

Österreichs Außenwirtschaft 2008



Forschungsschwerpunkt
Internationale Wirtschaft

Österreichs Außenwirtschaft 2008

HERAUSGEGEBEN VOM KOMPETENZZENTRUM
FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)

Wien, Dezember 2008

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 (wiw)

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

Autorinnen und Autoren: M.Sc. Vasily Astrov (wiw)
Mag. Éva Dessewffy (AK Wien)
Dr. Stefan Ederer (WIFO)
Mag. Catherine Keppel (WIFO)
Dr. Ralf Kronberger (WKO)
Univ.-Prof. Dr. Michael Landesmann (wiw)
Dipl.-Ing. Zdenek Lukas (wiw)
Mag. Ina Matt (WIFO)
Mag. Harald Past (WKO)
M.A. Olga Pindyuk (wiw)
Dr. Josef Pöschl (wiw)
Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Univ.-Prof. Mag. Dr. Egon Smeral (WIFO)
Mag. Roman Stöllinger (wiw)
Mag. Waltraut Urban (wiw)
Petra Vujakovic (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Barbara Apian-Bennewitz (wiw)
Boriana Assenova (wiw)
Sabine Fagner (WIFO)
Irene Langer (WIFO)
Beate Muck (wiw)
Martha Steiner (WIFO)
Gabriele Wellan (WIFO)

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

Umschlaggraphik: Martina Frisch
Galgenbühelweg 13, 6020 Innsbruck

Herstellung: Druckerei Ueberreuter Print und Digimedia GmbH
Industriestraße 1, 2100 Korneuburg

Die Beiträge geben ausschließlich die Meinung der Autoren wieder. Redaktionsschluss war der 17. Oktober 2008 für die Kapitel 4, 6, 11 und 12, der 7. November 2008 für die Kapitel 2, 3, 5, 7, 9 und 10, sowie der 17. November 2008 für die Kapitel 1 und 8.

*) Ein Projekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) im Rahmen der Internationalisierungsoffensive.

Vorwort des Herausgebers

Die weltwirtschaftliche Hochkonjunktur kam durch die Finanzkrise zu einem Ende. Der Wirtschaftsabschwung drosselt auch die Expansion des Welthandels, wenngleich dies in den Daten für das Jahr 2007, denen das Hauptaugenmerk in "Österreichs Außenwirtschaft 2008" gilt, noch keinen allzu großen Niederschlag findet. Erste Anzeichen waren allerdings schon zu erkennen und in den Prognosen für das Wirtschaftswachstum und die Ausweitung des Welthandels für das Jahr 2008 sind die negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise klar ersichtlich. Im Jahr 2009 werden sich die wichtigsten Industriestaaten mit großer Wahrscheinlichkeit simultan in einer Rezession befinden.

Der erste Teil des Buches beschäftigt sich wie im Vorjahr mit wichtigen Entwicklungen auf Ebene der Weltwirtschaft. Kapitel 1 thematisiert die weltweiten Auswirkungen der Finanzkrise und zeigt die wesentlichen Mechanismen auf, über die sich die Verluste aus der US-Immobilienkrise in eine veritable Banken- und Finanzkrise ausgewachsen haben. Darüber hinaus werden auch die internationalen Transmissionsmechanismen beleuchtet, namentlich die Übertragung durch verringerte Exporte und durch den Rückgang der internationalen Finanzströme. Die Finanzierbarkeit des Leistungsbilanzdefizits, von Interesse für viele mittel- und osteuropäische Länder, wird ebenso behandelt wie die Rolle der internationalen Banken und die Auswirkungen auf die großen makroökonomischen Trends der letzten Jahre.

Kapitel 2 und 3 behandeln die Rahmenbedingungen des Welthandels und dessen Entwicklung im Jahr 2007. Dem Leser werden einige in diesen Kapiteln aufgezeigte Fakten und Entwicklungen wie eine kleine Zeitreise vorkommen – eine Zeitreise in eine Welt, in der sich die globale Wirtschaft gänzlich anderen Problemen gegenüber sah als zum Jahresende 2008: Energie-, Metall- und Nahrungsmittelpreise stiegen auf Rekordwerte, belasteten die Leistungsbilanzen von Energie- und Nahrungsmittelimporteuren und verursachten weltweit einen Auftrieb der Konsumentenpreise. Darüber hinaus enthält Kapitel 2 einen Überblick der Konjunkturaussichten für ausgewählte Länder sowie der Entwicklung multilateraler und bilateraler Handelsbeziehungen. Dabei wird unter anderem auf das Scheitern der WTO-Verhandlungen im Juli 2008 und die daher zu erwartende Intensivierung der bilateralen Freihandelsabkommen eingegangen. Kapitel 3 zeigt aktuelle Trends bei den internationalen Handelsströmen auf. Für 2007 ist dabei noch von einer kräftigen Expansion des Waren- und Dienstleistungshandels sowie der internationalen Direktinvestitionen zu berichten. Die relativen Preisverschiebungen zugunsten der Rohstoffe bis Mitte 2008 hin-

terließen auch im Welthandel Spuren: Erze und Metalle avancierten zu den Produktgruppen mit dem größten Exportwachstum in der Periode 2002 bis 2007, rohstoffexportierende Länder profitierten von erhöhten Exporterlösen.

Der zweite Teil des Buches geht auf die speziellen Charakteristika der österreichischen Außenwirtschaft sowie des für die österreichische Außenwirtschaft relevanten Umfelds ein.

Kapitel 4 gibt einen Überblick über die Entwicklung der österreichischen Konjunktur in den Jahren 2007 und 2008, sowie einen Ausblick auf das Jahr 2009. Weiters behandelt es die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Darauf folgt ein einleitender Überblick über die drei relevanten Bereiche der österreichischen Außenwirtschaft, den Waren- und Dienstleistungshandel sowie die Direktinvestitionstätigkeit. Diese Bereiche werden in den folgenden drei Kapiteln detailliert beschrieben. Kapitel 4 schließt mit einer Diskussion über Globalisierungsindizes und mit der Position Österreichs anhand dieser im internationalen Vergleich.

Der Schwerpunkt des Kapitels 5 zum österreichischen Warenhandel ist auf das Jahr 2007 gerichtet. Neben einem allgemeinen Überblick über die Regional- sowie Warenstruktur des österreichischen Außenhandels, wird auf den Export der ausgewählten Warengruppen Lebensmittel, Getränke, Holz und Fahrzeuge sowie auf die österreichischen Energieimporte eingegangen. Abschließend folgt eine Darstellung der österreichischen Handelsbilanz.

Kapitel 6 behandelt den österreichischen Dienstleistungsaußenhandel. Hier wird ebenfalls die Detailstruktur nach Branchen sowie die Regionalstruktur des Jahres 2007 dargestellt. Ein spezieller Schwerpunkt befasst sich mit wissensintensiven Dienstleistungsexporten. Der letzte Teilabschnitt ist einem wichtigen Teilbereich des österreichischen Dienstleistungsexports, dem Tourismus, gewidmet.

Der Direktinvestitionstätigkeit, einem bedeutenden Bereich in der österreichischen Außenwirtschaft, wird das Kapitel 7 gewidmet. Neben einer Darstellung der Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich sowie der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland, deren Branchenstruktur, Beschäftigte sowie Rentabilität wird auch auf die Bedeutung Mittel- und Osteuropas für Österreichs aktive Direktinvestitionen und auf die Attraktivität des Standortes Österreichs für ausländische Direktinvestitionen eingegangen.

Kapitel 8 geht abschließend auf die Exportspezialisierung Österreichs sowie die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft ein. Dafür wird die österreichische Außenhandelsperformance an der Bedeutung anspruchsvoller Branchen und der Exportspezialisierung

gemessen, sowie die Position Österreichs anhand von Qualitätsindikatoren im internationalen Vergleich dargestellt.

Der dritte Teil des Buches verlässt schwerpunktmäßig Österreich wieder und stellt einige spezielle Themen vor, die aufgrund der Aktualität zur Jahresmitte 2008 ausgewählt wurden.

Kapitel 9 führt die Diskussion um die multilaterale Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO fort und bietet einige theoretische Überlegungen sowie empirische Ergebnisse betreffend die Wohlfahrtseffekte, die dem Abschluss der Doha-Runde folgen könnten. Für Österreich sind die WTO-Verhandlungen aufgrund der hohen Exportquote von besonderer Bedeutung. Kapitel 10 und Kapitel 11 sind ebenfalls der Handelspolitik gewidmet, beleuchten jedoch die bilateralen Liberalisierungsbestrebungen der EU. Die Bemühungen um bilaterale Freihandelsabkommen wurden als Reaktion auf den Stillstand in der WTO von vielen Ländern (auch von der EU) intensiviert. Die EU weitete ihre bilateralen Ambitionen sowohl in inhaltlicher als auch in geographischer Hinsicht aus. Kapitel 10 analysiert die handelspolitische Strategie der EU mit Fokus auf die in Verhandlung stehenden Abkommen mit Indien, Südkorea und ASEAN. Diese Freihandelsabkommen "neueren Typs" gehen weit über die in der WTO verfolgten Ambitionen hinaus und zielen auf die Beseitigung auch von nicht-tarifären Handelshemmnissen, Handelsbarrieren im Dienstleistungs- und Investitionsbereich sowie den Schutz geistigen Eigentums und Wettbewerbsregeln ab. Kapitel 11 erörtert innerhalb der bilateralen EU-Handelspolitik den Aspekt der nachhaltigen Entwicklung in den EU-Freihandelsabkommen.

Ein besonderer Dank gilt der Wirtschaftskammer Österreich und der Arbeiterkammer Wien, die mit Kapitel 9 (WKO) und Kapitel 11 (AK Wien) wertvolle Beiträge für "Österreichs Außenwirtschaft 2008" geliefert haben.

In den Industriestaaten stellte das Aufleben der Inflation rezessionsbedingt ein kurzes Phänomen dar. In manchen Regionen bleibt sie hingegen als wirtschaftspolitische Herausforderung bestehen. Kapitel 12 erläutert die Ursachen des stattgefundenen Anstiegs der Nahrungsmittelpreise als einen der hauptsächlichen Faktoren hinter dem Inflationsanstieg mit Fokus auf die mittel- und osteuropäischen Länder.

"Österreichs Außenwirtschaft" wurde heuer zum zweiten Mal im Rahmen des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) herausgegeben. Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Bestandteil der Internationalisierungsinitiative der Bundesregierung "go international" und wird in Kooperation mit drei in Wien ansässigen Wirtschaftsforschungsinstituten, dem Österreichischen Institut für Wirt-

schaftsforschung (WIFO), dem Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) und dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Rechenzentrum (WSR) geführt. Im Rahmen des FIW werden zahlreiche Workshops sowie Forschungskonferenzen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen abgehalten. Die elektronische Schriftenreihe "FIW Working Papers", die besonders auch jungen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Bekanntmachung ihrer Forschungsarbeiten erleichtern soll, dient zusätzlich der Vernetzung und dem Austausch von Know-how. Die FIW-Website www.fiw.ac.at bietet neben dem Zugang zu außenwirtschaftsrelevanten Datenbanken und Publikationen auch den freien Download des vorliegenden Jahrbuchs "Österreichs Außenwirtschaft 2008" an.

FIW

Kompetenzzentrum

Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft

Inhalt

Vorwort des Herausgebers	3
Weltwirtschaft	13
1. Entwicklungen der Weltwirtschaft im Kontext der Finanzmarktkrise	15
1.1 Einleitung	15
1.2 Die Rolle des Interbankenmarktes	17
1.3 Deleveraging und der internationale Finanzakzelerator	19
1.4 Globale Krisentransmission	20
1.4.1 Transmission über den Warenhandel	21
1.4.2 Transmission durch internationale Kapitalflüsse	22
1.4.3 Die Rolle internationaler Banken	25
1.5 Das externe Ungleichgewicht der USA	27
1.6 Ungleichschrittige Wachstumsprozesse in einer Phase der Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Wachstums	31
1.7 Zusammenfassende Schlussfolgerungen	33
1.8 Literaturhinweise	34
2. Rahmenbedingungen des Welthandels	36
2.1 Die Weltkonjunktur im Überblick	36
2.2 Ausblick für die Industrieländer	42
2.3 Ausblick für die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL 5 und SOEL 9) und Russland	45
2.4 Ausblick für die Schwellenländer	47
2.5 Institutionelles Umfeld und Handelsbeziehungen	49
2.5.1 Die Ergebnisse der multilateralen Verhandlungen	49
2.5.2 Handelsbeziehungen der EU	52
2.5.3 Handelsbeziehungen der USA	54
2.5.4 Wirtschaftliche Integration in Asien	54
2.5.5 Wirtschaftliche Integration in Südamerika	56
2.5.6 Aid for Trade	57
2.6 Literaturhinweise	58

3.	Entwicklung des Welthandels	60
3.1	Allgemeine Trends	60
3.2	Internationaler Warenhandel	62
	3.2.1 Regionale Trends	62
	3.2.2 Entwicklung in den einzelnen Sektoren	68
3.3	Internationaler Handel mit Dienstleistungen	70
3.4	Ausländische Direktinvestitionen	73
3.5	Literaturhinweise	78
	Österreichs Außenwirtschaft	79
4.	Wirtschaftsentwicklung und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs – Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	81
4.1	Österreichs Konjunktur 2007/08 und Ausblick auf 2009	81
	4.1.1 Auch 2007 starkes Wirtschaftswachstum	81
	4.1.2 Abschwächung im Laufe des Jahres 2008	83
	4.1.3 Erholung frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2009	86
4.2	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft	87
4.3	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Warenhandel, Dienstleistungshandel und Direktinvestitionen	89
	4.3.1 Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft	90
	4.3.2 Der Außenhandel in der VGR	92
4.4	Anhang: Globalisierungsgrad der österreichischen Wirtschaft im internationalen Vergleich	95
	4.4.1 Globalisierung gemessen an multidimensionalen Indizes	95
	4.4.2 Die Position Österreichs und methodische Überlegungen	97
	4.4.3 Kritikpunkt: Abgrenzung von "Globalisierung" zu "Regionalisierung"	99
4.5	Literaturhinweise	100
5.	Österreichs Warenhandel	102
5.1	Überblick über die Entwicklung im Jahr 2007	102
5.2	Regionalstruktur des Außenhandels 2007	105
5.3	Warenstruktur des österreichischen Außenhandels mit Schwerpunkt Lebensmittel, Getränke, Holz und Fahrzeuge	108
	5.3.1 Ausgewählte Warengruppen	109
	5.3.2 Energieimporte Österreichs	112

5.4	Entwicklung der Handelsbilanz	113
5.4.1	Regionen	114
5.4.2	Branchen	115
5.5	Literaturhinweise	115
6.	Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen	116
6.1	Entwicklung des Dienstleistungsaußenhandels in den letzten zehn Jahren	116
6.2	Entwicklung der Dienstleistungsstruktur nach Hauptgruppen	117
6.3	Detailstruktur des Dienstleistungsaußenhandels im Jahr 2007	121
6.3.1	Reiseverkehr	121
6.3.2	Transport	121
6.3.3	Sonstige Dienstleistungen	122
6.4	Fokus: Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	123
6.5	Regionale Struktur des Außenhandels mit Dienstleistungen – EU 15 und EU 12 im Vergleich	125
6.6	Tourismus	128
6.6.1	Internationale Touristenankünfte erreichen 2007 die 900-Mio.-Marke – Österreichs internationale Wettbewerbsposition leicht verbessert	128
6.6.2	Starke Nachfrage auf neuen europäischen Wachstumsmärkten hält an	131
6.6.3	Entwicklung 2007/08 nach Saisonen	133
6.7	Literaturhinweise	134
7.	Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich	135
7.1	Österreichs Position im internationalen Vergleich	136
7.2	Österreichs Direktinvestitionen im Ausland	138
7.2.1	Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen	138
7.2.2	Bedeutung Mittel- und Osteuropas für die aktiven Direktinvestitionen Österreichs	139
7.2.3	Branchenstruktur österreichischer Direktinvestitionen im Ausland	141
7.2.4	Finanzdienstleistungen in Mittel- und Osteuropa	141
7.2.5	Motive für Direktinvestitionen im Ausland	142

7.3	Ausländische Direktinvestitionen in Österreich	143
7.3.1	Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen	143
7.3.2	Branchenstruktur ausländischer Direktinvestitionen in Österreich	144
7.3.3	Attraktivität Österreichs für ausländische Direktinvestitionen	145
7.4	Beschäftigungsentwicklung	146
7.4.1	Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland	146
7.4.2	Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich	148
7.5	Rentabilität der Direktinvestitionen	149
7.6	Literaturhinweise	151

8. Exportspezialisierung Österreichs, Wettbewerbsfähigkeit und Qualitätsindikatoren **154**

8.1	Aktuelle Trends, Herausforderungen	154
8.2	Außenhandelsperformance Österreichs	155
8.2.1	Bedeutung von zukunftsorientierten Branchentypen im österreichischen Außenhandel	155
8.2.2	Außenhandelsspezialisierung Österreichs	158
8.2.3	Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft	161
8.3	Qualitätsindikatoren – ein Vergleich der Position Österreichs mit den Ländern der EU 15	162
8.3.1	Unit Values	163
8.3.2	Intra-industrieller Handel	164
8.4	Literaturhinweise	166

Thematische Beiträge **169**

9. Außenwirtschaft und Wachstum **171**

9.1	Theoretische Überlegungen	171
9.2	Empirische Ergebnisse	172
9.2.1	Wachstumschancen durch Handelsliberalisierung	172
9.2.2	Export und Wachstum in Österreich	173
9.3	Handelspolitik und Wachstum	174
9.4	Literaturhinweise	176

10. Neue handelspolitische Strategie der EU	178
10.1 Grundzüge der neuen Handelsstrategie der EU	178
10.2 Die neue Generation bilateraler Freihandelsabkommen	179
10.2.1 Themenschwerpunkte der neuen Freihandelsabkommen	180
10.2.2 Potentielle Wirkungen der neuen Freihandelsabkommen	181
10.3 Bilateral versus multilateral	183
10.4 Literaturhinweise	185
11. Beitrag der österreichischen und EU Außenhandelspolitik zur nachhaltigen Entwicklung	186
11.1 Einleitung	186
11.2 Hintergrund: Auf multilateraler Ebene lahmen WTO-Verhandlungen	187
11.3 Die Antwort der EU: Eine neue Generation von Freihandelsabkommen	188
11.3.1 Entwicklungsadäquate Berücksichtigung der Verhandlungspartner nicht vorgesehen	189
11.3.2 Aufnahme von Sozial- und Umweltstandards in Handelsabkommen	190
11.3.3 Freihandelsabkommen EU-Südkorea: der EU-Vorschlag für ein Nachhaltigkeitskapitel	191
11.4 Literaturhinweise	195
12. Ursachen des Anstiegs der Nahrungsmittelpreise	196
12.1 Anstieg der Nahrungsmittelpreise	197
12.2 Ursachen für den Anstieg der Weltmarktpreise für Getreide	200
12.3 EU-Position	203
12.4 Gutes Wirtschaftsjahr 2008/2009	203
12.5 Künftige Entwicklung	205
12.6 Literaturhinweise	206
Statistische Übersichten	207
Verzeichnisse	247
Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen	249
Stichwortverzeichnis	253
Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen	257
Länderaggregate	257
Abkürzungen	260

Weltwirtschaft

1. Entwicklungen der Weltwirtschaft im Kontext der Finanzmarktkrise

Michael Landesmann (wiw), Roman Stöllinger (wiw)

Die im August 2007 ausgebrochene Finanzkrise erfüllt alle Kriterien einer systemischen Bankenkrise. Zahlungsschwierigkeiten häufen sich, die Kapitalisierung von Banken sinkt und Aktienkurse fallen, während die realen Zinssätze steigen. Ausschlaggebend für diese Entwicklungen ist der Vertrauensverlust zwischen den Banken nach den großen Abschreibungsverlusten, die aus dem Platzen der US-Sub-Prime-Blase resultieren. Staatliche Unterstützungsmaßnahmen in den USA und im Euro-Raum konnten bislang die am Interbankenmarkt entstandene Liquiditätskrise nicht beenden. Aufgrund des hohen Leverage vieler Banken erforderten die Abschreibungsverluste eine Verkürzung der Bankbilanzen. Dieser Deleverage-Prozess zog den Verkauf von Vermögenswerten und eine restriktivere Kreditvergabe mit sich. Die internationale Vernetzung der Banken und Finanzmärkte führte dazu, dass seit September 2008 auch viele Schwellenländer und mittel- und osteuropäische Länder (MOEL) die Finanzmarktkrise zu spüren bekamen, nachdem ausländische Investoren Kapital aus diesen Märkten abzogen. Dadurch kämpfen mittlerweile mehrere Länder mit der Finanzierung ihres Leistungsbilanzdefizits, Liquiditäts- und Währungskrisen. Die wichtigsten Kanäle für die internationale Krisenausbreitung sind dabei die internationalen Kapitalflüsse und global agierende Banken. Langfristig werden Länder mit großer Exportabhängigkeit von den USA oder dem Euro-Raum auch unter der konjunkturbedingten schwachen Nachfrage leiden. Der aufgrund der schlechten Konjunkturaussichten seit Mitte 2008 sinkende Ölpreis wird den Abbau der bestehenden externen Ungleichgewichte beschleunigen. Dazu beitragen könnte auch eine relative Verschiebung der Bedeutung von Export und Inlandsnachfrage in den Wachstumsprozessen der USA und China, während die jüngsten Wechselkursentwicklungen einem Equilibrierungsprozess entgegen laufen. Das große Wachstumsdifferential zwischen den Industrieländern und den großen Schwellenländern dürfte bis 2009 bestehen bleiben oder sich sogar ausweiten. 2009 werden die großen Schwellenländer China, Indien, Brasilien sowie Russland den überwiegenden Teil zum Wachstum der Weltwirtschaft beitragen, während die Beiträge der USA, der EU und Japans rezessionsbedingt negativ sein werden.

