterventio-

nismus, in dem Importsubstitution getätigt wurde und Industrialisierung stattgefunden hat.

Auch in Lateinamerika sind die Erwartungen an die Handelsliberalisierung, mehr Beschäftigung zu schaffen, nicht in Erfüllung gegangen. Analysen über die Auswirkungen der Liberalisierung des Handels in Lateinamerika von 1970 bis 1996 haben auch hier gezeigt, dass Zollsenkungen sowohl einen Anstieg der Arbeitslosigkeit in der erzeugenden Industrie als auch gesamtwirtschaftlich zur Folge haben. In Chile, Brasilien, Argentinien, Kolumbien, Uruguay, Jamaika, Guatemala, Peru, Panama, Paraguay, Barbados und Haiti waren die Liberalisierungen des Handels auch mit einer massiven Deindustrialisierung verbunden. Studien belegen, dass eine Senkung der Durchschnittszölle von 32% Anfang der 1980er-Jahre auf 14% in den 1990er-Jahren einen Rückgang in der Beschäftigung bis zu 5,8% innerhalb Lateinamerikas nach sich gezogen hat (*Hobbs – Tucker, 2009*). Abgesehen davon, führte sie zum Anstieg der Einkommensunterschiede in Argentinien, Chile, Costa Rica, Kolumbien, Mexiko und Uruguay.

In Mexiko vollzogen sich ebenfalls zwei wesentliche Wellen der Handelsliberalisierung: Eine zwischen 1985 und 1988 und jene im Zuge der NAFTA ab 1994. Die NAFTA hat fast alle Zölle zwischen den drei Ländern USA, Kanada und Mexiko innerhalb von 10 Jahren eliminiert. Nach dem ersten radikalen Liberalisierungsprogramm, im Zuge dessen eine durchschnittliche Zollsenkung von 20 Prozentpunkten erfolgte, fielen die Realeinkommen um durchschnittlich 5% bis 6% und in den direkt betroffenen Sektoren um wesentlich mehr. Die Beschäftigung wuchs vor der Liberalisierung um fast 5% pro Jahr (1970 – 1981) und fiel auf unter 1% in der Periode von 1981 – 2000. Vor allem der arbeitsintensive Maquilasektor²⁾ ist durch notorisch schlechte Arbeitsbedingungen, niedrige Löhne und Arbeitsrechtsverletzungen geprägt (*Hobbs – Tucker, 2009*).

Aber auch in der EU hat man akzeptiert, dass Handelsliberalisierungen im Zuge der Integration mit Entlassungen einhergehen und nicht für alle beteiligten Länder Vorteile bringen. In den mittel- und osteuropäischen Ländern, insbesondere in Tschechien, Ungarn, Polen, der Slowakei und Slowenien, waren die langfristigen Nettoeffekte von Exporten und Importen auf die Löhne in der verarbeitenden Industrie negativ (*Hobbs – Tucker, 2009*). Die Integration dieser Länder in die EU ging dabei klar zu Lasten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (*Ona-*

²⁾ Der Maquilasektor ist einer der wichtigsten Wirtschaftssektoren Mexikos und hat seit dem Inkrafttreten der NAFTA einen regelrechten Boom erfahren. Die Maquiladoras bilden ein Bindeglied innerhalb der Produktionskette, wo aus angelieferten Vorprodukten Endprodukte hergestellt werden, die anschließend wieder in ihr Ursprungsland re-exportiert werden. Import und Export der Rohstoffe und Fertigungsteile erfolgen in der Regel zollfrei.

ran – Stockhammer, 2008). In Ungarn wurden tausende Unternehmen durch Billigimporte, die durch Umstrukturierung und Marktöffnung nach 1989 ins Land strömten, in den Konkurs getrieben. Auch in Österreich hatten Importe und ausländische Direktinvestitionen negative Effekte auf heimische Beschäftigung und Einkommen (Onaran, 2008).

11.4 Handelsliberalisierung – eine sinnvolle Maßnahme gegen die Weltwirtschaftskrise?

Die Vereinbarung der G 20 gegen Protektionismus und für den alsbaldigen Abschluss der WTO-Verhandlungen – und damit für weitere weltweite Liberalisierungen – ist im Hinblick auf die Ursachen der aktuellen Wirtschaftskrise aus zwei Gründen verfehlt: Die aktuelle Weltwirtschaftskrise wurde durch deregulierte Kapitalmärkte und dramatische globale Ungleichgewichte im Außenhandel ausgelöst. Das riesige Leistungsbilanzdefizit der USA bzw. die hohen Außenhandelsüberschüsse Deutschlands, Japans und Chinas waren wesentliche Mitverursacher der Weltwirtschaftskrise. Deshalb sollten diese Länder langfristig ausgeglichene Leistungsbilanzen anstreben. Wenn Industriestaaten wie Deutschland, aber auch Österreich, bewusst auf Wachstum durch Außenhandel setzen, verkennen die Vertreter dieser Politik, dass gerade das Streben, Exportweltmeister zu werden, den Konsens für ein offenes Handelssystem unterminiert. Die EU verzeichnete im Juli 2009 den höchsten Handelsbilanzüberschuss seit sieben Jahren³⁾. Saisonbereinigt ergab sich ein Überschuss von 6,8 Mrd. €. Auch in Österreich sinken die Importe im Vergleich zu den Exporten stärker und haben so einen Überschuss ergeben.

Der Rückgang des Welthandels ist – wie von den G 20 richtig festgestellt – auf den Einbruch der aggregierten Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen zurückzuführen. Daher ist der baldige Abschluss der Liberalisierungsverhandlungen im Rahmen der Doha-Runde nicht das Mittel der Wahl. In Zeiten eines drastisch fallenden Welthandelsvolumens ist nicht mangelnder Marktzugang das Problem. Weitere Handelsliberalisierungen würden – wie auch in der Vergangenheit – nur dazu führen, dass sich wettbewerbsfähige Länder einen höheren Anteil des global kleiner werdenden Handelsvolumens sichern. Wichtig ist es, die Binnennachfrage zu stärken und die Ungleichgewichte im internationalen Handel abzubauen.

Wichtig wäre es, wenn Industrieländer ihren wirtschaftlich weniger entwickelten Partnern gegenüber auf aggressive Liberalisierungsfor-

³⁾ Dow Jones Europa Aktuell, 18. September 2009, "Handelsbilanz im Euroraum auf Siebenjahreshoch".

derungen verzichten und ihre traditionelle Subventionspraxis – v. a. ihrer Landwirtschaften – beenden würden. Danach sieht es allerdings noch nicht aus: Erst im Juli 2008 wurden die Doha-Verhandlungen wegen unüberbrückbarer Differenzen vorzeitig beendet, weil die USA und die EU besseren Marktzugang für ihre Agrarprodukte in China und Indien erzwingen wollten. Letztere hielten jedoch an der Forderung spezieller Schutzmaßnahmen für ihre landwirtschaftlichen Produkte fest. Den Wettbewerbsdruck durch weitere Handelsliberalisierung in der heutigen Situation noch zu erhöhen, könnte sogar dazu führen, dass sich manche Länder durch harte protektionistische Maßnahmen zu schützen versuchen. Freihandel und allgemein ein offenes Wirtschaftssystem funktionieren auf Dauer nur, wenn die daraus erwachsenden Vorteile allen Teilnehmern halbwegs ausgeglichen zugutekommen.

Trotz der massiven negativen Erfahrungen mit den Auswirkungen auf die Beschäftigung vergangener Handelsliberalisierungen, nimmt der Druck, die Doha-Runde abzuschließen, zu. Der Internationale Gewerkschaftsbund hat berechnet, dass unter den aktuellen Zollsenkungsbedingungen Millionen von Arbeitsplätzen verloren gehen würden. In den Entwicklungsländern Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Costa Rica, Indonesien, Mexiko, Philippinen, Tunesien und Uruguay sind gegenwärtig mehr als 7,5 Mio. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in jenen Sektoren beschäftigt, die mit hohen Zollsenkungen im Zuge der WTO-Verhandlungen zu rechnen haben. So stehen in Mexiko 3,6 Mio. Arbeitsplätze, in Brasilien 2,2 Mio. und in Costa Rica weitere 54.000 auf dem Spiel.

Die Furcht vieler Handelspolitiker, dass sich die im September von den USA verhängten Schutzzölle auf Autoreifen aus China zu einem Handelskrieg entwickeln könnten, ist nicht unberechtigt. Aber in Zeiten der Krise und der zunehmenden Arbeitslosigkeit kann sich keine Regierung zusätzliche Verluste leisten. Präsident Obama hält damit das Versprechen ein, das Maßnahmen gegen Einfuhren vorsieht, die zu starken Benachteiligungen der amerikanischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer führen. Diese Entscheidung dient der Stützung der amerikanischen Reifenindustrie, in der in den vergangenen fünf Jahren wegen einer Verdreifachung des Marktvolumens an chinesischen Reifen über 5.000 Arbeitsplätze verloren gegangen sind⁴⁾.

4) <http://www.know-about.de/usa-zoll-reifenimporte-china.html>.

11.5 Literaturhinweise

- G20-Communiqué: "The Global plan for recovery and reform", London, 2. April 2009, <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communique>.
- Onaran, Ö., Stockhammer, E., The Effect of FDI and foreign trade on wages in the Central and Eastern European Countries in the post-transition era: A sectoral Analysis, Wirtschaftsuniversität Wien, 2008.
- Onaran, Ö., The Effects of Globalization on Employment, Wages and the Wage Share in Austria, Wirtschaftsuniversität Wien, 2008.
- OECD, WTO, UNCTAD, Report on G20 Trade and Investment Measures, 14. September 2009, http://www.unctad.org/en/docs/wto_oecd_unctad2009_en.pdf.
- EU-Kommission, Fourth Report on Potentially Trade Restrictive Measures in the Context of the Global Economic Crises for the 133 Committee, 8. September 2009.
- Hobbs, G., Tucker, D., "Trading Away Our Jobs – How free trade threatens employment around the world", War on Want, März 2009.
- Westermeier, A., "Erhöht die WTO-Mitgliedschaft das Handelsvolumen?", Außenwirtschaft, Schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen, September 2008, 63(III).
- ITUC, TUAC, Global Unions, "Deklaration von Washington" der Global Unions, November 2008.
- WTO, World Trade 2008, Prospects for 2009, Genf, 23. März 2009.
- IHS, Prognose der österreichischen Wirtschaft 2009 – 2010, Wien, 25. Juni 2009.
- OECD, "Economic Outlook", 2009 (85).
- ILO, Global Employment Trends – Update, Genf, Mai 2009.
- UNO, "Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System, Interim Draft", United Nations Conference on the World Financial and Economic Crisis and its Impact on Development, 24 – 26 June 2009.

12. Die Bedeutung nicht-tarifärer Handelshemmnisse in der Krise

Harald Past (WKO)

Der Welthandel ist im 1. Halbjahr 2009 dramatisch eingebrochen und eine nachhaltige Erholung scheint in nächster Zukunft nicht in Sicht. Nach Ausbruch der Krise wurden Forderungen nach protektionistischen Maßnahmen laut, welche den globalen Handel zusätzlich schwächen würden. Tatsächlich konnten WTO und EU-Kommission bereits zahlreiche Maßnahmen, vor allem auf nicht-tarifärer Ebene feststellen, die nach Ausbruch der Krise in Kraft gesetzt wurden. Die Maßnahmen reichen von Diskriminierungen ausländischer Anbieter bei öffentlichen Ausschreibungen bis hin zu Buy-local-Initiativen im Rahmen von Konjunkturprogrammen. Für eine abschließende Bewertung der Auswirkungen, der durch die Krise verursachten nicht-tarifären Handelsbeschränkungen, ist es derzeit noch zu früh. Fest steht, dass gerade für die Konjunkturerholung Österreichs gute handelspolitische Rahmenbedingungen entscheidend sind.

12.1 Die Entwicklung des Welthandels

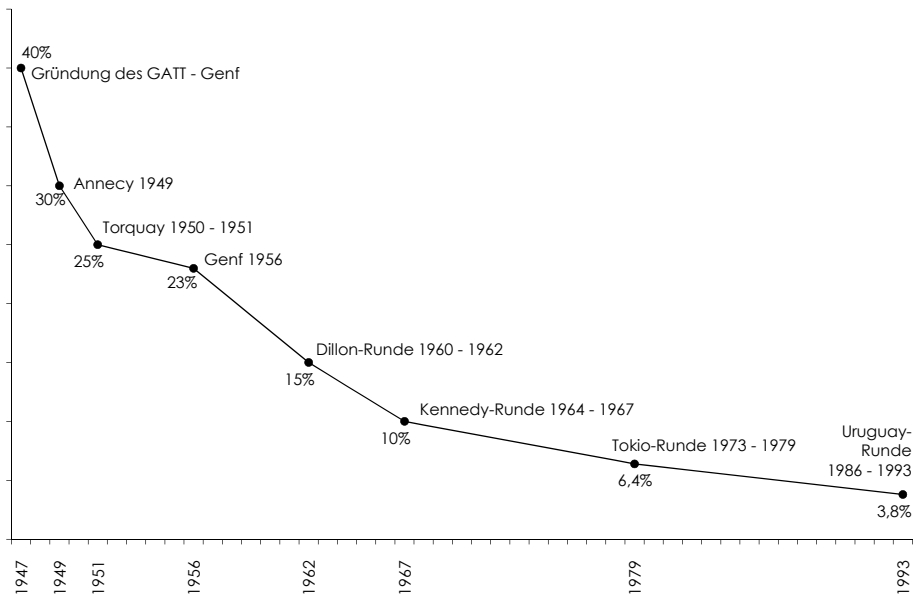
Die Verbreitung der Finanz- und Wirtschaftskrise hat spätestens seit dem IV. Quartal 2008 den Welthandel stark beeinträchtigt. Alleine im 1. Halbjahr 2009 brachen die österreichischen Warenexporte im Vergleich zur Vorjahresperiode um $-24,5\%$ auf 45,85 Mrd. € ein. Etwas weniger stark sanken die Importe mit $-21,2\%$ auf 47,7 Mrd. €. Für das Gesamtjahr 2009 erwartet das IHS einen Rückgang der Warenexporte um 14% . Die Exporte im weiteren Sinn (einschließlich der Dienstleistungen) sollen um $11,2\%$ schrumpfen. Dämpfend wirkt vor allem die geringere Nachfrage aus Deutschland und Mittel- und Osteuropa.

Global gesehen hat sich das Handelsvolumen bis zur Jahresmitte 2009 auf niedrigem Niveau stabilisiert. Das Welthandelsvolumen lag im Juni 2009 um $15,7\%$ unter dem Vorjahresniveau, verzeichnete aber einen Anstieg von $2,45\%$ gegenüber Mai 2009. Die Exporte der EU verminderten sich im Juni um $19,7\%$ im Vergleich zum Vorjahr. Die Importe der EU fielen um $28,1\%$. Die WTO rechnet für das Gesamtjahr 2009 mit einem Einbruch des globalen Handelsvolumens um -10% . Dieser wird für Industriestaaten mit -14% deutlich stärker ausfallen als für Entwicklungsländer mit -7% .

12.2 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse gewinnen für Handelspolitik an Bedeutung

In den vergangenen Jahrzehnten stellten sich zunehmend Bemühungen ein, bestehende Handelsschranken abzubauen. Die Schaffung des Binnenmarktes in Europa ist ein herausragendes Beispiel. Zudem fand im Rahmen der Verhandlungsrunden der WTO ein beispielloser Zollabbau statt. So fiel der durchschnittliche Zollsatz auf Industrieprodukte von 40% im Gründungsjahr des GATT 1947 bis zur Uruguay-Runde 1993 auf 3,8% (siehe Abbildung 12.1). Da es immer schwieriger wurde, Schutzzölle aufrecht zu erhalten, stützten sich die Länder stattdessen in vielen Bereichen auf eine Ersatzform von Marktzutrittsbarrieren. So genannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse (Non Tariff Barriers – NTBs) laufen den Bestrebungen nach einem freien Welthandel entgegen.

Abbildung 12.1: Durchschnittliche Zollsätze im Laufe der GATT-Runden 1947 bis 1993



Q: Senti (2000).

Schon die Bestimmung des Begriffs der NTBs ist schwierig. In der wissenschaftlichen Literatur finden sich zahlreiche Erklärungsversuche.

Eine umfassende Abgrenzung lieferte Baldwin (1970). NTBs seien nicht-tarifäre "Maßnahmen (öffentlich oder privat), welche bei der Allokation von international gehandelten Produkten oder Dienstleistungen, oder bei Ressourcen, die für die Herstellung von Produkten oder Dienstleistungen bestimmt sind, das potentielle weltweite Einkommen reduzieren".

Während tarifäre Handelshemmnisse vergleichsweise einfach nachzuweisen sind, lassen sich NTBs ungleich schwieriger erfassen.

Folgende Maßnahmen können als NTBs wirken:

- Quoten und restriktive Handelspolitik,
- Exportförderungen und Steuern,
- nicht öffentliche Vergaberechte und diskriminierende staatliche Handlungen,
- gezielte indirekte Steuern,
- gezielte Subventionen am heimischen Markt,
- restriktive Zollabfertigung,
- Antidumpingregelungen,
- restriktive administrative und technische Regulierungen,
- restriktive Geschäftspraktiken,
- Kontrollen über ausländische Investitionen,
- restriktive Einwanderungspolitik und
- gezielte Geldmarktkontrolle und diskriminierende Wechselkurspolitik.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind von NTBs stärker betroffen als Großunternehmen. Die entsprechenden Transaktionskosten für Normen und Standards können für exportorientierte KMU im Vergleich zu Großbetrieben höher ausfallen. In der Praxis erschweren von Drittstaaten verlangte Mehrfachzertifizierungen bzw. unterschiedliche technische Normen die Exporttätigkeit kleinerer und mittlerer Unternehmen. Die Schaffung weitgehend einheitlicher Normen und Standards auf globaler Ebene bringen daher Erleichterungen für den Waren- und Dienstleistungsverkehr, insbesondere für KMU.

Bei Dienstleistungen erweist sich die Bestimmung von nicht-tarifären Handelshemmnissen noch schwieriger. Im Gegensatz zu Gütern wird bei Dienstleistungen eine Staatsgrenze oft nur virtuell überschritten. Deshalb spielen im Bereich der Dienstleistungen "domestic measures", also Barrieren im Zielstaat eine größere Rolle als Behinderungen beim Grenzübertritt. Dienstleistungsexporteur sehen sich beim Markteintritt zum einen mit einer Schlechterstellung gegenüber den heimischen Anbietern konfrontiert. Andererseits kommt es zu Diskriminierungen zwischen der Behandlung von inländischen und ausländischen Anbie-

tern im operativen Geschäft. Erfordert die Erbringung von Dienstleistungen die persönliche Präsenz des Anbieters, gelten restriktive Aufenthaltsbestimmungen als Hindernis.

12.3 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wirken stärker als Zölle

Ebenso wie Zölle zeigen auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse marktverzerrende Wirkungen. Bei freiem Welthandel unter vollständiger Konkurrenz gilt: Grenzkosten = Grenznutzen = Inlandspreis = Weltmarktpreis. Ist nun die Nachfrage nach einem bestimmten Gut höher als das heimische Angebot zu Weltmarktpreisen, werden Güter im Ausmaß der übersteigerten Nachfrage importiert. Mit der Einführung von geringeren als der Nachfrage bei Weltmarktpreisen entsprechenden Importquoten wird der Inlandspreis steigen, und folglich die Nachfrage sinken (Linksverschiebung der Nachfragekurve). Die daraus resultierenden ökonomischen Effekte führen zu einer gesteigerten Produktion (Produktionseffekt), einem sinkenden Handel (Handelseffekt), einer sinkenden Konsumentenrente, einer steigenden Produzentenrente, einer Kontingentenrente und einer sinkenden volkswirtschaftlichen Wohlfahrt.

Von Importquoten profitieren heimische Produzenten sowie Besitzer von Einfuhrlicenzen. Konsumenten sind hingegen schlechter gestellt. Die Gründe für die Wohlfahrtsverluste liegen zum einen in den Kosten für die Produktionsausweitung, die höher liegen als die Alternativkosten des Imports, zum anderen führt die Einschränkung der Nachfrage zu einer Nutzenabnahme. Ökonomisch wirken Importkontingente ähnlich wie Importzölle. Man spricht deshalb auch von einem "impliziten Zollsatz". Einzig die Aufteilung der Einfuhrrenten ist unterschiedlich. Während Importzölle dem heimischen Fiskus zugutekommen, erhält der Importlizenzbesitzer die Kontingentenrente. Steigt die heimische Nachfrage, so unterscheidet sich die Wirkung gegenüber Importzöllen. Während im Falle von Importzöllen die Einfuhren steigen, kann der heimische Anbieter im Falle von Kontingenten seine Marktmacht deutlich stärker ausnutzen und die Preise erhöhen. Kontingente sind in ihrer handelsbeschränkenden Wirkung stärker als Zölle.

Schon die Festlegung, ab welchem Ausmaß es sich bei den oben angeführten Maßnahmen um NTBs handelt, ist schwierig und umstritten. Diese ist aber notwendig, um die entstehenden Wohlfahrtsverluste für die beteiligten Volkswirtschaften quantifizieren zu können. Zwar wurden in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder Versuche unter-

nommen, die Auswirkungen von NTBs zu beziffern¹⁾, die Ergebnisse sind allerdings sehr unterschiedlich.

Bradford (2005) erstellte einen Index zum Grad der jeweiligen nicht-tarifären Handelshemmnisse (Übersicht 12.1). Am Beispiel einiger Länder werden die impliziten Zollsätze für ausgewählte Güter dargestellt, wobei ein Wert von 1.000 den Freihandelspreis darstellt. Die teilweise hohen Werte bei Erdölprodukten und Kohle sind auf die hohen Steuerbelastungen in den einzelnen Ländern zurückzuführen. Diese Produkte wurden zur Durchschnittsberechnung der Handelshemmnisse nicht einbezogen. Unter den Volkswirtschaften zeigen sich deutliche Unterschiede. So weist Kanada einen durchschnittlichen impliziten Zollsatz von 7,8% auf, während der Wert für Japan bei 52,8% liegt. Deutschland liegt mit 13,1% im Mittelfeld der untersuchten Länder.

Übersicht 12.1: Zollsatzäquivalente von nicht-tarifären Handelshemmnissen (NTBs)

	Australien	Kanada	Deutschland	Italien	Japan	Niederlande	Großbritannien	USA
1,000 = Freihandelspreis								
Gemüse, Früchte, Nüsse	1,055	1,046	1,257	1,036	2,048	1,000	1,317	1,203
Saatgut, Gartenprodukte	1,000	3,227	1,956	1,326	2,478	1,197	2,259	1,524
Rinder-, Schaf-, Ziegen- und Pferdefleisch	1,000	1,021	2,140	1,259	5,332	1,773	2,026	1,001
Geflügel und Schweinefleisch	1,010	1,003	1,346	1,085	2,600	1,157	1,256	1,004
Milchprodukte	1,274	1,237	1,022	1,065	1,759	1,056	1,081	1,145
Zucker	1,000	1,052	1,000	1,000	1,216	1,199	1,000	1,000
Getränke und Tabak	1,488	1,166	1,004	1,009	1,519	1,047	1,234	1,063
Textilien	1,304	1,459	1,447	1,030	1,367	1,984	1,663	1,271
Bekleidung	1,002	1,009	1,111	1,421	1,281	1,327	1,149	1,000
Erdöl, Kohle	2,170	1,002	2,689	4,579	4,042	3,686	4,515	1,000
Metallwaren	1,000	1,000	1,253	1,042	1,581	1,503	1,291	1,192
Kraftfahrzeuge und Fahrzeugteile	1,000	1,000	1,014	1,016	1,002	1,394	1,403	1,157
Gewichtetes geometrisches Mittel	1,102	1,078	1,131	1,083	1,528	1,222	1,284	1,087

Q: Bradford (2005). – Das implizite Zollsatzäquivalent entspricht dem dargestellten (Wert minus 1) * 100. Das gewichtete geometrische Mittel beinhaltet 14 weitere, nicht dargestellte Produktgruppen, ohne Erdölprodukte und Kohle.

Die Methode der Zollsatzäquivalente liefert allerdings je nach Studienautor unterschiedliche Ergebnisse. Während in der Analyse von Bradford die USA bei Zucker den Freihandelspreis von 1,000 aufweisen, stellt die USITC-Untersuchung (USITC, 2004) gleichzeitig einen impliziten Zollsatz von 107,1% fest²⁾. Uneinheitliche Definitionen und Auslegun-

¹⁾ Siehe Bradford (2005), Ferrantino (2006).

²⁾ Ferrantino (2006).

gen von nicht-tarifären Handelsbarrieren erschweren es der Wissenschaft, die Auswirkungen von NTBs zu quantifizieren. Deshalb blieb dieses Gebiet bisher in unzureichendem Ausmaß erforscht.

12.4 Die Rolle von WTO und EU

Im Gegensatz zu den tarifären Handelshemmnissen, die im Rahmen der WTO abgebaut oder gesenkt werden sollen, herrscht im WTO-Vertrag ein absolutes Verbot für die Einführung und Beibehaltung von staatlichen nicht-tarifären Handelshemmnissen. Dies gilt insbesondere dann, wenn diese protektionistisch und/oder diskriminierend wirken, bzw. nicht durch eine der geregelten Ausnahmen gedeckt sind. NTBs, die aus dem Verhalten von Privaten (i. d. R. Unternehmen) resultieren, wie z. B. Kartellbildung, werden in der WTO nicht geregelt.

Es gibt auch WTO-Regeln, welche die Einführung von handelsbeschränkenden, nicht-tarifären staatlichen Maßnahmen unter bestimmten Voraussetzungen erlauben (Safeguards). Bei der Geltendmachung von gerechtfertigten Ausnahmen ist darauf zu achten, dass die getroffenen Maßnahmen notwendig, nicht diskriminierend und "angemessen" erscheinen, also auf das handelsschonendste Mittel zurückgegriffen wird (z. B. kein Importverbot, wenn die Information durch Etikettierung denselben Zweck erreichen würde).

Positive Diskriminierung, insbesondere zugunsten von Entwicklungsländern ("special and differential treatment"), oder unter Partnern von Freihandelsabkommen, ist jedoch in geregelter Ausmaß erlaubt. Es finden sich in den unterschiedlichen WTO-Abkommen zahlreiche Ausnahmebestimmungen, welche Handelshemmnisse unter bestimmten Umständen rechtfertigen.

Die Europäische Union hat mit der Trade Barriers Regulation für Wirtschaftsbeteiligte und Mitgliedstaaten ein Verfahren festgelegt, wodurch von Drittländern eingeführte, oder beibehaltene Handelshemmnisse beseitigt werden können³⁾. Stellt die Kommission fest, dass tatsächlich eine Schädigung vorliegt, können als Gegenmaßnahmen die Aussetzung oder Rücknahme von vereinbarten handelspolitischen Zugeständnissen, im tarifären Bereich die Anhebung bestehender Zollsätze bzw. die Einführung neuer Einfuhrabgaben oder mengenmäßiger Beschränkungen, bzw. Maßnahmen, die die Einfuhr- oder Ausfuhrbedingungen verändern, beschlossen werden.

³⁾ Siehe http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/april/tradoc_122567.pdf.

12.5 Getroffene Maßnahmen seit Beginn der Krise

Infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Generalsekretariat der WTO ein Monitoring für dadurch ausgelöste neue Handelsbarrieren veranlasst. Dabei wurden Maßnahmen zur Handelsbeschränkung sowohl im tarifären als auch im nicht-tarifären Bereich lokalisiert. Handelsbarrieren den Aussichten auf eine baldige Erholung der Volkswirtschaften entgegenlaufen und würden zudem Vergeltungsmaßnahmen auslösen.

Bereits im Rahmen des G-20-Treffens Mitte Dezember 2008 haben sich die Staaten verpflichtet, von der Schaffung neuer Barrieren im Handel, Export und bei Investitionen Abstand zu nehmen, oder innerhalb der nächsten 12 Monate Maßnahmen bei WTO widersprechenden Regeln zu ergreifen. Im April 2009 wurde diese Selbstverpflichtung bis 2010 verlängert.

Die leichte Erholung des Welthandels könnte nun durch protektionistische Handlungen gefährdet werden, resümierte kürzlich auch die *EU-Kommission* (2009).