1.1 Einleitung

Die derzeitige Finanzkrise erfüllt sämtliche Kriterien einer systemischen Bankenkrise. Im Finanzsektor und bei Unternehmen häufen sich Zah-

lungsunfähigkeit, die Zahl der notleidenden Kredite steigt und angesichts fallender Aktien- und Immobilienpreise sinkt die Kapitalisierung der Finanzinstitutionen. Begleiterscheinungen sind ein Ansteigen der realen Zinssätze und ein Rückgang der internationalen Kapitalflüsse (Laeven – Valencia, 2008).

Die Krise nahm im August 2007 mit dem Einbruch des US-Immobilienmarktes im Hochrisikosegment (sub-prime) ihren Anfang. Innovative Finanzmarktprodukte mit großen Hebeleffekten machten die Immobilienkrise zu einer veritablen Bankenkrise mit Abschreibungsverlusten in Milliardenhöhe und brachten ein ganzes Geschäftsmodell – jenes der US-amerikanischen Investmentbanken – zu Fall. Bis Oktober 2008 meldeten Banken Abschreibungen in Höhe von etwa 760 Mrd. \$¹⁾. Dazu kommen massive Vermögensverluste durch fallende Aktienkurse, von denen Finanztitel besonders stark betroffen waren und sind. Das tatsächliche Ausmaß der Krise und die Effekte auf die reale Wirtschaft sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts noch nicht absehbar. Fest steht, dass die USA, Großbritannien und der Euro-Raum aufgrund der Krise Mitte 2008 in eine Phase der Stagnation und sogar Rezession eintraten. Auch werden die staatlichen Rettungsmaßnahmen für in Notlage geratene Finanzinstitute, die erforderlich waren um globale Banken und andere wichtige Finanzinstitutionen vor dem Konkurs zu bewahren, die Budgets mittelfristig stark belasten. Der Maßnahmenkatalog reicht dabei von vertrauensbildenden Maßnahmen, wie der Erhöhung der Einlagensicherung für Bankkunden, über staatliche Garantien und Kredite für Banken bis zu staatlichen Kapitalzuschüssen und Verstaatlichungen²⁾.

¹⁾ Gemeldete Abschreibungen bis Ende September 2008 (IMF, 2008D).

²⁾ In den USA wurde nach der Quasi-Verstaatlichung der beiden größten US-Immobilienfinanzierer im Juli und mehreren Rettungsmaßnahmen für Banken ein umfassendes Stabilisierungsprogramm verabschiedet. Das darin verankerte "Troubled Asset Relief Program" (TARP) ermöglicht die Übernahme illiquider Hypothekarkredite in Höhe von bis zu 700 Mrd. \$ – das entspricht etwas 5% des BIP der USA – durch die Regierung. Darüber hinaus wurde im Oktober 2008 beschlossen, bis zu 250 Mrd. \$ an Kapitalzuschüssen für Banken bereit zu stellen. Im Euro-Raum und Großbritannien beschlossen die Regierungen einen koordinierten Finanzrettungsplan für Banken in Höhe von 1,8 Bio. €, der auf Ebene der Mitgliedstaaten umgesetzt wird. In Großbritannien werden bis zu 25 Mrd. £ je Bank an staatlichem Kapital zur Erhöhung der Eigenkapitalquote zur Verfügung gestellt, insgesamt 37 Mrd. £ (Stand 14. Oktober 2008) wurden bereits in Anspruch genommen. Darüber hinaus garantiert die britische Regierung neue Verbindlichkeiten von Banken in der Höhe von bis zu 250 Mrd. £. In Deutschland stellt die Regierung bis zu 80 Mrd. € und in Frankreich bis zu 40 Mrd. € für Kapitalaufstockungen in Banken bereit. Der Rahmen für Garantien zugunsten von neu einzugehenden Bankverbindlichkeiten wurde in Deutschland mit 400 Mrd. € festgelegt, in Frankreich beträgt dieser Rahmen 320 Mrd. €, in Spanien 100 Mrd. € und in Österreich 85 Mrd. € (UniCredit, 2008).

Mit Island, das sich gezwungen sah die drei größten Banken des Landes mit einer Bilanzsumme die das 9-fache BIP des Inselstaates beträgt zu verstaatlichen, drohte zudem einem Industriestaat die Zahlungsunfähigkeit und dies erforderte ein Engagement des IMF, der 2 Mrd. \$ an Stand-by-Krediten zur Verfügung stellte. Eine Reihe weiterer Länder erhielten ebenfalls Unterstützungskredite des IMF, darunter Ungarn und die Ukraine. Pakistan und Argentinien nahmen ebenfalls Verhandlungen mit dem IMF auf.

Dies zeigt die internationale Dimension der Finanzmarktkrise, die in den Zentren der Weltwirtschaft ihren Anfang nahm, sich aber über diverse Kanäle weltweit auszubreiten begann. Neben den realwirtschaftlichen Übertragungsmechanismen spielen dabei vor allem internationale Kapitalströme und global agierende Banken eine wesentliche Rolle. Bevor auf diese näher eingegangen wird erscheint es angebracht, zwei wesentliche Elemente dieser Krise zu beleuchten: den Vertrauensverlust und die daraus resultierende Illiquidität auf dem Interbankenmarkt sowie den Deleverage-Prozess in den internationalen Banken.

1.2 Die Rolle des Interbankenmarktes

Die gegenwärtige Finanzmarktkrise war von Beginn an nicht auf die USA beschränkt, da neben US-Banken zahlreiche europäische Banken maßgeblich an der Finanzierung des Sub-Prime-Segments des US-Hypothekenmarktes beteiligt waren. Dadurch waren und sind insbesondere Banken aus Großbritannien, der Schweiz, Deutschland und Frankreich direkt von Abschreibungsverlusten aus so genannten "toxischen" – also uneinbringlichen – Krediten betroffen. Gemeinsam mit US-Banken sind es diese europäischen Großbanken, die auch maßgeblich die Konditionen am Interbankenmarkt – jenem Markt auf dem sich Banken gegenseitig Geld leihen – bestimmen. Meldungen über große Verluste, Zahlungsausfälle und Insolvenzen, vor allem aber die Unsicherheit über zukünftige Verluste und den möglichen Ausfall von Partnerbanken (counterparty risk) führten zu einer angespannten Situation am Interbankenmarkt. Die fehlende Bereitschaft sich gegenseitig Gelder zu leihen erhöhte zunächst die Finanzierungskosten, führte aber auch rasch zu Liquiditätsengpässen. Denn aus Rücksicht auf die eigene Liquiditätssituation nahmen die Banken beinahe gänzlich davon Abstand, Geld an andere Institute zu verleihen³⁾. Dadurch sahen sich die Banken – und zwar auch jene, die sich nicht oder kaum am

³⁾ Viele Banken hatten aufgrund bestehender Kreditlinien beträchtliche Verpflichtungen kurzfristig Gelder zur Verfügung zu stellen.

US-Immobilienmarkt engagiert hatten – gezwungen, die Kreditkosten für Kunden zu erhöhen. Gleichzeitig wurden die Anforderungen bei Kreditsicherheiten erhöht. Unternehmen und private Haushalte werden dadurch mit höheren Kreditkosten konfrontiert oder völlig vom Kreditzugang ausgeschlossen. Daraus ergibt sich ein negativer Effekt auf die reale Wirtschaft, da geringeres Kreditangebot und höhere Zinssätze Investitionen und Konsum bremsen. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, senkten Anfang Oktober sieben Zentralbanken – die Federal Reserve Bank der USA, EZB, Bank of England, die Schweizerische Nationalbank, die Schwedische Reichsbank, Bank of Canada und die Chinesische Bank des Volkes – in einer konzertierten Aktion ihren Leitzinssatz. Die Wirkung dieser sowie darauf folgender Zinssenkungen war bisher aber gering. Gleiches trifft auf die Bereitstellung zusätzlicher Liquidität in Milliardenhöhe durch die Zentralbanken zur Wiederbelebung des ins Stocken geratenen Interbankenmarktes zu. Zinssenkungen und zusätzliche Liquidität durch Zentralbanken können nicht das grundlegende Problem der fehlenden Transparenz in den Bankbilanzen lösen. Solange die Unsicherheiten über die tatsächliche Bilanzlage der Banken bestehen bleiben, dürften die Banken weiter zögerlich bei der gegenseitigen Kreditvergabe bleiben⁴⁾. Mittlerweile versuchen die USA und mehrere Regierungen im Euro-Raum mit staatlichen Garantien von Bankverbindlichkeiten den Interbankenmarkt wieder in Gang zu bringen.

Die massiven Staatseingriffe und Unterstützungsmaßnahmen rufen aber auch Kritik hervor. Diese Garantien und staatlichen Kapitalzufuhren stellen einen Wettbewerbsvorteil für die Banken in den Industriestaaten gegenüber jenen in den Schwellenländern und den MOEL⁵⁾ dar, denn diese verfügen nicht über die ausreichende Bonität, um ihre Banken auf ähnliche Weise zu unterstützen. Auch ist in Ländern, in denen der Bankensektor sich großteils in ausländischem Besitz befindet, eine derartige Rettungsaktion politisch noch schwieriger⁶⁾.

⁴⁾ Demzufolge sind Transparenz und Bilanzierung zwei der Kernthemen für den am 15. November 2008 stattfindenden Gipfel führender Industrie- und Schwellenländer (G 20) zur Finanzkrise. Teilnehmer an diesem Weltfinanzgipfel sind die USA, Japan, die EU sowie gesondert Deutschland, Frankreich, Großbritannien Italien, Argentinien, Australien, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Kanada, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea und die Türkei. Spanien und die Niederlande nehmen, obwohl keine G-20-Mitglieder, an dem Treffen ebenfalls teil. Weitere Teilnehmer sind der IMF, die Weltbank und die UNO.

⁵⁾ Die Gruppe der Schwellenländer (Emerging Markets) stellt eine Untergruppe der Entwicklungsländer dar, denen hier die MOEL nicht zugerechnet werden. Die MOEL umfassen 19 Länder (MOEL 19, siehe Verzeichnis der Länderaggregate).

⁶⁾ Ein weiteres Problem der Stützungsmaßnahmen liegt darin, dass neben den Banken auch Unternehmen aus anderen Wirtschaftssektoren, die ebenfalls unter der Rezession leiden (z. B. die Automobilindustrie), Subventionen fordern werden.

Der Grund für die Staatsinterventionen und das Abgehen von marktwirtschaftlichen Prinzipien liegt aber auf der Hand: Banken sind von neuralgischer Bedeutung für die Wirtschaft eines jeden Landes, und ein Kollaps des Bankensystems würde weitaus höhere Kosten für die Volkswirtschaft mit sich bringen als die für die Rettung ausgegebenen Milliarden. Problematisch dabei ist, dass Banken eine Größe erreicht haben, bei der der Ausfall einer einzigen Bank eine Erschütterung und den Zusammenbruch weiterer Teile des internationalen Bankensystems bewirken kann. Der Ruf nach Stärkung internationaler Aufsichtsmechanismen und Koordination von Rettungsaktionen auf überstaatlicher Ebene erwächst aus dieser Diskrepanz der internationalen Verflechtung der Finanzmärkte und der vorwiegend nationalstaatlichen Interventionen.

1.3 Deleveraging und der internationale Finanzakzelerator

Die Abschreibung toxischer Kredite führt in den Banken zu einem weiteren gravierenden Problem: es reduziert die Eigenkapitalbasis. Das Schwinden der Eigenkapitaldecke scheint eine gewichtige Rolle in der gegenwärtigen Krise zu spielen, da das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital (Debt-Equity-Ratio oder Leverage) in Banken mitunter sehr hoch ist. Banken in den USA und Europa weisen ein Leverage von durchschnittlich 20 bzw. 35 auf, mit Werten von bis zu 60 wie im Falle der Deutschen Bank oder der Barclays Bank (Gros – Micossi, 2008). Eine derart hohe Debt-Equity-Ratio erhöht das Ausfallrisiko einer Bank, denn hohes Leverage bedeutet, dass ein – im Verhältnis zur Bankbilanz – geringer Forderungsausfall eine Bank in die Insolvenz treiben kann. Außerdem steigt mit dem Leverage auch die Wahrscheinlichkeit eines "bank runs", bei dem Sparer ihre Guthaben von einer Bank abziehen, aus Sorge andere könnten das vor ihnen tun.

In Krisenzeiten ist auch die Möglichkeit des Einsetzens des Finanzakzelerators, der über fallende Aktienkurse die Situation der Banken weiter verschlechtert, zu beachten. Am Beginn des Wirkungsmechanismus des Finanzakzelerators steht der Fall von Assetpreisen durch den Rückgang der Nachfrage, wie dies der Fall am US-Immobilienmarkt war⁷⁾. Setzt man voraus, dass der Leverage von Finanzinstitutionen

⁷⁾ Für die Banken waren dabei nicht fallende Preise der Immobilien selbst das Hauptproblem, sondern der daraus resultierende Verfall der Nachfrage nach auf US-Hypothekarkredit basierenden strukturierten Finanzprodukten. Da der Markt für diese Produkte schließlich gänzlich einbrach, reduzierte sich deren Preis auf Null oder nahe Null und musste da-

nicht zu hoch werden darf, ergibt sich eine Notwendigkeit die Bankbilanz zu verkürzen. Banken versuchen dabei ihre verschlechterte Eigenmittelquote durch die Reduktion von Fremdkapital zu verbessern. Dies erfordert aber auch den Verkauf von Aktiva und eine begrenzte Vergabe neuer Kredite. Der Verkauf von Aktiva verstärkt den Fall der Assetpreise, inklusive Aktien, die wiederum das Eigenkapital anderer Banken und Unternehmen darstellen.

Eine internationale Variante dieses Finanzakzelerators (*Krugman, 2008*) bietet eine mögliche Erklärung für den starken Rückgang der weltweiten Aktienkurse, der im Oktober 2008 einsetzte. Das Endergebnis der Bilanzverkürzung in den einzelnen Banken ist letztlich ein Schrumpfen des gesamten Bankensektors, das durch die dichte internationale Vernetzung der Banken derzeit weltweit stattfindet.

Die einzigen Möglichkeiten dem Finanzakzelerator entgegen zu wirken sind die Aufstockung des Eigenkapitals oder eine Übernahme durch eine kapitalstärkere Bank. Letzteres führt zu einer weiteren Konzentration des Bankensektors. In den USA, Großbritannien und in einer Reihe weiterer Länder, darunter mittlerweile auch Österreich, ist in jenen Banken, die keine neuen Investoren finden konnten oder wollten, der Staat als Garantie- oder Kapitalgeber eingesprungen. Die Erkenntnis um die Bedeutung dieses Bankbilanzeffektes dürfte auch der Grund dafür sein, dass alle staatlichen Rettungspakte in den USA und Europa auch die Möglichkeit von Kapitalaufstockungen durch den Staat vorsehen.

1.4 Globale Krisentransmission

Höhere Zinssätze und negative Vermögenseffekte aufgrund fallender Aktienpreise wirken sich negativ auf Konsum und Investitionen aus. Spätestens seit dem III. Quartal 2008 sind in den USA, Großbritannien und im Euro-Raum diese Effekte in allen Nachfragekomponenten erkennbar. Bereits im Jahr 2008 wird daher das reale Wachstum in diesen Ländern nur knapp 1% bis 1,4% betragen und 2009 ist in den wichtigen Industriestaaten mit einem Rückgang des realen BIP zu rechnen⁸⁾.

mit auch zu diesem Wert in die Bilanz genommen werden. Die daraus resultierenden Verluste verursachten hauptsächlich die Reduktion der Eigenmittel.

⁸⁾ Die November-Prognose des IMF (*IMF, 2008C*) geht für das Gesamtjahr 2009 von einem Rückgang des BIP in den USA um 0,7%, im Euro-Raum um 0,5%, in Großbritannien um 1,3% und in Japan um 0,2% aus.

Der Konjunkturabschwung in den Industriestaaten wird sich auch negativ auf das Wachstum in den Schwellenländern und MOEL auswirken. Dafür sorgt die enge internationale Verflechtung durch den Warenhandel, Auslandsinvestitionen und sonstige internationale Kapitalflüsse. Die einzelnen Länder und Regionen werden davon verschieden stark und über unterschiedliche Kanäle betroffen sein. Einige werden folgend etwas näher beleuchtet.