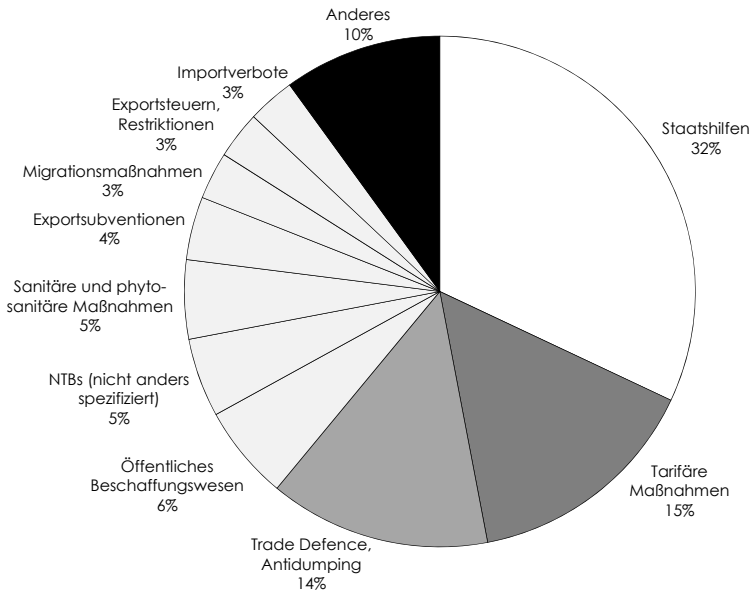
Der Bericht der EU-Kommission zeigt, dass Druck auf die Handelspartner der EU herrscht, deren Märkte und Exporte zu schützen. Durch die steigende Arbeitslosigkeit bemühen sich die Regierungen Arbeitsplätze und Produktion auf dem Heimmarkt zu sichern. Tatsächlich helfen diese Maßnahmen jedoch nicht, die Dauer der Krise zu verkürzen. Der Abbau von Handelsbarrieren stellt im Gegenteil eine entscheidende Grundlage dar, um den Aufschwung zu beschleunigen.

Von den Handelspartnern der EU wurden neue Handelsbarrieren in verschiedenen Formen verzeichnet.

- Border Measures
 - Importlizenzen, Zollerhöhungen, beschwerliche Versandkontrollen, Schutz der heimischen Industrie (Russland)
- Beihilfen
 - besonders Russland und Vereinigte Staaten
- Öffentliches Beschaffungswesen,
 - Ausbreitung von Einschränkungen von ausländischen Teilnehmern bei öffentlichen Ausschreibungen
 - Buy-local-Initiativen (v. a. Vereinigte Staaten und China) auch im Zusammenhang mit Konjunkturpaketen
 - teilweise Investitionsbeschränkungen (Algerien, Indonesien)
- Schutzmaßnahmen
 - Revision der Sicherungsmaßnahmen der Türkei

Nach Sektoren sind vor allem die Bereiche Automobilindustrie, Textil und Bekleidung, Stahl, Landwirtschaft und Lebensmittel sowie der Schiffsbau betroffen. Im Dienstleistungsbereich sind die stärksten Hindernisse im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens zu finden. Zwischen Jänner 2009 und August 2009 hat die EU-Kommission 190 potentiell handelsverzerrende Maßnahmen der Handelspartner lokalisiert. 23 Maßnahmen wurden hingegen als handelserleichternd eingestuft.

Abbildung 12.2: Implementierte Maßnahmen seit Mitte Dezember 2008



Q: Evenett (2009).

Weiters liefert der federführend vom Centre for Economic Policy Research (CEPR) erstellte laufende Global Trade Alert (GTA) einen detaillierten Überblick über gesetzte Handelshemmnisse. Dieses Monitoring soll die G-20-Staaten an ihre Versprechen erinnern, im Zusammenhang mit der Wirtschaftskrise neue, protektionistische Maßnahmen zu vermeiden. Zwischen November 2008 und September 2009 wurden demnach 280 staatliche, bereits implementierte Initiativen festgestellt. Davon haben 192 Maßnahmen den Markt zugunsten der heimischen Anbieter und auf Kosten der Fremdanbieter verzerrt, bzw. wurde zwischen Anbietern verschiedener Drittstaaten diskriminiert.

Weitere 48 Maßnahmen schüren den Verdacht auf eine diskriminierende Wirkung.

Zollerhöhungen stehen nicht im Mittelpunkt der beobachteten Maßnahmen. Lediglich 15% aller implementierten diskriminierenden Maßnahmen betreffen tarifäre Maßnahmen. Der überwiegende Teil liegt im nicht-tarifären Bereich, angeführt von Maßnahmen zur Konjunkturstützung bzw. Bankenpakete.

Die EU hat mit der Wiedereinführung der Exportsubvention auf Milchprodukte Anfang 2009 eine Maßnahme zur Handelsverzerrung vorgenommen. Bei den Antidumpingverfahren sind bisher kaum Veränderungen zu beobachten. Aufgrund längerer Vorlaufzeiten ist allerdings eine Auswirkung in den kommenden Monaten nicht ausgeschlossen.

Schwierig ist eine eindeutige Zuordnung der Maßnahmen als Konsequenz auf die Wirtschaftskrise, da nicht alle handelsverzerrenden Maßnahmen auf die schlechte Konjunkturlage zurückgeführt werden können.

12.6 Weitere Aussichten

Der in diesem Ausmaß unerwartete Einbruch des Welthandels ließ Befürchtungen aufkommen, wonach sich viele Volkswirtschaften reflexartig abschotten würden, um die eigenen Industrien zu schützen. Die bisherigen Abkommen im Rahmen der WTO geben den Mitgliedstaaten allerdings nur beschränkten Spielraum, die Zölle zu erhöhen. Die angewandten Zölle können maximal auf das Niveau der gebundenen Zölle erhöht werden. Auch die Anwendung nicht-tarifärer Handelshemmnisse gestaltet sich durch getroffene Regulierungen als schwierig.

Gerade für Österreich als kleine, offene Volkswirtschaft stellt die Exportwirtschaft ein wichtiges Standbein für den Wohlstand dar. Berechnungen des FIW zeigen, dass ein Zuwachs beim Warenexport von 1 Mio. € in Österreich eine Wertschöpfung von 1,4 Mio. € und 8 Arbeitsplätze schafft. Bei den Dienstleistungsexporten liegt der entsprechende Multiplikator sogar bei 1,8 Mio. € bzw. bei 23 Arbeitsplätzen (Fritz et al., 2008). Zusätzliche Handelsbarrieren gefährden daher das Wachstum und die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Derzeit sind die Prognosen für eine nachhaltige Konjunkturerholung trotz einer generellen Stabilisierung in den vergangenen Monaten noch sehr vage. Die Einführung protektionistischer Maßnahmen ist auch mit einer gewissen Vorlaufzeit verbunden. Es ist daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt zu früh, um deren Auswirkungen abschließend quantifizieren zu können. Zudem werden auch in der ex-post Betrachtung die methodischen Probleme bei der Evaluierung bleiben. Einer-

seits müsste der Zusammenhang implementierter Maßnahmen mit der Wirtschaftskrise im Einzelfall nachgewiesen werden, zum anderen besteht weiterhin das oben angeführte Problem, dass es keine eindeutige Definition von NTBs gibt. Ungeachtet dieser Schwierigkeiten ist die Forschung über die Auswirkungen von NTBs auf Österreich bisher wenig weit gediehen. Die Wissenschaft ist gefordert, die Erkenntnisse über die Wirkungen auszuweiten, wie es für andere europäische Länder bereits geschehen ist.

Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise sollen nun endlich Motivation genug sein, um die seit Jahren nur schleppend vorangehenden Verhandlungen zum Abschluss der WTO-Doha-Runde konsequent voranzutreiben. Ein Verhandlungsdurchbruch würde gerade auch im Hinblick auf NTBs zu notwendigen Handelserleichterungen führen.

12.7 Literaturhinweise

- Adler, M. B., Hufbauer, G. C., "Policy Liberalization and US Merchandise Trade Growth, 1980-2006", Peterson Institute for International Economics Working Paper, 2009, (09-2), <http://www.piie.com/publications/wp/wp09-2.pdf>.
- Baldwin, R., Non-Tariff Distortions of International Trade, The Brookings Institution, Washington D.C., 1970.
- Bradford, S. C., "The Extent and Impact of Final Goods Non-Tariff Barriers in Rich Countries", in APEC, The Effects of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation, Singapore, 2005.
- EU-Kommission, Fourth Report on Potentially Trade Restrictive Measures in the Context of the Global Economic Crisis for the 133 Committee, 8. September 2009.
- Evenett, S. J., Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert, CEPR, 2009, <http://www.voxeu.org/reports/GTA2.pdf>.
- Ferrantino, M., "Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures", OECD Trade Policy Working Paper, 2006, (28), <http://puck.sour.ceoecd.org/vl=6413062/ci=27/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=519z8wbqns41.pdf>.
- Fritz, O., Hierländer, R., Bayerl, N., Streicher, G., Exports, Services and Value Added – A National, International and Regional Analysis for Austria, FIW-Studie, 2008 (008), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=34224&typeid=8&display_mode=2.
- Fugozza, M., Maur, J., "Non-Tariff Barriers in Computable General Equilibrium Modelling", Policy Issues in International Trade and Commodities, United Nations, 2008, (38), http://www.unctad.org/en/docs/itcdtab39_en.pdf.
- Senti, R., WTO – System und Funktionsweise der Welthandelsordnung, Zürich, 2000.
- USITC, "The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints", Washington D.C., 2004, (3701), <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3701.pdf>.

13. Zwei Weltwirtschaftskrisen im Vergleich

Franz Nauschnigg (OeNB)

Was als Finanzkrise in den USA 2007 begann, hat sich zur schwersten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren entwickelt. Die wirtschaftlichen Einbrüche übertreffen alle dazwischenliegenden Rezessionen. Sie erreichen gleiche (Weltbörsen, Industrieproduktion) bzw. sogar stärkere (Welthandel) Dimensionen wie in der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren. Die Wirtschaftspolitik hat jedoch heute mit einer stark antizyklischen Geld- und Fiskalpolitik sowie mit Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzsysteme und Staaten reagiert. Wichtige Voraussetzung dafür ist eine funktionierende internationale Zusammenarbeit. EU und IMF retten zentral-, ost- und südosteuropäische Länder und damit auch die dort engagierten österreichischen Banken. Im Gegensatz dazu gab es in den 1930er-Jahren kaum antizyklische Fiskal- und Geldpolitiken und kaum internationale Zusammenarbeit, aber nationale Abschottungen, protektionistische Maßnahmen und einen starken Nationalismus. Erst 1944 wurde als Reaktion auf die Weltwirtschaftskrise das Bretton-Woods-System geschaffen. Dieses gab dem Staat eine starke Rolle. Er regulierte die Wirtschaft umfassend und griff steuernd ein (z. B. Wechselkurse, Konjunktur). Es folgten kaum Finanzkrisen und eine gute Wirtschaftsentwicklung vom Zweiten Weltkrieg bis zum Zusammenbruch 1971. Danach kam es zu einer Deregulierung und einem Rückzug des Staates, was mit einem vermehrten Auftreten von Finanzkrisen einherging. Von 1970 bis 2007 gab es zahlreiche Finanzkrisen, 124 Bankenkrisen, 208 Währungskrisen und 63 Staatsschuldenkrisen. Eine Ursache der Krisen bestand darin, dass deregulierte Finanzmärkte instabil sind. Unter dem Motto "mehr Markt, weniger Staat" wurde dereguliert bzw. privatisiert, darüber hinaus wurden Marktelemente in Regulierungen eingebaut (Basel II, Rechnungslegung), welche die Krise prozyklisch verschärften. Erst mit der gegenwärtigen Krise kommt es zu einem Paradigmenwechsel, und der Staat greift wieder verstärkt in das Wirtschaftsgeschehen ein. Eine Weiterentwicklung der Europäischen Finanzarchitektur wird vorgeschlagen.

13.1 Vergleich der Krisen

Einer langen Wachstumsphase der Weltwirtschaft mit geringen zyklischen Schwankungen ("great moderation") folgte die schwerste globale Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren.

Die gegenwärtige Krise begann Mitte 2007 am US-Immobilienmarkt ("subprime crisis"). Es war dies ein typischer Boom-Krisen-Zyklus mit massiven Preisanstiegen bei Immobilien im Boom und einem Preisverfall in der Krise. Durch die Verbriefung der Immobilienkredite mit Anleihen, die weltweit verkauft wurden, wurde der gesamte Finanzsektor, insbesondere der Bankensektor, angesteckt. Dies hat zu einer weltweiten Finanzkrise geführt. Hoffnungen auf eine Abkoppelung ("decoupling") Europas und Asiens von der Krise in den USA erfüllten sich nicht. Die Finanzkrise wurde durch Liquiditäts- und Banken Krisen sowie fallende Börsenkurse, Rohstoff- und Hypothekenpreise auf die Realwirtschaft übertragen und entwickelte sich zur schwersten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren.

Die Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren begann im Herbst 1929 mit einem Börsencrash in den USA und wurde durch den internationalen Handel, die Kapitalflüsse und die fallenden Rohstoffpreise weltweit übertragen. Der Fall der Börsenkurse, Rohstoff-, Anleihen- und Hypothekenpreise brachte die Banken unter Druck, und viele gingen bankrott (Kindleberger, 1988). Kindleberger betont auch, dass in vergangenen Krisen Liquiditätskrisen rasch von einem Markt auf weitere übertragen wurden und es international nur relativ schwache Institutionen zur Bekämpfung von Finanzkrisen gab.

Beiden Krisen ist gemeinsam, dass sie ihren Ausgang in den USA nahmen und durch den internationalen Handel, die Kapitalflüsse und fallende Rohstoff- und Vermögenspreise weltweit übertragen wurden. Auch die wirtschaftlichen Einbrüche waren ähnlich. Die folgenden Vergleiche zwischen den Krisen basieren auf Eichengreen – O'Rourke (2009).

Weltweit sind die Börsenkurse in der jetzigen Krise anfangs stärker gefallen als in der Weltwirtschaftskrise. Seit dem Frühjahr 2009 haben sich die Börsen wieder erholt, die Kurse sind rasant angestiegen und zeigen nun etwa den gleichen Rückgang wie in der Weltwirtschaftskrise. Ob die Kursanstiege dauerhaft sind, es weiter nach oben geht, oder ob es nur eine Bärenrallye ist, der weitere Einbrüche folgen, wird sich erst herausstellen. Auch in der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren gab es immer wieder Phasen mit steigenden Börsenkursen, denen starke Einbrüche folgten.

Die weltweite Industrieproduktion ist stark gefallen und hat eine ähnliche Entwicklung wie in der Weltwirtschaftskrise genommen. Seit dem Sommer 2009 stabilisierte sie sich allerdings und zeigte im Herbst wieder steigende Tendenz. Sie entwickelt sich damit besser als in der Weltwirtschaftskrise.

Der Welthandel ist in der jetzigen Krise wesentlich stärker gefallen als in der Weltwirtschaftskrise, zeigt im Herbst 2009 allerdings Stabilisierungstendenzen.

Ein Vergleich der Krisen zeigt, dass die wirtschaftlichen Einbrüche heute gleiche (Weltbörsen, Industrieproduktion) bzw. sogar stärkere (Welthandel) Dimensionen erreichten als in der Weltwirtschaftskrise und damit stärker als in allen Krisen seit dem Zweiten Weltkrieg sind.

13.2 Wirtschaftspolitische Reaktionen

Während in der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre die Wirtschaftspolitik nicht sehr aktiv war, wird in der jetzigen Krise eine aktive antizyklische Politik – insbesondere Geld- und Fiskalpolitik – verfolgt.

Die Geldpolitik hat in der jetzigen Krise die Zinsen rasch und entschieden bis nahe null gesenkt und zusätzlich unkonventionelle Maßnahmen eingesetzt. Auch haben praktisch alle Notenbanken die Finanzsysteme, insbesondere die Banken, mit zusätzlicher Liquidität versorgt, um die Liquiditätskrisen zu bekämpfen und dadurch ihre Bilanzen stark ausgeweitet. Die Geldpolitik wirkt antizyklisch, jedoch sind die Wirkungskanäle durch die Finanzkrise beeinträchtigt.

In der Weltwirtschaftskrise mussten viele Notenbanken die Wechselkurse ihrer Währungen im Goldstandard verteidigen und waren daher beim Einsatz des Zinssatzinstruments beeinträchtigt. Die Notenbankzinsen sanken kaum. Dies führte, da die Inflation rasch sank, zu einer prozyklischen Geldpolitik, die durch hohe Realzinsen die Rezession verstärkte. Die Monetaristen sahen darin die Hauptursache für die Tiefe der Depression (*Friedman – Schwarz, 1963*).

Auch die Fiskalpolitik ist heute wesentlich aktiver als in der Weltwirtschaftskrise. Die Industrieländer haben durch diskretionäre Maßnahmen und das Wirkenlassen der automatischen Stabilisatoren die Budgetdefizite stark erhöht. Von den Schwellenländern verfolgen einige eine weniger stark antizyklische Fiskalpolitik, da sie teilweise schon an Finanzierungsgrenzen stoßen bzw. hohe Aufschläge für ihre Finanzierungen und damit hohe Zinsen bezahlen müssen. Heute wird eine stark antizyklische Fiskalpolitik betrieben, wie sie Keynes in der Krise empfahl. (*Keynes, 1936*).

In der Weltwirtschaftskrise stiegen nach 1929 zwar die Budgetdefizite an, aber nur moderat. Die Defizite wurden eher "erlitten", insbesondere durch den Rückgang des BIP und damit der Steuereinnahmen, und nicht aktiv zur Konjunktur- und Nachfragestützung eingesetzt.

Das Finanzsystem, insbesondere der Bankensektor, wird heute durch Liquiditätshilfen der Notenbanken in eigener, aber auch in Fremdwährungen (über Swaps mit anderen Notenbanken) gestützt. Die Noten-

Banken pumpen reichlich Liquidität in das Finanzsystem und erhöhen ihre Bilanzsummen stark. Die Banken erhalten Staatsgarantien (in der EU derzeit etwa 2.500 Mrd. €), und der Staat stellt Kapital für Rekapitalisierungsmaßnahmen zur Verfügung (in der EU derzeit etwa 300 Mrd. €). Zusätzlich wurde die Einlagensicherung stark ausgeweitet und den Banken Hilfe für die Bewältigung von Problemen mit toxischen Vermögenswerten gewährt. Damit wurde das Finanzsystem durch umfassende staatliche Eingriffe stabilisiert.

In der Weltwirtschaftskrise kam es zu zahlreichen Bankenkrisen und Bankenpleiten, insbesondere in den USA. In Europa führte der Zusammenbruch der größten österreichischen Bank, der Credit-Anstalt, im Jahre 1931 zu einer Verschärfung der Krise sowie zu Ansteckungseffekten in Europa und weltweit. Österreich hatte 1931 nicht nur eine Banken- sondern auch eine Währungskrise (Schubert, 1985). Professor Harold James von der Princeton Universität vergleicht den Zusammenbruch der Credit-Anstalt in seinen Auswirkungen mit der Pleite der Investmentbank Lehman Brothers im Herbst 2008 in der jetzigen Krise (Economist, 2009). Österreich hatte 1931 ähnliche Probleme wie Island heute, das im Herbst 2008 eine Währungs- und Bankenkrise erlitt, die zu einer Staatsschuldenkrise führte.

Am wichtigsten bei der Bekämpfung der jetzigen Krise war jedoch, dass die internationale Kooperation intensiviert wurde. Die internationale Zusammenarbeit bei der Stabilisierung des Finanzsektors und von Staaten funktioniert heute im Gegensatz zu den 1930er-Jahren. Nach dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers und dem Beinahe-Staatsbankrott von Island im Herbst 2008 – beide lösten beträchtliche Ansteckungseffekte aus – werden die Banken und Staaten nunmehr gestützt.

Der Chef des IMF, Dominique Strauss-Kahn, stellte dazu in der Konferenz "Where Is Global Finance Heading?" am 2. September 2009 in Istanbul fest, dass die internationale Zusammenarbeit für die Bewältigung der Krise zentral war. Diese wird seiner Meinung nach auch für das Erreichen eines nachhaltigen und ausgeglichenen Wachstums nach der Krise unerlässlich sein.

Bei dieser internationalen Zusammenarbeit waren die G-20-Gipfeltreffen – 2008 in Washington, 2009 in London und Pittsburgh – von besonderer Bedeutung, da dort konkrete Maßnahmen gegen die Krise beschlossen wurden.

Auch auf EU-Ebene – EU, Euro-System, Mitgliedstaaten – wurde die Kooperation gegen die Krise intensiviert. Mit ausreichender Liquiditätsausstattung der Banken, Unterstützung der Banken mit Rekapitalisierungsmaßnahmen, Garantien und Konjunkturpaketen wurde die

Krise bekämpft. So wurde ein konsistenter Rahmen, eine gemeinsame Methode zur Krisenbewältigung gefunden.

Der von der EU im Dezember 2008 beschlossene European Economic Recovery Plan (EERP) sah Konjunkturpakete der Mitgliedstaaten von insgesamt etwa 200 Mrd. € (1,5% des BIP) vor. Nationale und europäische Konjunkturmaßnahmen zur Begrenzung der realen Auswirkungen der Finanzkrise sollten rasch, zielgerichtet und zeitlich befristet umgesetzt werden. Die Einigung auf eine gemeinsame Anstrengung zur Konjunkturstabilisierung lässt keine Trittbrettfahrer zu und ist wesentlich wirksamer als nationale Alleingänge. So muss kein Land fürchten, dass eigene Budgetausgaben der Wirtschaft anderer Staaten zugutekommen, während letztere die Hände in den Schoß legen. Die EU hat sich hier als wirksamer Koordinationsrahmen bewährt.

Der IMF und andere internationale Finanzinstitutionen (IFIs), insbesondere Weltbank und EBRD, stellen Staaten Kredite und Hilfe zur Verfügung, um Staatspleiten zu verhindern. Bei der Unterstützung der EU-Staaten, die nicht dem Euro-Raum angehören, arbeiten diese IFIs mit der EU zusammen.

Zum Beispiel erhielten Ungarn 25 Mrd. \$ (16 Mrd. \$ IMF, 8 Mrd. \$ EU, Rest andere IFIs), Lettland 10 Mrd. \$ (2,4 Mrd. \$ IMF, 4,3 Mrd. \$ EU, Rest andere IFI und bilaterale Kredite), Rumänien 26 Mrd. \$ (17 Mrd. \$ IMF, 6,6 Mrd. \$ EU, Rest andere IFIs), die Ukraine 16 Mrd. \$ und Serbien 4 Mrd. \$ vom IMF. Polen erhielt 20 Mrd. \$ vom IMF unter der neuen "Flexible Credit Line" des IMF und 5 Mrd. \$ von der Weltbank.

Für Österreich, unter Druck geraten durch das hohe Exposure seiner Banken in Zentral- und Osteuropa, war der Europäische Rat vom März 2009 wahrscheinlich der erfolgreichste seiner EU-Mitgliedschaft. Dieser Europäische Rat beschloss, nach intensivem österreichischen Lobbying, eine Erhöhung der Beistandsfazilität der EU für Zahlungsbilanzstützung von 25 Mrd. € auf 50 Mrd. €, sowie einen EU-Beitrag zur Finanzierung des IMF von 75 Mrd. € (damals etwa 100 Mrd. \$).

Damit brachte die EU gemeinsam mit Japan (versprach auch 100 Mrd. \$) die USA unter Zugzwang, und auch diese trugen 100 Mrd. \$ bei, sodass die G 20 Anfang April 2009 in London die Mittel des IMF von 250 Mrd. \$ auf 750 Mrd. \$ erhöhen konnten. Zusätzlich wurden noch Sonderziehungsrechte (SZR) im Wert von 250 Mrd. \$ durch den IMF an seine Mitgliedsländer ausgegeben.

Darüber hinaus wurde auf österreichische Initiative die so genannte Vienna Initiative ins Leben gerufen, im Rahmen derer die Behörden der zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder mit den dort tätigen Banken und den Behörden der Heimatländer der Banken sowie der EU und IFIs zusammenarbeiten, um die Finanzierung dieser Länder zu sichern.

Die großen Gewinner dieser Beschlüsse waren die zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder. Diese hatten nach einem umfassenden Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsprozess einen Boom-Zyklus entwickelt. Auf den deregulierten Finanzmärkten entstanden Kreditbooms und spekulative Blasen, und eine restriktive Zinspolitik wurde durch Fremdwährungskredite und "Carry Trades" unterlaufen. Das Wachstum wurde durch hohe Kapitalzuflüsse mit hohen Leistungsbilanzdefiziten finanziert, und die Risiken (*Nauschnigg*, 2008) – zu rasches Kreditwachstum, Fremdwährungskredite und die Volatilität der Kapitalflüsse – ignoriert. Als im September 2008 die Investmentbank Lehman Brothers und kurz darauf Island pleite gingen, kam es zu Ansteckungseffekten in diesen Ländern. Ungarn wurde unmittelbar nach Island im Oktober 2008 von einer Finanzkrise erfasst und musste durch eine gemeinsame Aktion von IMF, EU und anderen internationalen Finanzinstitutionen gerettet werden.

Ein weiterer großer Gewinner war Österreich mit seinem hohen Exposure, insbesondere seiner Banken, in dieser Region. Die Finanzmärkte wussten nun, dass IMF und EU ausreichende Mittel besaßen, um die Region zu stabilisieren, und die Risikoaufschläge sanken.

Dies lässt sich sehr gut an den "Credit Default Swap Spreads" (CDS, Versicherungsprämie für das Ausfallrisiko von Staatsanleihen) zeigen, die kräftig sanken (siehe Abbildung 13.1). Die Äußerungen von Nobelpreisträger Paul Krugman über die Gefahr eines Staatsbankrotts von Österreich wurden von den Märkten zu Recht weitgehend ignoriert. Die österreichischen Medien berichteten wenig über die wichtigen Entscheidungen auf EU- und G-20-Ebene, gaben allerdings Krugman breiten Raum.

Für den Euro-Raum und insbesondere für Österreich hat sich auch der Euro als Schutzschild (*Nauschnigg*, 2009) bewährt. Ohne Euro und ohne die internationale Hilfe bei der Stabilisierung der zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder hätte Österreich 2009 wie schon 1931 eine Währungs- und Bankenkrise erleiden können.

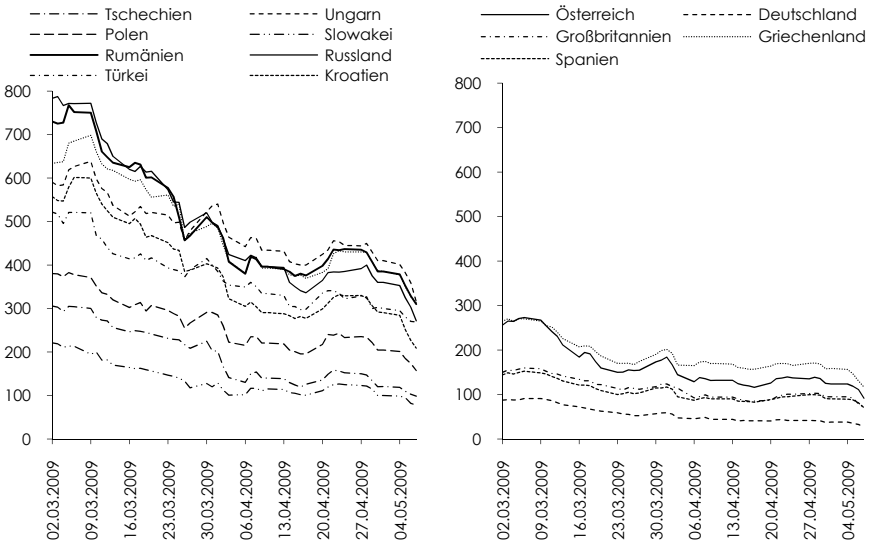
Im Gegensatz zur aktuellen Krise, in der die internationale Zusammenarbeit gut funktioniert, brach diese in der Weltwirtschaftskrise zusammen. Es gab nationale Abschottungen, protektionistische Maßnahmen wie Handelsbeschränkungen (z. B. Zollerhöhungen in den USA) und Abwertungswettläufe, welche die Wirtschaftskrise verschärften und einen ausgeprägten Nationalismus nährten, der schließlich zum Zweiten Weltkrieg führte.

Erst 1944 wurde als Reaktion auf die Weltwirtschaftskrise das Bretton-Woods-System geschaffen. Es war wesentlich durch die wirtschaftspolitischen Ideen des großen Ökonomen John Maynard Keynes, der es

auch verhandelte, geprägt. Er hatte mit seinen wirtschaftspolitischen Ideen mitgeholfen, die Weltwirtschaftskrise zu bekämpfen.