1.4.1 Transmission über den Warenhandel

Den offenkundigsten Transmissionskanal stellt der Außenhandel dar. Denn die konjunkturbedingt schwache Importnachfrage der USA und des Euro-Raums wird die Exporte der Schwellenländer und MOEL dämpfen. Die stärkere Einbindung einer ganzen Reihe von Schwellenländern, insbesondere in Asien, und der MOEL in die Weltwirtschaft lässt vermuten, dass die negativen Auswirkungen für diese Länder noch stärker ausfallen werden als in vorangegangenen Krisen. Allerdings gibt es auch Argumente dafür, dass für manche dieser Schwellenländer sich in Folge der Integration in die Weltwirtschaft ihre Verwundbarkeit durch externe Nachfrageschocks reduziert hat. Zwar sind die USA und die westeuropäischen Industriestaaten für die meisten Schwellenländer weiterhin die wichtigsten Exportdestinationen, doch gleichzeitig basiert das Wachstum des Welthandels in den letzten Jahren zu einem großen Teil auf der Ausweitung des intra-regionalen Handels. In den Schwellenländern Asiens hat sich beispielsweise der Anteil des intra-regionalen Handels von 9% während der Bretton-Woods-Ära auf 36% in der Phase der Globalisierung, hier zwischen 1986 und 2005 angesetzt, vervierfacht (Akin – Kose, 2007)⁹⁾. Dadurch erhöhen sich die regionalen Abhängigkeiten, aber nicht notwendigerweise die Abhängigkeiten von den Industriestaaten. Darüber hinaus ist in einigen der wichtigen Schwellenländer die Auslastung der Produktionskapazitäten mittlerweile mehr durch unzureichende Infrastruktur limitiert, als durch fehlende ausländische Nachfrage. Schließlich bewirkte die Globalisierung eine Spezialisierung der Produktion entlang der Wertschöpfungskette, die zur Folge hat, dass externe Schocks auf Ländergruppen mit unterschiedlicher Spezialisierung mehr oder weniger starke Konsequenzen haben. Daraus resultiert, dass die Abhängigkeit der Schwellenländer vom Konjunkturzyklus der Industriestaaten seit Mitte der achtziger Jahre abgenommen hat, während die Konjunkturverläufe innerhalb dieser Ländergruppen konvergieren (Kose *et al.*, 2008). Dabei könnten sich auch große Unter-

⁹⁾ In der zitierten Studie werden die "Newly Industrialized Countries" (NIC 4) den Schwellenländern zugerechnet, und nicht wie sonst in diesem Kapitel den Industriestaaten.

schiede in den Auswirkungen auf einzelne Staaten ergeben, mit besseren Aussichten für Südostasien und China. Man kann erwarten, dass sich der Grad der intra-asiatischen Handelsverflechtung aufgrund der weltwirtschaftlichen Krise verstärken und auch eine größere Orientierung auf die Binnenmarktnachfrage (Abgehen von extremer merkantilistischer Politik) stattfinden wird. Hingegen wird sich Mexiko aufgrund seiner Exportabhängigkeit von den USA – 80% der mexikanischen Exporte sind für die USA bestimmt – wohl nicht vom Konjunkturabschwung in den USA abkoppeln können. Für die MOEL und insbesondere die EU 12 stellt sich die Situation aufgrund der intensiven Handelsverflechtung innerhalb der EU ebenfalls etwas anders dar. Die Aufrechterhaltung der Exporte ist für die MOEL nicht nur im Hinblick auf das Wachstum von großer Bedeutung, sondern ein Exporteinbruch¹⁰⁾ würde auch das in vielen MOEL bereits beträchtliche Leistungsbilanzdefizit weiter ausweiten. Im Falle des Ausbleibens von internationalen Finanzströmen müsste dann eine umso größere, schmerzhaftere Anpassung bei den Importen erfolgen. Dies führt zum nächsten wichtigen Punkt, den internationalen Kapitalflüssen.

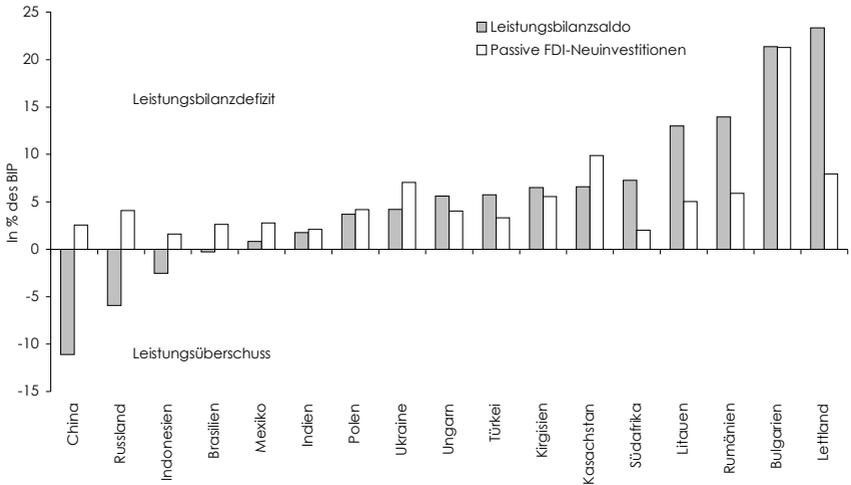
1.4.2 *Transmission durch internationale Kapitalflüsse*

Noch stärker und vor allem schneller als über die nachlassende Importnachfrage erreichte die Finanzkrise die MOEL und auch mehrere Schwellenländer über die Reduktion und teilweise Umkehr der internationalen Kapitalströme und die restriktivere Kreditvergabe von international tätigen Banken in diesen Ländern. Die Deregulierung der Kapitalmärkte hatte sowohl in den Schwellenländern, MOEL und in der GUS Kapitalzuflüsse begünstigt. Während der Zufluss ausländischen Kapitals besonders den MOEL und der GUS geholfen hat ihre Wirtschaft zu modernisieren, stellt die Abhängigkeit von internationalen Kapitalflüssen in der gegenwärtigen Situation eine potentielle Verwundbarkeit dar. Dies gilt in besonderem Maße für Portfolioinvestitionen und internationale Kredite, welche erfahrungsgemäß die volatilsten Kapitalströme darstellen. Der Abzug ausländischen Portfoliokapitals und die damit verbundene Richtungsumkehr der Kapitalströme stellen dann die Finanzierbarkeit des Leistungsbilanzdefizits in Frage. Darüber hinaus gerät durch den Kapitalabfluss der Wechselkurs unter Druck. Dadurch kämpfen derzeit mehrere MOEL, aber auch andere Länder, mit Liquiditätsproblemen am Kreditmarkt (u. a. Ungarn, Ukraine, Rumänien), der Finanzierbarkeit des Leistungsbilanzdefizits (u. a.

¹⁰⁾ Ein Exporteinbruch einzelner Länder ist aufgrund der starken Exportabhängigkeit von der Automobilindustrie nicht auszuschließen, da die Nachfrage im Euro-Raum, dem Hauptabsatzmarkt, zuletzt rückläufig war.

Ungarn, Ukraine, Pakistan) und Währungskrisen (u. a. Südkorea, Ukraine).

Abbildung 1.1: Leistungsbilanz und passive FDI-Neuinvestitionen im Jahr 2007



Q: IMF, World Economic Outlook, UNCTAD, World Investment Report. Die Leistungsbilanzdaten für China, die Türkei, Indonesien, Ungarn, Lettland, Litauen, Rumänien und Kasachstan sind Schätzungen des IMF.

Während einige große Schwellenländer (z. B. China), aber auch Russland, große Leistungsbilanzüberschüsse erwirtschaften und der ausländische Kapitalzufluss zwar erwünscht – nicht aber erforderlich – ist, um ein externes Gleichgewicht sicher zu stellen, weisen insbesondere viele MOEL weiterhin ein zum Teil beträchtliches Leistungsbilanzdefizit auf (Abbildung 1.1). Innerhalb der Länder mit negativem Leistungsbilanzsaldo sind große Unterschiede hinsichtlich der Finanzierung festzustellen. Viele Schwellenländer und MOEL sind in der Lage, ihr Leistungsbilanzdefizit großteils über ausländische Direktinvestitionen (FDI) zu finanzieren, etwa Indien, Polen und auch Bulgarien¹¹⁾. Dies könnte sich als Vorteil erweisen, da FDI-Ströme weniger volatil sind und wesentlich weniger sensibel auf Schocks reagieren als Portfolioinvestitionen. Insofern kann den FDI-Flüssen eine stabilisierende Wirkung zugesprochen und ein hoher FDI-Anteil an den gesamten Kapitalzuflüssen als Indikator für eine stabilere externe Finanzierung angesehen wer-

¹¹⁾ In Bulgarien stellt allerdings die Höhe des Defizits ein Problem dar und schlägt sich auch in der Risikobewertung des Landes nieder.

den (Levchenko – Mauro, 2006, Sula, 2006). So dürften die passiven Neuinvestitionen im Jahr 2008 in Osteuropa¹²⁾ noch das Niveau des Jahres 2007 erreichen, oder sogar leicht übersteigen (EIU, 2008A).

Kommt es allerdings zu einem "sudden stop", also einem rapiden Rückgang des Zustroms ausländischen Kapitals, ist die Form der Finanzierung der Leistungsbilanz in der Vergangenheit nachrangig. Das Ausmaß der erforderlichen Anpassung der inländischen Nachfrage, also der Rückgang bei Konsum und Investitionen, hängt dann von der Höhe des Defizits und der Verwendung des externen Kapitalimportes (Calvo, 1998) ab. Die erforderliche realwirtschaftliche Kontraktion ist umso größer, je höher der Anteil der nicht-handelbaren Güter in der Gesamtproduktion ist (gleichbedeutend mit einer kleineren Exportbasis, Calvo et al., 2002).

Zur Zeit des Schreibens dieses Berichts macht vielen Staaten vorwiegend die Umkehr der Portfolioinvestitionsströme zu schaffen. Denn der drastische Fall der Aktienkurse an den Börsen in Moskau, Budapest, Bukarest, Mumbai und anderen Ländern ist auf den Abzug ausländischen Kapitals zurückzuführen. Die Ursache für den Kapitalabzug ist vorrangig durch die erhöhte Risikoeinschätzung dieser Länder (bei gleichzeitig gestiegener Risikoaversion von Investoren) erklärbar. Aber auch die beschriebene Notwendigkeit bei Banken und Finanzinvestoren die Bilanz zu verkürzen, dürfte dabei eine Rolle spielen.

Im Gegensatz zu den USA bewirken die geringe Marktkapitalisierung und die Dominanz ausländischer Investoren an den Börsen, dass die Kursverluste in den Schwellenländern und MOEL vergleichsweise geringe Vermögenseffekte nach sich ziehen. Die Auswirkungen auf die Realwirtschaft sind dadurch wesentlich geringer.

Allerdings wird hier aber die Frage der Finanzierbarkeit des Leistungsbilanzdefizits akut. Diese Erfahrungen musste zuletzt Ungarn machen, das keine Käufer für seine Staatsanleihen fand, und sich daher um einen Stand-by-Kredit des IMF und der EZB in Höhe von 20 Mrd. € bemühte. Die Höhe des Kredites hat dabei auch Signalwirkung, denn sie entspricht den jährlichen Verpflichtungen Ungarns gegenüber dem Ausland, allerdings inklusive der privaten Verbindlichkeiten¹³⁾. In Zahlungsbilanzschwierigkeiten geriet auch die Ukraine, ein Land das im Jahr 2007 zwei Drittel seines externen Defizits über FDI abdeckte. Seit September 2008 verminderte sich der Zufluss ausländischen Kapitals so

¹²⁾ Osteuropa umfasst hier die MOEL 5, SOEL 9 ohne Kosovo und GUS.

¹³⁾ Dank ergeht an Sándor Richter für diese Information.

stark, dass die Ukraine mit dem IMF einen Kredit in der Höhe von 16 Mrd. \$ ausverhandelte¹⁴⁾.

Schließlich sei erwähnt, dass FDI, wie auch andere Investitionen, aus Unternehmensgewinnen und Bankkrediten gespeist werden. Die schlechtere Ertragslage in Unternehmen und das knappe Kreditangebot verschlechtern daher auch das Umfeld für FDI. Dies gilt insbesondere für Investitionen von Banken, die in den MOEL und vielen Schwellenländern eine wichtige FDI-Quelle darstellen. Dazu zählen auch reinvestierte Gewinne und die bankinterne Kreditvergabe an ausländische Tochterbanken. Langfristig werden daher auch die FDI-Flüsse nachlassen, im Jahr 2009 möglicherweise um etwa 30% (EIU, 2008B).

1.4.3 Die Rolle internationaler Banken

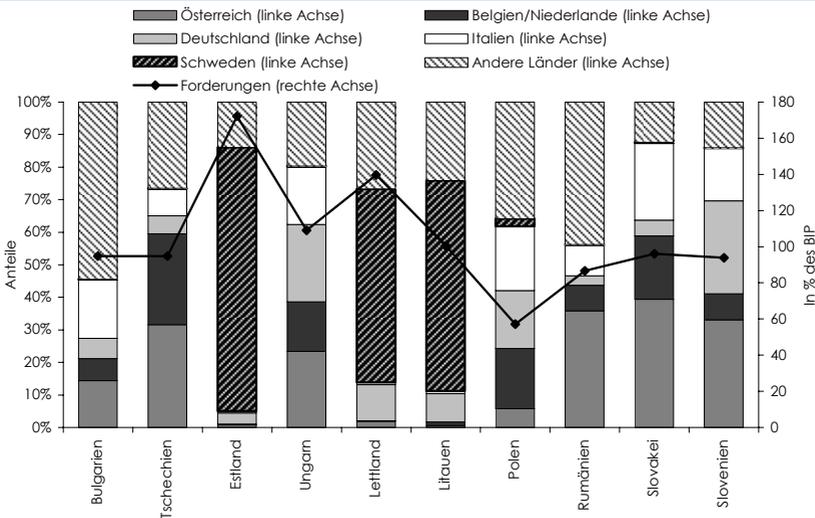
Den internationalen Banken kommt eine Schlüsselrolle in der gegenwärtigen Krise zu. Wie erwähnt, fungierten die internationalen Großbanken als Krisenüberträger zwischen dem US-Immobilienmarkt und den Volkswirtschaften Westeuropas. Viele internationale Banken nutzten die Liberalisierungen des Bankensektors in Schwellenländern, insbesondere aber in den MOEL, um in diesen ein Netzwerk von Tochterbanken aufzubauen. Daher ist in manchen MOEL der Bankensektor fast zur Gänze im Besitz ausländischer Banken, die dadurch größte Bedeutung für die Kreditmärkte in diesen Ländern haben. Internationale Banken beeinflussen das Kreditangebot über zwei Kanäle: durch die Bereitstellung grenzüberschreitender Kredite und die Bereitstellung lokaler Kredite durch die Tochterbanken im Gastland. Die internationalen Kredite reagieren in der Regel rasch und sensibel auf konjunkturelle Schwankungen. Es wird geschätzt, dass das Volumen ausländischer Bankkredite in Osteuropa im Jahre 2009 um bis zu 50% fallen könnte (EIU, 2008A).

Auf die möglicherweise stabilisierende Wirkung von FDI wurde schon hingewiesen. Dies würde dafür sprechen, dass Länder, in denen der Bankensektor sich großteils im Besitz ausländischer Banken befindet, sich in einer vorteilhafteren Situation befinden. Denn eine ausländische Tochterbank stellt in der Regel ein langfristiges Engagement dar. Daher wird jede Bank bestrebt sein, seine Tochterbanken im Ausland weiter mit Krediten zu versorgen. Diese bankinternen Kredite werden in der Zahlungsbilanz auch als FDI ausgewiesen.

¹⁴⁾ In der Ukraine dürften der fallende Stahlpreis und die daraus resultierenden Rückgänge bei den Exporterlösen ausschlaggebend für den Vertrauensverlust von Investoren sein (die ukrainischen Exporte weisen eine starke Spezialisierung im Stahlsektor auf).

Ein von ausländischen Banken dominierter Kreditmarkt birgt andererseits aber auch Gefahren. Schließlich leiden internationale Banken ebenfalls aufgrund des nicht funktionierenden Interbankenmarktes unter Liquiditätsproblemen. Zusätzlich müssen viele dieser Banken aufgrund einer geschmälernten Eigenkapitalausstattung auch ihr Leverage reduzieren (siehe oben). Beides dürfte dazu führen, dass Mutterbanken gezwungen sind, die Kreditvergabe an ausländische Netzwerkbanken empfindlich zurückzuschrauben. Nach Einschätzung der Economist Intelligence Unit (EIU, 2008A) wird es den europäischen Banken jedenfalls nicht möglich sein, die an die osteuropäischen Tochterbanken vergebenen Kreditvolumina aufrecht zu erhalten, und auch andere Beobachter betrachten die bankinternen Kredite als einen der wesentlichsten Übertragungsmechanismen der Finanzkrise in den MOEL (Royal Bank of Canada, 2008). Es ist daher nicht gewährleistet, dass die Präsenz ausländischer Banken tatsächlich ein ausreichendes Kreditangebot sicherstellt. Stattdessen könnte in den MOEL der Rückgang des Kreditangebotes stärker ausfallen, als dies ohnedies durch die angespannte Lage am Interbankenmarkt der Fall wäre.

**Abbildung 1.2: Forderungen internationaler Banken gegenüber den MOEL 10
Stand der aushaftenden Forderungen per Ende März 2008 nach Nationalität der Banken**



Q: BIS consolidated banking statistics, wiw, Eurostat. Forderungen internationaler Banken gegenüber den MOEL 10, inklusive Forderungen von deren Tochterbanken, nicht jedoch konzerninterne Forderungen.

Dennoch zählen die in den MOEL hauptsächlich aktiven internationalen Banken nicht zu den am meisten von der Krise betroffenen Instituten. Es dürfte also auch der Nationalität der in den MOEL aktiven Banken eine gewisse Bedeutung zukommen. Denn während bisher hauptsächlich Banken aus den USA, Großbritannien, der Schweiz, und Deutschland wirklich große Verluste durch die Finanzmarktkrise erlitten, investierten in den MOEL vorwiegend Banken aus Österreich und Italien, im Baltikum hauptsächlich skandinavische Banken (siehe Abbildung 1.2).

Mit Fortdauer der Krise steigt jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass noch weitere Banken unter Druck kommen, wie die Probleme der italienischen UniCredit oder auch die Verstaatlichung der Kommunalkredit in Österreich zeigen. In den baltischen Staaten, deren Bankensektor im Wesentlichen aus schwedischen Banken besteht, würde ein Ausfall des "common creditors" einen beträchtlichen negativen Kreditschock verursachen, da gerade in diesen Ländern die Forderungen ausländischer Banken im Verhältnis zum BIP sehr hoch sind¹⁵⁾.

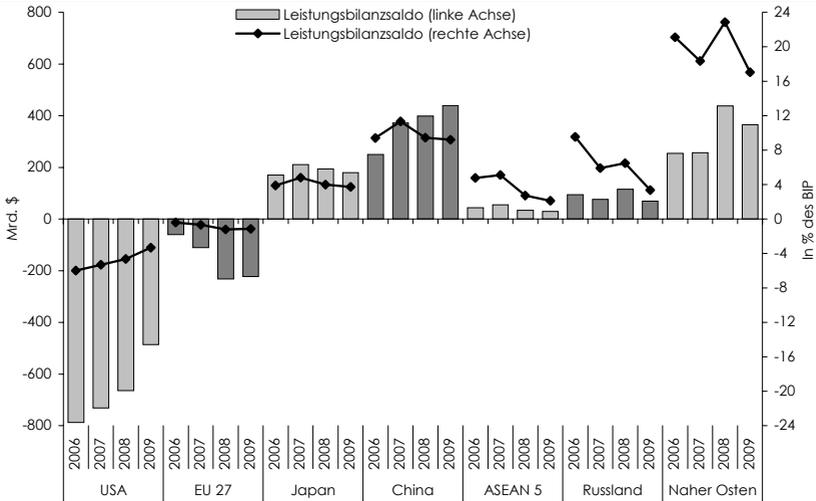
1.5 Das externe Ungleichgewicht der USA

Die wirtschaftlichen Entwicklungen seit Beginn des Millenniums schufen große globale Ungleichheiten. Diese manifestieren sich in den Leistungsbilanzen, insbesondere in jenen der USA und Chinas. Ein Grund für das Entstehen dieser externen Ungleichgewichte ist ein atypisches Phänomen im Aufholprozess der Schwellenländer. Viele dieser Länder, allen voran China, befinden sich in der Position eines Nettokapitalexporteurs. Das bedeutet, dass die Schwellenländer ihren Wachstumsprozess nicht durch Kapitalimporte aus den Industriestaaten finanzieren. Vielmehr ist die Situation umgekehrt. Auf aggregierter Basis sind es die Schwellenländer, die Konsum und Investitionen in den Industriestaaten finanzieren. Diese Anomalie in den Wachstumsprozessen ist auf das Sparverhalten zurückzuführen. Die Sparquote ist in asiatischen Schwellenländern viel höher als in den konsumorientierten USA, wo der Anteil der Konsumausgaben am BIP über 70% beträgt (in China etwa 50%). Ausgehend von dieser Situation bewirkten das exportorientierte Wachstum in Asien sowie unzureichende Wechselkursanpassungen den Aufbau eines großen Leistungsbilanzdefizits in den USA, das an seinem Höhepunkt im Jahr 2006 knapp 800 Mrd. \$ erreichte – dies entspricht etwa 1,7% des weltweiten BIP. Die Financiers des US-Leistungsbilanzdefizits sind in erster Linie China, Japan sowie die öl-

¹⁵⁾ Die verabschiedeten Rettungspakete für Banken in der EU und den USA haben die Wahrscheinlichkeit dieses Szenarios allerdings deutlich reduziert.

exportierenden Länder des Nahen Ostens (Abbildung 1.3). Russland ist aufgrund der bis Mitte 2008 gestiegenen Rohstoffpreise ebenfalls zu einem signifikanten Nettokapitalexporteur avanciert¹⁶.

Abbildung 1.3: Entwicklung der Leistungsbilanzsalden

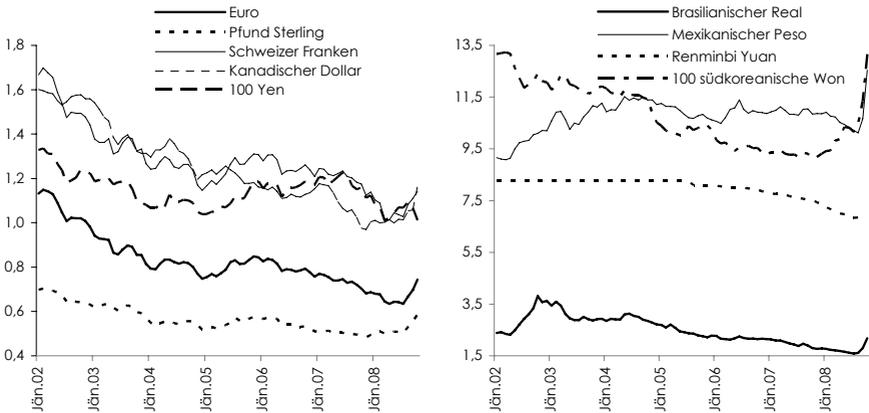


Q: IMF, World Economic Outlook. 2008 und 2009 Prognosen. Naher Osten: Bahrain, Iran, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Oman, Saudi-Arabien, Syrien, Vereinigte Arabische Emirate, Ägypten.

Seit dem Jahr 2006 bauten sich diese globalen Ungleichgewichte etwas ab. Insbesondere das Leistungsbilanzdefizit der USA zeigt eine rückläufige Tendenz. Ein wichtiger Faktor für diese Entwicklung war – bis Mitte 2008 – die Abwertung des US-Dollar gegenüber den Währungen der wichtigsten Handelspartner. Die stärkste Abwertung fand gegenüber den europäischen Währungen und dem brasilianischen Real statt. Größten Einfluss auf den Rückgang des Leistungsbilanzdefizits hatte aber die Aufwertung des chinesischen Yuan gegenüber dem US-Dollar, denn der Abbau des Leistungsbilanzdefizits setzte erst ein, als die chinesische Regierung eine etwas stärkere Aufwertung des Yuan zuließ (Abbildung 1.4). Dies liegt unter anderem daran, dass die USA gegenüber China das höchste bilaterale Handelsdefizit aufweist.

¹⁶ In Russland kann sich die Situation aufgrund der unverändert hohen Rohstoffabhängigkeit in den Exporten rasch wieder umdrehen, da im III. Quartal 2008 die Preise für Erdöl und andere Rohstoffe rapide gefallen sind.

Abbildung 1.4: Entwicklung der Wechselkurse der Haupthandelspartner der USA gegenüber dem US-Dollar



Q: IMF, International Financial Statistics, Federal Reserve Bank of New York.

Seit dem III. Quartal 2007 beschleunigten die negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die reale Wirtschaft der USA den globalen Anpassungsprozess. Vermögensverluste für Haushalte durch die fallenden Aktienkurse, höhere Zinssätze und ein knapperes Kreditangebot bremsten Konsum und Investitionen. Dadurch reduzierte sich auch die Importnachfrage und somit das Handelsbilanzdefizit. Im Zeitraum zwischen Juni 2007 und Juni 2008 sind die Exporte der USA (+23%) seit Jahren erstmals wieder schneller gewachsen als die Exporte Chinas (+17%)¹⁷⁾ (*Economist*, 2008). Ein wesentlicher Faktor, der in dieser Periode dem Ausgleich des Leistungsbilanzdefizits der USA entgegenwirkte war der hohe Ölpreis.

Im Juli 2008 kehrte sich die Entwicklung zweier wesentlicher Einflussfaktoren um: der Ölpreis begann zu sinken und der Wechselkurs des US-Dollar stieg (zu letzterem siehe Abbildung 1.4). Beide sind direkte Auswirkungen der Intensivierung und globalen Ausweitung der Finanzkrise. Hinter dem Aufwärtstrend des US-Dollar stehen Liquiditätskrisen auf den Kredit- und Finanzmärkten in zahlreichen Ländern in Folge eines nicht funktionierenden Interbankenmarktes und ein weltweiter Deleverage-Prozess im Bankensektor. Dadurch stieg die internationale Nachfrage nach US-Dollar, denn viele Länder versuchten sich mit US-Dollar einzudecken, da große Teile ihrer Schulden in US-Dollar aufgenommen wurden und sie befürchten mussten, dass bestehende Schul-

¹⁷⁾ Exportwachstum in US-Dollar für beide Länder.

den nicht übergerollt werden. Das ist einer der wichtigsten Gründe für den massiven Kapitalabzug aus zahlreichen Ländern, darunter auch Südkorea, Brasilien, Indien, Ungarn und Bulgarien. Ein derartiger Kapitalabfluss verursacht, vorausgesetzt ein flexibles Wechselkursystem, eine Abwertung der Währung des betroffenen Landes. Der Fall des Wechselkurses oder die Erwartung dessen, führten zu einem weiteren Kapitalabzug, sodass sich die Wirkung verstärkt hat und es auch zu einem "over-shooting" kommen kann. Auf der anderen Seite fiel durch das Ende des Wirtschaftswachstums in den Industriestaaten in der 2. Hälfte 2008 und die Rezessionsaussichten für das Jahr 2009 der Ölpreis auf unter 60 \$ je Barrel¹⁸⁾.

Trotz dieser unterschiedlichen Tendenzen dürfte sich vorwiegend aufgrund der Rezession das Leistungsbilanzdefizit in den USA weiter abbauen. Denn trotz Verlangsamung des realen Wirtschaftswachstums auch in den Schwellenländern bleibt die Wachstumsdifferenz zwischen den USA und China groß (etwa 8,3 Prozentpunkte im Jahr 2008 und 9,2 Prozentpunkte im Jahr 2009). Obwohl dieser Unterschied schon sehr viel länger besteht, konnte dieser lange Zeit nichts am Aufbau der Ungleichgewichte ändern. Die Finanzkrise dürfte jetzt aber die Charakteristika der Wachstumsprozesse (wahrscheinlich auch langfristig) verändert haben. China unterstützt stärker den heimischen Konsum, und das Wachstum ist weniger stark vom Export getrieben als in der Vergangenheit. Der fiskale Stimulus in Höhe von knapp 600 Mrd. \$, den die chinesische Regierung Anfang November 2008 bekannt gab, zielt auf die Stärkung der Inlandsnachfrage ab und wurde weltweit begrüßt. Hingegen war der Beitrag der Nettoexporte zum Wachstum des BIP in den USA schon im Jahr 2007 positiv und verhinderte nach dem Ausfall des Konsums als Wachstumsmotor, dass die Wirtschaft der USA bereits im Jahr 2008 schrumpft. Es ist daher davon auszugehen, dass die Finanzmarktkrise, trotz Umkehr der Vorzeichen bei Wechselkurs und Ölpreis, den globalen Equilibrierungsprozess der Leistungsbilanzen weiter beschleunigen wird. Dies legen auch die Prognosen des IMF für die Jahre 2008 und 2009 (siehe Abbildung 1.3) nahe¹⁹⁾. Natürlich wäre eine weitere Aufwertung des chinesischen Yuan hilfreich, um einen nachhaltigen Abbau großer externer Ungleichgewichte sicher zu stellen.

¹⁸⁾ Stand 12. November 2008.

¹⁹⁾ In China wird der Leistungsbilanzüberschuss in den Jahren 2008 und 2009 in absoluten Werten allein schon aufgrund der Einnahmen aus den hohen Währungsreserven weiter ansteigen, relativ zum BIP dürfte der Überschuss aber sinken.

1.6 Ungleichschrittige Wachstumsprozesse in einer Phase der Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Wachstums

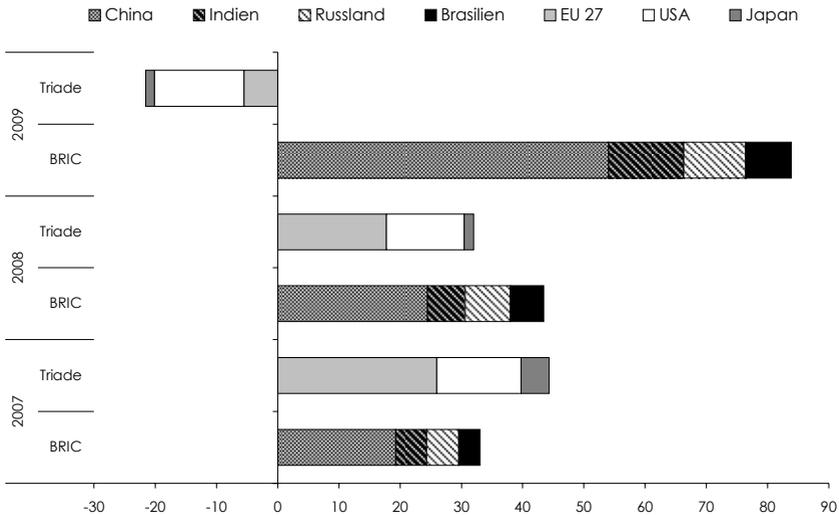
Betrachtet man die unmittelbaren Beiträge zum globalen Wirtschaftswachstum (d. h. welche Länder haben welchen Anteil am absoluten Wachstum des globalen Bruttonationalproduktes), so zeigt Abbildung 1.5, dass es aufgrund der unterschiedlichen – für 2008 und 2009 prognostizierten – Wachstumsraten (und natürlich der relativen Größe der Wirtschaften) zu dramatischen Verschiebungen in diesen Jahren kommen wird. Während im Jahr 2007 die BRIC (Brasilien, Indien, China, Russland) 33% des globalen realen BIP-Wachstums ausmachten und die einkommensreiche Triade (EU 27, USA, Japan) etwa 45%, drehten sich diese Anteile im Jahr 2008 um, und für das Jahr 2009 wird aufgrund der erwarteten Rezession die Triade negativ zur Entwicklung der globalen Wirtschaftsleistung beitragen, während der Beitrag der BRIC etwa 85% erreichen wird²⁰⁾. Die relativen Wachstumsbeiträge werden sich also in diesen beiden Jahren dramatisch verändern, was zunächst von den unterschiedlichen Wachstumsraten abhängt, aber auch vom zunehmenden Gewicht der BRIC und anderer Schwellenländer in der globalen Wirtschaft beeinflusst wird. Die langfristigen Trends in den Wechselkursen der BRIC und anderer Schwellenländer, die tendenziell eine Aufwertung erfahren, tragen auch zu einer Verschiebung der Gewichte in der globalen Kaufkraft hin zu diesen Ländergruppen bei.

Die BRIC haben noch immer einen viel kleineren absoluten Anteil an den weltweiten Importen (Abbildung 1.6), obwohl auch hier wiederum die Sache anders aussieht, wenn man die Anteile am globalen Importwachstum ansehen würde. Folglich hat ein Einbruch der Nachfrage in den einkommensreichen Ländern noch immer einen maßgeblichen Einfluss auf die globale Nachfrage nach gehandelten Waren und Dienstleistungen. Die Beeinflussung von Konjunkturbewegungen über die Handelsströme ist daher immer noch eine sehr asymmetrische. Die BRIC und andere Schwellenländer sind viel mehr von den Konjunktorentwicklungen in der Triade abhängig als umgekehrt. Wie in den anderen Teilen dieses Kapitels argumentiert wurde, ist dies bei der Transmission über internationale Finanzmärkte noch viel mehr der Fall.

²⁰⁾ Die Differenz aus der Summe von BRIC und der Triade zu 100% machen die restlichen Länder der Welt aus.

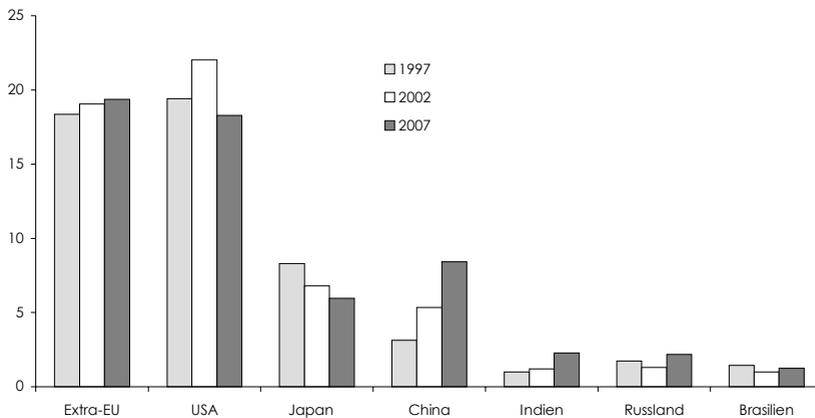
Abbildung 1.5: Beiträge zum realen Weltwirtschaftswachstum

Anteile in %



Q: IMF, World Economic Outlook. 2008 und 2009 Prognose. Der Wachstumsbeitrag wurde als der relative Beitrag zum realen weltwirtschaftlichen BIP-Wachstum der Länder berechnet, wobei die Gewichtung der Länder durch das BIP zur Wechselkurs erfolgte.

Abbildung 1.6: Anteile der Triade und BRIC an den weltweiten Importen in %



Q: WTO, International Trade Statistics, wiiv-Berechnungen. Extra-EU sind Extra-EU-Importe der EU 27 für 2007 und Extra-EU-Importe der EU 15 für 1997 und 2002. Basis sind Weltimporte ohne Intra-EU-Importe.

Gegenwärtig erleben wir daher nochmals eine Phase, in der die globale Konjunkturbewegung (und auch die meisten Preise wie Ölpreis, andere Rohstoffpreise, etc.) weiterhin vorwiegend von den Entwicklungen in den einkommensstarken Ländern getrieben wird und sich über eine Reihe von Transmissionsmechanismen (von denen die wichtigsten in diesem Kapitel behandelt wurden) auf die restliche Welt überträgt. Andererseits sieht man aus den Abbildungen, dass die Wichtigkeit von Schwellenländern relativ rapide zunimmt (was sowohl von realer Wirtschaftsleistung, aber auch von Entwicklungen der Wechselkurse und Terms-of-Trade abhängt) und daher in Zukunft der Grad dieser Asymmetrie sicherlich abnehmen wird. Dazu werden auch wirtschaftspolitische Veränderungen beitragen, welche durch die jetzige Krise forciert werden (z. B. die Veränderung der Strategie Chinas und anderer asiatischer Länder in Zukunft mehr Aufmerksamkeit dem Binnenmarkt und dem intra-asiatischen Markt zu schenken). Nach den Erfahrungen mit der Volatilität der globalen Reservewährung kann es auch ein mögliches Abgehen von einer Politik geben, die auf eine unterbewertete Währung abzielt. Neue Formen der Finanzmarktregulierung (und auch die Entwicklung von neuen integrierten Währungsräumen z. B. in Asien) könnten auch zu einer besseren Absicherung unterschiedlicher Wirtschaftsregionen von einer Transmission von Instabilität durch internationale Kapitalmärkte führen.

1.7 Zusammenfassende Schlussfolgerungen

Die Periode, welche wir in diesen Jahren weltwirtschaftlich erleben, ist sicherlich eine gewisse historische Zäsur. Es wurde allen Akteuren in dramatischer Weise vor Augen geführt, dass das internationale Finanzsystem, wie es sich im letzten Jahrzehnt konstituiert hat, stark krisenanfällig sein kann und bei einer ausbrechenden Krise globale Transmissionsmechanismen ausgelöst werden, die starke realwirtschaftliche Effekte haben können.

Das Jahr 2008 war in diesem Sinne ein Wendejahr, in dem die Beschränkungen der bestehenden Regulierungsmechanismen und existierenden Anreizsysteme eines stark internationalisierten, innovativen Finanzmarktsystems klar zu Tage traten. Ebenso erfuhr man eine Diskrepanz zwischen den global sich ausbreitenden Effekten der internationalen Finanzkrise und den wirtschaftspolitischen Instrumenten (zunächst vorwiegend nationalstaatlich organisiert), welche existierten um diesen entgegenzutreten. Internationale Koordination der wirtschaftspolitischen Antworten auf die Krise kam nur zaghafst zustande und es wurde offensichtlich, dass einige Staaten (Island, Ungarn, Ukraine, Pakistan, etc.) nicht die Mittel besaßen, um effektiv die Krise al-

leine wirtschaftspolitisch meistern zu können. Der Druck, eine gründliche Reform von Regulierungsmechanismen von Finanzmärkten durchzuführen, sowie eine bessere internationale Koordination und eine Stärkung und Veränderung der Governance-Strukturen internationaler Institutionen (insbesondere des IMF) zu erreichen, sind daher wichtige Resultate der derzeitigen Weltwirtschaftskrise.

1.8 Literaturhinweise

- Economist Intelligence Unit (EIU) (2008A), "Eastern Europe's misery", 23. Oktober 2008, http://www.economist.com/agenda/displaystory.cfm?story_id=12480935.
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2008B), "Eastern Europe economy: Deepening Gloom", 19. November 2008.
- Royal Bank of Canada, "First recession forecast lands on Hungary with a bang", Portfolio online financial journal, 23. Oktober 2008, <http://www.portfolio.hu/en/cikkek.tdp?k=2&i=16117>.
- The Economist, "Rebalancing Act", 14. August 2008.
- Akin, C., Kose, A. M., "Changing Nature of North-South Linkages: Stylized Facts and Explanations", IMF Working Paper, September 2007, (280).
- Calvo, G., "Capital Flows and Capital-Market Crises: The Simple Economics of Sudden Stops", Journal of Applied Economics, November 1998, 1(1), S. 35-54.
- Calvo, G., Izquierdo, A., Talvi, E., "Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons", RES Working Papers, Inter-American Development Bank, Research Department, 2002, (4299).
- Gros, D., Micossi, S., "The beginning of the end game...", 20. September 2008, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1669>.
- IMF (2008A), World Economic Outlook 2008. Housing and the Business Cycle, Washington, D.C., April 2008.
- IMF (2008B), World Economic Outlook 2008. Financial Stress, Downturns, and Recoveries, Washington, D.C., Oktober 2008.
- IMF (2008C), World Economic Outlook Update, Washington, D.C., November 2008.
- IMF (2008D), Global Financial Stability Report 2008. Financial Stress and Deleveraging. Macro-Financial Implications and Policy, Washington, D.C., October 2008.
- Kose, A. M., Otrok, C., Prasad, E., "Global Business Cycles: Convergence or Decoupling?", IMF Working Paper, 2008, (143).
- Krugman, P., "The international Finance Multiplier", Oktober 2008, www.princeton.edu/~pkrugman/finmult.pdf.
- Laeven, L., Valencia, F., "Systematic Banking Crises: A New Database", IMF Working Paper, 2008, (224).