Wie der US-Ökonom Hyman Minsky feststellte, war Keynes der erste, der die Ursache der Krise – nämlich dass deregulierte Finanzmärkte instabil sind – in seiner "General Theory" als systemische Eigenschaft des Kapitalismus erkannt hatte.

**Abbildung 13.1: CDS-Spreads für 5-jährige Staatsanleihen
In Basispunkten**



Q: OeNB, Datastream.

"The General Theory is thus consistent with the wide spread view in the early 1930s: that what had gone wrong had its roots in the imperfections of the monetary-financial system. The greatness of the General Theory was that Keynes visualized these as systemic rather than accidental or perhaps incidental attributes of capitalism" (Minsky, 1975).

Das Bretton-Woods-System gab dem Staat eine starke Rolle, er regulierte die Wirtschaft umfassend und griff auch steuernd ein (z. B. Wechselkurse, Konjunktur). Es folgten kaum Finanzkrisen und eine gute Wirtschaftsentwicklung mit hohem Wachstum sowie niedriger Arbeitslosigkeit und Inflation bis zum Zusammenbruch des Systems 1971.

Nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems wurde das keynesianische Paradigma von der Monetaristischen Schule Milton Friedmans und vom neoliberalen Paradigma abgelöst. Diese betonten, dass es praktisch keine destabilisierende Spekulation gäbe, dass Märkte rational seien und Probleme nur durch die Eingriffe des Staates auftreten würden. Man plädierte für den Rückzug des Staates, für Privatisierung und Deregulierung nach dem Motto "mehr Markt, weniger Staat".

Zusätzlich wurden Marktelemente auch in die Bankenaufsichtsregeln (Basel II) und in die Rechnungslegungsvorschriften ("mark-to-market", d. h. Bewertung zu Marktpreisen) eingebaut, und weite Bereiche der Finanzmärkte der staatlichen Aufsicht entzogen. Dies führt, da Märkte im Boom zum Überschießen nach oben und in der Krise zum Überschießen nach unten neigen, zu massiven prozyklischen Auswirkungen und verstärkt die gegenwärtige Krise. Unterschätzt wurde auch, dass durch die Kapitalverkehrsliberalisierung die Verwundbarkeit von Ländern für Finanz-, insbesondere Banken- und Währungskrisen, drastisch erhöht wurde. Kritische Stimmen wurden ignoriert.

Die Zahl der Finanzkrisen nahm zu. Der IMF (*Laeven – Valencia, 2008*) hat festgestellt, dass es von 1970 bis 2007 124 Bankenkrisen, 208 Währungskrisen und 63 Staatsschuldenkrisen gab. Dabei kam es zu 42 doppelten Finanzkrisen (Banken- und Währungskrisen) und zu 10 dreifachen Finanzkrisen (Banken-, Währungs- und Staatsschuldenkrisen), bei denen die Krisen interagierten und daher besonders schwere Krisen verursachten. Für Indonesien z. B. betrug die budgetären Kosten der Asienkrise, die 1997 begann, 52% des BIP, und die Wachstumsverluste summieren sich auf 68% des BIP. Schweden konnte in seiner Krise Anfang der 1990er-Jahre die budgetären Kosten mit 0,2% des BIP zwar relativ niedrig halten, weil es die Banken verstaatlichte und die Anteile später zu hohen Preisen verkaufte, die Wachstumsverluste summieren sich aber trotzdem auf über 30% des BIP.

Erst mit der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise kommt es seit 2007 wieder zu einem Paradigmenwechsel, und der Staat greift wieder verstärkt in die Wirtschaft ein, insbesondere in das Finanz- und Bankensystem. Die weltweiten staatlichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen haben gewirkt und führen zum Überwinden der Weltwirtschaftskrise. Nach einem Rückgang um 1% 2009 sollte 2010 wieder ein Wachstum von etwa 3% erzielt werden (*IMF, 2009*).

Dass der Finanzsektor einer verbesserten Regulierung und Aufsicht bedarf, ist eine der zentralen Lehren aus dieser Krise. In einem globalisierten Umfeld kann ein einzelner Staat diese Aufgabe nicht mehr effizient wahrnehmen, es ist daher Aufgabe der EU ordnend einzugreifen.

Die EU arbeitet, basierend auf dem Vorschlag der "de Larosière Gruppe", an einem europäischen Forum für makroprudenzielle Aufsicht (European Systemic Risk Board, ESRB) und einer verstärkten Zusammenarbeit der nationalen Aufsichtsbehörden in mikroprudenziellen Fragen. Zudem ist eine Harmonisierung der Finanzmarktregelungen, Aufsichtskompetenzen und Sanktionsvorschriften vorgesehen. Langfristig sollen drei EU-Aufsichtsbehörden für die drei Marktsektoren Banken, Versicherungen und Pensionsfonds entstehen und somit ein integriertes europäisches System der Finanzaufsicht (European System of Financial Supervision, ESFS) errichtet werden. Das ESFS soll, gemäß dem Vorschlag, ein politisch unabhängiges Organ sein, das mit Entscheidungsbefugnissen in der grenzüberschreitenden Aufsicht ausgestattet ist.

Die europäische Finanzarchitektur sollte durch folgende Maßnahmen weiterentwickelt werden: Im Boom Einführung einer "Kreditwachstumsstabilisierungssteuer" (KSS), damit Dotierung eines "zyklischen Stabilisierungsfonds (ZSF), der in der Rezession eingesetzt wird. Schaffung einer EU-Fazilität zur Finanzierung antizyklischer Fiskalpolitik für Euro-Raum-Staaten von 200 Mrd. € und von 50 Mrd. € für EU-Mitgliedstaaten außerhalb des Euro-Raums. EU-Fazilität für Zahlungsbilanzstützung und Makrofinanzhilfe über 50 Mrd. € für andere europäische Länder; EU nimmt Anleihen für diese Fazilitäten auf und schafft damit einen EU-Anleihemarkt in Euro. Errichtung bilateraler Swap- oder Repofazilitäten zwischen dem Euro-System und anderen europäischen Notenbanken innerhalb und außerhalb der EU.

13.3 Literaturhinweise

- Economist, "If Lehman had not failed, would the crisis have happened anyway?", 10. September 2009, (8648).
- Eichengreen, B., O'Rourke, K. H., A Tale of Two Depressions, VoxEU.org, September 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>.
- IMF, World Economic Outlook. Sustaining the Recovery, Washington D.C., Oktober 2009, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/text.pdf>.
- Keynes, J. M., The General Theory on Employment, Interest and Money, Collected Writings, 1973.
- Friedman, M., Schwarz, A., A Monetary History of the United States 1867 – 1960, Princeton University Press, 1963.
- Keynes, J. M., The General Theory on Employment, Interest and Money, Macmillan Cambridge University Press, 1936.
- Kindleberger, C. P., The International Economic Order: Essays on Financial Crisis and International Public Goods, New York: Harvester, 1988.
- Laeven, L., Valencia, F., "Systemic Banking Crises: A New Database", IMF Working Paper, 2008, (224).
- Minsky, H., John Maynard Keynes, Columbia University Press, 1975.

- Nauschnigg, F., "European Economic Integration – Economic benefits and risks – Fast credit growth, volatility of capital flows and foreign currency circulation", Beitrag zur Konferenz: Financial stability around the Euro area in the context of global market turmoil, Euro 50 Group Meeting Budapest, 2008.
- Nauschnigg, F., "Some lessons from the Icelandic crisis for the rest of us", Eurointelligence, 15. April 2009, <http://www.eurointelligence.com/article.581+M520fdd2ba1f.0.html>.
- Nauschnigg, F., "Der Euro als Schutzschirm in der Finanzkrise", Wirtschaftspolitische Blätter, Sonderausgabe EU-Integration, Juni 2009.
- Schubert, A., The Credit-Anstalt Crisis of 1931 – A Financial Crisis Revisited, University of South Carolina, 1985.

Neues in der FIW-Forschung

14. Highlights aus FIW Studien, FIW Working Papers und FIW Veranstaltungen

Ina Matt (WIFO)

Ein Ziel des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) ist es, Forschung im Bereich Außenwirtschaft zu fördern. In den vergangenen Jahren wurden zahlreiche unterschiedliche Forschungsarbeiten zu speziellen Bereichen der Außenwirtschaft verfasst und in den FIW Studien veröffentlicht. In regelmäßigen Abständen werden Workshops, Forschungskonferenzen und Seminare abgehalten. Die FIW-Working-Paper-Reihe, die Online-Publikation des Kompetenzzentrums, ermöglicht es Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern Feedback für ihre Forschungsarbeiten vor der Publikation in einem Fachjournal zu erhalten.

14.1 FIW Studien

Ein Ziel des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) ist es, Forschung im Bereich Außenwirtschaft zu fördern. Unter anderem wird dazu in bestimmten Zeitabschnitten eine Forschungsagenda, unter Einbindung relevanter Stakeholder aus Forschung und Wirtschaftspolitik, entwickelt. Aus den in der Forschungsagenda festgelegten Themengebieten werden in einem weiteren Schritt gesondert Studien vergeben.

Ende 2006 wurden Studien zu den Themengebieten "Dienstleistungsexport", "Direktinvestitionen" und "Wettbewerbsfähigkeit" vom BMWFJ vergeben, die Mitte 2008 in den FIW Studien veröffentlicht, sowie in Workshops vorgestellt wurden. Einige Ergebnisse dieser Studien werden in den folgenden beiden Unterkapiteln zusammengefasst. Die Vollversion aller 24 Studien kann auf der FIW-Website unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=421> heruntergeladen werden (Liste der FIW Studien siehe am Ende dieses Kapitels in Übersicht 14.1).

Ende 2008 wurden, nachdem eine Umfrage unter Expertinnen und Experten im Bereich "International Economics" zu den zu diesem Zeitpunkt aktuellen Themen durchgeführt worden war, weitere Studien zu den Themengebieten "Microeconomic Analysis based on Firm-Level Data including Issues of Firm Location", "FDI Decisions, Trade Flows and Labour Markets", "Model Simulations for Trade Policy Analysis", "Migration Issues focusing on Education, Training and Competitiveness" und "Trade, Energy and Environment" vergeben. Diese neuen Studien werden wiederum im Zuge von Workshops vorgestellt und voraussichtlich

im 1. Halbjahr 2010 als FIW Studien online auf der Website veröffentlicht. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Jahrbuches war bereits eine Studie zum Thema " Microeconomic Analysis based on Firm-Level Data including Issues of Firm Location" online abrufbar.

14.1.1 Dienstleistungsexport

Unausgeschöpftes Potential im Dienstleistungshandel

Trotzdem der Handel mit Dienstleistungen in den vergangenen Jahren in Österreich stark gestiegen ist, wird das Exportpotential von Dienstleistungen in Österreich nur im Reiseverkehr ausgeschöpft. In allen anderen Dienstleistungssparten, vor allem bei Versicherungs-, IT- und Kommunikationsdienstleistungen existiert noch erhebliches Potential. Dieses unausgeschöpfte Handelspotential lässt sich nicht allein durch institutionelle oder gesetzliche Rahmenbedingungen für Dienstleistungsexporteure, wie sie im OECD-Regulierungs-Index gemessen werden, beseitigen. Das Ausschöpfen des errechneten Exportpotentials kann vielmehr durch strukturelle Maßnahmen, die in ihrer Wirkung die Produktivität österreichischer Unternehmen erhöhen und/oder die Lohnstückkosten im Dienstleistungsbereich senken, sowie durch Maßnahmen die im Allgemeinen die Exportorientierung österreichischer Unternehmen stärken, bewerkstelligt werden (Brandicourt, V., Schwellnus, C., Wörz, J., FIW Studie Nr. 2, 2008).

Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Dienstleistungssektors

Wird die Wettbewerbsposition von österreichischen Dienstleistungen mithilfe der RCA-Werte gemessen¹⁾, stellt sich heraus, dass in Österreich vor allem ein Wettbewerbsvorteil in den traditionellen Dienstleistungen (Transport und Reiseverkehr) besteht. Diese traditionellen Dienstleistungen verlieren jedoch weltweit an Bedeutung. Die Wettbewerbsposition sollte in den skill- und wissensintensiven Dienstleistungen verbessert werden, die überdurchschnittliche Wachstumsraten verzeichnen, wie EDV- und Informationsdienstleistungen und Patente und Lizenzen (Wörz, J., FIW Studie Nr. 3, 2008).

Diese strukturelle Veränderung des Dienstleistungshandels hin zu skill- und kapitalintensiven Dienstleistungen vollzieht sich in Österreich jedoch nur langsam. Auf der detaillierten Sektorebene zeichnet sich ein etwas differenzierteres Bild für diesen Sektor ab: Demnach liegen die Stärken Österreichs bei den wissensintensiven Sektoren vor allem in der

¹⁾ RCA-Werte (revealed comparative advantages) geben die relative Struktur des österreichischen Außenhandels im Vergleich zum Durchschnitt der EU 25 wieder, die mithilfe der Handelsströme abgebildet wird. Ein positiver RCA-Wert kann als Wettbewerbsvorteil, ein negativer RCA-Wert als Wettbewerbsnachteil interpretiert werden.

Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung und bei Architektur- und Ingenieurbüros. Diese Dienstleistungssektoren verbinden eine gute Wachstumsperformance und eine hohe Gründungstätigkeit mit einer guten und sich laufend verbessernden Wettbewerbsfähigkeit. Schwächen zeigen sich hingegen insbesondere in der Datenverarbeitung und bei Datenbankdiensten, deren Bedeutung im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich ist. Eine gute Wettbewerbsposition besteht im Bereich der naturwissenschaftlichen F&E-Dienstleistungen, die sich jedoch mit der Zeit verschlechtert hat. Auch im Versicherungsdienstleistungssektor nimmt die Konkurrenzfähigkeit ab. Für Finanzdienstleistungen zeichnen die Struktur- und Leistungsindikatoren im Vergleich mit anderen EU-Ländern ein unvorteilhaftes Bild: Die Vorrangstellung österreichischer Banken in Mittel- und Osteuropa ist daher eher "First-Mover"-Vorteilen zu verdanken, die damit bisher bestehende Nachteile bezüglich anderer Wettbewerbsindikatoren kompensieren konnten (Wolfmayr, Y., FIW Studie Nr. 7, 2008).

Liberalisierung im Dienstleistungssektor

In zwei weiteren FIW Studien wurde mithilfe eines CGE-Modells die Auswirkung einer weiteren Liberalisierung des Dienstleistungshandels auf den Handel in Europa untersucht. Starke Zuwächse sind besonders in den Branchen Kommunikations-, Bau-, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen zu erwarten, was auf ein hohes unausgeschöpftes Potential in diesen Bereichen schließen lässt. Infolge der Liberalisierung würden sich die alten Mitgliedstaaten, ihre Wettbewerbsvorteile nutzend, auf den Export von Dienstleistungen, die neuen Mitgliedstaaten auf den Export von Gütern spezialisieren. Für beinahe alle Mitgliedstaaten würde sich durch diese Verfestigung der bestehenden Handelsstruktur die Gesamthandelsbilanz verschlechtern. Insgesamt liegen die Gewinne aus der Handelsliberalisierung somit weniger in einer Verbesserung der Handelsbilanz als in Effizienzsteigerungen und anderen makroökonomisch wirksamen Effekten (Francois, J., Pindyuk, O., Wörz, J., FIW Studie Nr. 4, 2008).

Um die makroökonomischen Auswirkungen auf Beschäftigung und Wertschöpfung für Österreich zu ermitteln, wurden die Ergebnisse der Studie Nr. 4 in einem weiteren Schritt in ein multiregionales, multisektorales Modell für Österreich (MultiReg) eingegeben. Der Effekt auf die österreichische Gesamtwirtschaft ist kurzfristig leicht negativ, längerfristig wird ein leichter Anstieg des BIP um 0,3% geschätzt. Als größter "Verlierer" erweist sich dabei erwartungsgemäß die Sachgüterproduktion, deren Wertschöpfung langfristig um etwa 2,5% sinken dürfte. Mit +0,2% werden die Beschäftigungseffekte etwas geringer ausfallen (Fritz, O., Streicher, G., FIW Studie Nr. 5, 2008).

Exportradius österreichischer Dienstleistungsunternehmen

Bei einer im Zuge der FIW Studien durchgeführten Unternehmensbefragung zur grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung bei Unternehmen mit begrenztem Marktradius in der Grenzregion zu den neuen EU-Ländern wurde festgestellt, dass bereits jetzt 13% dieser Unternehmen im Ausland tätig sind. Die Internationalisierungsneigung unterscheidet sich jedoch relativ stark nach Unternehmensgröße und Sektoren. Ein Großteil der Dienstleistungen wird über die temporäre Entsendung von Arbeitskräften erbracht. Mehr als die Hälfte der international tätigen Unternehmen erbringt Dienstleistungen auch auf den Märkten der neuen EU-Mitgliedstaaten. Das Potential der neuen EU-Mitgliedstaaten, als Absatz- und Bezugsmarkt für diese Unternehmen, wird jedoch noch nicht von allen realisiert, was nicht an den in einigen Sektoren geltenden reziproken Übergangsfristen liegen dürfte (Nowotny, K., Palme, G., FIW Studie Nr. 6, 2008).

14.1.2 Direktinvestitionen

Auswirkungen von FDI und Outsourcing auf die Beschäftigung

Die Auswirkungen von ausländischen Direktinvestitionen in Zentral- und Osteuropa auf die Beschäftigung in den EU-15-Ländern wurden in einer Studie mithilfe der AMADEUS-Unternehmensdatenbank über den Zeitraum 2000 bis 2004 untersucht. Dazu wurden sowohl das relative Lohn- als auch das Beschäftigungsverhältnis herangezogen. Die empirische Analyse zeigt, dass in- und ausländische Beschäftigung sowohl in Unternehmen der Sachgütererzeugung als auch im Dienstleistungsbereich Substitute sind. Das Substitutionsverhältnis zwischen dem Beschäftigtenstab eines Mutterunternehmens in der EU 15 und jenem eines Tochterunternehmens in der EU 15 ist größer als gegenüber einem Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa (Falk, M., Wolfmayr, W., FIW Studie Nr. 16, 2008).

Welche Auswirkung haben Outsourcing und internationaler Handel auf die Beschäftigung? Um dieser Frage nachzugehen, wurden mithilfe einer Dekompositionsanalyse auf Basis eines Input-Output-Modells die Beschäftigungseffekte von Outsourcing, Exporten und Importen im Zeitraum 1995 bis 2003 modelliert. Weiters wurden in diesem Modell unterschiedliche Ausbildungskategorien (niedrig/ mittel/ hoch) berechnet, um festzustellen, ob es vor allem die unqualifizierten Arbeitskräfte sind, deren Arbeitsplätze durch Outsourcing abgebaut werden. Die Ergebnisse zeigen, dass die Beschäftigung in Österreich aufgrund der Outsourcingaktivitäten um jährlich ca. 8.900 Arbeitsplätze im Zeitraum 1995 bis 2000 bzw. 4.700 Arbeitsplätze im Zeitraum 2000 bis 2003 zurückging. Auch die verstärkte Importorientierung der heimischen

Nachfrage hatte in der ersten Periode einen negativen Effekt auf die Beschäftigung (ca. 7.700 Arbeitsplätze), in der zweiten Periode wurde dieser Trend jedoch umgekehrt, dies bedeutete ein Plus von 3.800 Beschäftigten jährlich. Dem gegenüber steht die positive Nachfrage an Arbeitskräften aufgrund der gestiegenen Exporttätigkeiten mit 24.000 Arbeitsplätzen jährlich in der ersten und ca. 5.000 Arbeitsplätzen jährlich in der zweiten Periode. Insgesamt ergeben sich somit positive Beschäftigungseffekte der Internationalisierung in beiden Perioden. Wird nach Ausbildungskategorien unterschieden, zeigt sich, dass die Nachfrage insgesamt in allen drei Gruppen positiv ist und keine wesentlichen Unterschiede in der Nachfrageverschiebung aufgrund der Internationalisierung erkennbar sind (Koller, W., Stehrer, S., FIW Studie Nr. 18, 2008).

Warum wird wo investiert

Eine weitere Studie befasst sich mit den Destinationen österreichischer Direktinvestitionen anhand der Direktinvestitionsdaten der OeNB. Sie kommt zum Ergebnis, dass die meisten österreichischen Direktinvestitionen im Ausland marktorientiert sind. Dies ist besonders bei Immobilien und Finanzdienstleistungen der Fall. In Tschechien, Ungarn und der Slowakei spielt die Verlagerung der Produktion aufgrund niedrigerer Lohnstückkosten eine untergeordnete Rolle (5% bis 7%), in Rumänien gewinnen sie aber in jüngster Zeit an Bedeutung. In den Sektoren der arbeitsintensiven verarbeitenden Industrie wird zuletzt vermehrt in Asien investiert, aber auch dort mit dem Ziel, auf dem lokalen Markt zu verkaufen. Österreichische Investitionen werden bis zu 70% von kleinen und mittleren Unternehmen getätigt. Es ist zu befürchten, dass deren geringe Betriebsgröße ein Hindernis für das zukünftige FDI-Wachstum darstellt, da die rentabelsten Investitionsziele jenseits von Österreichs Nachbarländern liegen. Wirtschaftspolitisch stellt sich somit die Aufgabe, erstens Unternehmen dabei zu unterstützen sich zu vergrößern, um das entsprechende Kapital für Investitionen in entfernten Märkten ausgeben zu können, und zweitens das entsprechende Know-how für solche Investitionen zu fördern (Hunya, G., FIW Studie Nr. 15, 2008).

Passive FDI und Headquarters in Österreich

Österreich konnte sich in den letzten Jahren bei einigen für Direktinvestitionsentscheidungen wichtigen Indikatoren verbessern. So lagen die Ausgaben für F&E in Prozent des BIP schon im Jahr 2003 über dem Referenzwert, der Werte für mehrere west- und osteuropäische Länder und die USA²⁾ abbildete. 2006 verbesserte sich dieser Wert auf 2,45%

²⁾ Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Österreich, Tschechien, Ungarn, USA, Slowakei und Slowenien.

im Vergleich zum Referenzwert von 1,88%. Österreich hat auch seine Position beim effektiven durchschnittlichen Körperschaftsteuersatz deutlich verbessert und liegt nun sogar unter dem Referenzwert im Jahr 2006. Bei den Lohnstückkosten kam es in der Beobachtungsperiode zu geringfügigen Verbesserungen. Diese Änderungen dürften maßgeblich dazu beigetragen haben, dass die ausländischen Direktinvestitionen in Österreich in den letzten Jahren ein starkes Wachstum verzeichnet haben und seit dem Jahr 2003 28 Mrd. € in multinationale Unternehmen (MNU) in Österreich geflossen sind. Mithilfe ökonomischer Schätzungen lässt sich ein Potential an zusätzlichen ausländischen Direktinvestitionen für jeden Industriesektor eines Landes errechnen, unter der Annahme, dass eine "best-practice policy" umgesetzt wird. Dieses Potential an ausländischen Direktinvestitionen wird mit dem tatsächlichen Bestand an ausländischen Direktinvestitionen verglichen. In Österreich beträgt der Anteil an Direktinvestitionen, der durch wirtschaftspolitische Maßnahmen erzielt werden könnte, bei 2% des potentiellen Direktinvestitionsbestandes. 2003 hatte Österreich gegenüber den USA und den alten EU-Ländern eine bessere Position bei den Lohnstückkosten. Ähnlich war die Position bei Steuern, dem institutionellen Umfeld sowie den Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Der Anteil der unqualifizierten Beschäftigten war jedoch höher. Gegenüber den mittel- und osteuropäischen Ländern wies Österreich 2003 eine schlechtere Position bei Lohnstückkosten und Steuern auf, hatte erwartungsgemäß aber eine wesentlich bessere Position bei den Forschungsausgaben (Bellak, C., Leibrecht, M., Stehrer R., FIW Studie Nr. 19, 2008).

Der Schwerpunkt einer weiteren FIW Studie liegt in der Auswertung einer Unternehmensbefragung zur Beschäftigungsentwicklung und zu Österreichs Attraktivität als Headquarterstandort für MNU. Bei den Unternehmen wurde zwischen ausländischen MNU mit und ohne Headquarterfunktion sowie österreichischen MNU unterschieden. In allen drei Unternehmenstypen ist die Beschäftigung in den letzten drei Jahren gestiegen. Als die wichtigsten Voraussetzungen für die Standortwahl eines Headquartiers wurden die "Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal", "Rechtssicherheit" und das "Ausbildungsniveau" genannt, bei denen Österreich gut abschneidet. Weniger gut bewertet werden für Österreich Faktoren, wie die "Flexibilität des Arbeitsmarktes" und "Arbeitskosten". Die Befragung zeigte auch, dass die Einführung der Gruppenbesteuerung den von der Wirtschaftspolitik gewünschten Beitrag zur Absicherung des Headquarterstandortes geleistet hat. Standortfaktoren wie "Unternehmensbesteuerung" oder "bürokratischer Aufwand zur Errichtung einer Zentrale" wurden in dieser Umfrage wesentlich besser beurteilt als bei einer Unternehmensbefragung aus dem Jahr 2004. Die Veränderungen internationaler Headquarterfunk-

tionen in den vergangenen zehn Jahren werden insgesamt positiv gesehen. 49% der international orientierten Unternehmen mit bestehenden oder früheren Headquartersfunktionen in Österreich geben an, für die Betreuung der EU 10 entweder neue Headquartersfunktionen aufgebaut oder bestehende ausgebaut zu haben. Von den untersuchten Unternehmenstypen planen Tochterunternehmen ausländischer MNU mit Headquartersfunktionen am häufigsten ihre Headquarters in Österreich zu reduzieren. Für die weitere Attraktivität als Headquartersstandort sollte die Wirtschaftspolitik neue Wettbewerbsvorteile schaffen, z. B. durch die Unterstützung der Ansiedlung von F&E-Einrichtungen (Sieber, S., FIW Studie Nr. 21, 2008).

14.1.3 Wettbewerbsfähigkeit

Bei den Studien aus dem Themengebiet Wettbewerbsfähigkeit konnten folgende Hauptergebnisse erzielt werden: Die Analyse über die Wettbewerbsfähigkeit und Struktur der österreichischen Außenwirtschaft hat ergeben, dass sich im Handel mit Gütern die Wettbewerbsfähigkeit in den letzten Jahren verschlechtert hat. Um diesem Defizit entgegenzuwirken, ist es nötig, neue Märkte zu erschließen und die Produktpalette der internationalen Nachfrageentwicklung anzupassen. Das Ergebnis der Untersuchung über die Zusammenhänge zwischen Dienstleistungs- und Warenexport im österreichischen Außenhandel hat gezeigt, dass die Exporte kleiner Dienstleistungsbranchen ein Vielfaches an Warenexporten mit sich ziehen. Signifikante Impulse kommen von der Transportbranche, von den Bau- und Finanzdienstleistungen, den EDV- und Informationsdienstleistungen, Patenten und Lizenzen, den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und vom Bereich operationales Leasing. Das Ergebnis des Gravitationsmodells zeigt, dass österreichische Unternehmen in Länder mit einem hohen Einkommen mehr exportieren, dass bei einer Verringerung der Distanz um 5% mit einer Exportsteigerung um 5% gerechnet werden kann und dass die Grenzen innerhalb der EU kaum handelsmindernd sind (Felderer, B., Grohall, G., Haefke, C., Schuh, U., Skriner, E., FIW Studie Nr. 24, 2008).

14.2 FIW-Working-Paper-Reihe

Die FIW-Working-Paper-Reihe ist die Online-Publikation des Kompetenzzentrums. Empirische, theoretische sowie wirtschaftspolitische Forschungsarbeiten, die in den Bereich "International Economics" (JEL Codes F; O) fallen, können nachdem sie einem internen Referee-Prozess unterzogen wurden, veröffentlicht werden. Die FIW Working Papers sollen eine Möglichkeit bieten, aktuelle Forschungsergebnisse innerhalb der österreichischen Forschungsgemeinschaft publik zu ma-

chen, um Anregungen und Kritik vor einer Publikation in einem Fachjournal erhalten zu können. So tragen die FIW Working Papers zur Vernetzung innerhalb der Forschungsgemeinschaft bei. Weiters können mit der Einbindung der FIW Working Papers in die international bekannte RePEc-Datenbank die Forschungspapiere eine weitere Verbreitung erfahren. Alle FIW Working Papers stehen auf der FIW-Website unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=47> gratis zum Download zur Verfügung. Zum Zeitpunkt der Erstellung waren 34 FIW Working Papers zu unterschiedlichen Themengebieten im Bereich "International Economics" veröffentlicht (Liste der FIW Working Papers siehe am Ende dieses Kapitels in Übersicht 14.2).