- Levchenko, A., Mauro, P., "Do Some Forms of Financial Flows Help Protect Against Sudden Stops? ", World Bank Economic Review, 2007, 21(3), S. 389-411.
- Sula, O., "Surges and Sudden Stops of Capital Flows to Emerging Markets", MPRA Paper, Oktober 2006, (383).
- UniCredit, "An overview of recent Rescue Plans", Economics Special, Oktober 2008, <http://mediaserver.fxstreet.com/Reports/471ac794-fca7-4224-a6b2-5a8c53fec474/423cec5b-c4af-46a1-bda0-785ae9454be9.pdf>.
- Weltbank, Global Development Finance 2008. The Role of International Banking, Washington D.C., 2008.

2. Rahmenbedingungen des Welthandels

Nach einer längeren Phase der Hochkonjunktur mit großen Wachstumserfolgen, insbesondere in den Schwellenländern, setzte in den Industrieländern aufgrund der Finanzmarktkrise Ende 2007 ein Konjunkturabschwung ein. In der Folge wird sich das Wachstum auch in den Schwellenländern verlangsamen, wenngleich es in einigen Ländern zumindest 2008 weiterhin über dem langfristigen Wachstumspfad liegen dürfte. Eine große Herausforderung liegt 2008 für viele Regionen im Aufkeimen der Inflation. Davon sind die erdöl- und ressourcenreichen Länder besonders betroffen, die bis Mitte 2008 andererseits auch von der Rohstoffpreishausse profitierten. Das Aufleben der Inflation ist auf die deutliche Verteuerung von Energie, Metallen und Nahrungsmitteln zurückzuführen, die sich ihrerseits durch die anhaltend hohe Nachfrage aus den Schwellenländern, Spekulation an den Rohstoffbörsen sowie durch die geringe Elastizität des Rohölangebotes erklären lässt. Die Wachstumsaussichten für die Industrieländer wurden angesichts der Verschärfung der Finanzmarktkrise nach unten revidiert, einige Länder, etwa die USA und der Euro-Raum, werden Ende 2008 und Anfang 2009 eine Rezession durchlaufen. Wachstumsimpulse durch eine weitere Liberalisierung des Welthandels blieben 2008 wegen des Scheiterns der Doha-Runde aus und sind auch in den kommenden Monaten nicht zu erwarten. Hingegen werden sich die regionalen Integrationsprozesse intensivieren, die Zahl der Freihandelsabkommen zwischen geographisch weiter entfernten, aber wichtigen Handelspartnern wird zunehmen.

2.1 Die Weltkonjunktur im Überblick

Roman Stöllinger (wiw)

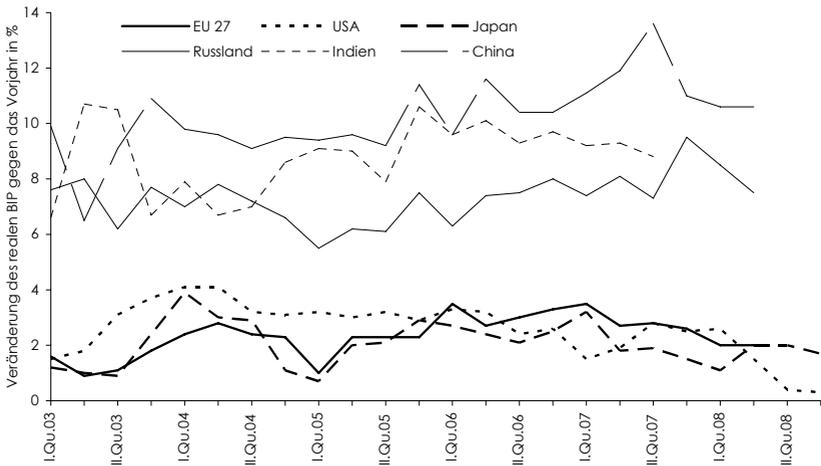
Wissenschaftliche Assistenz: Barbara Apian-Bennewitz, Beate Muck

Die Weltkonjunktur überschritt gegen Ende des Jahres 2007 ihren Höhepunkt. Mit einer Steigerung des realen Bruttoinlandsproduktes von 3,7% wurde ein ähnlich kräftiges Weltwirtschaftswachstum wie 2006 verzeichnet. Die seit Mitte 2007 von den USA ausgehende Finanzmarktkrise belastete Ende 2007 allerdings bereits die Konjunktur in den USA. Im 2. Halbjahr 2008 wird die Wirtschaft in den USA stagnieren, und auch eine Rezession scheint nicht unwahrscheinlich¹⁾. Gleiches gilt für

¹⁾ In den USA wird eine Rezession nicht als Rückgang des BIP in zwei aufeinander folgenden Quartalen definiert, sondern als ein signifikanter Rückgang der Wirtschaftsaktivität, der länger als einige Monate andauert und an Größen wie der Industrieproduktion, der

viele Länder im Euro-Raum. Das tatsächliche Ausmaß des Finanzmarktschocks auf die Realwirtschaft ist derzeit sehr schwierig abzuschätzen. Jedenfalls wird weder in den USA noch in der EU das Wachstum 2008 an das des Jahres 2007 (+1,4% bzw. +1,5%) heranreichen. Eine ähnliche Entwicklung ist in Japan zu beobachten: Nach +2,1% im Jahr 2007 wird die Wirtschaft 2008 um nur etwa 0,5% wachsen.

Abbildung 2.1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Ländern



Q: Eurostat, OECD, Economic Outlook Database, 83; IMF, International Financial Statistics. III. und IV. Quartal 2008 Prognose.

In den Entwicklungsländern entwickelte sich die Wirtschaft 2007 erneut sehr dynamisch, die Wachstumsraten waren – einschließlich der mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL 21) – sogar höher als im Vorjahr (BIP real etwa +8%) und lagen weiterhin weit über dem langfristigen Trend (+5,3%)²⁾. Die rasante Expansion in China und Indien beeinflusst dabei aufgrund der Größe dieser Volkswirtschaften den Durchschnitt erheblich (Entwicklungsländer ohne China und Indien: BIP 2007 +6,1%), doch verzeichneten 2007 viele Länder in allen Weltregionen eine kräftige Steigerung: Für Afrika ergab sich ein Durchschnitt von +6,2%, und auch in Lateinamerika lag das Wachstum mit

Beschäftigung, den Realeinkommen und dem Außenhandel ablesbar ist. Eine Feststellung, ob Rezession herrscht, ist mit dieser Definition ungleich schwieriger.

²⁾ Die langfristige Wachstumsrate der Schwellen- und Entwicklungsländer lag in den Jahren 1990 bis 1999 bei 3,8% und erhöhte sich im Zeitraum 2000 bis 2005 auf +5,3%.

5,6% um fast 3 Prozentpunkte über jenem der Industrieländer. Der beträchtliche Wachstumsvorsprung der Entwicklungsländer gegenüber den Industrieländern, wie er seit dem Beginn dieses Jahrzehnts zu beobachten ist (Abbildung 2.1), blieb somit 2007 bestehen und wird aufgrund des Konjunkturabschwungs in den Industrieländern auch 2008 erhalten bleiben. Die Konjunkturschwäche in den Industrieländern wird wegen ihres großen Gewichtes in der Weltwirtschaft das Weltwirtschaftswachstum erheblich dämpfen (2008 etwa 2,6%)³⁾. In den Entwicklungsländern werden die Wachstumseinbußen weniger empfindlich ausfallen, weil sich deren Wirtschaft zumindest kurzfristig etwas stärker vom Konjunkturzyklus der Industrieländer abkoppeln kann als in der Vergangenheit (siehe Kapitel 1). Mit +6,5% bis +7% ist die Prognose für 2008 deshalb trotz der Verlangsamung hoch.

Die Entwicklung der Weltwirtschaft wird vor allem durch folgende drei Faktoren bestimmt:

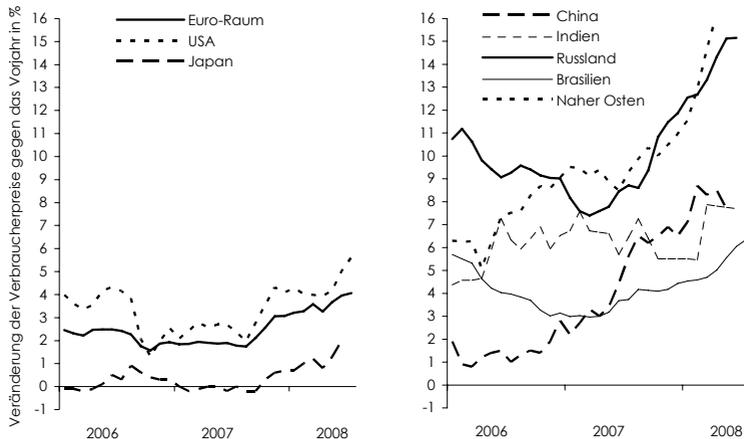
- Die Banken- und Finanzmarktkrise ist noch nicht überwunden. Konkurse und Teilverstaatlichungen von weltweit agierenden Großbanken und Abschreibungsverluste aus Immobiliengeschäften in den USA in Milliardenhöhe haben Unsicherheit und Marktversagen ausgelöst. Spätestens 2008 schlugen die Turbulenzen auf den Finanzmärkten in den USA und Westeuropa auf die Realwirtschaft durch (siehe Kapitel 1). Ob die Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand in den USA, im Euro-Raum und in den G 7 sowie die konzertierten Aktionen der führenden Notenbanken und Regierungen ausreichen, um eine weltweite Rezession zu verhindern, ist offen.
- Zweiter bestimmender Faktor ist das weltweite Aufleben der Inflation. Die Industrieländer trifft die Beschleunigung des Preisanstiegs in einer Abschwungphase. Sie ist allerdings schwächer und auf einem wesentlich niedrigeren Niveau als in den Schwellenländern (Abbildung 2.2), weil sie primär auf die Rohstoffpreishausse zurückgeht und Rohstoffe, insbesondere Nahrungsmittel in den Entwicklungsländern ein höheres Gewicht im Warenkorb haben. Außerdem wächst die Wirtschaft vieler Schwellenländer weiterhin über der langfristigen Trendrate, was teils ebenfalls Inflationsdruck erzeugt.

Diese Entwicklungen ließen die Inflationsrate in den Entwicklungsländern bereits 2007 auf 6,4% steigen; 2008 ist mit einer weiteren

³⁾ Gewichtet mit Kaufkraftparitäten statt mit Wechselkursen errechnet der IMF für 2008 eine weltweite Wachstumsrate von 3,7%. Der Unterschied ergibt sich aus dem höheren Gewicht der Entwicklungsländer.

kräftigen Aufwärtsbewegung zu rechnen. Dabei bestehen sehr große regionale Unterschiede. Wegen der lebhaften Inlandsnachfrage, welche ihrerseits auch von einer Verbesserung der Terms-of-Trade genährt wird, ist die Teuerung vor allem im Nahen Osten und der GUS hoch. Im Nahen Osten sind viele nationale Währungen an den US-Dollar gebunden, sodass Inflation importiert wurde; die Inflationsrate erreichte bereits 2007 über 10% und bis Mai 2008 knapp 17%. In Russland betrug die Teuerungsrate im Mai 2008 15%. Von 2005 bis Anfang 2007 waren die Raten nach der erfolgreichen Bekämpfung der Inflation einstellig. Die Möglichkeit von Zweitrundeneffekten gefährdet die Erfolge einer makroökonomischen Politik zur Eindämmung der Inflation aber auch in anderen Regionen.

Abbildung 2.2: Entwicklung der Inflation in ausgewählten Ländern



Q: IMF, International Financial Statistics. Euro-Raum in der jeweils geltenden Länderabgrenzung.

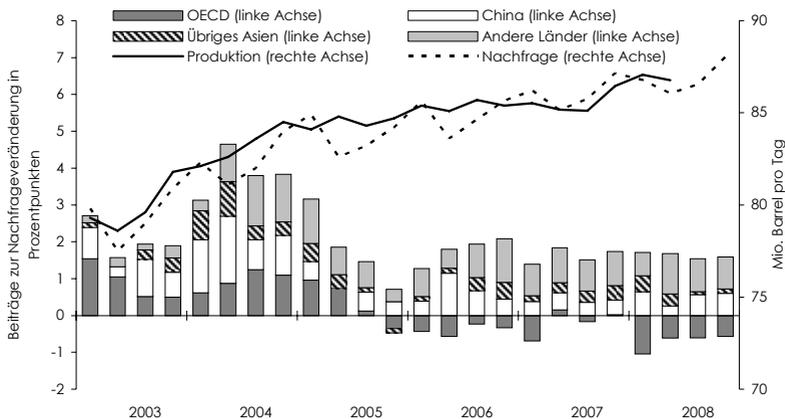
In den Industrieländern betrug die Inflationsrate 2007 nur 2,2%. Bis Mitte 2008 stieg sie jedoch sowohl in den USA als auch im Euro-Raum⁴⁾ auf über 4%. Im Euro-Raum war dies die höchste Rate seit Einführung der gemeinsamen europäischen Währung. In den Industrieländern könnte die Inflationsbeschleunigung aufgrund der beginnenden Rezession ein kurzfristiges Phänomen sein.

- Der Hintergrund des Aufflackerns der Inflation, nämlich die Verteuerung von Energie, Nahrungsmitteln und Metallen, ist als dritter Risiko-

⁴⁾ Euro-Raum in der jeweils geltenden Länderabgrenzung.

kofaktor für die Weltkonjunktur zu nennen. Zwischen Anfang 2007 und Mitte 2008 stieg der Erdölpreis auf US-Dollarbasis um fast 150% und erreichte Anfang Juli 2008 mit 140 \$ je Barrel seinen bisher höchsten Wert. Diese Entwicklung war in erster Linie auf die Angebotsverknappung und die dadurch verursachte Spekulation zurückzuführen⁵⁾. Wie Abbildung 2.3 zeigt, hielt die Steigerung des Erdölangebotes seit dem IV. Quartal 2006 nicht mit der Nachfrageausweitung Schritt, sodass Lager abgebaut und die Preise in die Höhe getrieben wurden. Außerhalb der OPEC, die durch eine Einschränkung der Fördermenge in den Jahren 2006 und 2007 zur Verknappung des Angebotes beitrug, waren laut Weltbank vor allem technische und geologische Faktoren für die geringe Preiselastizität des Angebotes bestimmend.

Abbildung 2.3: Erdöl – Produktion und Nachfrage



Q: International Energy Agency. III. und IV. Quartal 2008: Prognose.

Außerdem spielte die massive Abwertung des US-Dollar eine Rolle: Einerseits hatte sie einen Auftrieb der in US-Dollar nominierten Erdölpreise zur Folge⁶⁾, andererseits veranlasste sie internationale Investoren, alternative Anlagemöglichkeiten zum US-Dollar zu su-

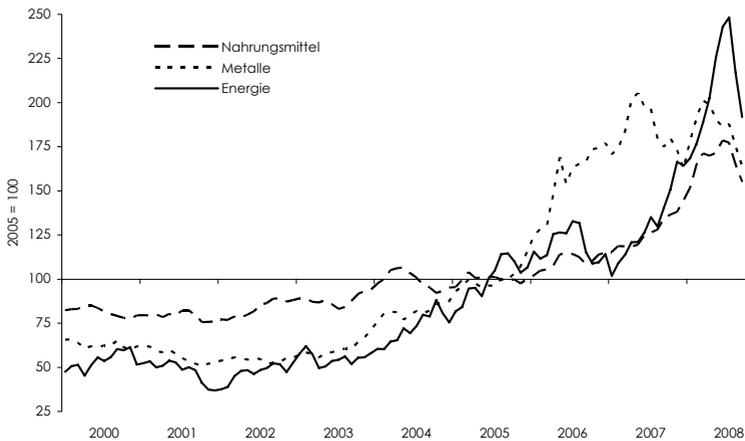
⁵⁾ Der Autor dankt Vasily Astrov (wiw) für die wertvolle Unterstützung bei der Erstellung des Abschnittes über die Preis- und Mengenentwicklung auf dem Rohölmarkt.

⁶⁾ Die Wechselkursentwicklung des US-Dollar hatte natürlich keine negativen Auswirkungen auf die Inflation in "Nicht-Dollar-Ländern"; dies erklärt, warum sich Rohöl in diesen Ländern relativ weniger verteuerte als auf dem Weltmarkt.

chen, darunter auch Erdöl und andere Rohstoffe. Die Rohölnachfrage nahm in den letzten Jahren trotz der guten Konjunktur nur mäßig zu: 2006 und 2007 stieg sie um nur etwa 1% pro Jahr, und die Nachfrage aus den OECD-Ländern, die weiterhin etwa 55% des weltweiten Bedarfs ausmacht, ist seit 2006 sogar leicht rückläufig.

In engem Zusammenhang mit dem Anstieg der Energiepreise steht die Hausse der Nahrungsmittelpreise, die schon 2002 einsetzte und sich 2007 erheblich verstärkte (Abbildung 2.4).

Abbildung 2.4: Entwicklung der Rohstoffpreisindizes



Q: IMF, Commodity Price Database.

Eine der wichtigsten Ursachen der teils drastischen Verteuerung von Nahrungsmitteln ist das rasche Wachstum der Nachfrage in den expansiven Schwellenländern, vor allem in China und Indien⁷⁾. Etwa 80% der Zunahme des Nahrungsmittelbedarfs seit 2002 entfallen auf die Entwicklungsländer, 20% sind der Zunahme der Nachfrage nach Energiepflanzen in den Industrieländern, insbesondere den USA und der EU zuzuschreiben. Die Steigerung der Nachfrage nach Energiepflanzen (vor allem Mais für die Erzeugung von Bioethanol und Raps für die Erzeugung von Biodiesel) ist eine Folge der neuen Vorschriften in den USA und der EU, wonach konventionellen Treibstoffen ein bestimmter Anteil an Biotreibstoff beizumischen ist. Der Bedarf an Energiepflanzen hat damit inzwischen ein beträchtliches Niveau erreicht.

⁷⁾ Der Autor dankt Zdenek Lukas (wiw) für Anregungen und Kommentare im Zusammenhang mit der Entwicklung von Nahrungsmittelangebot und -preisen.

Das Nahrungsmittelangebot wurde 2007 durch Ernteausfälle und in der Folge mäßige Getreideerträge gedrückt. Diese gegenläufige Entwicklung von Angebot und Nachfrage verstärkte die Aufwärtstendenz der Nahrungsmittelpreise. Sie lagen auf US-Dollarbasis im Mai 2008 um mehr als 50% über dem Niveau von Anfang 2007. Grundnahrungsmittel wie Reis, Weizen und Mais verteuerten sich dabei überproportional, was vom Standpunkt der Versorgungssicherheit kritisch zu sehen ist. Die Exportverbote und Ausfuhrbeschränkungen, die manche Exportländer (etwa Indien) zur Sicherung der Versorgung der eigenen Bevölkerung mit Grundnahrungsmitteln verhängten, verschärfen die Situation zusätzlich.

Mit der Eintrübung der Konjunktur und der Rezessionsgefahr in mehreren Industrieländern haben aber sowohl der Erdölpreis – und damit die Energiepreise – als auch die Nahrungsmittelpreise seit Juli 2008 sinkende Tendenz. Die Metallpreise geben schon etwas länger nach (siehe Abbildung 2.4).