14.3 FIW Workshops

Seit dem dreijährigen Bestehen des FIW wurden eine Reihe von Veranstaltungen zu verschiedenen außenwirtschaftlichen Themen durchgeführt, wobei von Seiten der Veranstalter darauf Rücksicht genommen wurde, sowohl die Wissenschaftscommunity durch aktuelle Forschungsthemen anzusprechen als auch durch "Policy Panels" und nicht zu theoretische Vorträge die Vertreter der Wirtschaftspolitik zu interessieren.

Neben Workshops zu "EU-Erweiterung und österreichischer Außenhandel" (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=203>) im März 2007, "Die Zukunft globaler Handelsabkommen aus europäischer Perspektive" (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=237>) im November 2007 und einem Workshop zu "Dienstleistungen, wichtiger Faktor der Internationalisierung" (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=432>) im September 2008, wurden zu den Themengebieten "Migration", "Ausländische Direktinvestitionen" und "New New Trade Theory" Veranstaltungen abgehalten, auf die infolge näher eingegangen werden soll.

14.3.1 Migration in der EU

(<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=366>)

Herbert Brücker (IAB, Universität Bamberg und IZA) präsentierte Simulationsergebnisse seiner Forschungsarbeit "Migration and the Wage Curve: A New Approach to Measure the Wage and Employment Effects of Migration". Unter anderem zeigte er, dass für Deutschland bei einer Immigration im Ausmaß von 1% des Arbeitskräftepotentials die Arbeitslosenquote um 0,2 Prozentpunkte sinkt und die Lohnsumme um 0,1 Prozentpunkte steigt. Hochqualifizierte Arbeitskräfte profitieren von der Immigration von niedrigqualifizierten Arbeitskräften. Aufgrund rigider Arbeitsmärkte sind die Auswirkungen der Immigration auf das Lohnniveau nur gering. Inländische Arbeitskräfte profitieren im Allge-

meinen von niedrigqualifizierten Immigrantinnen und Immigranten, ausländische Arbeitskräfte in Deutschland können durch diese Immigration jedoch unter Druck geraten. Höhere Wohlfahrtseffekte können bei Immigration in flexible Arbeitsmarktsegmente erzielt werden. In Deutschland ist das überraschenderweise der niedrigqualifizierte Sektor. Wenn die Schätzungen der Lohnkurve korrekt sind, dann erhöht die Immigration von hoch-qualifizierten Immigrantinnen und Immigranten die Arbeitslosigkeit.

Allesandra Venturini (Universität Turin) analysierte in ihrem Vortrag das Phänomen der "Circular Migration", also die temporäre Migration vom Heimatland in ein anderes Land und wieder zurück, als eine mögliche Beschäftigungsstrategie in den Ländern des Mittleren Ostens und Nordafrika.

Rainer Münz (HWWI, Erste Group) beschrieb in seinem Vortrag die Veränderung der Immigrationsströme nach Westeuropa in den letzten hundert Jahren und die Integration von Migrantinnen und Migranten am Arbeitsmarkt und ihre Qualifikationsstruktur.

Im abschließenden Policy Panel, unter der Leitung von Michael Landesmann (FIW, wiiw), wurde über die Auswirkungen des Auslaufens der Übergangsfristen auf den österreichischen Arbeitsmarkt diskutiert. Panel-Diskutanten neben den Vortragenden waren Helmut Hofer (IHS) und Ingrid Nowotny (Sektion Arbeitsmarkt, BMWFJ).

14.3.2 Ausländische Direktinvestitionen

Foreign Direct Investment: Determinants and Home Country Effects

(<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=393>)

Die erste Session dieses Workshops begann mit einem Vortrag von Peter Egger (Universität München, CES-IFO) über "Horizontal versus Vertical Interdependence in Multinational Activity". Er untersuchte die Determinanten von Direktinvestitionen innerhalb von MNU, wobei es Anzeichen dafür gibt, dass vertikale Direktinvestitionen überwiegen.

Heinz Hollenstein (ETH Zürich) referierte anschließend über die F&E-Strategien von schweizerischen Unternehmen im Ausland.

In der zweiten Session stellte Harald Oberhofer (Universität Innsbruck) seine Forschung zum Thema Unternehmenswachstum in multinationalen und nationalen Konzernen vor: Unter Berücksichtigung der gegenseitigen Abhängigkeit der Performance von Unternehmen in diesen Netzwerken kann das Phänomen von schnell wachsenden jungen Unternehmen und langsam wachsenden alten Unternehmen nicht mehr beobachtet werden.

"The Profitability of Austrian Foreign Direct Investment: Reinvestment or Repatriation" (Wilfried Altzinger, WU Wien) kommt zum Schluss, dass

die Profitabilität von österreichischen Direktinvestitionen seit den 1990er-Jahren gestiegen ist. Weiters stellt er fest, dass die Rückführungsquote bei Direktinvestitionen in die EU 15 höher als bei Direktinvestitionen in die CEEC ist.

Dem Thema "Lukrierung von Direktinvestitionen" widmete sich der Vortrag von Robert Stehrer (wiw). Martin Falk (WIFO) beendete die Vortragsreihe mit einer Präsentation der Effekte von ausländischen Eigentümern auf die Produktivität und Innovationsaktivitäten von Unternehmen.

Am abschließenden Policy Panel zum Thema "Aktive und passive Direktinvestitionen: Was sind die Themen und was kann die Politik tun um den Herausforderungen zu begegnen?" nahmen Monika Bednarik-Belan (AWSG), Gaspar Frontini (EC, DG Trade), Matilde Madrid (spanisches Wirtschaftsministerium) und Ralf Kronberger (WKO) teil. Die Diskussion leitete Fritz Breuss (FIW, WIFO).

Ein weiterer Workshop zum Thema "Ausländische Direktinvestitionen" fand im Zuge der Präsentation der FIW Studien statt (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=433>).

14.3.3 *New New Trade Theory and Policy Implications*

(<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=443>)

"New New Trade Theory" ist ein aktuelles Forschungsgebiet in der Außenwirtschaftsforschung, bei dem mithilfe von Unternehmensdaten das Verhalten von heterogenen Unternehmenstypen (Größe, Produktivität, Organisationsstruktur) im Internationalisierungsprozess analysiert wird.

Gianmarco Ottaviano (Bocconi Universität, Mailand) veranschaulichte in seinem Vortrag "New Developments in New Trade Theory" anhand von empirischen Fakten, welche Fragestellungen in der New New Trade Theory besondere Beachtung finden.

Gabriel Felbermayr (Universität Hohenheim) widmete sich in seinem Vortrag dem Thema von Arbeitslosigkeit und Löhnen in New-New-Trade-Modellen.

Anschließend fand eine Diskussion mit österreichischen Jungunternehmen (Thomas Offner und Ronald Naderer), Ralf Kronberger (WKO, Abteilung Finanz- und Handelspolitik) und Manfred Schekulin (BMWFJ, Export- und Investitionspolitik) über die Implikationen der New New Trade Theory für die Praxis statt.

14.3.4 *Weitere Workshops*

Am 30. Oktober 2009 fand ein Workshop unter dem Titel "Access to Microdata – Empirical Studies in International Economics based on

Firm-Level Data" statt (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=476>). Weiters wird das Jahresthema im Teil C dieses Außenwirtschaftsjahrbuches "Neuer Protektionismus – eine Gefahr für den Welthandel?" in einem Workshop am 21. Jänner 2010 separat behandelt. Informationen zu den aktuellen Veranstaltungen finden sich unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=51>.

14.4 FIW Forschungskonferenzen

Die Förderung junger Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler und die Möglichkeit für die österreichische Wissenschaftsgemeinschaft sich auch international zu vernetzen, ist das Ziel der FIW Forschungskonferenzen. Der Call for Papers richtet sich besonders an Doktorats-Studierende und junge Forscherinnen und Forscher, die ihre noch nicht in einem Journal veröffentlichten Forschungsarbeiten auf der Konferenz präsentieren können, um Feedback sowohl von gleichaltrigen Kolleginnen und Kollegen als auch von etablierten Expertinnen und Experten zu erhalten. Auf der ganztägigen Forschungskonferenz werden sowohl theoretische, empirische als auch wirtschaftspolitische Arbeiten aus dem breiten Themenfeld "International Economics" (JEL Codes F und/oder O) vorgetragen. Das große Interesse an den FIW Forschungskonferenzen spiegelt sich auch in der Internationalität wider: Vortragende kamen bisher aus Österreich, Deutschland, der Schweiz, Italien, Irland und der Türkei.

Auf der FIW-Website findet sich das Programm der 1. FIW-Forschungskonferenz (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=309>) und der 2. FIW-Forschungskonferenz (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=435>) mit allen Papers zum kostenlosen Download. Nachdem ausgewählte Arbeiten jeweils von zwei Personen aus dem FIW oder von externen Experten evaluiert und für die Forschungskonferenz angenommen wurden, können diese in der FIW-Working-Paper-Reihe (siehe Kapitel 14.2) veröffentlicht werden.

Im Jahr 2007 ging der "Young Economist Award" an Elvira Prades und Katrin Rabitsch (University Institute Florenz) mit der Arbeit "Capital liberalization and the U.S. external imbalance". Den "Best Paper Award" erhielten Gabriel Felbermayr und Benjamin Jung (Universität Tübingen) für "Sorting it Out: Technical Barriers to Trade and Industry Productivity". Im folgenden Jahr wurde Maela Giofré (CeRP) für "Convergence of EMU Equity Portfolios" mit dem "Young Economist Award" ausgezeichnet. Der "Best Paper Award" ging ex-aequo an Harald Badinger (WU Wien) und Peter Egger (Universität München, CES-IFO) für "Horizontal versus Vertical Interdependence in Multinational Activity"

und an Mario Larch (ifo) und Wolfgang Lechthaler (ifw) für "Comparative Advantage and Skill Specific-Unemployment".

Die 3. FIW Forschungskonferenz findet am 11. Dezember 2009 statt. Informationen über die Konferenz können über die FIW-Website abgerufen werden.

14.5 FIW Seminare in International Economics

Die Seminarreihe "International Economics" ist ein vierzehntägig stattfindendes Forschungsseminar mit dem Ziel, aktuelle und in Entstehung begriffene Forschungsarbeiten vorzustellen und zu diskutieren. Die in diesem Rahmen vorgestellten Arbeiten behandeln sowohl theoretische sowie empirische Fragestellungen als auch wirtschaftspolitische Themen. Seit dem Bestehen des FIW (Oktober 2006) findet diese Seminarreihe am wiiw statt. Aktuelle Seminare werden auf der FIW-Website unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=4> angekündigt.

Übersicht 14.1: FIW Studien

Nr.	Titel	Autorinnen und Autoren	Link
2008			
1	Trade in Services: Note on the Measurement and Quality of Data Sources	Pindyuk, O., Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie1.pdf
2	Austria's Potential for Trade in Services	Brandicourt, V., Schwelhus, C., Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie2.pdf
3	Austria's Competitiveness in Trade in Services	Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie3.pdf
4	Trade Effects of Services Trade Liberalization in the EU	Francois, J., Pindyuk, O., Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie4.pdf
5	Trade Effects of Service Liberalization in the EU – Simulation of Regional Macroeconomic Effects for Austria	Fritz, O., Streicher, G.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie5.pdf
6	Fokus Ostintegration: Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung in die neuen EU Länder	Nowotny, K., Palme, G.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie6.pdf
7	Trade Barriers in Services and Competitive Strengths in the Austrian Service Sector – An Analysis at the Detailed Sector Level	Wolfmayr, Y.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie7.pdf
8	Exports, Services and Value Added – A National, International and Regional Analysis for Austria	Bayerl, N., Fritz, O., Hierländer, R., Streicher, G.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie8.pdf
9	Producer Services and Competitiveness of Manufacturing Exports	Wolfmayr, Y.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie9.pdf
10	The Profitability of Austrian Foreign Direct Investment – Reinvestment or Repatriation?	Allzinger, W.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie10.pdf

Übersicht 14.2/Fortsetzung: FIW Studien

Nr.	Titel	Autorinnen und Autoren	Link
2008			
11	Bilateral FDI Potentials for Austria	Egger, P.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie11.pdf
12	A Panel Data Analysis on FDI and Exports	Falk, M., Hake, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie12.pdf
13	Determinants of the Trade Balance in Industrialized Countries	Falk, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie13.pdf
14	Testing Gibrat's Law for European Multinational Enterprises	Falk, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie14.pdf
15	Austrian FDI by main Countries and Industries	Hunya, G.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie15.pdf
16	The Impact of Outward FDI in Central and Eastern Europe on Employment in the EU-15 Countries	Falk, M., Wolfmayr, Y.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie16.pdf
17	International Outsourcing and Productivity Growth	Falk, M., Wolfmayr, Y.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie17.pdf
18	Outsourcing and Employment: A Decomposition Approach	Koller, W., Stehrer, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie18.pdf
19	Policies to attract Foreign Direct Investment: An industry-level analysis	Bellak, C., Leibrecht, M., Stehrer, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie19.pdf
20	Effects of Foreign Ownership on Innovation Activities – Empirical Evidence for 12 European Countries	Falk, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie20.pdf
21	Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarters Funktionen	Sieber, S.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie21.pdf
22	Proximity-Concentration Trade-Off	Bellak, C., Riegler, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie22.pdf
23	Österreichs Multinationale Unternehmen (MNU) und deren konzernexterner und -interner Handel	Altzinger, W.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie23.pdf
24	Verflechtungen in der österreichischen Außenwirtschaft	Felderer, B., Grohall, G., Haefke, C., Schuh, U., Skriner, E.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie24.pdf
2009/2010			
1	Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria	Pöschl, J., Stehrer, R., Stöllinger, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI01.ResearchReport.Characteristics_of_exporting_and_non-exporting_firms_in_Austria.pdf

Übersicht 14.3: FIW Working Papers

Nr.	Titel	Autorinnen und Autoren	Link
1	Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement	Breuss, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_001-breuss.pdf
2	Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade	Francois, J., Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_002-francois_woerz.pdf
3	Structural Change and Trade Integration on EU-NIS Borders	Havlik, P.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_003-havlik1.pdf
4	Brain Drain – Brain Circulation or... What Else Happens or Should Happen to the Brains. Some Aspects of Qualified Person Mobility/Migration	Breinbauer, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_004-breimbauer.pdf
5	Exports, Foreign Direct Investment and the Costs of Corporate Taxation	Keuschnigg, C.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_005-keuschnigg.pdf
6	The effects of factor and sector biased technical change revisited	Stehrer, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_006-stehrer.pdf
7	A Prototype Model of EU's 2007 Enlargement	Breuss, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_007-breuss.pdf
8	Globalization, EU Enlargement and Income Distribution	Breuss, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_008-breuss.pdf
9	Forecasting Global Flows	Skriener, E.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_009-skriener.pdf
10	Globalization, the Output-Inflation Tradeoff, and Inflation	Badinger, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_010-badinger.pdf
11	An Economic Analysis of the Single Euro Payments Area (SEPA)	Schäfer, G. K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_011-schaefer.pdf
12	FDI versus Exports Substitutes or Complements? A Three Nations Model and Empirical Evidence	Oberhofer, H., Pfaffermayr, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_012-oberhofer.pdf
13	Size Matters: Economies of Scale in European Payment Processing	Beijnen, C., Bolt, W.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_013-beijnen.pdf
14	Sorting It Out: Technical Barriers to Trade and Industry Productivity	Felbermayr, G. J., Jung, B.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_014-felbermayr.pdf
15	Characteristics of Foreign R&D Strategies of Swiss Firms: Implications for Policy	Hollenstein, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_015-hollenstein.pdf
16	Trade and Competition Policies in Imperfectly Competitive Markets	Buccella, D.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_016-buccella.pdf
17	An Estimated Two Country DSGE Model of Austria and the Euro Area	Breuss, F., Rabitsch, K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_017-breuss_rabitsch.pdf
18	(How) Will the Euro Affect Inflation in the Czech Republic? A contribution to the current debate	Slačík, T.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_018-slacik.pdf

Übersicht 14.4/Fortsetzung: FIW Working Papers

Nr.	Titel	Autorinnen und Autoren	Link
19	Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies: With particular Reference to Macedonia's Performance	Zulfiu, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_019-zulfiu.pdf
20	Trade in Intermediate Producer Services under Imperfect Competition	Islami, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_020-islami.pdf
21	Outsourcing and Firm Productivity in Irish Manufacturing	McCann, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_021-mccann.pdf
22	Dynamic Globalization and its Potentially Alarming Prospects for Low-Wage Workers	Fehr, H., Jokisch, S., Kotlikoff, L. J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_022-Fehr.JokischKotlikoff.pdf
23	Talking Trade: Language Barriers in Intra-Canadian Commerce	Sauter, N.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_023-Sauter.pdf
24	Unemployment and International Trade: The Effects of Minimum Wages and Non-Traded Goods in Models representing Western Industrialized Countries and China	Sitz, A., Sindermann, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_024-Sitz.pdf
25	International Production And Welfare Distribution Under Different Union Wage Settings	Buccella, D.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_025-buccella.pdf
26	Cross-country heterogeneity and the trade-income relationship	Herzer, D.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_026-herzer.pdf
27	International Outsourcing and Wage Rigidity: A Formal Approach and First Empirical Evidence	Horgos, D.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_027-horgos.pdf
28	Convergence of EMU Equity Portfolios	Giofre, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_028-giofre.pdf
29	Persistence in Turkish Real Exchange Rates: Panel Approaches	Erlat, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_029-erlat.pdf
30	Vertical Intra-industry Trade: An Empirical Examination of the Austria's Auto-Parts Industry	Türkcan, K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_030-turkcan.pdf
31	Globalization and the Gains from Variety: The Case of a Small Open Economy	Mohler, L.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_031-mohler.pdf
32	Competitiveness and Specialisation of the Austrian Export Sector – A Constant-Market-Shares Analysis	Skriner, E.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_032-skrinerE.pdf
33	The implementation of monetary and fiscal rules in the EMU: a welfare-based analysis	Argentiero, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_033-argentiero.pdf
34	An Estimated DSGE Model of Austria, the Euro Area and the U.S.: Some Welfare Implications of EMU	Breuss, F., Fomero, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_034-breuss_fomero.pdf

Statistische Übersichten

Übersicht 2.1: Reales BIP-Wachstum OECD

	2007	2008	2009 Prognose	2010 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 4,2	+ 2,3	- 0,4	+ 1,2
Österreich	+ 3,0	+ 1,7	- 4,3	- 0,1
Belgien	+ 2,6	+ 1,0	- 4,1	- 0,5
Kanada	+ 2,5	+ 0,4	- 2,6	+ 0,7
Tschechien	+ 6,1	+ 2,8	- 4,2	+ 1,4
Dänemark	+ 1,6	- 1,1	- 4,0	+ 0,1
Finnland	+ 4,1	+ 0,7	- 4,7	+ 0,8
Frankreich	+ 2,3	+ 0,3	- 3,0	+ 0,2
Deutschland	+ 2,6	+ 1,0	- 6,1	+ 0,2
Griechenland	+ 4,0	+ 2,9	- 1,3	+ 0,3
Ungarn	+ 1,2	+ 0,4	- 6,1	- 2,2
Island	+ 5,5	+ 0,3	- 7,0	- 0,8
Irland	+ 6,0	- 2,3	- 9,8	- 1,5
Italien	+ 1,5	- 1,0	- 5,5	+ 0,4
Japan	+ 2,3	- 0,7	- 6,8	+ 0,7
Südkorea	+ 5,1	+ 2,2	- 2,2	+ 3,5
Luxemburg	+ 5,2	- 0,9	- 4,0	- 0,4
Mexiko	+ 3,3	+ 1,4	- 8,0	+ 2,8
Niederlande	+ 3,5	+ 2,1	- 4,9	- 0,4
Neuseeland	+ 3,0	- 1,6	- 3,0	+ 0,6
Norwegen	+ 3,1	+ 2,1	- 1,0	+ 0,8
Polen	+ 6,8	+ 4,9	- 0,4	+ 0,6
Portugal	+ 1,9	- 0,0	- 4,5	- 0,5
Slowakei	+ 10,4	+ 6,4	- 5,0	+ 3,1
Spanien	+ 3,7	+ 1,2	- 4,2	- 0,9
Schweden	+ 2,7	- 0,4	- 5,5	+ 0,2
Schweiz	+ 3,3	+ 1,6	- 2,7	- 0,2
Türkei	+ 4,7	+ 1,1	- 5,9	+ 2,6
Großbritannien	+ 3,0	+ 0,7	- 4,3	- 0,0
USA	+ 2,0	+ 1,1	- 2,8	+ 0,9
Euro-Raum 12	+ 2,6	+ 0,5	- 4,8	- 0,0
OECD	+ 2,7	+ 0,8	- 4,1	+ 0,7

Q: OECD, Economic Outlook Database, 85. – Anmerkung: Aufgrund zeitlicher Unterschiede in der Umstellung auf das neue VGR-System (SNA 93 bzw. ESA 95) gibt es Brüche in den einzelnen Zeitreihen, siehe dazu OECD Economic Outlook Sources and Methods (<http://www.oecd.org/eco/sources-and-methods>); bereinigt um Unterschiede in der Zahl der jährlichen Arbeitstage.

Übersicht 2.2: Verbraucherpreisindex

	2007	2008	2009 Prognose	2010 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 2,3	+ 4,4	+ 1,9	+ 2,3
Österreich	+ 2,2	+ 3,2	+ 0,6	+ 0,8
Belgien	+ 1,8	+ 4,5	+ 0,3	+ 0,7
Kanada	+ 2,1	+ 2,4	+ 0,1	+ 1,0
Tschechien	+ 3,0	+ 6,3	+ 1,6	+ 0,3
Dänemark	+ 1,7	+ 3,4	+ 1,3	+ 1,5
Finnland	+ 1,6	+ 3,9	+ 1,6	+ 1,0
Frankreich	+ 1,6	+ 3,2	+ 0,3	+ 0,7
Deutschland	+ 2,3	+ 2,8	+ 0,3	+ 0,4
Griechenland	+ 3,0	+ 4,2	+ 1,3	+ 1,7
Ungarn	+ 8,0	+ 6,0	+ 4,5	+ 4,1
Island ¹⁾	+ 5,1	+ 12,7	+ 10,8	+ 2,4
Irland	+ 2,9	+ 3,1	- 1,3	- 1,5
Italien	+ 2,0	+ 3,5	+ 1,1	+ 1,2
Japan	+ 0,1	+ 1,4	- 1,4	- 1,4
Südkorea	+ 2,5	+ 4,7	+ 2,5	+ 2,0
Luxemburg	+ 2,7	+ 4,1	- 0,3	+ 1,2
Mexiko	+ 4,0	+ 5,1	+ 5,4	+ 3,1
Niederlande	+ 1,6	+ 2,2	+ 1,4	+ 0,9
Neuseeland	+ 2,4	+ 4,0	+ 1,9	+ 1,8
Norwegen	+ 0,7	+ 3,8	+ 2,4	+ 1,3
Polen	+ 2,5	+ 4,2	+ 3,5	+ 1,8
Portugal	+ 2,4	+ 2,7	- 0,2	+ 1,0
Slowakei	+ 2,8	+ 4,6	+ 1,8	+ 1,8
Spanien	+ 2,8	+ 4,1	- 0,1	+ 0,3
Schweden	+ 2,2	+ 3,4	- 0,4	+ 0,9
Schweiz	+ 0,7	+ 2,4	- 0,2	+ 0,7
Türkei	+ 8,8	+ 10,4	+ 6,3	+ 5,9
Großbritannien	+ 2,3	+ 3,6	+ 1,9	+ 1,2
USA ²⁾	+ 2,9	+ 3,8	- 0,6	+ 1,0
Euro-Raum 12	+ 2,1	+ 3,3	+ 0,5	+ 0,7

Q: OECD, Economic Outlook Database, 85. – Anmerkung: Konsumentenpreisindex, Euro-Raum 12 und Großbritannien: harmonisierter Konsumentenpreisindex. – ¹⁾ Ohne Mieten aber einschließlich imputierter Mieten. – ²⁾ Änderungen in der Methodologie der Berechnungen brachten eine Verringerung der gemessenen Inflation mit sich.

Übersicht 2.3: Arbeitslosenquote

	2007	2008	2009 Prognose	2010 Prognose
	Jahresdurchschnitt in %			
Australien	4,4	4,2	6,2	7,7
Österreich	5,1	4,9	6,1	7,9
Belgien	7,5	7,0	8,3	10,6
Kanada	6,0	6,1	8,6	9,8
Tschechien	5,3	4,4	6,9	9,2
Dänemark	3,6	3,3	6,0	7,9
Finnland	6,9	6,4	8,7	10,8
Frankreich	8,0	7,4	9,7	11,2
Deutschland	8,3	7,3	8,7	11,6
Griechenland	8,3	7,7	9,5	10,3
Ungarn	7,4	7,9	10,7	11,7
Island	2,3	3,0	8,4	9,9
Irland	4,6	6,0	12,2	14,8
Italien	6,2	6,8	8,4	10,2
Japan	3,9	4,0	5,2	5,7
Südkorea	3,2	3,2	3,9	3,9
Luxemburg	4,4	4,4	6,0	7,2
Mexiko ¹⁾	3,4	3,5	5,7	6,9
Niederlande	3,3	2,9	4,0	7,0
Neuseeland	3,7	4,2	6,3	7,9
Norwegen	2,5	2,6	3,7	4,3
Polen	9,6	7,1	9,0	11,6
Portugal	8,0	7,6	9,6	11,2
Slowakei	11,0	9,6	11,8	13,6
Spanien	8,3	11,3	18,1	19,6
Schweden	6,1	6,2	8,7	11,4
Schweiz	3,6	3,5	4,5	5,1
Türkei	9,6	10,4	15,2	16,4
Großbritannien	5,4	5,7	8,2	9,7
USA	4,6	5,8	9,3	10,1
Euro-Raum 12	7,4	7,5	10,0	12,0
OECD	5,6	5,9	8,5	9,8

Q: OECD, Economic Outlook Database, 85. – 1) National Employment Survey.

Übersicht 2.4: Leistungsbilanz

	2007	2008	2009 Prognose	2010 Prognose
	In % des BIP			
Australien	- 6,3	- 4,3	- 3,1	- 4,9
Österreich	3,4	3,8	1,6	1,6
Belgien	1,7	- 2,6	- 0,2	- 0,4
Kanada	1,0	0,5	- 1,3	- 1,4
Tschechien	- 3,1	- 3,0	- 1,4	1,0
Dänemark	0,7	2,0	1,5	2,5
Finnland	3,6	1,7	0,4	0,4
Frankreich	- 1,1	- 1,9	- 1,5	- 1,5
Deutschland	8,0	6,6	2,8	3,0
Griechenland	- 14,2	- 14,4	- 12,9	- 13,4
Ungarn	- 6,4	- 8,2	- 4,0	- 3,2
Island	- 15,4	- 34,6	- 3,0	- 1,1
Irland	- 5,4	- 4,5	- 0,6	0,9
Italien	- 2,4	- 3,4	- 4,0	- 4,0
Japan	4,9	3,2	1,4	1,9
Südkorea	0,6	- 0,5	3,3	1,7
Luxemburg	9,8	5,5	2,8	4,1
Mexiko	- 0,8	- 0,4	- 0,4	- 0,5
Niederlande	7,6	7,5	6,1	5,9
Neuseeland	- 8,2	- 8,9	- 7,0	- 6,6
Norwegen	15,9	18,2	18,2	20,6
Polen	- 4,7	- 5,5	- 3,5	- 3,3
Portugal	- 9,4	- 12,1	- 9,5	- 10,7
Slowakei	- 5,3	- 6,5	- 6,9	- 6,2
Spanien	- 10,0	- 9,5	- 6,1	- 5,6
Schweden	8,6	8,3	7,4	7,5
Schweiz	10,0	9,2	8,0	7,7
Türkei	- 4,2	- 5,5	- 2,1	- 2,6
Großbritannien	- 2,9	- 1,7	- 2,6	- 2,4
USA	- 5,3	- 4,7	- 2,3	- 2,4
Euro-Raum 12	0,5	- 0,4	- 1,1	- 1,0
OECD	- 1,3	- 1,4	- 0,9	- 0,9

Q: OECD, Economic Outlook Database, 85.