2.2 Ausblick für die Industrieländer

In den Industrieländern setzte Ende 2007 ein Konjunkturabschwung ein; in den USA sowie in mehreren großen EU-Volkswirtschaften ist 2008 eine Rezession nicht unwahrscheinlich. Solange die Finanzmarktkrise nicht überwunden ist, unterliegt jede Konjunkturprognose erheblicher Unsicherheit. Die OECD etwa revidierte ihre Prognose im September noch vor dem Kollaps der großen Investmentbanken in den USA nach unten; im Oktober und erneut im November senkte auch der IMF seine Wachstumsprognosen⁸⁾.

In den **USA** steht die Wirtschaft unter dem Eindruck der aktuellen Banken- und Finanzmarktkrise. Der Einbruch der Aktienkurse, der daraus resultierende Vermögensverlust für die privaten Haushalte und die Verknappung des Kreditangebotes brachten den bisher dynamischen privaten Konsum ins Stocken. Überdies wurde die Wirtschaftsentwicklung in den USA als großem Energieimporteure bis Mitte 2008 auch durch die hohen Rohstoffpreise beeinträchtigt; zusätzlich drückt die Beschleunigung des Preisaufliebes die Realeinkommen. Dadurch entstand in den USA 2008 die ungewöhnliche Situation, dass das BIP-Wachstum fast vollständig vom Außenhandel getragen wird. Die Steigerung der Exporte ist auf die anhaltend starke Nachfrage aus den

⁸⁾ Die in den Kapiteln 2.2, 2.3 und 2.4 angeführten Zahlen stimmen nicht unbedingt mit den Prognosen in den Statistischen Übersichten überein, da für einzelne Länder aktuellere Informationen verfügbar waren (insbesondere "OECD Interim Assessment" vom September 2008 und IMF (2008C).

Schwellenländern und die US-Dollarschwäche zurückzuführen. In Kombination mit der mäßigen Importnachfrage sank dadurch das Leistungsbilanzdefizit der USA bereits 2007 auf 5,3% des BIP; 2008 ist ein weiterer Rückgang zu erwarten, wenngleich der US-Dollar seit August 2008 gegenüber dem Euro und anderen wichtigen Währungen nun wieder an Wert gewinnt. Sowohl die Budgetpolitik als auch die Geldpolitik versuchen einer Rezession entgegen zu wirken (siehe Kapitel 1): Die Federal Reserve Bank senkte den Leitzinssatz seit Beginn der Finanzkrise im August 2007 in insgesamt neun Schritten von 5,25% auf 1%). Die Auszahlung von Steuergutschriften in Höhe von etwa 115 Mrd. \$ setzte positive Wachstumsimpulse; im September wurde im Emergency Economic Stabilization Act beschlossen, bis zu 700 Mrd. \$ für den Ankauf von Hypothekarkrediten zur Verfügung zu stellen. Zuletzt ging die Tendenz allerdings in Richtung einer Rekapitalisierung der Banken und Anstrengungen, den Immobiliensektor zu stützen. 2008 ist in den USA mit einem Wachstum von 1,4% zu rechnen. 2009 dürfte das BIP dann sogar rückläufig sein (-0,7%).

Nach einem kräftigen Wachstum im I. Quartal 2008 ging das BIP im **Euro-Raum** im II. Quartal gegenüber dem Vorquartal zurück; die Wahrscheinlichkeit einer Rezession stieg. Für 2008 wird eine Expansion um 1,3% erwartet, 2009 wird sich die Konjunktur aber weiter abkühlen, und das BIP dürfte um etwa 0,5% schrumpfen. Die Inflationsrate war im Juni 2008 mit 4% doppelt so hoch wie das Inflationsziel der EZB; vor diesem Hintergrund hob die EZB Mitte 2008 den Leitzinssatz um 25 Basispunkte auf 4,25% an. Anfang Oktober erfolgte aber in der konzertierten Aktion führender Notenbanken eine Senkung des Leitzinssatzes um 50 Basispunkte; Anfang November wurde der Zinssatz weiter auf 3,25% herabgesetzt. Neben der Finanzmarktkrise schwächt in einigen Ländern des Euro-Raums der hohe Wechselkurs des Euro die Konjunktur über die Dämpfung der Exporte. In Irland und Spanien brachen zudem die Preise auf den Immobilienmärkten ein. Anfang Oktober verabschiedeten die Euro-Länder und Großbritannien einen Plan zur Stabilisierung der Finanzmärkte¹⁰⁾ mit einem Volumen von 1.800 Mrd. €. Die darin enthaltenen Maßnahmen zielen darauf ab, den Verfall der Aktienpreise zu stoppen und eine Normalisierung auf dem ins Stocken geratenen Interbankenmarkt und den Kreditmärkten herbeizuführen.

⁹⁾ Stand 10. November 2008.

¹⁰⁾ Der Rettungsplan sieht neben einer Kapitalaufstockung auch Garantien für Verbindlichkeiten von Banken sowie die Erhöhung der Einlagensicherung vor.

In **Deutschland** zeigten sich die Exporte Anfang 2008 relativ robust gegenüber dem schwierigen externen Umfeld, der Rückgang der Importnachfrage aus den USA wurde durch eine verstärkte Nachfrage aus Europa und den erdölexportierenden Ländern kompensiert. Die Immobilienpreise hatten die jüngste Rallye nicht mitgemacht, sodass eine Immobilienkrise ausblieb. Vor dem Hintergrund des Engagements einiger deutscher Banken auf dem Hypothekenmarkt der USA und der hohen Exportorientierung der Wirtschaft wird jedoch für 2008 mit einem Wachstum von nur rund 1,7% gerechnet.

Ein ähnlicher Konjunkturverlauf zeigt sich in **Frankreich**; die Wachstumsprognose für 2008 wurde auf unter 1% zurückgenommen. Wegen dieser geringen Dynamik der Wirtschaft könnte der Finanzierungssaldo des Staates 2008 die Maastricht-Grenze von 3% des BIP überschreiten. Auf dem Arbeitsmarkt war die Lage Anfang 2008 noch günstig. Im I. Quartal sank die Arbeitslosenquote auf einen Tiefstwert von 7,4%. Weil sich die Inflation wie im gesamten Euro-Raum beschleunigte, stiegen im Mai die Nominallöhne (die Mindestlöhne sind an die Inflationsrate gekoppelt). Die Lohnsteigerungen lagen über den Produktivitätszuwächsen, sodass Lohnstückkosten und die Kerninflation eine Aufwärtstendenz haben. Gemeinsam mit dem hohen Euro-Kurs beeinflusst dies die Entwicklung der Leistungsbilanz.

Italiens BIP dürfte bereits 2008 stagnieren oder sogar leicht sinken, und 2009 dürfte die Wirtschaft um etwa 0,6% schrumpfen. Die Wachstumsschwäche ist in Italien vor allem eine Folge der geringen Produktivitätssteigerung. Wegen der Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden öffentliche Transferzahlungen und Investitionen ausgeweitet werden, sodass der Finanzierungssaldo des Staates sich in ein Defizit drehen wird.

Großbritannien ist aufgrund der großen Bedeutung des Finanzdienstleistungssektors für die Wirtschaft und der engen Verflechtungen mit den USA von der Finanzmarktkrise besonders betroffen. Verschärft wird die Situation durch eine heimische Immobilienkrise. Die Verstaatlichung einer der größten Hypothekenbanken des Landes belastet die öffentlichen Haushalte erheblich, die Gesamtverschuldung stieg dadurch auf über 40% des BIP. Für 2008 ist ein Budgetdefizit von 4% zu erwarten. Die Kapitalaufstockung durch den Staat in drei weiteren Großbanken (37 Mrd. £) könnte das Budget zusätzlich belasten. Sowohl die private Konsumnachfrage als auch die Investitionstätigkeit der Unternehmen werden 2008 durch Vermögensverluste und die Verknappung des Kreditangebotes gedämpft. Trotz konjunkturstützender Maßnahmen und einer expansiven Geldpolitik – die Bank of

England senkte Anfang November ihren Leitzinssatz weiter auf 3%¹¹⁾ – wird das Wachstum 2008 nicht über 1% hinauskommen; 2009 ist in Großbritannien von einem Rückgang des BIP um 1,3% auszugehen.

Japan schien bis Mitte 2008 von der Konjunkturverschlechterung schwächer betroffen zu sein als andere Industrieländer, weil die Banken relativ wenig in Immobilien in den USA investiert hatten und die Importnachfrage aus den aufstrebenden asiatischen Ländern (inzwischen 50% der japanischen Exporte) anhaltend stark war. Die Exporte in die USA gingen jedoch im Jahresverlauf deutlich zurück, und ab dem II. Quartal war auch die Inlandsnachfrage rückläufig. Bereits Ende August 2008 setzte Japan ein Steuerentlastungsprogramm in Kraft, um der Verteuerung von Nahrungsmitteln und Energie gegenzusteuern. Im Oktober 2008 kündigte die Regierung aufgrund der wegen der Finanzmarktkrise nunmehr schlechten Wachstumsaussichten – Japans Wirtschaft wird 2008 um etwa 0,5% wachsen und 2009 leicht schrumpfen – ein Konjunkturprogramm in Höhe von 27 Bio. Yen (1,2% des BIP) an. Der fiskalpolitische Impuls sieht zusätzliche Kredite für Kleinbetriebe sowie Steuererleichterungen und Bargeldhilfen für private Haushalte vor. Der Kursverfall an den internationalen Börsen traf auch den Nikkei-Index, er verlor gegenüber dem Oktober des Vorjahres mehr als die Hälfte seines Wertes¹²⁾.

Da sich nun auch in Japan eine Rezession ankündigt, dürfte 2009 erstmals seit 60 Jahren die gesamtwirtschaftliche Produktion in allen großen Industrieländern – USA, Japan und den fünf größten EU-Ländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien – einen Rückgang verzeichnen.

2.3 Ausblick für die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL 5 und SOEL 9) und Russland

Vasily Astrov (wiiv)

Die Konjunkturabkühlung in den meisten **mittel- und osteuropäischen Ländern** (MOEL, d. h. MOEL 5 und SOEL 9) ist in erster Linie heimischen Faktoren zuzuschreiben wie etwa der Investitionsschwäche in Tschechien, der Hochzinspolitik in Polen oder der Aufwertung im Vorfeld der Euro-Einführung in der Slowakei. Die Liquiditätskrise, die sich aus den USA auf Westeuropa ausbreitete, wurde jedoch vor allem seit Oktober 2008 auch in den MOEL zunehmend spürbar. Außerdem spielt die

¹¹⁾ Stand 10. November 2008.

¹²⁾ Stand 13. Oktober 2008.

mäßige Wirtschaftspersormance im Euro-Raum – dem Hauptexportmarkt der MOEL – eine Rolle. Dennoch wächst die Wirtschaft in den MOEL im Durchschnitt nach wie vor um etwa 3 bis 4 Prozentpunkte schneller als im Durchschnitt der EU 15, und zumindest in den neuen EU-Ländern unter den MOEL entspannt sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt weiter. Nicht nur der Dienstleistungssektor, sondern auch die Industrie stellt in einigen MOEL (insbesondere Bulgarien, Slowakei) Arbeitskräfte ein.

Der Preisauftrieb beschleunigte sich jedoch in der ersten Jahreshälfte 2008 infolge der weltweiten Energie- und Lebensmittelverteuerung relativ deutlich; in Bulgarien und Serbien dürfte die Inflationsrate wegen der hohen Energieintensität und des großen Gewichts von Lebensmitteln im Warenkorb im Jahresdurchschnitt 2008 bis zu 12% erreichen. Angesichts der jüngsten Entwicklung der Weltmarktpreise, der heimischen Wachstumsverlangsamung sowie der sehr guten Ernte in vielen MOEL dürfte dieser Inflationsanstieg allerdings wieder abflauen, 2009 wird die Inflationsrate durchwegs sinken.

Ein Sonderfall unter den MOEL ist Ungarn, dessen Wirtschaft sich nach den Konsolidierungsmaßnahmen der Budgetpolitik im Jahr 2007 allmählich erholte. Da jedoch das Land von der jüngsten Welle der weltweiten Finanzkrise im Oktober 2008 besonders hart getroffen wurde, dürfte die ungarische Wirtschaft 2009 wieder stagnieren. Dagegen geht die vor allem durch die Steueranhebungen verursachte Inflation (8% im Jahr 2007) tendenziell zurück. Auch in Bulgarien und Rumänien ist mit einer Wachstumsverlangsamung aufgrund der Liquiditätsverknappung zu rechnen.

Mehrere Westbalkanländer, darunter Mazedonien und insbesondere Montenegro, verzeichneten kürzlich einen Anstieg der FDI, da sich die politische Stabilität in der gesamten Region weiter gefestigt hat. Bosnien-Herzegowina schloss kürzlich einen Stabilisierungs- und Assoziierungsvertrag mit der EU, Kroatien dürfte bereits 2011 der EU beitreten. Vor dem Hintergrund der Maßnahmen zur Restrukturierung der Industrie in mehreren Westbalkanländern beharrt allerdings die Arbeitslosigkeit auf einem sehr hohen Niveau oder steigt sogar weiter (Serbien).

Slowenien ist bereits 2007 in die Währungsunion eingetreten, die Slowakei wird Anfang 2009 beitreten. In den anderen neuen EU-Ländern ist hingegen mit einer Einführung der gemeinsamen Währung nicht vor 2012 zu rechnen. Polen und Tschechien waren bislang kaum bereit, auf eine eigene Geldpolitik zu verzichten, während Ungarn das Maastricht-Kriterium in Bezug auf die Höhe des Budgetdefizits trotz jüngster Fortschritte nicht erfüllt.

Russland profitierte als Energieexporteur bis Mitte 2008 von den hohen Energiepreisen und der daraus resultierenden Verbesserung der Terms-of-Trade. Weil Produktion und Export nicht ausreichend diversifiziert sind, bleibt die Wirtschaftsentwicklung aber in hohem Maße von den volatilen Rohstoffpreisen abhängig, welche nun mit dem weltweiten Konjunkturunbruch nachgeben. Eines der Hauptprobleme bleibt die hohe Inflation (2008 14%), während großzügige Lohnsteigerungen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der russischen Wirtschaft gefährden könnten. Der Verfall der russischen Aktienpreise seit September 2008 und die akute Liquiditätskrise stellen die russische Wirtschaft vor weitere Herausforderungen. Allerdings kann Russland seine großen Währungsreserven (die drittgrößten der Welt) zur Stützung des Rubels und zur Unterstützung des Bankensektors einsetzen. Auch bleibt trotz der aktuellen Turbulenzen die Rohölpreisentwicklung der entscheidende Faktor und das größte Gefahrenpotential für die russische Wirtschaft. Getragen vom Boom der Inlandsnachfrage dürfte das reale BIP-Wachstum 2008 etwa 7% betragen, im Jahr 2009 aber weiter spürbar nachlassen (+3,5%).

2.4 Ausblick für die Schwellenländer

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Barbara Apian-Bennewitz, Beate Muck

In den Schwellenländern zeigte sich die Wirtschaft bisher relativ resistent gegenüber dem Konjunkturabschwung in den Industrieländern. Aufgrund des hohen Gewichtes von Energie und Lebensmitteln im Warenkorb der privaten Haushalte beschleunigt sich der Preisauftrieb in vielen Schwellenländern.

Chinas Wirtschaft wird von der Verschlechterung der Weltkonjunktur bisher nur in geringem Maße beeinträchtigt. Wie die Entwicklung im I. Quartal 2008 zeigt, dürfte das Wachstum auch 2008 knapp 10% erreichen. Allerdings sind auch in China die Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu erkennen: Der Export wird 2008 aufgrund der schlechten Konjunktur in den USA und in Westeuropa weniger stark wachsen als der Import, und die People's Bank of China senkte die Zinssätze im September und Oktober dreimal. Da sich das Wachstum in fünf aufeinander folgenden Quartalen verlangsamte, wurde Mitte 2008 die Aufrechterhaltung des hohen Wachstums zur ersten Priorität der Wirtschaftspolitik, die bisher vor allem die Eindämmung der Inflation verfolgt hatte (Durchschnitt 2007 5%, I. Quartal 2008 8%). Der Boom der Inlandsnachfrage dürfte jedoch das Nachlassen der Auslandsnachfrage zumindest teilweise kompensieren. Die lebhaftere Lohnentwick-

lung bis zum I. Quartal 2008 ließ die Realeinkommen steigen, sodass die privaten Konsumausgaben bisher noch nicht von der Inflation gebremst wurden. Auch ist Chinas Wirtschaft durch die bestehende Kontrolle des Kapitalverkehrs und die enormen Währungsreserven (1,9 Bio. \$) gut gerüstet, um den gegenwärtigen externen Schock abzdämpfen. Das Wachstum des BIP dürfte sich 2009 merklich verlangsamten, mit 8,5% aber weiter lebhaft bleiben.

Das kräftige Wachstum (2007 +9,3%) wird in **Indien** vorwiegend von den Anlageinvestitionen getragen. Es wird sich 2008 auf knapp 8% verlangsamen. Das Leistungsbilanzdefizit dürfte 2008 auf 2,8% des BIP steigen, weil der Import rascher zunimmt und sich die Terms-of-Trade verschlechtern. Entlastet wird die Leistungsbilanz aber weiterhin durch das große Volumen der Überweisungen von Staatsangehörigen im Ausland (2007 27 Mrd. \$); Indien war damit 2007 der größte Empfänger von Transfers im Ausland beschäftigter Arbeitskräfte. Für 2008 wird ein Volumen von 45 Mrd. \$ erwartet. Neben der Inflationsbeschleunigung wird die Wirtschaftspolitik ihr Augenmerk vor allem auf den Staatshaushalt legen, dessen Defizit im Jahr 2008 6% des BIP übersteigen könnte. Allerdings gerät Indien inzwischen auch unter den Einfluss der internationalen Finanzmarktkrise: Ausländische Investoren zogen in den ersten drei Quartalen 2008 knapp 10 Mrd. \$ von den indischen Kapitalmärkten ab. Dies verursachte einen Kurssturz an der Börse von Mumbai und brachte die indische Rupie unter Druck – sie hat seit Jänner 2008 gegenüber dem US-Dollar über 20% an Wert verloren. Im Oktober sah sich die indische Nationalbank veranlasst zu intervenieren, um den Wechselkurs zu stützen. Trotz dieser Turbulenzen dürfte Indien 2009 mit +7,5% das nach China zweithöchste BIP-Wachstum verzeichnen.

In der **Türkei** belasten neben dem schwierigeren internationalen Umfeld auch innenpolitische Spannungen die Wirtschaftsentwicklung. Die Risikoprämien für türkische Anleihen stiegen Anfang 2008 und liegen nun über dem Durchschnitt anderer aufstrebender Volkswirtschaften. Wie sich das Auslaufen des Stand-by-Abkommens mit dem IMF im Mai 2008 auf die Stabilität der Fiskalpolitik auswirken wird, ist offen. Aufgrund des großen Leistungsbilanzdefizits ist die Türkei in hohem Maße auf Auslandskapital angewiesen. Die angespannte Lage auf den Finanzmärkten und die Verschlechterung der Risikoeinschätzung der Türkei könnten jedoch den Zustrom an ausländischen Direktinvestitionen (2007 16 Mrd. €) empfindlich bremsen. Von der Finanzmarktkrise bisher wenig betroffen, dürfte der weltweite Konjunkturerinbruch die türkische Wirtschaft aber durch eine Verringerung der Exporte in die EU treffen, die sich zuletzt günstig entwickelten. Nach sieben Jahren

rascher Expansion (durchschnittlich +7%) wird sich das BIP-Wachstum 2008 auf etwa 3,5% verlangsamen.