Übersicht 3.2: Außenhandelsströme ausgewählter Ländergruppen

	2003	2008	2003	2008	2008	2007	2008
	Mio. \$		Anteile in %		1998 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Welt	7.525.250	16.018.200	100,0	100,0	296,6	+ 15,7	+ 15,7
Europa	3.329.849	6.328.636	44,2	39,5	262,4	+ 17,0	+ 11,1
EU 15	2.911.606	5.261.188	38,7	32,8	244,3	+ 15,9	+ 9,7
Euro-Raum 13	2.450.262	4.534.154	32,6	28,3	257,3	+ 17,6	+ 10,2
EU 12	221.780	652.025	2,9	4,1	536,3	+ 27,8	+ 19,1
EU 27	3.108.390	5.840.950	41,3	36,5	258,1	+ 17,0	+ 10,5
Asien	2.077.994	4.826.507	27,6	30,1	349,4	+ 16,5	+ 17,5
ASEAN + 3	1.584.784	3.717.189	21,1	23,2	358,6	+ 16,8	+ 17,4
ASEAN	472.381	1.032.472	6,3	6,4	311,2	+ 11,9	+ 20,2
Afrika	173.310	533.638	2,3	3,3	527,4	+ 15,2	+ 33,3
Nordamerika	1.161.726	2.027.834	15,4	12,7	200,8	+ 10,7	+ 9,3
Lateinamerika	222.040	647.685	3,0	4,0	384,9	+ 18,0	+ 23,7
Naher Osten	234.157	727.325	3,1	4,5	599,9	+ 10,7	+ 35,2
OECD	5.221.258	9.695.239	69,4	60,5	243,1	+ 14,9	+ 10,8
GUS	189.961	662.678	2,5	4,1	646,6	+ 22,0	+ 34,5
<i>Importe</i>							
Welt	7.752.300	16.694.700	100,0	100,0	134,9	+ 16,0	+ 16,3
Europa	3.267.296	6.554.867	42,1	39,3	132,6	+ 17,6	+ 12,7
EU 15	2.818.988	5.389.457	36,4	32,3	128,7	+ 16,4	+ 10,6
Euro-Raum 13	2.309.639	4.512.495	29,8	27,0	130,7	+ 16,7	+ 12,0
EU 12	274.465	764.546	3,5	4,6	154,6	+ 29,8	+ 19,1
EU 27	3.058.840	6.033.610	39,5	36,1	130,9	+ 17,4	+ 11,5
Asien	1.941.610	4.745.612	25,0	28,4	142,7	+ 16,1	+ 23,0
ASEAN + 3	1.376.124	3.389.629	17,8	20,3	144,4	+ 14,9	+ 25,7
ASEAN	397.340	1.002.838	5,1	6,0	150,2	+ 14,1	+ 31,5
Afrika	174.770	513.419	2,3	3,1	156,8	+ 27,0	+ 23,4
Nordamerika	1.765.121	2.925.233	22,8	17,5	113,1	+ 6,3	+ 6,4
Lateinamerika	194.668	643.179	2,5	3,9	166,8	+ 23,9	+ 34,6
Naher Osten	163.535	528.524	2,1	3,2	160,2	+ 27,7	+ 25,5
OECD	5.664.144	10.804.752	73,1	64,7	126,7	+ 13,3	+ 11,8
GUS	113.780	512.729	1,5	3,1	193,0	+ 41,0	+ 36,9

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Regionen nach WTO-Gruppierung, wiiv-Berechnungen.

Übersicht 3.3: Handelsbilanzen ausgewählter Ländergruppen

	2003	2007	2008	2003	2008	2007	2008
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
Welt	- 227.050	- 509.600	- 676.500	- 3,0	- 4,2	- 102.000	- 166.900
Europa	62.553	- 117.077	- 226.232	1,9	- 3,6	- 43.243	- 109.155
EU 15	92.618	- 74.982	- 128.269	3,2	- 2,4	- 26.213	- 53.287
Euro-Raum 13	140.623	86.051	21.659	5,7	0,5	+ 38.890	- 64.392
EU 12	- 52.686	- 94.462	- 112.521	- 23,8	- 17,3	- 28.080	- 18.059
EU 27	49.550	- 127.990	- 192.660	1,6	- 3,3	- 36.100	- 64.670
Asien	136.384	248.694	80.895	6,6	1,7	+ 47.807	- 167.799
ASEAN + 3	208.660	468.746	327.560	13,2	8,8	+ 105.710	- 141.186
ASEAN	75.041	96.424	29.634	15,9	2,9	- 3.164	- 66.790
Afrika	- 1.460	- 15.660	20.219	- 0,8	3,8	- 35.779	+ 35.879
Nordamerika	- 603.395	- 894.432	- 897.399	- 51,9	- 44,3	+ 16.033	- 2.967
Lateinamerika	27.372	45.662	4.506	12,3	0,7	- 12.413	- 41.156
Naher Osten	70.622	116.654	198.801	30,2	27,3	- 39.486	+ 82.147
OECD	- 442.886	- 912.626	- 1.109.513	- 8,5	- 11,4	+ 2.162	- 196.887
GUS	76.181	118.254	149.949	40,1	22,6	- 20.150	+ 31.695

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Regionen nach WTO-Gruppierung, wiiw-Berechnungen.

Übersicht 3.4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2003	2008	2003	2008	2008	2007	2008	2008
	Mio. \$		Anteile in %		1998 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Export- quote ¹⁾
Deutschland	742.263	1.465.200	9,9	9,1	270,9	+ 19,3	+ 10,8	40,0
China	438.486	1.484.110	5,8	9,3	807,7	+ 25,7	+ 21,8	34,3
USA	723.885	1.300.190	9,6	8,1	191,0	+ 12,1	+ 11,8	9,1
Frankreich	392.089	606.611	5,2	3,8	199,6	+ 11,4	+ 9,9	21,1
Japan	472.063	783.149	6,3	4,9	201,8	+ 10,5	+ 9,5	16,0
Niederlande	295.964	633.842	3,9	4,0	374,8	+ 18,9	+ 14,9	72,5
Italien	299.885	539.933	4,0	3,4	222,5	+ 19,9	+ 7,9	23,3
Großbritannien	306.002	459.871	4,1	2,9	171,5	+ 4,4	+ 4,2	17,2
Belgien	250.254	477.605	3,3	3,0	267,6	+ 17,8	+ 10,5	94,3
Kanada	271.597	457.289	3,6	2,9	216,4	+ 8,4	+ 8,7	30,4
Südkorea	201.854	417.458	2,7	2,6	314,1	+ 14,5	+ 11,7	44,9
Russland	131.487	464.018	1,7	2,9	649,3	+ 20,9	+ 31,5	27,7
Hongkong	224.206	354.444	3,0	2,2	204,1	+ 8,8	+ 2,8	164,4
Singapur	160.234	339.414	2,1	2,1	308,7	+ 10,0	+ 13,2	186,6
Mexiko	164.892	269.657	2,2	1,7	229,5	+ 8,8	- 0,8	24,8
Spanien	155.405	267.581	2,1	1,7	249,1	+ 18,5	+ 6,1	16,6
Saudi-Arabien ²⁾	86.006	280.163	1,1	1,7	723,2	+ 3,8	+ 42,3	51,6
Malaysia	104.971	217.448	1,4	1,4	296,0	+ 9,7	+ 23,4	97,9
Schweiz	104.836	189.474	1,4	1,2	240,3	+ 16,3	+ 10,3	37,8
Schweden	102.235	184.015	1,4	1,1	217,2	+ 14,3	+ 8,9	38,1
Österreich	97.180	181.423	1,3	1,1	295,4	+ 19,7	+ 10,8	43,8
Brasilien	73.667	199.827	1,0	1,2	390,6	+ 13,5	+ 27,2	12,7
Indien	61.130	187.405	0,8	1,2	556,6	+ 25,1	+ 22,4	15,0
Thailand	80.320	173.235	1,1	1,1	307,7	+ 16,8	+ 13,6	63,4
Australien	71.011	185.693	0,9	1,2	331,2	+ 16,1	+ 31,1	18,7
Polen	53.588	169.074	0,7	1,1	598,3	+ 26,8	+ 20,2	32,2
Norwegen	68.488	167.976	0,9	1,0	424,7	+ 11,7	+ 23,1	37,3
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	50.009	166.541	0,7	1,0	645,2	+ 11,4	+ 32,9	63,1
Tschechien	48.497	146.767	0,6	0,9	555,5	+ 29,2	+ 19,6	62,7
Irland	92.830	124.062	1,2	0,8	192,3	+ 11,6	+ 2,1	45,4
Indonesien	61.075	155.060	0,8	1,0	317,3	+ 13,2	+ 35,9	26,4
Türkei	47.266	132.261	0,6	0,8	486,5	+ 25,4	+ 23,2	18,0
Dänemark	65.835	117.367	0,9	0,7	245,0	+ 11,0	+ 14,2	34,3
Ungarn	42.481	108.017	0,6	0,7	469,5	+ 26,8	+ 13,0	69,4
Finnland	53.225	96.799	0,7	0,6	229,9	+ 16,6	+ 7,5	35,6
Venezuela ²⁾	27.170	115.873	0,4	0,7	573,9	+ 33,8	+ 32,8	38,2

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiiw-Berechnungen. – 1) Exporte in Relation zum BIP. – 2) Exportquote 2007.

Übersicht 3.5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2003	2008	2003	2008	2008	2007	2008	2008
	Mio. \$		Anteile in %		1998 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Import- quote ¹⁾
Deutschland	596.512	1.204.750	7,7	7,2	132,7	+ 16,4	+ 14,0	32,9
China	412.837	1.190.010	5,3	7,1	150,3	+ 20,8	+ 24,4	27,5
USA	1.305.370	2.166.020	16,8	13,0	112,9	+ 5,1	+ 7,4	15,2
Frankreich	398.685	706.733	5,1	4,2	130,4	+ 14,5	+ 14,0	24,6
Japan	382.973	761.803	4,9	4,6	131,6	+ 7,5	+ 22,5	15,6
Niederlande	264.719	573.758	3,4	3,4	137,6	+ 18,3	+ 16,3	65,6
Italien	297.930	556.328	3,8	3,3	125,7	+ 15,6	+ 8,7	24,1
Großbritannien	383.641	633.866	4,9	3,8	115,9	+ 14,1	+ 1,6	23,7
Belgien	224.952	470.542	2,9	2,8	133,7	+ 17,5	+ 13,8	92,9
Kanada	263.352	448.905	3,4	2,7	116,8	+ 8,8	+ 7,4	29,9
Südkorea	182.974	434.978	2,4	2,6	140,6	+ 15,3	+ 21,9	46,8
Russland	56.677	276.018	0,7	1,7	208,3	+ 50,5	+ 38,4	16,5
Hongkong	232.615	402.363	3,0	2,4	120,2	+ 10,0	+ 9,3	186,7
Singapur	136.327	319.779	1,8	1,9	133,9	+ 10,3	+ 21,4	175,8
Mexiko	191.223	304.224	2,5	1,8	108,0	+ 10,1	- 1,9	28,0
Spanien	208.772	403.045	2,7	2,4	122,5	+ 18,4	+ 3,4	25,0
Saudi-Arabien ²⁾	36.916	110.656	0,5	0,7	156,8	+ 28,8	+ 21,7	23,8
Malaysia	82.752	187.172	1,1	1,1	143,4	+ 12,6	+ 27,3	84,3
Schweiz	100.239	228.355	1,3	1,4	161,6	+ 13,9	+ 41,9	45,5
Schweden	83.259	167.697	1,1	1,0	131,3	+ 19,6	+ 9,8	34,7
Österreich	99.540	183.699	1,3	1,1	133,8	+ 18,9	+ 12,5	44,3
Brasilien	53.302	185.323	0,7	1,1	183,2	+ 31,1	+ 39,7	11,8
Indien	74.078	300.539	1,0	1,8	161,0	+ 33,7	+ 20,4	24,1
Thailand	75.824	178.526	1,0	1,1	136,7	+ 8,2	+ 26,3	65,3
Australien	93.214	211.045	1,2	1,3	144,0	+ 18,8	+ 21,1	21,3
Polen	68.049	205.148	0,9	1,2	161,2	+ 30,7	+ 23,4	39,0
Norwegen	40.052	89.078	0,5	0,5	138,5	+ 24,9	+ 11,0	19,8
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	38.827	188.294	0,5	1,1	163,6	+ 26,7	+ 29,1	63,1
Tschechien	56.128	141.703	0,7	0,8	151,8	+ 26,9	+ 19,6	64,9
Irland	53.866	83.398	0,7	0,5	114,1	+ 14,7	- 0,5	30,5
Indonesien	32.556	137.638	0,4	0,8	225,4	+ 22,0	+ 84,8	17,2
Türkei	69.352	201.961	0,9	1,2	144,8	+ 21,9	+ 18,8	27,6
Dänemark	56.300	112.468	0,7	0,7	131,5	+ 15,3	+ 14,0	32,9
Ungarn	47.526	108.241	0,6	0,6	138,1	+ 22,1	+ 13,1	69,5
Finnland	42.509	92.020	0,5	0,6	132,5	+ 17,7	+ 12,5	33,9
Venezuela ²⁾	9.174	57.162	0,1	0,3	169,1	+ 36,4	+ 24,0	20,2

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Importe in Relation zum BIP. – ²⁾ Importquote 2007.

Übersicht 3.6: Handelsbilanz ausgewählter Länder

	2003	2007	2008	2003	2008	2007	2008	2008
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$		Offenheit ¹⁾
Deutschland	145.751	265.880	260.450	19,6	17,8	+ 64.767	- 5.430	72,9
China	25.649	262.436	294.100	5,8	19,8	+ 84.428	+ 31.664	61,8
USA	- 581.485	- 854.700	- 865.830	- 80,3	- 66,6	+ 27.440	- 11.130	24,3
Frankreich	- 6.596	- 68.272	- 100.122	- 1,7	- 16,5	- 21.996	- 31.850	45,8
Japan	89.090	92.996	21.346	18,9	2,7	+ 24.535	- 71.650	31,6
Niederlande	31.245	58.368	60.084	10,6	9,5	+ 11.605	+ 1.716	138,1
Italien	1.955	- 11.489	- 16.395	0,7	- 3,0	+ 13.924	- 4.906	47,4
Großbritannien	- 77.639	- 182.935	- 173.995	- 25,4	- 37,8	- 58.830	+ 8.940	40,9
Belgien	25.302	18.691	7.063	10,1	1,5	+ 3.737	- 11.628	187,3
Kanada	8.245	2.812	8.384	3,0	1,8	- 1.008	+ 5.572	60,3
Südkorea	18.880	16.890	- 17.520	9,4	- 4,2	- 89	- 34.410	91,7
Russland	74.810	153.490	188.000	56,9	40,5	- 5.876	+ 34.510	44,1
Hongkong	- 8.409	- 23.466	- 47.919	- 3,8	- 13,5	- 5.662	- 24.453	351,1
Singapur	23.907	36.538	19.635	14,9	5,8	+ 2.788	- 16.903	362,3
Mexiko	- 26.331	- 38.270	- 34.567	- 16,0	- 12,8	- 6.530	+ 3.703	52,7
Spanien	- 53.367	- 137.511	- 135.464	- 34,3	- 50,6	- 21.240	+ 2.047	41,6
Saudi-Arabien ²⁾	49.090	105.960	169.507	57,1	60,5	- 13.207	+ 63.547	75,4
Malaysia	22.219	29.221	30.276	21,2	13,9	- 958	+ 1.055	182,2
Schweiz	4.597	10.851	- 38.881	4,4	- 20,5	+ 4.425	- 49.732	83,3
Schweden	18.976	16.261	16.318	18,6	8,9	- 3.931	+ 57	72,8
Österreich	- 2.360	560	- 2.276	- 2,4	- 1,3	+ 1.014	- 2.836	88,1
Brasilien	20.365	24.425	14.504	27,6	7,3	- 12.774	- 9.921	24,4
Indien	- 12.948	- 96.435	- 113.134	- 21,2	- 60,4	- 32.182	- 16.699	39,1
Thailand	4.496	11.114	- 5.291	5,6	- 3,1	+ 11.163	- 16.405	128,7
Australien	- 22.203	- 32.608	- 25.352	- 31,3	- 13,7	- 7.940	+ 7.256	40,0
Polen	- 14.461	- 25.661	- 36.074	- 27,0	- 21,3	- 9.321	- 10.413	71,2
Norwegen	28.436	56.146	78.898	41,5	47,0	- 1.716	+ 22.752	57,1
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	11.182	- 20.508	- 21.753	22,4	- 13,1	- 17.899	- 1.245	63,1
Tschechien	- 7.631	4.293	5.064	- 15,7	3,5	+ 2.600	+ 771	132,0
Irland	38.964	37.661	40.664	42,0	32,8	+ 1.868	+ 3.003	75,9
Indonesien	28.519	39.628	17.422	46,7	11,2	- 141	- 22.206	43,7
Türkei	- 22.086	- 62.618	- 69.700	- 46,7	- 52,7	- 8.761	- 7.082	45,6
Dänemark	9.535	4.154	4.899	14,5	4,2	- 2.902	+ 745	67,2
Ungarn	- 5.045	- 144	- 224	- 11,9	- 0,2	+ 2.852	- 80	138,9
Finnland	10.716	8.320	4.779	20,1	4,9	+ 481	- 3.541	69,5
Venezuela ²⁾	17.996	41.159	58.711	66,2	50,7	+ 9.742	+ 17.552	58,4

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Exporte plus Importe in Relation zum BIP. – ²⁾ Offenheit 2007.

Übersicht 3.7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte ausgewählter Länder

	2003	2008	2003	2008	2008	2007	2008
	Mio. \$		Anteile in %		1998 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	301.100	545.600	16,0	14,9	209,2	+ 15,9	+ 9,0
Großbritannien	158.600	286.900	8,4	7,8	254,8	+ 20,0	+ 0,7
Deutschland	123.700	246.700	6,6	6,7	292,0	+ 17,0	+ 10,5
Frankreich	98.800	161.700	5,3	4,4	190,2	+ 15,4	+ 11,0
Japan	77.600	148.800	4,1	4,1	238,5	+ 10,1	+ 15,3
China	46.734	147.112	2,5	4,0	615,7	+ 32,8	+ 20,4
Spanien	74.308	143.593	4,0	3,9	296,3	+ 20,0	+ 12,1
Italien	71.767	123.528	3,8	3,4	182,9	+ 13,1	+ 10,3
Niederlande	63.227	104.456	3,4	2,9	209,9	+ 14,1	+ 8,0
Irland	42.061	99.288	2,2	2,7	593,3	+ 28,6	+ 11,6
Hongkong	46.555	92.318	2,5	2,5	272,8	+ 16,5	+ 9,0
Belgien	44.708	88.560	2,4	2,4	369,0	+ 28,2	+ 16,1
Schweiz	36.269	76.890	1,9	2,1	286,4	+ 20,1	+ 15,8
Südkorea	32.957	75.990	1,8	2,1	297,2	+ 26,3	+ 20,6
Schweden	30.654	72.197	1,6	2,0	402,2	+ 28,2	+ 13,1
Dänemark	31.672	71.960	1,7	2,0	473,1	+ 18,6	+ 16,8
Luxemburg	25.499	69.294	1,4	1,9	492,0	+ 29,5	+ 5,2
Kanada	44.242	66.478	2,4	1,8	196,5	+ 7,6	+ 2,0
Österreich	32.455	62.330	1,7	1,7	209,4	+ 20,5	+ 12,2
Russland	16.229	51.306	0,9	1,4	414,7	+ 26,7	+ 30,2
Griechenland	24.283	50.473	1,3	1,4	305,8	+ 20,5	+ 17,2
Australien	23.747	46.328	1,3	1,3	269,8	+ 22,2	+ 14,6
Norwegen	21.663	45.842	1,2	1,3	294,9	+ 21,8	+ 12,9
Polen	11.174	35.457	0,6	1,0	327,1	+ 39,8	+ 23,2
Türkei	18.013	34.952	1,0	1,0	149,5	+ 14,0	+ 21,1
Thailand	15.798	33.720	0,8	0,9	256,3	+ 22,3	+ 11,1
Brasilien	10.447	30.451	0,6	0,8	399,0	+ 23,1	+ 27,1
Portugal	12.354	26.389	0,7	0,7	298,9	+ 26,6	+ 13,1
Israel	13.661	23.786	0,7	0,6	235,6	+ 9,7	+ 12,6
Tschechien	7.790	22.230	0,4	0,6	290,0	+ 23,2	+ 29,4
Ungarn	9.211	20.101	0,5	0,5	372,2	+ 27,7	+ 17,6
Libanon	9.462	18.944	0,5	0,5	.	+ 12,3	+ 45,7
Mexiko	12.617	18.480	0,7	0,5	158,5	+ 7,4	+ 4,9
Ukraine	5.214	17.895	0,3	0,5	456,3	+ 25,4	+ 26,4
Indonesien	5.293	15.174	0,3	0,4	338,8	+ 8,4	+ 21,5
Kroatien	8.569	15.166	0,5	0,4	382,6	+ 15,6	+ 21,5
Total	1.878.417	3.664.412	100,0	100,0	259,2	+ 15,9	+ 10,9
EU 27	898.240	1.772.547	47,8	48,4	278,1	+ 20,6	+ 10,2
EU 15	845.557	1.630.557	45,0	44,5	272,8	+ 19,9	+ 9,3
EU 12	52.683	141.990	2,8	3,9	357,6	+ 29,5	+ 22,3

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiiv-Berechnungen.

Übersicht 3.8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte ausgewählter Länder

	2003	2008	2003	2008	2008	2007	2008
	Mio. \$		Anteile in %		1998 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	250.300	405.300	13,6	12,0	224,3	+ 7,5	+ 8,0
Großbritannien	127.300	203.600	6,9	6,0	230,6	+ 15,1	+ 1,0
Deutschland	172.800	284.700	9,4	8,4	214,5	+ 15,8	+ 10,4
Frankreich	82.900	140.700	4,5	4,2	207,8	+ 15,0	+ 7,7
Japan	111.500	169.500	6,1	5,0	151,6	+ 10,9	+ 12,7
China	55.306	158.924	3,0	4,7	595,8	+ 29,0	+ 22,1
Spanien	47.951	104.660	2,6	3,1	365,6	+ 22,6	+ 8,6
Italien	74.332	134.426	4,0	4,0	212,1	+ 20,8	+ 10,7
Niederlande	63.897	91.582	3,5	2,7	193,7	+ 12,0	+ 8,3
Irland	54.597	106.223	3,0	3,1	358,6	+ 20,3	+ 12,4
Hongkong	26.126	45.849	1,4	1,4	182,8	+ 14,9	+ 7,6
Belgien	42.862	82.236	2,3	2,4	336,1	+ 32,1	+ 16,9
Schweiz	18.533	36.810	1,0	1,1	244,0	+ 17,9	+ 10,3
Südkorea	40.381	92.723	2,2	2,7	377,8	+ 21,4	+ 10,9
Schweden	28.771	54.484	1,6	1,6	250,8	+ 21,3	+ 13,5
Dänemark	28.254	62.269	1,5	1,8	394,6	+ 19,4	+ 15,5
Luxemburg	15.531	40.710	0,8	1,2	409,3	+ 26,3	+ 6,7
Kanada	52.454	87.747	2,9	2,6	230,0	+ 13,7	+ 5,9
Österreich	23.738	42.705	1,3	1,3	155,9	+ 17,1	+ 8,8
Russland	27.122	76.356	1,5	2,3	464,0	+ 32,1	+ 29,3
Griechenland	11.250	24.903	0,6	0,7	269,2	+ 23,8	+ 22,9
Australien	21.941	46.216	1,2	1,4	256,8	+ 22,1	+ 17,5
Norwegen	20.569	44.720	1,1	1,3	301,8	+ 24,4	+ 12,5
Polen	10.931	30.451	0,6	0,9	459,7	+ 21,2	+ 26,5
Türkei	7.502	17.498	0,4	0,5	177,5	+ 30,4	+ 16,9
Thailand	18.169	46.544	1,0	1,4	387,9	+ 16,4	+ 21,1
Brasilien	15.378	47.140	0,8	1,4	282,7	+ 27,7	+ 26,8
Portugal	8.293	16.735	0,5	0,5	242,1	+ 18,5	+ 16,2
Israel	11.201	19.881	0,6	0,6	214,8	+ 20,0	+ 11,4
Tschechien	7.320	17.379	0,4	0,5	302,3	+ 21,2	+ 20,7
Ungarn	9.150	18.725	0,5	0,6	446,0	+ 32,8	+ 19,6
Libanon	6.488	13.411	0,4	0,4	.	+ 14,4	+ 34,3
Mexiko	18.141	25.235	1,0	0,7	194,0	+ 5,4	+ 4,9
Ukraine	4.444	15.481	0,2	0,5	608,3	+ 28,1	+ 31,9
Indonesien	17.400	28.185	0,9	0,8	233,2	+ 13,7	+ 15,9
Kroatien	2.982	4.587	0,2	0,1	243,0	+ 10,6	+ 16,9
Total	1.838.587	3.379.399	100,0	100,0	246,7	+ 14,7	+ 10,6
EU 27	839.384	1.526.296	45,7	45,2	250,5	+ 18,8	+ 10,0
EU 15	794.623	1.412.050	43,2	41,8	243,1	+ 18,3	+ 9,2
EU 12	44.761	114.246	2,4	3,4	402,0	+ 27,2	+ 20,9

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.9: Entwicklung der Dienstleistungsbilanz für ausgewählte Länder

	2003	2007	2008	2003	2008	2007	2008
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
USA	50.800	125.500	140.300	16,9	25,7	+ 42.300	+ 14.800
Großbritannien	31.300	83.200	83.300	19,7	29,0	+ 21.000	+ 100
Deutschland	- 49.100	- 34.600	- 38.000	- 39,7	- 15,4	- 2.800	- 3.400
Frankreich	15.900	15.000	21.000	16,1	13,0	+ 2.400	+ 6.000
Japan	- 33.900	- 21.300	- 20.700	- 43,7	- 13,9	- 3.000	+ 600
China	- 8.573	- 7.905	- 11.812	- 18,3	- 8,0	+ 929	- 3.907
Spanien	26.358	31.694	38.933	35,5	27,1	+ 3.617	+ 7.240
Italien	- 2.565	- 9.451	- 10.898	- 3,6	- 8,8	- 7.924	- 1.447
Niederlande	- 670	12.190	12.874	- 1,1	12,3	+ 2.862	+ 684
Irland	- 12.535	- 5.478	- 6.935	- 29,8	- 7,0	+ 3.860	- 1.457
Hongkong	20.430	42.115	46.469	43,9	50,3	+ 6.441	+ 4.354
Belgien	1.846	5.934	6.324	4,1	7,1	- 332	+ 391
Schweiz	17.736	33.001	40.080	48,9	52,1	+ 6.044	+ 7.080
Südkorea	- 7.424	- 20.575	- 16.734	- 22,5	- 22,0	- 1.614	+ 3.841
Schweden	1.883	15.846	17.713	6,1	24,5	+ 5.620	+ 1.868
Dänemark	3.418	7.719	9.692	10,8	13,5	+ 882	+ 1.973
Luxemburg	9.968	27.732	28.585	39,1	41,3	+ 7.044	+ 853
Kanada	- 8.212	- 17.623	- 21.269	- 18,6	- 32,0	- 5.388	- 3.646
Österreich	8.717	16.311	19.625	26,9	31,5	+ 3.713	+ 3.314
Russland	- 10.894	- 19.645	- 25.050	- 67,1	- 48,8	- 6.031	- 5.405
Griechenland	13.033	22.810	25.569	53,7	50,7	+ 3.414	+ 2.759
Australien	1.807	1.113	112	7,6	0,2	+ 244	- 1.001
Norwegen	1.094	834	1.122	5,1	2,4	- 537	+ 288
Polen	243	4.718	5.006	2,2	14,1	+ 3.982	+ 288
Türkei	10.511	13.879	17.454	58,4	49,9	+ 48	+ 3.575
Thailand	- 2.371	- 8.069	- 12.824	- 15,0	- 38,0	+ 124	- 4.755
Brasilien	- 4.931	- 13.219	- 16.690	- 47,2	- 54,8	- 3.565	- 3.471
Portugal	4.061	8.932	9.654	32,9	36,6	+ 2.660	+ 722
Israel	2.460	3.280	3.905	18,0	16,4	- 1.102	+ 625
Tschechien	470	2.783	4.851	6,0	21,8	+ 725	+ 2.068
Ungarn	61	1.437	1.376	0,7	6,8	- 155	- 61
Libanon	2.974	3.016	5.533	31,4	29,2	+ 171	+ 2.517
Mexiko	- 5.524	- 6.455	- 6.756	- 43,8	- 36,6	- 15	- 300
Ukraine	770	2.420	2.414	14,8	13,5	+ 294	- 6
Indonesien	- 12.108	- 11.841	- 13.011	- 228,7	- 85,7	- 1.969	- 1.170
Kroatien	5.587	8.561	10.579	65,2	69,8	+ 1.307	+ 2.018
Total	39.831	248.566	285.013	2,1	7,8	+ 62.081	+ 36.447
EU 27	58.856	220.532	246.251	6,6	13,9	+ 54.468	+ 25.719
EU 15	50.934	198.909	218.507	6,0	13,4	+ 48.207	+ 19.598
EU 12	7.922	21.623	27.744	15,0	19,5	+ 6.261	+ 6.121

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.10: Passive Direktinvestitionen (Flüsse) ausgewählter Länder

	2003	2006	2007	2008	2007	2008	2008	2008
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %		Veränderung gegen 2003 in %	In % der Brutto- anlage- investitionen
USA	53.146	237.136	271.176	316.112	+ 14,4	+ 16,6	+ 494,8	12,5
Großbritannien	16.778	156.186	183.386	96.939	+ 17,4	- 47,1	+ 477,8	21,8
Deutschland	32.369	57.147	56.407	24.939	- 1,3	- 55,8	- 23,0	3,6
Frankreich	42.498	78.154	157.973	117.510	+ 102,1	- 25,6	+ 176,5	18,8
Japan	6.324	- 6.506	22.549	24.426	.	+ 8,3	+ 286,2	2,2
China	53.505	72.715	83.521	108.312	+ 14,9	+ 29,7	+ 102,4	6,0
Spanien	25.819	36.949	28.179	65.539	- 23,7	+ 132,6	+ 153,8	13,9
Italien	16.415	39.239	40.202	17.032	+ 2,5	- 57,6	+ 3,8	3,5
Niederlande	21.043	7.450	118.376	- 3.492	+ 1.488,9	.	.	.
Irland	22.781	- 5.542	24.706	-20.030
Hongkong	13.624	45.054	54.365	63.003	+ 20,7	+ 15,9	+ 362,5	148,8
Belgien	33.476	58.893	110.773	59.680	+ 88,1	- 46,1	+ 78,3	52,2
Schweiz	16.503	30.839	49.245	17.415	+ 59,7	- 64,6	+ 5,5	16,7
Südkorea	4.384	4.881	2.628	7.603	- 46,2	+ 189,3	+ 73,4	2,8
Schweden	4.973	27.247	22.070	43.655	- 19,0	+ 97,8	+ 777,8	46,7
Dänemark	2.430	8.268	9.408	10.921	+ 13,8	+ 16,1	+ 349,4	14,8
Luxemburg	2.913	28.482	-31.692	3.012	.	.	+ 3,4	27,8
Kanada	7.482	59.761	108.414	44.712	+ 81,4	- 58,8	+ 497,6	13,2
Österreich	7.144	7.933	29.586	13.551	+ 272,9	- 54,2	+ 89,7	14,6
Russland	7.958	29.701	55.073	70.320	+ 85,4	+ 27,7	+ 783,6	19,5
Griechenland	1.275	5.364	1.918	5.093	- 64,3	+ 165,6	+ 299,4	7,4
Australien	7.973	27.864	44.330	46.774	+ 59,1	+ 5,5	+ 486,7	16,4
Norwegen	3.471	6.415	4.433	- 95	- 30,9	.	.	.
Polen	4.870	19.591	22.612	16.533	+ 15,4	- 26,9	+ 239,5	14,4
Türkei	1.702	20.185	22.046	18.198	+ 9,2	- 17,5	+ 969,2	12,3
Thailand	5.235	9.460	11.238	10.091	+ 18,8	- 10,2	+ 92,8	13,5
Brasilien	10.144	18.822	34.585	45.058	+ 83,7	+ 30,3	+ 344,2	15,1
Portugal	7.149	10.902	3.055	3.532	- 72,0	+ 15,6	- 50,6	6,7
Israel	4.087	14.763	9.020	9.639	- 38,9	+ 6,9	+ 135,8	26,8
Tschechien	2.022	5.459	10.437	10.731	+ 91,2	+ 2,8	+ 430,8	20,6
Ungarn	2.136	7.532	6.088	6.514	- 19,2	+ 7,0	+ 205,0	27,2
Libanon	2.860	2.675	2.731	3.606	+ 2,1	+ 32,1	+ 26,1	85,2
Mexiko	16.475	19.316	27.278	21.950	+ 41,2	- 19,5	+ 33,2	8,5
Ukraine	1.424	5.604	9.891	10.693	+ 76,5	+ 8,1	+ 650,9	21,8
Indonesien	- 507	4.914	6.928	7.919	+ 41,0	+ 14,3	.	5,6
Kroatien	2.049	3.457	4.982	4.383	+ 44,1	- 12,0	+ 113,9	22,9
Total	565.160	1.461.074	1.978.838	1.697.353	+ 35,4	- 14,2	+ 200,3	12,3
EU 27	259.424	590.305	842.311	503.453	+ 42,7	- 40,2	+ 94,1	13,0
EU 15	240.383	524.324	766.699	433.681	+ 46,2	- 43,4	+ 80,4	.
EU 12	19.041	65.981	75.612	69.772	+ 14,6	- 7,7	+ 266,4	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2009, wiw-Berechnungen. – Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettoabfluss bei passiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.11: Aktive Direktinvestitionen (Flüsse) ausgewählter Länder

	2003	2006	2007	2008	2007	2008	2008	2008
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %		Veränderung gegen 2003 in %	In % der Brutto- anlage- investitionen
USA	129.352	224.220	378.362	311.796	+ 68,7	- 17,6	+ 141,0	12,3
Großbritannien	62.187	86.271	275.482	111.411	+ 219,3	- 59,6	+ 79,2	25,0
Deutschland	5.822	127.223	179.547	156.457	+ 41,1	- 12,9	+2.587,4	22,3
Frankreich	53.147	121.371	224.652	220.046	+ 85,1	- 2,1	+ 314,0	35,2
Japan	28.800	50.266	73.549	128.020	+ 46,3	+ 74,1	+ 344,5	11,3
China	2.855	21.160	22.469	52.150	+ 6,2	+ 132,1	+1.726,8	2,9
Spanien	28.717	99.646	96.062	77.317	- 3,6	- 19,5	+ 169,2	16,4
Italien	9.071	42.068	90.775	43.839	+ 115,8	- 51,7	+ 383,3	9,1
Niederlande	44.034	65.175	28.544	57.571	- 56,2	+ 101,7	+ 30,7	32,3
Irland	5.549	15.324	21.146	13.501	+ 38,0	- 36,2	+ 143,3	23,5
Hongkong	5.492	44.979	61.119	59.920	+ 35,9	- 2,0	+ 991,1	141,5
Belgien	38.322	50.685	93.901	68.278	+ 85,3	- 27,3	+ 78,2	59,7
Schweiz	15.442	75.821	49.661	86.295	- 34,5	+ 73,8	+ 458,8	82,7
Südkorea	3.426	8.127	15.620	12.795	+ 92,2	- 18,1	+ 273,5	4,7
Schweden	21.100	23.540	37.797	37.351	+ 60,6	- 1,2	+ 77,0	40,0
Dänemark	969	13.991	17.617	28.868	+ 25,9	+ 63,9	+2.879,4	39,1
Luxemburg	- 41	3.425	57.994	- 24.936	+1.593,2	.	.	.
Kanada	22.924	44.401	59.637	77.667	+ 34,3	+ 30,2	+ 238,8	22,9
Österreich	7.136	13.670	33.380	28.214	+ 144,2	- 15,5	+ 295,4	30,5
Russland	9.727	23.151	45.916	52.390	+ 98,3	+ 14,1	+ 438,6	14,5
Griechenland	412	4.167	5.338	2.651	+ 28,1	- 50,3	+ 543,3	3,9
Australien	16.201	23.418	16.806	35.938	- 28,2	+ 113,8	+ 121,8	12,6
Norwegen	6.063	21.326	15.580	28.113	- 26,9	+ 80,4	+ 363,7	30,0
Polen	300	8.875	4.748	3.582	- 46,5	- 24,6	+1.094,0	3,1
Türkei	480	924	2.106	2.585	+ 127,9	+ 22,7	+ 438,5	1,7
Thailand	621	972	1.857	2.835	+ 90,9	+ 52,7	+ 356,5	3,8
Brasilien	249	28.202	7.067	20.457	- 74,9	+ 189,5	+8.105,8	6,8
Portugal	6.583	7.139	5.490	2.106	- 23,1	- 61,6	- 68,0	4,0
Israel	2.086	14.944	6.981	7.854	- 53,3	+ 12,5	+ 276,5	21,9
Tschechien	206	1.467	1.619	1.900	+ 10,4	+ 17,3	+ 822,1	3,7
Ungarn	1.643	3.874	3.737	1.661	- 3,5	- 55,6	+ 1,1	6,9
Libanon	611	875	848	987	- 3,0	+ 16,3	+ 61,5	23,3
Mexiko	1.253	5.758	8.256	686	+ 43,4	- 91,7	- 45,3	0,3
Ukraine	13	- 133	673	1.010	.	+ 50,1	+7.669,2	2,1
Indonesien	213	2.726	4.675	5.900	+ 71,5	+ 26,2	+2.674,3	4,2
Kroatien	122	263	246	170	- 6,4	- 30,8	+ 40,2	0,9
Total	563.399	1.396.916	2.146.522	1.857.734	+ 53,7	- 13,5	+ 229,7	13,5
EU 27	285.030	697.193	1.192.141	837.033	+ 71,0	- 29,8	+ 193,7	21,6
EU 15	280.730	678.500	1.175.380	824.305	+ 73,2	- 29,9	+ 193,6	.
EU 12	4.299	18.693	16.761	12.728	- 10,3	- 24,1	+ 196,0	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2009, wiiw-Berechnungen. – Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettorückfluss von aktiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.12: Passive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2003	2006	2007	2008	2007	2008	2008	2008
		Mio. \$			Veränderung gegen das Vorjahr in %		Veränderung gegen 2003 in %	In % des BIP
USA	1.395.159	1.840.463	2.109.876	2.278.892	+ 14,6	+ 8,0	+ 63,3	16,0
Großbritannien	606.158	1.139.155	1.263.652	982.877	+ 10,9	- 22,2	+ 62,1	36,9
Deutschland	394.513	591.461	675.532	700.471	+ 14,2	+ 3,7	+ 77,6	19,2
Frankreich	527.583	762.124	950.336	991.377	+ 24,7	+ 4,3	+ 87,9	34,7
Japan	89.729	107.633	132.851	203.372	+ 23,4	+ 53,1	+ 126,7	4,1
China	228.371	292.559	327.087	378.083	+ 11,8	+ 15,6	+ 65,6	8,7
Spanien	339.652	460.583	605.138	634.788	+ 31,4	+ 4,9	+ 86,9	39,6
Italien	180.891	294.876	364.839	343.215	+ 23,7	- 5,9	+ 89,7	14,9
Niederlande	426.611	513.301	724.074	644.598	+ 41,1	- 11,0	+ 51,1	74,0
Irland	222.837	156.491	193.450	173.420	+ 23,6	- 10,4	- 22,2	63,7
Hongkong	381.342	742.368	1.177.461	835.764	+ 58,6	- 29,0	+ 119,2	388,1
Belgien	351.499	481.356	592.973	518.940	+ 23,2	- 12,5	+ 47,6	102,9
Schweiz	162.233	264.943	337.533	374.054	+ 27,4	+ 10,8	+ 130,6	76,1
Südkorea	1.182	1.325	1.391	1.435	+ 5,0	+ 3,1	+ 21,4	9,8
Schweden	158.884	227.329	289.989	253.502	+ 27,6	- 12,6	+ 59,6	52,9
Dänemark	65.840	107.982	120.461	150.492	+ 11,6	+ 24,9	+ 128,6	44,1
Luxemburg	56.251	80.884	83.509	85.353	+ 3,2	+ 2,2	+ 51,7	158,9
Kanada	289.140	376.425	497.204	412.268	+ 32,1	- 17,1	+ 42,6	27,5
Österreich	57.636	111.072	163.403	139.340	+ 47,1	- 14,7	+ 141,8	33,7
Russland	96.729	265.873	491.232	213.734	+ 84,8	- 56,5	+ 121,0	12,7
Griechenland	22.454	41.288	53.221	36.703	+ 28,9	- 31,0	+ 63,5	10,3
Australien	199.341	260.903	341.657	272.174	+ 31,0	- 20,3	+ 36,5	27,4
Norwegen	48.967	95.688	121.616	121.521	+ 27,1	- 0,1	+ 148,2	26,9
Polen	57.851	125.597	175.851	161.406	+ 40,0	- 8,2	+ 179,0	30,7
Türkei	33.537	95.078	157.649	69.871	+ 65,8	- 55,7	+ 108,3	9,6
Thailand	48.944	77.162	94.759	104.850	+ 22,8	+ 10,6	+ 114,2	38,4
Brasilien	132.818	220.621	309.668	287.697	+ 40,4	- 7,1	+ 116,6	18,3
Portugal	60.584	88.461	115.314	99.820	+ 30,4	- 13,4	+ 64,8	41,0
Israel	28.696	48.255	55.900	57.481	+ 15,8	+ 2,8	+ 100,3	28,9
Tschechien	45.287	79.841	112.408	114.369	+ 40,8	+ 1,7	+ 152,5	52,7
Ungarn	48.340	82.094	100.335	63.671	+ 22,2	- 36,5	+ 31,7	41,4
Libanon	10.636	17.832	20.563	24.170	+ 15,3	+ 17,5	+ 127,3	83,5
Mexiko	180.555	245.453	272.731	294.680	+ 11,1	+ 8,0	+ 63,2	27,3
Ukraine	7.566	23.125	38.059	46.997	+ 64,6	+ 23,5	+ 521,2	26,1
Indonesien	10.328	54.534	59.125	67.044	+ 8,4	+ 13,4	+ 549,1	13,1
Kroatien	8.509	27.364	45.049	31.061	+ 64,6	- 31,1	+ 265,0	44,9
Total	8.160.410	12.404.439	15.660.498	14.909.289	+ 26,2	- 4,8	+ 82,7	24,5
EU 27	3.737.923	5.577.528	6.906.856	6.431.893	+ 23,8	- 6,9	+ 72,1	35,1
EU 15	3.521.649	5.126.932	6.288.039	5.842.753	+ 22,6	- 7,1	+ 65,9	.
EU 12	216.274	450.596	618.817	589.140	+ 37,3	- 4,8	+ 172,4	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2009, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.13: Aktive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2003	2006	2007	2008	2007	2008	2008	2008
			Mio. \$		Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2003 in %	Veränderung gegen 2003 in %	In % des BIP
USA	1.769.613	2.477.268	2.916.930	3.162.021	+ 17,7	+ 8,4	+ 78,7	22,2
Großbritannien	1.187.046	1.454.904	1.841.018	1.510.593	+ 26,5	- 17,9	+ 27,3	56,7
Deutschland	830.719	1.081.317	1.294.453	1.450.910	+ 19,7	+ 12,1	+ 74,7	39,8
Frankreich	724.219	1.044.444	1.291.577	1.396.997	+ 23,7	+ 8,2	+ 92,9	48,9
Japan	335.500	449.567	542.614	680.331	+ 20,7	+ 25,4	+ 102,8	13,9
China	33.222	73.330	95.799	147.949	+ 30,6	+ 54,4	+ 345,3	3,4
Spanien	221.021	413.605	590.586	601.849	+ 42,8	+ 1,9	+ 172,3	37,5
Italien	238.887	378.931	520.084	517.051	+ 37,3	- 0,6	+ 116,4	22,5
Niederlande	523.206	757.871	876.918	843.737	+ 15,7	- 4,0	+ 61,0	97,0
Irland	73.322	120.728	145.861	159.363	+ 20,8	+ 9,0	+ 117,0	59,0
Hongkong	339.649	677.109	1.011.150	775.920	+ 49,3	- 23,3	+ 128,4	360,3
Belgien	306.288	618.532	748.165	588.269	+ 21,0	- 21,4	+ 92,1	116,7
Schweiz	341.373	559.950	657.905	724.687	+ 17,5	+ 10,2	+ 112,3	147,5
Südkorea	24.990	49.190	74.780	95.540	+ 52,0	+ 27,8	+ 282,3	10,3
Schweden	185.733	265.544	327.333	319.310	+ 23,3	- 2,5	+ 71,9	66,7
Dänemark	68.609	124.627	143.263	192.523	+ 15,0	+ 34,4	+ 180,6	56,4
Luxemburg	35.428	59.209	89.437	62.664	+ 51,1	- 29,9	+ 76,9	116,7
Kanada	318.955	450.312	521.653	520.399	+ 15,8	- 0,2	+ 63,2	34,7
Österreich	55.961	105.697	156.043	152.562	+ 47,6	- 2,2	+ 172,6	36,9
Russland	90.873	216.488	370.161	202.837	+ 71,0	- 45,2	+ 123,2	12,0
Griechenland	12.337	22.418	31.650	32.441	+ 41,2	+ 2,5	+ 163,0	9,1
Australien	161.949	225.479	289.516	194.721	+ 28,4	- 32,7	+ 20,2	19,6
Norwegen	57.083	120.458	143.051	171.164	+ 18,8	+ 19,7	+ 199,9	37,9
Polen	2.147	14.319	19.369	21.814	+ 35,3	+ 12,6	+ 916,0	4,1
Türkei	6.138	8.866	12.210	13.865	+ 37,7	+ 13,6	+ 125,9	1,9
Thailand	3.400	6.398	8.022	10.857	+ 25,4	+ 35,3	+ 219,3	4,0
Brasilien	54.892	113.925	136.103	162.218	+ 19,5	+ 19,2	+ 195,5	10,3
Portugal	34.443	53.984	67.708	63.642	+ 25,4	- 6,0	+ 84,8	26,2
Israel	13.097	38.651	48.417	53.672	+ 25,3	+ 10,9	+ 309,8	27,0
Tschechien	2.284	5.017	8.557	9.913	+ 70,5	+ 15,8	+ 334,1	4,6
Ungarn	3.509	12.558	17.596	14.179	+ 40,1	- 19,4	+ 304,1	9,2
Libanon	1.199	3.616	4.464	5.451	+ 23,5	+ 22,1	+ 354,7	18,8
Mexiko	16.587	36.447	44.703	45.389	+ 22,7	+ 1,5	+ 173,6	4,2
Ukraine	166	344	6.077	7.005	+ 1.666,6	+ 15,3	+ 4.119,9	3,9
Indonesien	7.459	16.658	21.333	27.233	+ 28,1	+ 27,7	+ 265,1	5,3
Kroatien	2.033	2.414	3.403	3.635	+ 41,0	+ 6,8	+ 78,8	5,3
Total	8.642.210	12.953.546	16.226.586	16.205.663	+ 25,3	- 0,1	+ 87,5	26,9
EU 27	4.588.909	6.650.128	8.314.750	8.086.804	+ 25,0	- 2,7	+ 76,2	44,2
EU 15	4.573.268	6.598.018	8.239.910	8.006.436	+ 24,9	- 2,8	+ 75,1	.
EU 12	15.641	52.110	74.840	80.368	+ 43,6	+ 7,4	+ 413,8	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2009, wiw-Berechnungen.

Übersicht 4.7: Österreichs Exporte laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1998	78,5	56,4	8,7	13,4
2003	108,5	77,9	10,8	19,9
2006	145,5	106,9	11,7	26,9
2007	161,8	119,1	12,1	30,6
2008	167,3	122,0	13,2	32,2
2009 ¹⁾	144,7	101,0	12,4	31,4
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2007	+ 11,2	+ 11,4	+ 3,7	+ 13,7
2008	+ 3,4	+ 2,4	+ 8,7	+ 5,2
2009 ¹⁾	- 13,5	- 17,2	- 6,0	- 2,4
In Relation zum BIP in %				
1998	41,1	29,6	4,5	7,0
2003	48,6	34,9	4,8	8,9
2006	56,8	41,7	4,6	10,5
2007	59,7	44,0	4,5	11,3
2008	59,4	43,3	4,7	11,4
2009 ¹⁾	52,1	36,4	4,4	11,3
Struktur in %				
1998	100,0	71,9	11,1	17,1
2003	100,0	71,8	9,9	18,3
2008	100,0	72,9	7,9	19,2
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1998	83,0	58,7	10,1	14,3
2003	111,7	80,3	11,3	20,1
2006	141,9	103,8	11,5	26,5
2007	155,2	114,1	11,9	29,2
2008	156,4	114,3	12,8	29,3
2009 ¹⁾	137,7	97,1	11,9	28,6
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2007	+ 9,4	+ 9,9	+ 3,3	+ 10,0
2008	+ 0,8	+ 0,2	+ 7,1	+ 0,5
2009 ¹⁾	- 12,0	- 15,1	- 6,5	- 2,4
Struktur in %				
1998	100,0	70,8	12,2	17,3
2003	100,0	71,9	10,1	18,0
2008	100,0	73,1	8,2	18,8

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2009.

Übersicht 4.8: Österreichs Importe laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1998	77,4	60,9	4,3	12,2
2003	100,7	79,4	5,3	16,0
2006	133,1	106,2	5,5	21,5
2007	145,9	117,2	5,6	23,2
2008	151,1	121,8	5,6	23,7
2009 ¹⁾	131,3	103,3	5,4	22,6
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2007	+ 9,6	+ 10,4	+ 1,6	+ 7,8
2008	+ 3,5	+ 4,0	+ 0,1	+ 2,3
2009 ¹⁾	- 13,1	- 15,2	- 3,0	- 4,5
In Relation zum BIP in %				
1998	40,5	31,9	2,2	6,4
2003	45,1	35,6	2,4	7,2
2006	52,0	41,4	2,1	8,4
2007	53,9	43,3	2,1	8,6
2008	53,6	43,2	2,0	8,4
2009 ¹⁾	47,3	37,2	1,9	8,2
Struktur in %				
1998	100,0	78,7	5,5	15,8
2003	100,0	78,9	5,2	15,9
2008	100,0	80,6	3,7	15,7
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1998	82,2	62,9	5,1	14,5
2003	104,6	82,5	5,5	16,6
2006	128,7	102,4	5,3	21,1
2007	138,1	110,9	5,2	22,0
2008	137,1	110,4	5,1	21,7
2009 ¹⁾	123,3	98,0	4,9	20,4
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2007	+ 7,3	+ 8,3	- 1,7	+ 4,6
2008	- 0,7	- 0,5	- 2,6	- 1,6
2009 ¹⁾	- 10,1	- 11,2	- 4,0	- 5,9
Struktur in %				
1998	100,0	76,6	6,1	17,6
2003	100,0	78,8	5,3	15,9
2008	100,0	80,5	3,7	15,8

 Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom September 2009.

Übersicht 4.9: Der österreichische Außenbeitrag laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1998	1,1	- 4,5	4,4	1,2
2003	7,9	- 1,5	5,5	3,9
2006	12,3	0,7	6,2	5,4
2007	15,9	1,9	6,6	7,4
2008	16,2	0,2	7,6	8,5
2009 ¹⁾	13,4	- 2,3	7,0	8,7
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2007	+ 3,6	+ 1,2	+ 0,3	+ 2,0
2008	+ 0,3	- 1,8	+ 1,0	+ 1,1
2009 ¹⁾	- 2,8	- 2,5	- 0,6	+ 0,3
In Relation zum BIP in %				
1998	0,6	- 2,4	2,3	0,6
2003	3,5	- 0,7	2,5	1,8
2006	4,8	0,3	2,4	2,1
2007	5,9	0,7	2,4	2,7
2008	5,8	0,1	2,7	3,0
2009 ¹⁾	4,8	- 0,8	2,5	3,1
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1998	0,8	- 4,2	5,1	-0,2
2003	7,1	- 2,2	5,7	3,5
2006	13,2	1,4	6,2	5,5
2007	17,1	3,2	6,7	7,2
2008	19,3	4,0	7,7	7,7
2009 ¹⁾	14,4	- 0,9	7,1	8,2
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2007	+ 3,9	+ 1,8	+ 0,5	+ 1,7
2008	+ 2,2	+ 0,7	+ 1,0	+ 0,5
2009 ¹⁾	- 4,9	- 4,9	- 0,6	+ 0,6

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2009.

Übersicht 5.5: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Export nominell

	2003	2008	2003	2008	2003/2008	2008	2008
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Deutschland	25.091	35.010	31,8	29,8	+ 6,9	+ 1,6	+ 0,49
Italien	7.074	10.085	9,0	8,6	+ 7,3	- 1,4	- 0,13
USA	4.087	5.202	5,2	4,4	+ 4,9	- 9,9	- 0,50
Schweiz	4.067	4.468	5,2	3,8	+ 1,9	- 1,2	- 0,05
Frankreich	3.510	4.423	4,5	3,8	+ 4,7	+ 7,0	+ 0,25
Tschechien	2.411	4.402	3,1	3,8	+ 12,8	+ 7,7	+ 0,27
Ungarn	3.174	4.214	4,0	3,6	+ 5,8	+ 5,2	+ 0,18
Großbritannien	3.484	3.686	4,4	3,1	+ 1,1	- 9,0	- 0,32
Polen	1.335	3.271	1,7	2,8	+ 19,6	+ 8,6	+ 0,22
Russland	1.134	2.972	1,4	2,5	+ 21,2	+ 15,0	+ 0,34
Spanien	2.018	2.816	2,6	2,4	+ 6,9	- 14,2	- 0,40
Slowenien	1.548	2.551	2,0	2,2	+ 10,5	+ 7,3	+ 0,15
Rumänien	1.021	2.398	1,3	2,0	+ 18,6	+ 13,1	+ 0,24
Slowakei	1.187	2.383	1,5	2,0	+ 14,9	+ 15,9	+ 0,29
Niederlande	1.631	2.067	2,1	1,8	+ 4,9	+ 1,9	+ 0,03
China	888	1.875	1,1	1,6	+ 16,1	+ 14,4	+ 0,21
Belgien	1.260	1.711	1,6	1,5	+ 6,3	+ 4,8	+ 0,07
Kroatien	1.032	1.527	1,3	1,3	+ 8,1	+ 3,2	+ 0,04
Schweden	883	1.308	1,1	1,1	+ 8,2	+ 1,9	+ 0,02
Japan	855	1.002	1,1	0,9	+ 3,2	- 11,1	- 0,11
Insgesamt	78.903	117.525	100,0	100,0	+ 8,3	+ 2,5	+ 2,48

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2008.

Übersicht 5.6: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern

Import nominell

	2003	2008	2003	2008	2003/2008	2008	2008
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Deutschland	33.190	48.490	41,0	40,6	+ 7,9	+ 2,1	+ 0,87
Italien	5.687	8.274	7,0	6,9	+ 7,8	+ 4,9	+ 0,34
USA	3.127	3.405	3,9	2,9	+ 1,7	- 9,0	- 0,30
Schweiz	3.313	5.021	4,1	4,2	+ 8,7	+ 18,5	+ 0,69
Frankreich	3.146	3.712	3,9	3,1	+ 3,4	+ 1,0	+ 0,03
Tschechien	2.631	4.237	3,3	3,5	+ 10,0	+ 16,5	+ 0,52
Ungarn	2.626	3.228	3,2	2,7	+ 4,2	+ 14,8	+ 0,36
Großbritannien	1.851	2.104	2,3	1,8	+ 2,6	- 9,7	- 0,20
Polen	980	2.145	1,2	1,8	+ 17,0	+ 17,8	+ 0,28
Russland	1.323	2.497	1,6	2,1	+ 13,6	+ 36,3	+ 0,58
Spanien	1.405	1.700	1,7	1,4	+ 3,9	- 0,2	+ 0,00
Slowenien	876	1.201	1,1	1,0	+ 6,5	+ 7,6	+ 0,07
Rumänien	594	769	0,7	0,6	+ 5,3	+ 14,1	+ 0,08
Slowakei	1.422	2.388	1,8	2,0	+ 10,9	+ 2,7	+ 0,05
Niederlande	2.427	3.369	3,0	2,8	+ 6,8	- 1,0	- 0,03
China	1.788	4.975	2,2	4,2	+ 22,7	+ 8,5	+ 0,34
Belgien	1.413	1.961	1,7	1,6	+ 6,8	+ 2,5	+ 0,04
Kroatien	402	689	0,5	0,6	+ 11,4	+ 10,2	+ 0,06
Schweden	1.062	1.476	1,3	1,2	+ 6,8	- 1,3	- 0,02
Japan	1.814	1.884	2,2	1,6	+ 0,8	+ 0,6	+ 0,01
Insgesamt	80.993	119.568	100,0	100,0	+ 8,1	+ 4,7	+ 4,65

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2008.