Brasilien verzeichnete 2007 mit +5,4% ein sehr kräftiges Wirtschaftswachstum. Die Impulse kamen dank des raschen Beschäftigungswachstums und des Anstiegs der Reallöhne vor allem von der Inlandsnachfrage. Bis zum II. Quartal 2008 hielten wegen des großen Zinsdifferentials zwischen den USA und Brasilien die Kapitalzuflüsse nach Brasilien ihr hohes Niveau. Vorläufig unberührt von der Finanzmarktkrise in den USA, dürften die ausländischen Direktinvestitionen 2008 zumindest den Höchstwert von 2007 (30 Mrd. \$) erreichen. Der kräftige Zustrom an FDI erlaubte den Abbau der Auslandsverschuldung, sodass Brasilien erstmals Nettogläubiger auf den internationalen Finanzmärkten ist. In der ersten Jahreshälfte 2008 stufen zwei Rating-Agenturen Brasilien auf "investment grade" hinauf. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise zeigen sich aber auch in Brasilien: Nach kräftigem Wertgewinn wertete der Real seit August 2008 gegenüber dem US-Dollar wieder ab, und die Börsenkurse sanken in den ersten drei Quartalen 2008 um 23%. Dennoch dürfte die brasilianische Wirtschaft gegenüber negativen externen Schocks resistenter sein als in der Vergangenheit. Eine Währungs- oder Zahlungsausfallkrise erscheint in Brasilien höchst unwahrscheinlich. Die größte Gefahr für die brasilianische Wirtschaft dürfte im konjunkturbedingten Verfall der internationalen Rohstoffpreise liegen, nachdem die Preishausse 2007 und im 1. Halbjahr 2008 Wachstum und Export noch beflügelt hatte. Unterstützt von staatlichen Investitionsprogrammen dürfte das BIP 2008 um etwa 5,2% wachsen, und sich 2009 auf 3% einbremsen.

Die **mexikanische Wirtschaft** wuchs 2007 um 3,2%, getragen vor allem von den Investitionen und weniger vom privaten Konsum. 2008 dürfte der private Konsum weiter an Dynamik verlieren, auch weil die Überweisungen von mexikanischen Arbeitskräften im Ausland (etwa 3% des BIP) sinken. Die konjunkturbedingte Schwäche der Importnachfrage aus den USA, dem mit Abstand wichtigsten Handelspartner Mexikos, wird den negativen Außenbeitrag weiter erhöhen, sodass das Wirtschaftswachstum 2008 unter 2% sinken dürfte.

2.5 Institutionelles Umfeld und Handelsbeziehungen

2.5.1 Die Ergebnisse der multilateralen Verhandlungen

Mit der im November 2001 ins Leben gerufenen Doha-Runde sollten im Rahmen der World Trade Organisation (WTO) weitere Schritte zur Liberalisierung des Welthandels gesetzt werden. Die WTO, die inzwi-

schen 153 Mitglieder umfasst¹³⁾, ist seit jeher von großen Interessensunterschieden zwischen den einkommensstarken Industrieländern (HIC), den Schwellenländern und anderen Entwicklungsländern sowie je nach Themengebiet häufig wechselnden Koalitionen geprägt. Die große Mitgliederzahl und das wachsende Selbstbewusstsein wichtiger Schwellenländer erschweren die multilaterale Konsensfindung im Rahmen der WTO. Seit Beginn der Verhandlungsrunde kam es daher immer wieder zu Rückschlägen, wie z. B. dem Verhandlungsmoratorium im Juli 2006.

Nach einer offiziellen Verhandlungspause von fast zwei Jahren, in der nur inoffizielle Konsultationen meist auf bilateraler Ebene stattfanden, berief der Generaldirektor der WTO für Juli 2008 ein Treffen der WTO-Mitglieder ein, in dem die Doha-Runde zu einem Abschluss gebracht werden sollte. Als Grundlage für die Verhandlungen dienten die im Mai bzw. Juli veröffentlichten Entwurfspapiere für die Modalitäten im Bereich der Landwirtschaft, des Marktzugangs für nicht-landwirtschaftliche Produkte (NAMA) – vorwiegend Industriegüter – und des Dienstleistungsbereichs. Die Vorschläge zum Dienstleistungsbereich gingen dabei nicht über die von den meisten Ländern bereits unilateral gesetzten Liberalisierungsschritte hinaus. Damit blieben der Abbau von Zöllen und Subventionen in der Landwirtschaft und der Zollabbau für Industriegüter die beherrschenden Themen. In beiden Bereichen sahen die Modalitäten ambitionierte und streng nicht-lineare Zollsenkungen vor, mit einer überproportionalen Anpassung für die Produktgruppen mit den derzeit höchsten Zöllen. Die Vorgaben für Zollsenkungen sollten für die Ländergruppen – Industrieländer, Entwicklungsländer und am wenigsten entwickelte Länder (LDC) – unterschiedlich ausfallen, mit den stärksten Vorgaben für die Industrieländer. Die LDC müssten demnach die Zölle und Subventionen auf Industriegüter nicht und auf landwirtschaftliche Produkte de facto nicht weiter senken¹⁴⁾.

Trotz großer Fortschritte in vielen Detailfragen zu den komplexen Regelungen über den Abbau von Zöllen und preisverzerrenden Stützungen für heimische Produzenten wurden die Verhandlungen am 29. Juli

¹³⁾ Stand 13. Oktober 2008.

¹⁴⁾ Für die Landwirtschaft sahen die Modalitäten eine abgestufte (tiered) Formel vor, nach der die Produkte je nach Höhe der bestehenden Zölle und Subventionen in vier Gruppen geteilt würden. Für die Produktgruppen mit höheren Zöllen und Subventionen war eine stärkere Verringerung geplant. Die Industrieländer sollten innerhalb der drei "Tiers" die Handelshemmnisse überdurchschnittlich abbauen. Für Industriegüter sollte die "Schweizer Formel" angewandt werden, aus der sich ebenfalls höchst nicht-lineare Zollsenkungen ergeben, mit höheren Koeffizienten für die Industrieländer als für die Entwicklungsländer.

2008 erfolglos beendet. Grund für das Scheitern war eine neue Retungsklausel, die "special safeguard measures" (SSM), die in den Modalitäten für landwirtschaftliche Güter für die Entwicklungsländer vorgesehen war und es den Entwicklungsländern ermöglicht hätte, im Falle eines raschen Anstiegs der Importe eines landwirtschaftlichen Produktes oder bei einem Verfall der Importpreise temporäre Schutzzölle einzuführen. Zwischen den USA und Indien, das in dieser Frage von China unterstützt wurde, kam keine Einigung über die Grenzwerte für das Auslösen dieser Schutzklausel zustande. Aufgrund des "Single-Undertaking"-Prinzips, wonach ein Gesamtpaket akzeptiert werden muss, war damit die Doha-Runde gescheitert.

Die Konsequenzen des Scheiterns der Verhandlungen werden sehr unterschiedlich eingeschätzt, wie im Übrigen auch die Ursachen und die Frage, welche Länder den Kollaps der Verhandlungen zu verantworten haben. Wie großzügig und weitreichend die Angebote der einzelnen Länder und Ländergruppen dabei waren, ist ebenso schwierig zu beurteilen wie die Auswirkungen auf die Handelspartner: Zum einen werden in der WTO die höchstzulässigen Zölle verhandelt ("bound rates"), während für die Marktergebnisse die tatsächlichen Zollsätze ausschlaggebend sind. Diese liegen aufgrund unilateraler Liberalisierungsmaßnahmen zumeist weit unter den WTO-Verpflichtungen. Daher hätte die vorgesehene Senkung für manche Länder nur geringe Auswirkungen auf die tatsächlichen Zölle gehabt (Übersicht 2.1).

Übersicht 2.1: Angewendete und in der WTO verhandelte Zollsätze

	Tatsächliche Zollsätze			Verhandelte Zollsätze (bound rates)		
	Stand vor Doha	Post-Doha	Post-Doha mit Flexibilitäten Gewogener Durchschnitt	Stand vor Doha	Post-Doha	Post-Doha mit Flexibilitäten
<i>Landwirtschaftliche Güter</i>						
HIC	15,0	7,5	11,0	31,9	13,5	20,2
Entwicklungsländer	13,4	11,5	13,3	53,9	33,0	45,4
LDC	12,5	12,2	12,5	94,1	51,6	94,1
<i>Industriegüter (NAMA)</i>						
HIC	1,7	1,1	1,1	3,5	2,5	2,7
Entwicklungsländer	6,4	4,8	5,6	19,1	10,9	11,8
LDC	10,9	8,0	10,9	-	-	-

Q: Martin – Mattoo (2008). LDC sind von Zollbeschränkungen im Bereich der Industriegüter befreit.

Neben dem großen Unterschied zwischen "bound rates" und tatsächlich angewandten Zollsätzen erschweren auch die zahlreichen flexiblen Ausnahmeregelungen, wonach jedes WTO-Mitgliedsland einzelne

Produktgruppen von der Liberalisierung ausnehmen kann, die Beurteilung der angebotenen Zollsenkungen. So sind für Länder mit hoher Exportspezialisierung hohe durchschnittliche Zollsenkungen irrelevant, wenn die Handelspartner gerade in den für sie entscheidenden Produktgruppen von diesen Ausnahmeregelungen Gebrauch machen. Selbst die "No-Tariff-No-Quota"-Regelung, nach der die Industrieländer für Importe aus den LDC in 97% der Produktgruppen ganz auf Zölle und Einfuhrquoten verzichten, könnte daher für die LDC weniger vorteilhaft sein, als man erwarten würde.

Ob der Abschluss der Doha-Runde große Wohlfahrtsgewinne für die ärmsten WTO-Mitgliedsländer gebracht hätte, wird in der Literatur (z. B. *Bersisha – Krasniqi et al., 2008*) auch deshalb angezweifelt, weil die LDC durch die weitergehende Liberalisierung teilweise die Vorteile aus den bestehenden Präferenzregeln, wie sie insbesondere die EU vorsieht, eingebüßt hätten. Auch hätten sich durch den Abbau der Agrarsubventionen in den Industrieländern viele Nahrungsmittel verteuert, was den Nahrungsmittelimporteuren unter den LDC geschadet hätte. Der tatsächliche Wohlfahrtseffekt des Scheiterns der Doha-Runde für die WTO-Mitgliedsländer ist somit nur schwer zu ermitteln. Nach Einschätzung des WTO-Generaldirektors kostet der Misserfolg der WTO-Runde die Weltwirtschaft bis zu 150 Mrd. \$; zwei Drittel der Vorteile aus einem Abschluss wären den Entwicklungsländern zugute gekommen.

Nach dem Ausbleiben einer multilateralen Liberalisierung werden in jedem Fall die Bemühungen um bilaterale Handelsabkommen an Dynamik gewinnen. Das daraus resultierende Gewirr an bilateralen Handelsverträgen und regionalen Handelsblöcken wird in der Literatur mitunter als "Spaghetti Bowl" (*Baldwin – Thornton, 2008*) bezeichnet und ist nicht nur wenig transparent, sondern verursacht unweigerlich auch Handelsverzerrungen.

2.5.2 Handelsbeziehungen der EU

Die im Oktober 2006 neu definierte handelspolitische Strategie der EU sieht eine Intensivierung der bilateralen Handelsbeziehungen vor. Aufgrund des Stillstandes der WTO-Verhandlungen hat die EU seither Verhandlungen über eine Reihe neuer Freihandels- und Partnerschaftsabkommen initiiert. Wie die USA schenkt die EU dabei Asien besonderes Augenmerk. Verhandlungen über Freihandelsabkommen (FHA) mit Indien, Südkorea und der ASEAN begannen 2007; die Gespräche mit den ASEAN-Ländern wurden dabei durch Differenzen über die Menschenrechtssituation in Myanmar behindert.

Charakteristisch für diese Freihandelsabkommen ist, dass ihr Umfang weit über den Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Handelsbeschränkungen für Güter hinausgeht und auch den Dienstleistungshandel, Investitionsabkommen, den Schutz geistigen Eigentums, öffentliche Beschaffungsmärkte und Wettbewerbsvorschriften enthält (siehe Kapitel 10). Darüber hinaus zielt die EU-Handelspolitik auch auf eine Sicherung des Zugangs zu Rohstoffen durch bilaterale Handelsverträge ab. Die größte Herausforderung sind die Handelsbeziehungen zu China, dem zweitgrößten Handelspartner der EU. Im April 2008 wurde der "High Level Economic and Trade Mechanism" ins Leben gerufen, der die Zusammenarbeit zwischen der EU und China auf dem Gebiet des freien Marktzugangs, der Investitionen, des Schutzes geistigen Eigentums und weiterer strategisch bedeutsamer Wirtschaftsthemen vertiefen soll. Diese Initiative soll helfen, die seit 2007 laufenden Bemühungen über ein umfassendes Partnerschafts- und Kooperationsabkommen voranzutreiben.

Angestrebt werden auch Assoziationsabkommen mit der Andengemeinschaft und sechs mittelamerikanischen Ländern¹⁵⁾. Keine Fortschritte brachten indessen die Bemühungen um ein FHA zwischen der EU und MERCOSUR und um das seit 20 Jahren verhandelte Abkommen mit den Ländern des Golfkooperationsrates (GCC).

Die Verhandlungen über Economic Partnership Agreements (EPA), die Nachfolgeverträge des Cotonou-Abkommens, die die EU nun mit sechs regionalen Blöcken innerhalb der AKP-Länder¹⁶⁾ abzuschließen sucht, gestalten sich weiterhin schwierig. Definiertes Ziel der EPA ist die Errichtung einer Freihandelszone zwischen den AKP-Ländern und der EU; es hat jedoch an Bedeutung verloren, da die LDC unter den AKP-Ländern im Rahmen der "Everything-but-Arms"-Initiative ohnehin zollfrei Waren in die EU exportieren können. Ein Abkommen konnte bisher nur mit den CARIFORUM-Ländern geschlossen werden.

Am 13. Juli 2008 wurde im Rahmen des Barcelona-Prozesses die "Union für das Mittelmeer" gegründet¹⁷⁾. Sie bildet eine Ausweitung der seit 1995 bestehenden Euro-Mediterranen Partnerschaft (EUROMED) zwischen der EU und den Mittelmeeranrainerländern. Ziel von EUROMED

¹⁵⁾ Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica und Panama.

¹⁶⁾ Die im Karibikforum (CARIFORUM) vertretenen Länder, Zentralafrika, Westafrika, Ost- und Südafrika, der pazifische Raum und die South African Development Community (SADC).

¹⁷⁾ Die Mittelmeerunion wurde nicht von der EU verhandelt, sondern auf Ebene der Mitgliedsländer. So sind auch nicht alle EU-Länder Mitglied der Union, wenngleich dies langfristig angestrebt wird.

ist die Errichtung einer Freihandelszone bis 2010. Die ehrgeizigen Pläne der Union für das Mittelmeer, eine Union nach dem Vorbild der EU zu schaffen, wurden stark reduziert. Hauptziele sind nun die Säuberung des Mittelmeeres, die Schaffung von transnationalen Schifffahrtsstraßen und Autobahnen, ein gemeinsamer Katastrophenschutz sowie Energie-, Bildungs- und Mittelstandsprojekte.

2.5.3 Handelsbeziehungen der USA

Die USA haben 14 Freihandelsabkommen implementiert¹⁸⁾. Darüber hinaus warten Abkommen mit Südkorea, Kolumbien, Panama, Oman und Peru auf ihre Implementierung. Das Abkommen mit Peru wird voraussichtlich mit 1. Jänner 2009 in Kraft treten.

Die USA verfolgen in ihren Verhandlungen über FHA zumeist die gleiche Strategie: Zuerst wird die bilaterale Abschaffung der verbleibenden Zölle auf Industriegüter vorgeschlagen. Diese Liberalisierung betrachten die USA aufgrund der Größe ihres Marktes als größeren Vorteil für den kleineren Handelspartner und fordern daher im Gegenzug einseitige Liberalisierungsschritte in den Partnerländern in für die USA bedeutenden Dienstleistungssektoren wie Banken, Versicherungen oder Telekommunikation (Whalley, 2008). Die Verhandlungen mit Südkorea stellten diese Strategie erstmals in Frage, wurden aber Mitte 2007 doch abgeschlossen; nun steht die Genehmigung durch den Kongress aus. Das Abkommen mit Südkorea umfasst neben dem Marktzugang für Industriegüter auch den Schutz von Investitionen aus den USA in Südkorea, freien E-Commerce, den freien Zugang zum koreanischen Telekommunikationsmarkt und den Schutz geistigen Eigentums. Wie für die EU ist auch für die USA der Außenhandel mit den südostasiatischen Ländern von besonderer Bedeutung; deshalb verhandeln die USA mit Malaysia und Thailand über ein FHA.

2.5.4 Wirtschaftliche Integration in Asien

Waltraut Urban (wiw)

ASEAN: Charta

Wichtigstes Ergebnis des 13. Gipfels der "Association of South-East Asian Nations" (ASEAN) in Singapur im November 2007 war die Unterzeichnung einer "Charta", die der Staatengemeinschaft 40 Jahre nach ihrer Gründung eine "Verfassung" gibt. Die erste Säule des Vertrags sieht eine Stärkung der Organisationsstrukturen vor: Die ASEAN erhält eine eigene Rechtspersönlichkeit, die Position des Generalsek-

¹⁸⁾ Stand 13. Oktober 2008.

retärs wird gestärkt. Die zweite Säule ist ein Bekenntnis zu Demokratie, guter Staatsführung, Rechtsstaatlichkeit sowie zum Schutz von Menschenrechten und Grundfreiheiten innerhalb der Gemeinschaft. Gleichzeitig gelten jedoch das Prinzip der Nichteinmischung in die internen Angelegenheiten der Mitgliedsländer und die Regel, dass alle Beschlüsse im Konsens zu fassen sind, sodass diese Säule wenig effektiv ist, wie die anhaltenden Menschenrechtsverletzungen in Myanmar zeigen. Die dritte Säule strebt eine verstärkte wirtschaftliche Integration der Mitgliedsländer an, mit dem Ziel, bis spätestens 2015 einen gemeinsamen Markt zu bilden, die ASEAN Economic Community (AEC).

Im Gegensatz zur EU versteht die ASEAN unter "Erweiterung" keine Aufnahme neuer Mitgliedsländer, sondern eine Erweiterung des regionalen Marktes über bilaterale Freihandels- bzw. Partnerschaftsabkommen. 2008 wurde zusätzlich zu den bestehenden FHA mit China und Südkorea das "ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement" (AJCEP) unterzeichnet, das die Errichtung einer Freihandelszone in spätestens 10 Jahren vorsieht¹⁹⁾. Auch die Verhandlungen über die FHA der ASEAN mit Indien sowie mit Australien und Neuseeland wurden erfolgreich abgeschlossen und sollen im Rahmen des 14. ASEAN-Gipfels im Dezember 2008 in Bangkok unterzeichnet werden.

Ein wichtiger Schritt zur Intensivierung der regionalen Kooperation im Finanz- und Währungssektor war die Einrichtung eines gemeinsamen "Währungsfonds" von ASEAN, China, Japan und Südkorea (ASEAN+3) im Mai 2008 mit einem Volumen von 80 Mrd. \$ als Schutzpolster gegen etwaige Finanzkrisen.

APEC vor neuen Herausforderungen?

Die Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) ist, gemessen an der Mitgliederzahl, das umfassendste Forum für regionale Wirtschaftskooperation in Asien, da sie auch wichtige Anrainerstaaten jenseits des Pazifik, insbesondere die USA, einschließt. Sie hat aber zugleich die geringste praktische Bedeutung²⁰⁾. Anlässlich des APEC-Gipfels im September 2007 in Sydney stand eine gemeinsame Klimapolitik im Vor-

¹⁹⁾ Das Abkommen mit der Republik Korea trat am 1. Juni 2007 in Kraft, allerdings ohne Thailand, das Vorbehalte in Bezug auf den Reishandel hatte. Dieses Problem konnte jedoch im Laufe des Jahres 2008 gelöst werden.