Übersicht 5.7: Österreichs Handelsbilanz mit ausgewählten Ländern, nominell

	1998	2003	2008	1998	2003	2008	2008
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Deutschland	-5.329	-8.100	-13.480	- 26,3	- 32,3	- 38,5	- 429
Italien	- 68	1.387	1.811	- 1,4	19,6	18,0	- 533
USA	- 674	960	1.797	- 29,6	23,5	34,5	- 236
Schweiz	698	754	- 553	24,8	18,5	- 12,4	- 839
Frankreich	- 477	364	711	- 18,9	10,4	16,1	+ 250
Tschechien	137	- 221	165	8,6	- 9,2	3,7	- 285
Ungarn	772	547	986	27,8	17,2	23,4	- 207
Großbritannien	495	1.633	1.583	21,0	46,9	42,9	- 137
Polen	314	355	1.126	34,9	26,6	34,4	- 67
Russland	- 231	- 189	475	- 43,0	- 16,6	16,0	- 278
Spanien	579	613	1.116	38,2	30,4	39,6	- 460
Slowenien	398	672	1.350	42,3	43,4	52,9	+ 89
Rumänien	115	427	1.629	30,9	41,9	67,9	+ 182
Slowakei	33	- 234	- 5	4,7	- 19,7	- 0,2	+ 265
Niederlande	- 745	- 796	- 1.302	- 54,8	- 48,8	- 63,0	+ 70
China	- 437	- 900	- 3.100	- 118,0	- 101,3	- 165,3	- 153
Belgien	- 464	- 153	- 251	- 46,3	- 12,1	- 14,7	+ 31
Kroatien	385	630	837	63,1	61,1	54,8	- 17
Schweden	- 206	- 179	- 169	- 30,4	- 20,2	- 12,9	+ 44
Japan	- 911	- 959	- 882	- 174,8	- 112,1	- 88,0	- 136
Insgesamt	-4.897	-2.091	- 2.043	- 8,7	- 2,6	- 1,7	- 2.468

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2008.

Übersicht 5.8: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2003	2008	2003	2008	2003/2008	2008	2008
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	58.476	84.799	74,1	72,2	+ 7,7	+ 2,0	+ 1,47
Intra-EU 15	47.173	64.144	59,8	54,6	+ 6,3	+ 0,0	+ 0,01
Euro-Raum 15	43.819	60.849	55,5	51,8	+ 6,8	+ 0,8	+ 0,40
EU 12	11.303	20.655	14,3	17,6	+ 12,8	+ 8,9	+ 1,47
Extra-EU 27	20.426	32.726	25,9	27,9	+ 9,9	+ 3,7	+ 1,01
Extra-EU 15	31.729	53.382	40,2	45,4	+ 11,0	+ 5,6	+ 2,47
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	58.766	79.139	74,5	67,3	+ 6,1	- 0,8	- 0,52
Westeuropa	52.219	70.194	66,2	59,7	+ 6,1	- 0,0	- 0,01
NAFTA	4.851	6.444	6,2	5,5	+ 5,9	- 8,5	- 0,52
MOEL 21	14.505	27.334	18,4	23,3	+ 13,5	+ 9,8	+ 2,13
MOEL 10	11.235	20.536	14,2	17,5	+ 12,8	+ 8,9	+ 1,46
MOEL 5	9.655	16.820	12,2	14,3	+ 11,7	+ 8,3	+ 1,12
Bulgarien, Rumänien	1.316	3.292	1,7	2,8	+ 20,1	+ 15,7	+ 0,39
Baltikum	264	424	0,3	0,4	+ 10,0	- 11,4	- 0,05
Südosteuropa	1.701	2.736	2,2	2,3	+ 10,0	+ 7,2	+ 0,16
GUS-Europa	1.569	4.062	2,0	3,5	+ 21,0	+ 16,9	+ 0,51
Restliche Länder	5.631	11.053	7,1	9,4	+ 14,4	+ 10,0	+ 0,87
OPEC	1.160	2.429	1,5	2,1	+ 15,9	+ 10,8	+ 0,21
NIC 6	1.366	2.191	1,7	1,9	+ 9,9	+ 3,5	+ 0,07
Insgesamt	78.903	117.525	100,0	100,0	+ 8,3	+ 2,5	+ 2,48

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Südosteuropa = SOEL9 ohne Rumänien und Bulgarien.

Übersicht 5.9: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2003	2008	2003	2008	2003/2008	2008	2008
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	62.214	88.018	76,8	73,6	+ 7,2	+ 3,2	+ 2,41
Intra-EU 15	52.826	73.554	65,2	61,5	+ 6,8	+ 1,5	+ 0,95
Euro-Raum 15	50.328	70.716	62,1	59,1	+ 7,0	+ 2,1	+ 1,26
EU 12	9.387	14.465	11,6	12,1	+ 9,0	+ 13,0	+ 1,45
Extra-EU 27	18.780	31.550	23,2	26,4	+ 10,9	+ 8,9	+ 2,24
Extra-EU 15	28.167	46.014	34,8	38,5	+ 10,3	+ 10,1	+ 3,70
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	63.058	86.723	77,9	72,5	+ 6,6	+ 1,8	+ 1,32
Westeuropa	57.099	80.087	70,5	67,0	+ 7,0	+ 2,5	+ 1,73
NAFTA	3.556	4.021	4,4	3,4	+ 2,5	- 8,5	- 0,33
MOEL 21	11.545	18.769	14,3	15,7	+ 10,2	+ 15,2	+ 2,17
MOEL 10	9.374	14.414	11,6	12,1	+ 9,0	+ 12,9	+ 1,44
MOEL 5	8.535	13.199	10,5	11,0	+ 9,1	+ 12,7	+ 1,30
Bulgarien, Rumänien	751	1.095	0,9	0,9	+ 7,8	+ 16,4	+ 0,13
Balkikum	88	120	0,1	0,1	+ 6,2	+ 0,5	+ 0,00
Südosteuropa	545	1.267	0,7	1,1	+ 18,4	+ 16,1	+ 0,15
GUS-Europa	1.626	3.088	2,0	2,6	+ 13,7	+ 27,2	+ 0,58
Restliche Länder	6.390	14.077	7,9	11,8	+ 17,1	+ 10,4	+ 1,16
OPEC	1.012	2.983	1,3	2,5	+ 24,1	+ 39,1	+ 0,73
NIC 6	1.709	2.176	2,1	1,8	+ 5,0	- 4,7	- 0,09
Insgesamt	80.993	119.568	100,0	100,0	+ 8,1	+ 4,7	+ 4,65

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Südosteuropa = SOEL9 ohne Rumänien und Bulgarien.

Übersicht 5.10: Regionale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz, nominell

	1998	2003	2008	1998	2003	2008	2008
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	- 4.629	- 3.737	- 3.219	- 10,6	- 6,4	- 3,8	- 1.058
Intra-EU 15	- 6.573	- 5.653	- 9.410	- 18,3	- 12,0	- 14,7	- 1.083
Euro-Raum 15	- 6.485	- 6.441	- 9.748	- 19,4	- 14,7	- 16,0	- 970
EU 12	1.944	1.916	6.191	25,6	16,9	30,0	+ 25
Extra-EU 27	- 269	1.646	1.177	- 2,1	8,1	3,6	- 1.410
Extra-EU 15	1.675	3.562	7.367	8,3	11,2	13,8	- 1.385
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	- 6.869	- 4.292	- 7.584	- 15,8	- 7,3	- 9,6	- 2.107
Westeuropa	- 5.576	- 4.880	- 9.893	- 14,1	- 9,3	- 14,1	- 1.992
NAFTA	- 551	1.295	2.423	- 19,7	26,7	37,6	- 226
MOEL 21	2.344	2.960	8.565	25,3	20,4	31,3	- 32
MOEL 10	1.914	1.861	6.122	25,3	16,6	29,8	+ 33
MOEL 5	1.654	1.120	3.621	24,0	11,6	21,5	- 205
Bulgarien, Rumänien	211	565	2.197	38,2	42,9	66,7	+ 293
Baltikum	49	175	305	49,1	66,5	71,8	- 55
Südosteuropa	657	1.156	1.469	68,0	68,0	53,7	+ 7
GUS-Europa	- 227	- 56	974	- 29,9	- 3,6	24,0	- 72
Restliche Länder	- 373	- 759	- 3.024	- 10,1	- 13,5	- 27,4	- 329
OPEC	179	148	- 554	19,8	12,7	- 22,8	- 602
NIC 6	- 434	- 343	15	- 51,7	- 25,1	0,7	+ 182
Insgesamt	- 4.897	- 2.091	- 2.043	- 8,7	- 2,6	- 1,7	- 2.468

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Südosteuropa = SOEL9 ohne Rumänien und Bulgarien.

Übersicht 5.11: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2003	2008	2003	2008	2003/2008	2008	2008
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Agrarwaren	4.713	7.636	6,0	6,5	+ 10,1	+ 8,9	+ 0,54
Rohstoffe	2.570	3.676	3,3	3,1	+ 7,4	- 3,5	- 0,12
Brennstoffe, Energie	2.011	4.048	2,6	3,4	+ 15,0	+ 28,7	+ 0,79
Erdöl, -erzeugnisse	413	1.688	0,5	1,4	+ 32,5	+ 37,4	+ 0,40
Industriewaren	69.608	102.165	88,2	86,9	+ 8,0	+ 1,4	+ 1,27
Chemische Erzeugnisse	7.972	12.904	10,1	11,0	+ 10,1	+ 6,3	+ 0,67
Bearbeitete Waren	17.758	28.626	22,5	24,4	+ 10,0	+ 4,4	+ 1,05
Stahl	3.381	8.088	4,3	6,9	+ 19,1	+ 13,6	+ 0,84
Maschinen, Fahrzeuge	33.234	46.638	42,1	39,7	+ 7,0	- 2,1	- 0,88
Fahrzeuge	7.576	11.282	9,6	9,6	+ 8,3	- 11,1	- 1,23
Pkw	3.300	4.502	4,2	3,8	+ 6,4	- 27,3	- 1,48
Konsumnahe Fertigwaren	10.265	13.387	13,0	11,4	+ 5,5	+ 3,7	+ 0,41
Insgesamt	78.903	117.525	100,0	100,0	+ 8,3	+ 2,5	+ 2,48
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	2.922	5.097	3,7	4,3	+ 11,8	+ 14,7	+ 0,57
Getränke insgesamt ²⁾	1.246	1.859	1,6	1,6	+ 8,3	- 3,6	- 0,06
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	2.864	3.853	3,6	3,3	+ 6,1	- 9,4	- 0,35
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	10.455	14.865	13,3	12,7	+ 7,3	- 10,6	- 1,53

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter), plus SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). – ²⁾ SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). – ³⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. – ⁴⁾ SITC 7132 + 7139 + SITC 78.

Übersicht 5.12: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2003 Mio. €	2008	2003 Anteile in %	2008	2003/2008 Ø jährliche Veränderung in %	2008 Veränderung gegen das Vorjahr in %	2008 Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Agrarwaren	4.879	7.763	6,0	6,5	+ 9,7	+ 10,0	+ 0,62
Rohstoffe	2.934	5.307	3,6	4,4	+ 12,6	+ 7,3	+ 0,31
Brennstoffe, Energie	6.453	14.340	8,0	12,0	+ 17,3	+ 28,6	+ 2,79
Erdöl, -erzeugnisse	3.526	9.069	4,4	7,6	+ 20,8	+ 26,6	+ 1,67
Industriewaren	66.727	92.157	82,4	77,1	+ 6,7	+ 1,2	+ 0,93
Chemische Erzeugnisse	9.016	13.353	11,1	11,2	+ 8,2	+ 4,5	+ 0,50
Bearbeitete Waren	12.863	20.144	15,9	16,9	+ 9,4	+ 0,7	+ 0,12
Stahl	1.864	4.688	2,3	3,9	+ 20,3	+ 5,7	+ 0,22
Maschinen, Fahrzeuge	32.004	41.064	39,5	34,3	+ 5,1	- 1,5	- 0,55
Fahrzeuge	9.221	11.677	11,4	9,8	+ 4,8	- 3,9	- 0,41
Pkw	4.748	5.805	5,9	4,9	+ 4,1	+ 0,5	+ 0,03
Konsumnahe Fertigwaren	12.401	16.145	15,3	13,5	+ 5,4	+ 1,3	+ 0,19
Insgesamt	80.993	119.568	100,0	100,0	+ 8,1	+ 4,7	+ 4,65
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	3.726	6.163	4,6	5,2	+ 10,6	+ 10,5	+ 0,51
Getränke insgesamt ²⁾	546	753	0,7	0,6	+ 6,6	+ 4,0	+ 0,03
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	1.360	1.863	1,7	1,6	+ 6,5	- 7,5	- 0,13
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	10.734	13.622	13,3	11,4	+ 4,9	- 5,4	- 0,68

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter), plus SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). – ²⁾ SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). – ³⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. – ⁴⁾ SITC 7132 + 7139 + SITC 78.

Übersicht 5.13: Sektorale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1998	2003	2008	1998	2003	2008	2008
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Agrarwaren	- 1.179	- 166	- 127	- 45,6	- 3,5	- 1,7	- 85
Rohstoffe	- 474	- 364	- 1.631	- 24,9	- 14,2	- 44,4	- 493
Brennstoffe, Energie	- 2.004	- 4.442	- 10.292	- 357,0	- 220,9	- 254,2	- 2.286
Erdöl, -erzeugnisse	- 1.272	- 3.114	- 7.381	- 492,6	- 754,6	- 437,4	- 1.448
Industriewaren	- 1.241	2.881	10.008	- 2,4	4,1	9,8	+ 395
Chemische Erzeugnisse	- 1.305	- 1.044	- 449	- 24,9	- 13,1	- 3,5	+ 195
Bearbeitete Waren	3.812	4.895	8.482	25,6	27,6	29,6	+ 1.066
Stahl	1.689	1.517	3.401	51,3	44,9	42,0	+ 716
Maschinen, Fahrzeuge	- 976	1.230	5.574	- 4,2	3,7	12,0	- 382
Fahrzeuge	- 2.073	- 1.646	- 395	- 41,6	- 21,7	- 3,5	- 936
Pkw	- 1.651	- 1.449	- 1.304	- 78,4	- 43,9	- 29,0	- 1.722
Konsumnahe Fertigwaren	- 2.507	- 2.136	- 2.758	- 32,5	- 20,8	- 20,6	+ 259
Insgesamt	- 4.897	- 2.091	- 2.043	- 8,7	- 2,6	- 1,7	- 2.468
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	- 1.235	- 804	- 1.066	- 68,8	- 27,5	- 20,9	+ 67
Getränke insgesamt ²⁾	147	700	1.106	29,6	56,2	59,5	- 99
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	1.569	2.319	3.101	81,7	80,9	80,5	- 429
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	- 1.021	- 280	1.243	- 14,3	- 2,7	8,4	- 977

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. - ¹⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter), plus SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). - ²⁾ SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). - ³⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. - ⁴⁾ SITC 7132 + 7139 + SITC 78.

Übersicht 6.3: Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen nach Sektoren

	1998	2003	2008	1998	2008	2007	2008
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	3.958	5.780	9.101	18,9	21,4	+ 7,0	+ 4,0
Reiseverkehr	9.649	11.917	14.816	46,1	34,9	+ 4,0	+ 7,5
Kommunikationsdienstleistungen	379	604	1.197	1,8	2,8	+ 7,7	- 1,5
Bauleistungen	663	919	1.162	3,2	2,7	+ 30,1	+ 15,7
Versicherungsdienstleistungen	262	567	827	1,3	1,9	+ 59,3	- 13,5
Finanzdienstleistungen	471	378	1.047	2,3	2,5	+ 70,4	- 3,4
EDV- und Informationsdienstleistungen	173	580	1.472	0,8	3,5	+ 13,0	+ 9,0
Patente und Lizenzen	88	307	575	0,4	1,4	+ 28,6	+ 4,7
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	4.849	7.294	11.579	23,2	27,3	+ 14,5	+ 4,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	126	156	211	0,6	0,5	+ 2,8	+ 13,4
Regierungsleistungen, a. n. g.	303	322	448	1,4	1,1	+ 25,6	+ 2,8
Insgesamt	20.921	28.822	42.435	100,0	100,0	+ 11,0	+ 5,1
<i>Importe</i>							
Transport	3.501	4.975	9.283	21,5	23,7	+ 7,8	+ 6,1
Reiseverkehr	6.282	7.634	7.712	38,7	36,4	+ 0,8	+ 0,1
Kommunikationsdienstleistungen	440	547	921	2,7	2,6	+ 6,1	- 3,4
Bauleistungen	418	833	1.062	2,6	4,0	+ 43,0	+ 21,4
Versicherungsdienstleistungen	341	474	713	2,1	2,3	+ 48,1	- 44,8
Finanzdienstleistungen	498	371	497	3,1	1,8	+ 8,8	- 6,2
EDV- und Informationsdienstleistungen	364	588	1.163	2,2	2,8	+ 22,7	+ 10,4
Patente und Lizenzen	728	983	1.075	4,5	4,7	+ 1,9	+ 0,2
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3.363	4.070	5.865	20,7	19,4	+ 1,8	+ 6,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	205	413	632	1,3	2,0	- 6,0	+ 6,0
Regierungsleistungen, a. n. g.	113	82	87	0,7	0,4	+ 6,0	- 2,2
Insgesamt	16.253	20.971	29.012	100,0	100,0	+ 6,6	+ 2,1
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	457	805	- 182	11,5	- 2,0	- 62	- 189
Reiseverkehr	3.367	4.283	7.104	34,9	47,9	+ 464	+ 1.026
Kommunikationsdienstleistungen	- 61	57	276	- 16,1	23,1	+ 32	+ 14
Bauleistungen	245	86	100	37,0	8,6	- 31	- 29
Versicherungsdienstleistungen	- 79	93	114	- 30,2	13,8	- 63	+ 449
Finanzdienstleistungen	- 27	7	550	- 5,7	52,5	+ 405	- 4
EDV- und Informationsdienstleistungen	- 191	- 8	309	- 110,4	21,0	- 40	+ 12
Patente und Lizenzen	- 640	- 676	- 500	- 727,3	- 87,0	+ 102	+ 24
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.486	3.224	5.714	30,6	49,3	+ 1.309	+ 155
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	- 79	- 257	- 421	- 62,7	- 199,5	+ 43	- 11
Regierungsleistungen, a. n. g.	190	240	361	62,7	80,6	+ 84	+ 14
Insgesamt	4.668	7.851	13.423	22,3	31,6	+ 2.244	+ 1.460

Q: OeNB.

Übersicht 6.4: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 15

	1998	2003	2008	1998	2008	2007	2008
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
Exporte							
Transport	2.599	4.000	5.865	18,4	22,7	+ 8,6	+ 2,9
Reiseverkehr	7.601	9.360	11.070	53,7	42,8	+ 1,8	+ 7,9
Kommunikationsdienstleistungen	224	447	733	1,6	2,8	+ 0,3	- 5,4
Bauleistungen	267	340	565	1,9	2,2	+ 40,4	+ 9,1
Versicherungsdienstleistungen	197	361	610	1,4	2,4	+ 84,7	- 18,7
Finanzdienstleistungen	278	212	429	2,0	1,7	+ 8,0	+ 17,9
EDV- und Informationsdienstleistungen	120	413	819	0,8	3,2	+ 14,1	- 1,6
Patente und Lizenzen	56	188	184	0,4	0,7	+ 21,4	- 1,6
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	2.699	4.586	5.445	19,1	21,0	+ 11,0	- 2,8
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	93	125	152	0,7	0,6	+ 3,7	+ 7,8
Regierungsleistungen, a. n. g.	8	8	9	0,1	0,0	+ 50,0	- 25,0
Insgesamt	14.145	20.044	25.887	100,0	100,0	+ 7,9	+ 3,0
Importe							
Transport	1.902	2.836	4.227	20,0	26,8	+ 4,8	+ 2,9
Reiseverkehr	3.740	4.335	4.379	39,3	27,7	+ 1,5	- 0,5
Kommunikationsdienstleistungen	266	395	542	2,8	3,4	+ 0,5	- 3,9
Bauleistungen	149	328	606	1,6	3,8	+ 35,1	+ 18,4
Versicherungsdienstleistungen	265	296	465	2,8	2,9	+ 82,5	- 52,6
Finanzdienstleistungen	329	263	206	3,5	1,3	- 22,1	+ 17,0
EDV- und Informationsdienstleistungen	325	459	688	3,4	4,4	+ 15,7	+ 6,0
Patente und Lizenzen	522	884	940	5,5	6,0	+ 0,6	+ 0,9
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.832	2.633	3.524	19,3	22,3	- 2,4	+ 3,4
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	138	306	177	1,5	1,1	- 21,3	+ 8,6
Regierungsleistungen, a. n. g.	36	24	24	0,4	0,2	+ 12,5	- 11,1
Insgesamt	9.507	12.763	15.781	100,0	100,0	+ 4,9	- 0,9
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
Saldo							
Transport	698	1.164	1.635	26,9	27,9	+ 261	+ 46
Reiseverkehr	3.861	5.028	6.691	50,8	60,4	+ 121	+ 827
Kommunikationsdienstleistungen	- 42	52	191	- 18,8	26,1	- 4	- 18
Bauleistungen	119	11	- 40	44,6	- 7,1	+ 10	- 43
Versicherungsdienstleistungen	- 66	65	147	- 33,5	24,1	- 102	+ 379
Finanzdienstleistungen	- 52	- 51	223	- 18,7	52,0	+ 82	+ 32
EDV- und Informationsdienstleistungen	- 204	- 46	131	- 170,0	16,0	+ 17	- 53
Patente und Lizenzen	- 465	- 696	- 757	- 830,4	- 411,4	+ 26	- 11
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	866	1.953	1.923	32,1	35,3	+ 637	- 268
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	- 43	- 181	- 23	- 46,2	- 15,1	+ 48	- 5
Regierungsleistungen, a. n. g.	- 26	- 17	- 18	- 325,0	- 200,0	- 1	± 0
Insgesamt	4.643	7.278	10.108	32,8	39,0	+ 1.095	+ 894

Q: OeNB.

Übersicht 6.5: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 12

	1998	2003	2008	1998	2008	2007	2008
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	423	636	1.233	19,2	20,7	+ 18,2	+ 8,5
Reiseverkehr	820	1.048	1.634	37,2	27,4	+ 19,0	+ 13,0
Kommunikationsdienstleistungen	25	50	143	1,1	2,4	+ 6,6	- 2,1
Bauleistungen	211	432	412	9,6	6,9	+ 88,2	+ 36,0
Versicherungsdienstleistungen	0	95	98	0,0	1,6	+ 3,2	+ 1,0
Finanzdienstleistungen	21	43	165	1,0	2,8	+ 234,0	+ 5,1
EDV- und Informationsdienstleistungen	25	61	238	1,1	4,0	+ 16,3	+ 28,0
Patente und Lizenzen	10	57	145	0,5	2,4	+ 27,4	+ 7,4
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	655	890	1.865	29,7	31,3	+ 5,6	+ 10,8
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	2	1	11	0,1	0,2	- 10,0	+ 22,2
Regierungsleistungen, a. n. g.	11	12	12	0,5	0,2	+ 8,3	- 7,7
Insgesamt	2.206	3.329	5.959	100,0	100,0	+ 18,0	+ 12,2
<i>Importe</i>							
Transport	634	912	2.212	32,3	41,1	+ 24,8	+ 9,3
Reiseverkehr	833	1.035	1.032	42,4	19,2	- 6,5	+ 5,5
Kommunikationsdienstleistungen	30	31	138	1,5	2,6	+ 23,0	- 8,0
Bauleistungen	126	342	356	6,4	6,6	+ 139,5	+ 30,4
Versicherungsdienstleistungen	3	91	101	0,2	1,9	- 32,3	- 10,6
Finanzdienstleistungen	10	19	39	0,5	0,7	- 22,5	- 37,1
EDV- und Informationsdienstleistungen	2	25	228	0,1	4,2	+ 71,6	+ 21,9
Patente und Lizenzen	4	7	20	0,2	0,4	- 11,8	+ 33,3
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	302	332	829	15,4	15,4	+ 26,2	+ 10,2
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	4	5	408	0,2	7,6	+ 0,5	+ 2,8
Regierungsleistungen, a. n. g.	10	8	7	0,5	0,1	± 0,0	- 12,5
Insgesamt	1.964	2.812	5.376	100,0	100,0	+ 15,7	+ 8,5
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	- 211	- 276	- 980	- 49,9	- 79,5	- 227	- 92
Reiseverkehr	- 12	15	603	- 1,5	36,9	+ 303	+ 134
Kommunikationsdienstleistungen	- 2	19	4	- 8,0	2,8	- 17	+ 9
Bauleistungen	87	86	55	41,2	13,3	- 16	+ 24
Versicherungsdienstleistungen	- 3	4	- 2	.	- 2,0	+ 58	+ 12
Finanzdienstleistungen	10	24	126	47,6	76,4	+ 130	+ 29
EDV- und Informationsdienstleistungen	22	36	8	88,0	3,4	- 52	+ 9
Patente und Lizenzen	3	52	127	30,0	87,6	+ 31	+ 5
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	352	559	1.036	53,7	55,5	- 62	+ 103
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	- 3	- 4	- 398	- 150,0	- 3.618,2	+ 1	- 13
Regierungsleistungen, a. n. g.	- 2	2	4	- 18,2	33,3	± 0	+ 2
Insgesamt	240	518	583	10,9	9,8	+ 143	+ 226

Q: OeNB.

Übersicht 6.6: Österreichs Export von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)

	1998	2003	2008	1998	2008	2007	2008
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Welt</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	173	580	1.472	7,6	19,6	+ 13,0	+ 9,0
Patente und Lizenzen	88	307	575	3,8	7,7	+ 28,6	+ 4,7
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	338	604	671	14,8	9,0	- 0,6	+ 0,6
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	403	517	830	17,6	11,1	+ 3,2	+ 30,5
Forschung und Entwicklung	357	877	1.463	15,6	19,5	+ 7,7	- 4,9
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	929	1.201	2.486	40,6	33,2	+ 34,5	+ 1,8
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	2.288	4.086	7.497	100,0	100,0	+ 16,7	+ 4,4
<i>EU 15</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	120	413	819	8,5	22,1	+ 14,1	- 1,6
Patente und Lizenzen	56	188	184	3,9	5,0	+ 21,4	- 1,6
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	213	393	334	15,0	9,0	- 8,0	+ 4,0
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	312	395	475	22,0	12,8	+ 0,7	+ 9,4
Forschung und Entwicklung	201	506	1.012	14,2	27,3	+ 7,6	- 13,0
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	516	679	888	36,4	23,9	+ 38,8	- 13,9
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	1.418	2.574	3.712	100,0	100,0	+ 13,8	- 6,5
<i>EU 12</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	25	61	238	11,8	24,1	+ 16,3	+ 28,0
Patente und Lizenzen	10	57	145	4,7	14,7	+ 27,4	+ 7,4
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	25	49	114	11,8	11,6	+ 1,6	- 11,6
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	15	17	71	7,1	7,2	+ 42,5	+ 24,6
Forschung und Entwicklung	28	73	22	13,2	2,2	+ 6,7	+ 37,5
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	109	173	396	51,4	40,2	- 21,9	+ 35,6
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	212	430	986	100,0	100,0	- 0,9	+ 21,0

Q: OeNB.

Übersicht 6.7: Österreichs Import von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)

	1998	2003	2008	1998	2008	2007	2008
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Welt</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	364	588	1.163	14,8	24,0	+ 22,7	+ 10,4
Patente und Lizenzen	728	983	1.075	29,7	22,2	+ 1,9	+ 0,2
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	527	355	611	21,5	12,6	+ 5,3	- 0,2
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	427	608	845	17,4	17,4	- 4,6	+ 9,2
Forschung und Entwicklung	87	147	380	3,5	7,8	+ 15,0	+ 27,1
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	319	253	777	13,0	16,0	+ 12,0	+ 5,1
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	2.452	2.934	4.851	100,0	100,0	+ 7,7	+ 6,6
<i>EU 15</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	325	459	688	20,1	21,8	+ 15,7	+ 6,0
Patente und Lizenzen	522	884	940	32,3	29,8	+ 0,6	+ 0,9
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	323	257	371	20,0	11,8	+ 1,9	- 1,1
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	238	370	481	14,7	15,3	- 2,7	+ 3,7
Forschung und Entwicklung	47	94	241	2,9	7,6	+ 6,9	+ 19,9
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	163	162	433	10,1	13,7	+ 6,3	+ 6,1
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	1.618	2.226	3.154	100,0	100,0	+ 4,3	+ 4,1
<i>EU 12</i>							
EDV- und Informationsdienstleistungen	2	25	228	1,4	38,0	+ 71,6	+ 21,9
Patente und Lizenzen	4	7	20	2,9	3,3	- 11,8	+ 33,3
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	42	29	84	30,2	14,0	+ 46,4	+ 2,4
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	47	38	98	33,8	16,3	+ 31,9	+ 7,7
Forschung und Entwicklung	5	8	54	3,6	9,0	+ 45,8	+ 54,3
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	39	30	116	28,1	19,3	+ 39,5	- 3,3
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	139	137	600	100,0	100,0	+ 46,8	+ 13,2

Q: OeNB.

Übersicht 7.6: Internationalisierung Österreichs im internationalen Vergleich

	1998	2003 In % des BIP	2008	2008 1998 = 100
<i>Aktive Direktinvestitionen (Bestände)</i>				
Österreich ¹⁾	8,2	21,9	36,6	448,5
Schweiz	67,0	104,0	146,8	219,2
Schweden	37,0	59,7	66,4	179,6
Irland	23,0	46,6	59,7	259,3
Großbritannien	34,1	65,0	57,0	167,2
Frankreich	19,6	40,2	49,5	253,0
Finnland	22,6	46,2	42,2	187,0
Deutschland	17,1	34,0	39,7	233,0
Spanien	12,3	25,0	37,5	304,2
Italien	14,5	15,9	22,6	155,8
EU 27	21,7	40,3	44,4	204,3
Industriestaaten ²⁾	16,0	26,4	32,8	205,7
Welt	14,4	23,3	26,4	183,6
<i>Passive Direktinvestitionen (Bestände)</i>				
Österreich ¹⁾	11,0	22,6	33,5	303,6
Schweiz	26,2	49,4	75,8	289,5
Irland	70,8	141,6	65,0	91,8
Schweden	20,2	51,1	52,7	261,6
Spanien	21,0	38,4	39,6	188,7
Großbritannien	23,5	33,2	37,1	157,5
Frankreich	16,7	29,3	35,1	210,1
Finnland	12,6	30,5	32,4	256,4
Deutschland	9,5	16,2	19,2	202,6
Italien	8,9	12,0	15,0	168,1
EU 27	18,4	32,8	35,3	191,8
Industriestaaten ²⁾	12,3	20,8	24,6	199,6
Welt	13,9	22,0	24,4	175,9

Q: UNCTAD, World Investment Report 2009. – Länder sortiert nach dem Jahr 2008. – ¹⁾ Geringe Unterschiede zu anderen ausgewiesenen Werten. – ²⁾ EU 27, EFTA, USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Japan, Israel, Gibraltar, Bermuda.

Übersicht 7.7: Österreichs aktive und passive Direktinvestitionen in ausgewählten Ländern und Regionen

	Bestände 2007			Neuinvestitionen 2008	Beschäftigte 2007		
	Mio. €	Anteile in %	Ø 1997/2007 Veränderung in % p. a.		Mio. €	Personen	Anteile in %
<i>Aktive Direktinvestitionen</i>							
Tschechien	7.606	7,4	+ 22,5	1.109	73.218	12,8	+ 10,2
Slowakei	4.344	4,2	+ 27,0	27	35.099	6,1	+ 17,1
Ungarn	7.423	7,2	+ 17,3	1.473	68.344	11,9	+ 2,8
Slowenien	2.105	2,1	+ 19,5	337	11.812	2,1	+ 14,2
Polen	3.450	3,4	+ 26,0	232	22.888	4,0	+ 10,0
Bulgarien	2.796	2,7	+ 63,9	858	18.072	3,2	+ 51,0
Rumänien	5.688	5,5	+ 63,4	1.006	60.543	10,6	+ 40,3
Kroatien	6.933	6,8	+ 44,4	609	21.744	3,8	+ 26,1
Serbien, Montenegro	1.736	1,7	.	254	22.943	4,0	.
Russland	3.749	3,7	+ 38,5	1.443	30.487	5,3	+ 31,5
Ukraine	3.707	3,6	+ 73,5	2.212	27.488	4,8	+ 45,6
MOEL 5	24.928	24,3	+ 21,3	3.178	211.361	36,9	+ 7,9
MOEL 21	51.113	49,8	+ 28,9	10.069	407.905	71,2	+ 14,4
EU 15	30.499	29,7	+ 19,2	5.795	107.041	18,7	+ 10,5
EU 12	36.157	35,2	+ 24,7	6.146	292.362	51,0	+ 11,2
Welt	102.584	100,0	+ 23,1	20.018	573.268	100,0	+ 13,5
<i>Passive Direktinvestitionen</i>							
Deutschland	27.177	25,1	+ 12,7	3.175	109.481	46,6	+ 0,4
Italien	23.294	21,6	+ 30,6	3.695	16.193	6,9	+ 12,7
Frankreich	2.923	2,7	+ 18,4	299	10.154	4,3	+ 1,4
Spanien	443	0,4	+ 7,2	736	3.477	1,5	+ 52,5
Großbritannien	3.240	3,0	+ 17,2	3.061	8.198	3,5	+ 3,9
Niederlande	6.606	6,1	+ 13,9	1.845	6.851	2,9	- 3,2
Schweiz, Liechtenstein	6.869	6,4	+ 12,2	- 748	28.992	12,3	- 0,9
USA	9.839	9,1	+ 20,7	- 1.565	22.536	9,6	- 0,1
Russland	2.984	2,8	+ 31,4	- 151	143	0,1	+ 2,8
MOEL 21	3.244	3,0	+ 25,8	45	1.054	0,4	+ 3,0
EU 15	68.970	63,8	+ 17,5	10.777	168.758	71,8	+ 1,5
EU 12	1.837	1,7	+ 28,3	374	1.100	0,5	+ 3,6
Welt	108.085	100,0	+ 18,6	9.478	235.145	100,0	+ 1,0

Q: OeNB. – Zahl der Beschäftigten gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil.

Übersicht 7.8: Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen in ausgewählten Ländern 2007

	Österreich	Deutschland	Italien	Schweiz	Niederlande
	Marktanteile in %				
Tschechien	10,7	15,7	0,6	4,3	30,5
Slowakei ¹⁾	14,2	18,9	5,4	1,2	26,6
Ungarn	13,0	24,6	1,7	1,5	14,2
Slowenien	44,7	6,8	5,1	11,1	7,7
Polen	3,6	15,9	4,3	2,4	18,5
MOEL 5 ¹⁾	9,2	19,9	3,0	3,0	20,7
Bulgarien	19,9	5,6	1,7	2,0	17,5
Rumänien	21,4	11,7	6,1	5,1	16,3
Kroatien	34,2	12,4	2,2	1,8	13,1
Bosnien und Herzegowina	34,2	4,9	1,9	5,2	2,7
Serbien	15,6	14,2	2,6	1,8	6,2
Ukraine	7,0	20,0	0,5	2,0	8,5
Welt	1,0	8,0	3,2	4,1	5,4

Standardisierte Marktanteile

Tschechien	100,0	17,6	1,7	9,5	50,6
Slowakei ¹⁾	100,0	16,1	11,5	2,1	33,4
Ungarn	100,0	22,8	3,8	2,7	19,5
Slowenien	100,0	1,8	3,4	5,9	3,0
Polen	100,0	53,2	35,7	15,6	91,0
MOEL 5 ¹⁾	100,0	26,2	9,9	7,8	40,2
Bulgarien	100,0	3,4	2,5	2,4	15,6
Rumänien	100,0	6,6	8,6	5,7	13,6
Kroatien	100,0	4,4	2,0	1,3	6,8
Bosnien und Herzegowina	100,0	1,7	1,6	3,6	1,4
Serbien	100,0	11,0	5,0	2,7	7,1
Ukraine	100,0	34,5	2,2	6,7	21,6
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: wiw, UNCTAD, World Investment Report 2009, WIFO-Berechnungen. – Um einen Vergleich mit anderen Konkurrenzländern darstellen zu können, wurden die Marktanteile für diese Übersicht zur Gänze aus den jeweiligen Partnerlandstatistiken berechnet. Die Abweichungen der Marktanteile Österreichs gegenüber Übersicht 7.3 ergeben sich aufgrund von Differenzen in den OeNB-Direktinvestitionsstatistiken und deren Spiegelstatistiken. Standardisierte Marktanteile:

$$\left(\frac{Ma_{ij}}{Ma_{\theta j}} \right) \times 100 \dots \text{Marktanteil, } i \dots \text{investierendes Land, } j \dots \text{Empfängerland, } \theta \dots \text{Österreich, } w \dots \text{Welt.}$$

– 1) Daten für 2006.

Übersicht 7.9: Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionsbestände nach wesentlichen Zielländern und -regionen im Jahr 2007

	Deutsch- land	Ungarn	Tsche- chien	MOEL 21	EU 15	Welt
	Anteile in %					
Primärproduktion, Energie	1,6	29,5	1,0	5,8	2,9	4,4
Nahrungs- und Genussmittelerzeugung	0,2	4,5	2,1	3,0	0,1	1,6
Erzeugung von Textilien, Bekleidung, Leder	0,0	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1
Be- und Verarbeitung von Holz	1,0	0,0	2,3	1,0	0,8	0,7
Papierindustrie, Druckerei, Verlagswesen	2,0	3,7	3,1	2,0	3,2	2,2
Chemie-, Gummi-, Kunststoff-, Mineralölindustrie	5,0	2,4	4,4	6,7	4,5	5,3
Glas-, Steinwarenindustrie	2,0	3,9	3,7	2,7	3,5	2,8
Metallindustrie	4,6	0,5	0,6	0,5	3,4	2,0
Maschinenbau	2,2	1,0	0,9	0,6	6,1	2,5
Elektrotechnik, EDV, Optik	2,8	3,3	2,0	1,3	2,1	1,7
Fahrzeugbau	0,5	0,3	0,2	0,5	0,8	0,6
Erzeugung von Möbeln, Sportgeräten, Recycling	1,0	0,3	0,3	0,2	0,6	0,3
Bauwesen	4,9	3,0	3,1	1,8	3,0	2,1
Handel einschließlich Kfz	3,5	11,0	11,1	8,0	8,2	11,0
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	0,0	0,5	0,8	0,4	0,0	0,2
Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung	0,7	0,5	0,3	3,0	0,3	2,0
Kredit-, Versicherungswesen	1,9	28,8	53,9	54,3	5,4	33,3
Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienste	64,8	5,7	8,6	7,2	54,2	26,3
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	1,3	0,8	1,2	0,9	0,7	0,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sachgütererzeugung ¹⁾	21,2	20,2	19,9	18,6	25,3	19,8
Dienstleistungen	77,1	50,3	79,1	75,5	71,8	75,9

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. – 1) Direktinvestitionsbestände der Primärproduktion und Energie nicht enthalten.

Übersicht 7.10: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

	Eigenkapital ¹⁾			Jahresgewinn netto (Jahresergebnis)			Rentabilität		
	MOEL 21	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 21	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 21	EU 15 In %	Insgesamt
1995	1.971	3.113	7.021	- 26	28	95	- 1,3	0,9	1,4
1996	2.477	3.893	8.666	148	174	486	6,3	4,7	5,9
1997	3.369	4.556	11.237	278	179	644	9,0	4,1	6,1
1998	3.765	5.947	13.235	124	212	580	3,4	3,7	4,6
1999	4.825	7.629	17.337	441	334	1.125	10,1	4,6	6,9
2000	6.642	10.617	23.871	654	403	1.345	10,9	4,0	6,0
2001	10.104	11.443	29.192	1.122	- 70	1.341	12,5	- 0,6	4,8
2002	12.732	13.528	36.010	1.288	811	2.726	11,3	6,4	8,2
2003	15.207	14.476	41.634	1.852	644	3.275	13,9	4,7	8,5
2004	18.296	15.042	47.430	2.420	814	4.227	15,2	5,7	9,8
2005	23.209	17.637	52.982	3.119	692	5.157	15,5	4,1	10,8
2006	30.453	24.491	68.148	4.032	1.702	7.548	15,3	7,5	12,5
2007	40.874	27.182	85.769	5.185	2.239	9.692	14,5	9,0	12,7

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. - 1) Zu Buchwerten.

Verzeichnisse

Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 3.1:	Spezialisierung im Dienstleistungshandel ausgewählter Länder im Jahr 2008	64
Übersicht 4.1:	Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich	77
Übersicht 4.2:	Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	83
Übersicht 4.3:	Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	85
Übersicht 4.4:	Bedeutung Osteuropas für Österreichs Außenwirtschaft	87
Übersicht 4.5:	Dimensionen und Indikatoren der Globalisierung	91
Übersicht 4.6:	Top-10-Rankings im NGI und in einzelnen Dimensionen	93
Übersicht 5.1:	Österreichs Außenhandel im Überblick	98
Übersicht 5.2:	Nominelle Marktanteile und reale Bestimmungsfaktoren des Exports	99
Übersicht 5.3:	Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2008	104
Übersicht 5.4:	Wettbewerbsposition im OECD-Außenhandel mit Umwelttechnologien	111
Übersicht 6.1:	Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2008	121
Übersicht 6.2:	Übernachtungen nach der Herkunft	129
Übersicht 7.1:	Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich	134
Übersicht 7.2:	Struktur der Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region	138
Übersicht 7.3:	Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in den MOEL im Jahr 2007	140
Übersicht 7.4:	Entwicklung der österreichischen Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen	141
Übersicht 7.5:	Struktur der Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors	147
Übersicht 8.1:	Strukturwandel des österreichischen Exports der Sachgütererzeugung nach Branchentypen im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz	153
Übersicht 8.2:	Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz	156

Übersicht 8.3:	Veränderung der österreichischen Außenhandelsperformance im Vergleich zu Deutschland, Schweden und der Schweiz	157
Übersicht 8.4:	Intra-industrieller Handel mit den MOEL 10 im Jahr 2008	163
Übersicht 10.1:	Gebundene Finanzierungen in OECD-Geberländern im Jahr 2006	192
Übersicht 10.2:	Auftragsvergabe bei ungebundenen finanzierten öffentlichen EZA-Projekten von DAC-Mitgliedern	192
Übersicht 12.1:	Zollsatzäquivalente von nicht-tarifären Handelshemmnissen (NTBs)	212
Übersicht 14.1:	FIW Studien	242
Übersicht 14.3:	FIW Working Papers	244

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Leistungsbilanzen im internationalen Vergleich	23
Abbildung 1.2:	Handelsbilanz (Waren und Dienstleistungen), Einkommensbilanz und Leistungsbilanz in ausgewählten MOEL und SOEL	26
Abbildung 1.3:	BIP, Warenexporte und -importe von Industrieländern	27
Abbildung 1.4:	Warenimporte (links) und Warenexporte (rechts) ausgewählter Ländergruppen	28
Abbildung 1.5:	Beiträge zum realen Weltwirtschaftswachstum	30
Abbildung 2.1:	Reales BIP-Wachstum im Jahr 2008 und BIP-Wachstumsrate im Vergleich zu 2007	32
Abbildung 2.2:	Konjunkturverlauf in den Industriestaaten und den MOEL 10	34
Abbildung 2.3:	Real-effektive Wechselkursindizes ausgewählter Länder	35
Abbildung 2.4:	Entwicklung der Rohstoffpreisindizes	36
Abbildung 3.1:	Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme	55
Abbildung 3.2:	Reale Entwicklung des Warenhandels und der globalen Industrieproduktion (links) und der Warenexporte ausgewählter Länder (rechts)	57
Abbildung 3.3:	Anteile des vertikalen Handels am Gesamthandel für ausgewählte Länder	59
Abbildung 3.4:	Warenstruktur des Welthandels	60
Abbildung 3.5:	Entwicklung der nominellen EU-27-Exporte	61
Abbildung 3.6:	Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren	62
Abbildung 3.7:	Nominelle Dienstleistungsexporte der EU 27	63
Abbildung 3.8:	Passive FDI-Flüsse nach Ländergruppen	66

Abbildung 3.9:	Passive (links) und aktive (rechts) FDI-Bestände in Mrd. \$ nach Ländergruppen	68
Abbildung 3.10:	Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland in der Sachgütererzeugung und Sachgüterexporte	69
Abbildung 4.1:	Wirtschaftswachstum in Österreich, im Euro-Raum und in den USA	79
Abbildung 4.2:	Entwicklung der Warenexport- und aktiven Direktinvestitionsbestandsquoten in Österreich	86
Abbildung 4.3:	Außenbeitrag lt. VGR, nominell	89
Abbildung 5.1:	Österreichs Export – Quartalswerte saisonbereinigt	100
Abbildung 5.2:	Standardisierte Marktanteile am OECD-24-Export im Jahr 2008: Österreich und Vergleichsländer	103
Abbildung 5.3:	Österreichs Handelsbilanz	106
Abbildung 5.4:	Struktur der Umwelttechnikindustrie	108
Abbildung 5.5:	Direktinvestitionen	113
Abbildung 6.1:	Wichtige Sektoren im Dienstleistungsaußenhandel	117
Abbildung 6.2:	Detailstruktur des österreichischen Dienstleistungshandels im Jahr 2008	118
Abbildung 6.3:	Sektorgliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte im Jahr 2008	121
Abbildung 6.4:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Sektoren im Jahr 2008	122
Abbildung 6.5:	Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels nach Sektoren im Jahr 2008	123
Abbildung 6.6:	Saldo der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit der EU 15 und EU 12	124
Abbildung 6.7:	Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit	125
Abbildung 6.8:	Umsatzentwicklung im Beherbergungs- und Gaststättenwesen in den letzten 3 Monaten	126
Abbildung 6.9:	Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus	127
Abbildung 6.10:	Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen	128
Abbildung 7.1:	Regionale Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände in der EU 15 und den MOEL	137
Abbildung 7.2:	Eigenkapitalrentabilität österreichischer aktiver Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Zielländern und -regionen im Jahr 2007	144
Abbildung 7.3:	Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich nach wichtigen Herkunftsländern und -regionen	146
Abbildung 7.4:	Branchenstruktur der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich im Jahr 2007	149

Abbildung 8.1:	Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von technologieorientierten Industrien	159
Abbildung 8.2:	Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen	160
Abbildung 8.3:	Österreichische Sachgüterexporte 2008 – Bedeutung und komparative Vorteile von qualitätswettbewerbsdominierten Industrien	161
Abbildung 9.1:	Anträge und Implementierung von Schutzmaßnahmen auf Produktebene (nicht-redundante Fälle von Antidumping, Ausgleichszöllen und globalen bzw. China-spezifischen Safeguards)	179
Abbildung 10.1:	Entwicklung des Forderungsstands von Euro-Raum-Banken gegenüber dem privaten Sektor im jeweiligen Sitzstaat und im übrigen Euro-Raum	185
Abbildung 12.1:	Durchschnittliche Zollsätze im Laufe der GATT-Runden 1947 bis 1993	209
Abbildung 12.2:	Implementierte Maßnahmen seit Mitte Dezember 2008	215
Abbildung 13.1:	CDS-Spreads für 5-jährige Staatsanleihen	224

Stichwortverzeichnis

A

Abkoppelungsthese	32
Andenpakt	51
Antizyklische Fiskalpolitik	220
APEC	50
Arbeitslosenquote	
Österreich	76, 80, 81
ASEAN	49
Außenhandel in der VGR	
Außenbeitrag	89
Automobilindustrie	61

B

Baltic Dry Index	65
Bankenhilfspaket	186
Bilaterale Handelsbeziehungen	47
Bretton-Woods-System	218

C

Chiang-Mai-Initiative	49
China-ASEAN-Freihandelszone	50
Cotonou-Abkommen	48
Credit Default Swap (CDS)	223

D

Deleveraging	18
Dienstleistungshandel	61
Finanzdienstleistungen	62
Komparative Kostenvorteile	63
Dienstleistungshandel Österreichs	
Allgemein	84
Entwicklung	115
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	123
Hauptgruppen	116
Regional	120
Tourismus	125
Direktinvestitionen	
Allgemein	65
Bestände	67
Flüsse	65
Foreign affiliate sales	70
Greenfield Investments	68
Mergers & Acquisitions	66

Direktinvestitionen Österreichs

Aktiv	135
Beschäftigte	139, 146
Bestände	133
Branchenstruktur	142, 147
Direktinvestitionsquote	134
FATS-Statistik	135, 145
FDI-Flüsse	132
Internationaler Vergleich	134
Marktanteile	140
MOEL	137, 139
Passiv	144
Regionalstruktur	136, 145
Rentabilität	143
Überblick	84
Doha-Runde	45, 178, 197

E

Einlagensicherung	221
Europäische Finanzarchitektur	218, 226
European System of Financial Supervision – ESFS	226
European Systemic Risk Board, ESRB	226
Exportfinanzierung	202
Exportsubvention	176, 216
Landwirtschaft	200

F

Finanz- und Kapitalmarkt- krise	17, 31, 75, 80, 218
Finanzierungssaldo des Staates Österreich	77, 80, 81
Finanzmarktregulierung	18
FIW	
Forschungskonferenzen	241
Seminare	242
Studien	231
Working Papers	237
Workshops	238
Freihandelsabkommen	47

G

G-20-Gipfel	198, 221
Global Trade Alert	171, 193
Globale Krisenentwicklung	17
Globale Ungleichgewichte	21

Goldstandard220
 Große Depression.....78

H
 Handels- und investitions-
 beschränkende Maßnahmen
 Antidumping183, 201
 Diskriminierung190, 193
 Einfuhrrestriktionen.....174
 Exportbeschränkungen201
 Importsubstitutionspolitik.....174
 Investitionsrestriktionen201
 Monitoring.....199
 Quoten174
 Schutzklausel177
 Zölle.....174, 177, 183, 200, 211, 216
 Handelsfinanzierungen58
 Handelsfördernde Maßnahmen.....202
 Handelsliberalisierung
 Arbeitsplatzverluste203
 Beschäftigung203
 Deindustrialisierungsmuster203

I
 Inflation33
 Österreich 76, 80, 81
 Internationale Kooperation221
 Investitionen
 Österreich 76, 79, 81

K
 Komparative Kostenvorteile172
 Konjunktur
 Weltwirtschaft.....31
 Konjunktur
 Konjunkturbelebungsmaßnahmen....78
 Konjunkturpaket.....184
 Konjunkturprogramme.....201
 Österreich75
 Konsum
 Österreich 76, 79, 81

M
 MERCOSUR51
 Multiplikatoreffekt58

N
 Nicht-tarifäre Handelshemm-
 nisse175, 208, 209, 210, 213, 216

O
 Öffentliche Investitionsprogramme....191
 Öffentliches Beschaffungs-
 wesen 192, 214
 Buy-national-Klausel192
 Ostasiengipfel49
 Osteuropa-Engagement86

P
 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit.....82
 Produktionsnetzwerke.....59
 Produktionspotential Österreichs80
 Protektionismus 46, 208
 Finanzprotektionismus185

R
 Real-effektiver Wechselkurs.....83
 Relative Lohnstückkosten.....82
 Rettungsmaßnahmen.....184
 Rezession31
 Rohstoffpreise36

S
 Shanghai Cooperation
 Organisation.....50
 Stolper-Samuelson Theorem173

T
 Trilemma 183, 194

U
 Umwelttechnikindustrie107
 Direktinvestitionen112
 Wettbewerbsfähigkeit108

W
 Warenaußenhandel Österreichs.....97
 Exportquote85, 98
 Handelsbilanz 98, 105, 155
 Intra-industrieller Handel.....162
 Mittel- und Osteuropa.....162
 Spezialisierung154
 Terms-of-Trade.....99
 Überblick84
 Warenstruktur103
 Warenexport Österreichs
 Kraftwagen..... 155, 160
 Marktanteile 99, 102
 Marktwachstum99

Maschinenbau.....	158	Welthandel.....	54, 56, 208
Mittel- und Osteuropa	102	Kompositionseffekt	60
Pharmazeutische Erzeugnisse... 155, 158		Spezialisierung.....	58
Regionale Diversifizierung	164	Weltwirtschaftskrise	203, 218
Regionalstruktur	101	Wirtschaftswachstum	
Saisonbereinigte Werte	100	Global	26
Wachstumsbeiträge.....	101	Österreich	75, 78, 80
Warenstruktur	103	WTO	45, 208, 209, 213, 214, 216, 217
Weltmarktanteile	162	Z	
Zukunftsorientierte Branchen.....	152	Zollrückerstattungsregelung	47
Warenimport Österreichs		Zollsatzäquivalente	212
Energieimporte	105		
Eurofighter	105		

Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen

Länderaggregate

ASEAN	Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam
ASEAN-5	Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Vietnam
ASEAN + 3	ASEAN, China, Japan, Südkorea
Baltikum	Estland, Lettland, Litauen
BRIC	Brasilien, China, Indien, Russland
BRIICS	Brasilien, China, Indien, Indonesien, Russland, Südafrika
EFTA	Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz
EU 15 oder Intra-EU 15	Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien
EU 10 oder 10 neue EU-Mitglieds- länder	Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern (10 neue EU-Mitgliedsländer nach EU-Erweiterung 2004)
EU 12 oder 12 neue EU-Mitglieds- länder	EU 10, Bulgarien, Rumänien (12 neue EU-Länder nach EU-Erweiterung 2004 und 2007)
EU 25 sowie Intra-EU 25	EU 15, EU 10
EU 27 sowie Intra-EU 27	EU 15, EU 12
Euro-Raum 12	EU 15 ohne Griechenland, Portugal und Spanien
Euro-Raum 13	Euro-Raum 12, Slowenien
Euro-Raum 15	Euro-Raum 13, Malta, Zypern
Euro-Raum 16	Euro-Raum 15, Slowakei
Extra-EU	Welt ohne EU 15 bzw. ohne EU 25 oder EU 27
G 20	Argentinien, Australien, Brasilien, China, Deutschland, EU, Frankreich, Großbritannien, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea, Türkei, USA

GUS	Armenien, Aserbajdschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine, Usbekistan, Weißrussland
GUS-Europa	Moldawien, Russland, Ukraine, Weißrussland
Industriestaaten	OECD ohne Mexiko, Polen, Slowakei, Tschechien, Türkei, Ungarn, Hongkong, Malta, Singapur, Taiwan, Zypern
MOEL 5	Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 10	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 20 oder MOEL 21	MOEL 5, SOEL 9, Baltikum, GUS-Europa (Die Bezeichnung MOEL 20 wurde in jenen Fällen verwendet, in welchen der Kosovo noch nicht getrennt gezählt wurde.)
MOEL 29	MOEL 21, Armenien, Aserbajdschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan
NAFTA	Kanada, Mexiko, USA
Naher Osten	Bahrain, Irak, Iran, Israel, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Oman, Saudi-Arabien, Syrien, Vereinigte Arabische Emirate
NIC 6	NIC 4, Malaysia, Thailand (6 Newly Industrialised Countries oder 6 dynamische Länder)
OECD	EU 15, NAFTA, Australien, Island, Japan, Neuseeland, Norwegen, Polen, Schweiz, Slowakei, Südkorea, Tschechien, Türkei, Ungarn
OECD 26	OECD ohne Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn
OPEC	Historische Zeitreihe, Abgrenzung im jeweiligen Jahr, 2007: Algerien, Angola, Ecuador, Indonesien, Irak, Iran, Katar, Kuwait, Libyen, Nigeria, Saudi-Arabien, Venezuela, Vereinigte Arabische Emirate
Schwellenländer	BRIC, Ägypten, Argentinien, Chile, Kolumbien, Indonesien, Israel, Jordanien, Malaysia, Marokko, Mexiko, Pakistan, Peru, Philippinen, Südafrika, Thailand, Türkei, Venezuela
SOEL 9 oder Südosteuropa	Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Rumänien, Serbien

Abkürzungen

AK	Arbeiterkammer
AKP	Afrikanische, Karibische und Pazifische Staaten
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIS	Bank for International Settlements
c.i.f.	Cost, insurance, freight
EPA	Economic Partnership Agreements
EU	Europäische Union
EZB	Europäische Zentralbank
F&E	Forschung und Entwicklung
FATS	Foreign Affiliates Statistics
FDI	Foreign Direct Investment
Fed	Federal Reserve Bank
FIW	Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft
f.o.b.	Free on board
GATS	General Agreement on Trade in Services
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
KOF	Konjunkturforschungsstelle der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH)
LDC	Least Developed Countries
MNU	Multinationale Unternehmen
NACE	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne
NAFTA	North American Free Trade Area
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OeNB	Oesterreichische Nationalbank
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
RCA	Revealed Comparative Advantage
SITC	Standard International Trade Classification
SPE	Special Purpose Entities
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

UNO	United Nations Organization
UNWTO	World Tourism Organization
USITC	United States International Trade Commission
USTR	Office of the United States Trade Representative
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
wiiw	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation



Bundesministerium für
Wirtschaft, Familie und Jugend



**FIW – ein Kooperationsprojekt von WIFO – wiiw – WSR
im Rahmen der Internationalisierungsoffensive der Bundesregierung**