²⁰⁾ Die APEC hat derzeit 21 Mitglieder: Australien, Brunei, Chile, Volksrepublik China, Hongkong SAR, Indonesien, Japan, Kanada, Republik Korea, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Peru, Philippinen, Russland, Singapur, Taiwan, Thailand, USA und Vietnam.

dergrund. Als konkretes, wenn auch nicht verbindliches Ziel wollen die APEC-Länder bis 2020 in ihrer Region mindestens 20 Mio. ha Land aufforsten und die Energieeffizienz ihrer Volkswirtschaften bis zum Jahr 2030 gegenüber 2005 um 25% steigern. Beim nächsten Gipfeltreffen im November 2008 in Lima (Peru) wird wohl die globale Finanzkrise im Vordergrund stehen. Andere Themen, die im Vorfeld des Gipfels diskutiert wurden, sind die Nahrungsmittelpreise und unternehmerische Sozialverantwortung (Corporate Social Responsibility).

Verstärkte Wirtschaftskooperation in Zentralasien?

Zwischen den fünf früheren sowjetischen Republiken Zentralasiens (Kasachstan, Usbekistan, Kirgisistan, Turkmenistan, Tadschikistan) gab es bisher nur geringe Integrationsbestrebungen. Die seit langem ausstehende Grenzbereinigung zwischen Kirgisistan und Kasachstan im Mai 2008 hat jedoch die Bereitschaft zu stärkerer Wirtschaftskooperation erhöht.

2.5.5 Wirtschaftliche Integration in Südamerika

Der bedeutendste regionale Wirtschaftsblock in Südamerika ist der Gemeinsame Markt des Südens MERCOSUR, dem Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay angehören. In den letzten Jahren verlor die Zollunion, die nie vollständig verwirklicht wurde, allerdings an Bedeutung, da Auffassungsunterschiede und Rivalitäten zwischen den Mitgliedsländern ein Fortkommen der Handelsintegration behindern. Gründe für den Stillstand des Integrationsprozesses sind das Fehlen supranationaler Institutionen und mangelnder politischer Wille. Die Unzufriedenheit mit dem Stillstand innerhalb des MERCOSUR beflügelt bilaterale Initiativen außerhalb der Region. Weil MERCOSUR-Länder keine Handelsabkommen schließen dürfen, überlegen Uruguay und Paraguay aus der Zollunion auszutreten. Der 2006 beschlossene, aber noch immer nicht vollständig ratifizierte Beitritt Venezuelas wird die Spannungen innerhalb des MERCOSUR weiter erhöhen.

Auch die Andengemeinschaft (Bolivien, Ecuador, Kolumbien und Peru), die zweite südamerikanische Zollunion, ist derzeit von Stillstand geprägt. 2006 trat mit Venezuela ein wichtiges Mitglied aus. Für Spannungen innerhalb der Gemeinschaft sorgen immer wieder die Beziehungen zu den USA und insbesondere das Thema der FHA²¹).

²¹) Während Ecuador, Kolumbien und Peru ursprünglich gemeinsam ein FHA mit den USA verhandeln wollten, war Bolivien an einem solchen Abkommen nicht interessiert. Schließlich verhandelte jedes Land einzeln mit den USA; Peru und Kolumbien schlossen inzwischen solche FHA, die jedoch noch nicht in Kraft getreten sind.

Eine neue regionale Initiative ist die unter der Federführung Venezuelas im Dezember 2007 gegründete Bank des Südens. Die als Entwicklungs- und Investitionsbank konzipierte Institution soll die Entwicklung der Mitgliedsländer fördern und zugleich ihre Unabhängigkeit von globalen Finanzinstitutionen erhöhen. Die Bank soll noch 2008 ihre operative Tätigkeit aufnehmen.

2.5.6 Aid for Trade

Olga Pindyuk (wiw)

Im November 2007 fand in Genf erstmals ein Review-Prozess der globalen Initiative der WTO "Aid for Trade" statt. Demnach wachsen das Bewusstsein für die entscheidende Bedeutung der Aid-for-Trade-Initiative zur Unterstützung von Reformen und zur Mobilisierung von Hilfsmitteln und die Bereitschaft der Geberländer, die Aid-for-Trade-Mittel zu erhöhen. Laut dem von IMF und Weltbank 2008 publizierten Global Monitoring Report erhöhte sich die von den OECD-Ländern als Aid for Trade geleistete Hilfe im Jahr 2006 real um rund 2 Mrd. \$ auf rund 24 Mrd. \$ – etwa 20% der gesamten öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit (ODA, Official Development Assistance). Im Zeitraum 2002 bis 2006 diente die Handelshilfe zum Großteil der Unterstützung der Entwicklung wirtschaftlicher Infrastruktur (55%) und des Aufbaus von Produktionskapazitäten (43%). Der Irak, Indien, Vietnam, Afghanistan und Indonesien waren 2006 die wichtigsten Empfängerländer, sie erhielten nahezu 30% des gesamten Volumens. Auf asiatische Länder entfiel fast die Hälfte der Handelshilfe, auf Afrika 30%.

Am 15. Oktober 2007 verabschiedete die EU eine gemeinsame Aid-for-Trade-Strategie, um die Entwicklungsländer – vor allem die am wenigsten entwickelten Ländern (LDC) – dabei zu unterstützen, sich in das regelbasierte Welthandelssystem zu integrieren und den Handel effektiver zur Armutsbekämpfung zu nutzen. Die handelsbezogene Hilfe soll bis zum Jahr 2010 auf 2 Mrd. € jährlich erhöht werden²²⁾. Sie umfasst die herkömmliche handelsbezogene Hilfe (Handelspolitik und -regeln sowie Handelsentwicklung) wie auch den Aufbau von Produktionskapazitäten, von handelsbezogener Infrastruktur und handelsbedingte Anpassungen.

Gemäß dem Aid-for-Trade-Monitoring-Report der Europäischen Kommission vom April 2008 sind die Mitgliedsländer in drei Gruppen zu teilen: Deutschland, Finnland, Frankreich, die Niederlande, Schweden,

²²⁾ Nach einer Schätzung der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2007 muss die handelsbezogene Hilfe der Mitgliedsländer 2008 600 Mio. € erreichen, um diese Verpflichtung einzuhalten.

Großbritannien haben in der Umsetzung der meisten Empfehlungen bereits große Fortschritte erzielt; Österreich, Belgien, Dänemark, Estland, Italien, Slowenien setzen ausgewählte Teile der Strategie um, während die anderen EU-Länder erst beginnen, Elemente der Aid-for-Trade-Strategie einzuführen.

Fortschritte in der Entwicklung des Erweiterten Integrierten Rahmens

Der Erweiterte Integrierte Rahmen (Extended Integrated Framework, EIF) wurde 2007 beschlossen, um den bestehenden Integrierten Rahmen abzulösen. Er ist der operationale Mechanismus der Aid-for-Trade-Initiative zur Umsetzung technischer Hilfe in den am wenigsten entwickelten Länder (LDC). In der Übergangsphase zum EIF wurden die Aktivitäten fortgesetzt: Im Jahr 2007 waren 240 Mio. \$ für technische Assistenz vorgesehen. Das UNO-Büro für Projektdienste wurde zum neuen Verwalter des Treuhandfonds ernannt²³). Bis Juni 2008 nahmen 45 Länder am Integrierten Rahmen teil.

2.6 Literaturhinweise

- Baldwin, R., Thornton, P., *Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, CEPR, London, 2008.
- Bersisha-Krasniqi, V., Bouët, A., Laborde, D., Mevel, S., "The Development Promise: Can the Doha Development Agenda Deliver for Least Developed Countries?", IFPRI Note, 2008, (14), <http://www.ifpri.org/pubs/ib/in14.pdf>.
- Elmeskov, J., *What is the Economic Outlook for OECD Countries? An Interim Assessment*, OECD, Paris, 2008.
- Europäische Kommission, *Aid for Trade Monitoring Report*, Brüssel, 2008.
- IMF (2008A), *World Economic Outlook. Housing and the Business Cycle*, Washington D.C., 2008.
- IMF (2008B), *World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, Washington D.C., 2008.
- IMF (2008C), *World Economic Outlook. November Update*, Washington D.C., 2008.
- Laborde, D., Martin, W., van der Mensbrugge, D., *Implications of the 2008 Doha Draft Agricultural and NAMA Market Access Modalities for Developing Countries*, Vortrag anlässlich der 11. Annual Conference on Global Economic Analysis, Helsinki, 2008.
- Martin, W., Mattoo, A., "The Doha Development Agenda: What's on the Table?", *World Bank Policy Working Paper*, 2008, (4672).

²³) Inzwischen sollen Projekte, die unter dem früheren Integrierten Rahmen bewilligt wurden, ohne Unterbrechung umgesetzt werden. Der frühere Treuhandfondsverwalter soll weiterhin bewilligte und überlassene Fonds verwalten und an den Ausschuss Bericht erstatten.

- OECD, Economic Outlook, Juni 2008, (83).
- UNCTAD Secretariat, Progress Report on the Implementation of the Integrated Framework for Trade-related Technical Assistance to Least Developed Countries, 55th session of Trade and Development Board, Genf, 2008.
- Weltbank, Global Development Finance 2008, 1, Washington, D.C., 2008.
- Weltbank, Global Monitoring Report: MDGs and the Environment – Agenda for Inclusive and Sustainable Development, Washington, D.C., 2008.
- Whalley, J., "Recent Regional Agreements: Why so Many, Why so Much Variance in Form, Why Coming so Fast, and Where are They Headed?", World Economy, 2008, 31(4), S. 517-532.
- WTO (2008A), The July 2008 NAMA Modalities Text Made Simple, Genf, 2008, http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_10july08_e.htm.
- WTO (2008B), Unofficial Guide to the Revised Draft Modalities – Agriculture, Genf, 2008, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_modals_jul08_e.pdf.

3. Entwicklung des Welthandels

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Barbara Apian-Bennewitz, Beate Muck

In der realen Ausweitung des weltweiten Waren- und Dienstleistungshandels war bereits der gegen Jahresende 2007 einsetzende Wirtschaftsabschwung erkennbar. Trotzdem verzeichneten sowohl der Waren- und Dienstleistungshandel als auch ausländische Direktinvestitionen (FDI) noch ein kräftiges Wachstum gegenüber 2006. Im Warenhandel haben starke Terms-of-Trade-Veränderungen zugunsten von Rohstoffen den ressourcenreichen Ländern und Regionen hohe Exporteinnahmen beschert. Gleichzeitig stiegen aber die Importe durch die positiven Einkommenseffekte noch kräftiger. Die relativen Preisverschiebungen der letzten fünf Jahre schlagen sich auch in der sektoralen Struktur des Welthandels durch steigende Anteile von Erzen, Metallen sowie Treibstoffen nieder. An der vorrangigen Bedeutung der Sachgütererzeugnisse veränderte dies jedoch nichts. Auch blieb das Gesamtbild des internationalen Warenhandels mit starker intra-regionaler Konzentration der globalen Handelsströme in den großen Wirtschaftsblöcken EU, NAFTA und Asien erhalten. Der Dienstleistungshandel konzentriert sich weiterhin stark auf die USA und EU 15, obwohl auch hier ein leichter Aufholprozess der Schwellenländer zu verzeichnen ist. Innerhalb der Dienstleistungssektoren wuchsen in den vergangenen Jahren die Technologie-, Informations- sowie Finanzdienstleistungen am stärksten. Die weltweiten FDI-Neuinvestitionen erreichten 2007 durch die große Dynamik bei Unternehmensfusionen und Übernahmen sowie durch den Anstieg reinvestierter Gewinne einen neuen Rekordwert. Die positive Entwicklung erstreckte sich dabei über alle Regionen. Im Gegensatz zum Handel dominiert bei den Direktinvestitionen der Dienstleistungssektor.

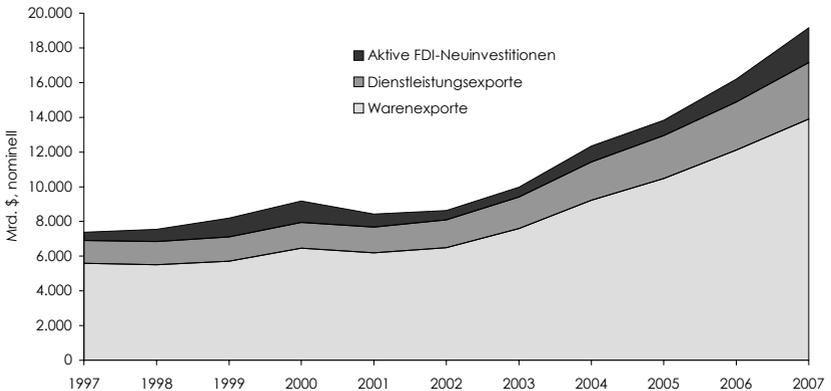
3.1 Allgemeine Trends

Die letzten zehn Jahre zeichneten sich durch ein rapides Wachstum der internationalen Handelsströme (inklusive ausländischer Direktinvestitionen (FDI)) aus. Der Export bzw. die aktiven Neuinvestitionen sind seit 1997 um den Faktor 2,5 auf knapp 19.000 Mrd. \$ im Jahr 2007 gestiegen (Abbildung 3.1).

Der Warenhandel hat mit rund 14.000 Mrd. \$ weiterhin den mit Abstand größten Anteil am Welthandel. Die höchsten Wachstumsraten gab es jedoch seit 2005 bei den weltweiten FDI-Neuinvestitionen, die 2007 den Rekordwert von knapp 2.000 Mrd. \$ erreichten. Der statis-

tisch erfasste Dienstleistungshandel wuchs 2007 wieder stärker als der Warenhandel¹⁾).

**Abbildung 3.1: Entwicklung internationaler Handelsströme
1997 bis 2007**



Q: WTO, UNCTAD.

Die hohen nominellen Wachstumsraten des Welthandels in US-Dollar gehen zum Teil auf große Preis- und Wechselkurseffekte zurück. Laut OECD wuchs der reale Waren- und Dienstleistungshandel im Jahr 2007 um 7,1% und fiel damit wesentlich geringer aus als das nominelle Wachstum von mehr als 15%. Damit war 2007 auch bereits eine Verlangsamung des globalen Handelswachstums gegenüber 2006 (real +9,5%) festzustellen. Jedoch wächst der Welthandel noch immer erheblich schneller als die Weltwirtschaft; 2007 belief sich die Wachstumsdifferenz zum realen BIP auf über 3 Prozentpunkte²⁾.

Da sich die Industriestaaten seit der 2. Hälfte des Jahres 2008 in einer Phase der Stagnation befinden, die auch 2009 anhalten wird, ist mit einer merklich geringeren Expansion des Welthandels zu rechnen. Im Jahr 2008 dürfte sich das weltweite reale Wachstum des Waren- und

¹⁾ Bei den Dienstleistungsexporten ist anzumerken, dass nicht alle Formen der Erbringung von Dienstleistungen statistisch erfasst werden. Dies gilt insbesondere für die durch Niederlassungen im Ausland erbrachten Dienstleistungen (siehe Pindyuk – Wörz, 2008).

²⁾ Die OECD legt den Berechnungen der realen Exporte und Importe das Jahr 2000 als Basis zu Grunde. Laut IMF betrug die Ausweitung des realen Welthandels ebenfalls 7,2%. Das reale BIP-Wachstum belief sich 2007 auf 3,7% (IMF, 2008B, Gewichtung zu Marktpreisen).

Dienstleistungshandels auf etwa 4,6% verlangsamten und 2009 weiter auf 2% zurückgehen, wobei das Importwachstum in den Industriestaaten zum Erliegen kommen dürfte, während es in den Entwicklungs- und Schwellenländern um real etwa 5% steigen wird (IMF, 2008B).

3.2 Internationaler Warenhandel

Die realen Warenexporte stiegen 2007 um 5,7%³⁾. Dies bedeutet einen markanten Rückgang um fast 3 Prozentpunkte im Vergleich zum Jahr 2006, in dem das reale Wachstum noch 8,5% betrug. Hintergrund dieser Entwicklung ist der Konjunkturabschwung in den USA und den europäischen Industriestaaten, der sich Ende 2007 schon in der Importnachfrage und damit auch in den Exporten der Handelspartner bemerkbar machte.

3.2.1 Regionale Trends

Die seit 2002 erheblich gestiegenen Rohstoffpreise bescherten den Exporteuren von Erdöl, Metallen und Erzen ein hohes nominelles Exportwachstum⁴⁾. Dieser Trend steht in starkem Kontrast zur relativen Preisentwicklung von Rohstoffen und verarbeiteten Produkten wie sie über lange Zeit nach dem 2. Weltkrieg zu beobachten war. Für die rohstoffexportierenden Länder und Regionen bedeutete der bis Mitte 2008 zu beobachtende Aufwärtstrend bei den Rohstoffpreisen eine Verbesserung der Terms-of-Trade⁵⁾, die sich bedingt durch geringe Nachfrageelastizitäten bei Rohstoffen in Form höherer Exporterlöse niederschlug. Entsprechend den Export- und Importstrukturen profitierten der Nahe Osten, Afrika und die GUS sowie Lateinamerika am stärksten von den relativen Preisverschiebungen der letzten fünf Jahre. Tendenziell bewirkt eine derartige Verschiebung in den Terms-of-Trade eine Verbesserung der Leistungsbilanz der Rohstoffexporteure. Jedoch ließen in den rohstoffreichen Regionen die höheren Exporterlöse in Kombination mit einer starken Inlandsnachfrage auch die Importe massiv ansteigen (Abbildung 3.2).

In den rohstoffreichen Regionen zeigt sich dementsprechend ein sehr ähnliches Bild: Hohe nominelle Importzuwachsrate gehen mit hohen realen Zuwachsrate einher, während – insbesondere real betrachtet – das Exportwachstum im Vergleich dazu moderater ausfiel. Das reale

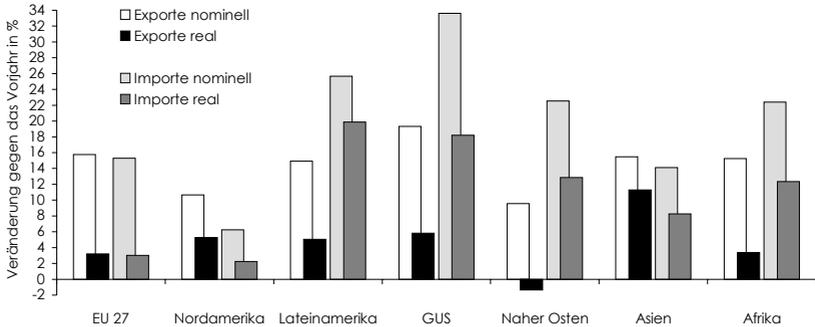
³⁾ WTO, Statistical Database.

⁴⁾ Der Anstieg der Rohstoffpreise fand Ende Juli 2008 ein vorläufiges Ende und seit dem III. Quartal fielen die Preise teils erheblich (siehe Kapitel 2).

⁵⁾ Die Terms-of-Trade geben das Verhältnis zwischen Export- und Importpreisen wieder.

Exportwachstum lag 2007 etwa im oder unter dem weltweiten Durchschnitt. Im Nahen Osten waren die realen Exporte 2007 sogar rückläufig⁶⁾.

Abbildung 3.2: Entwicklung des Warenhandels nach Regionen im Jahr 2007



Q: WTO. Nordamerika einschließlich Mexiko, Lateinamerika umfasst Mittel- und Südamerika sowie die Karibik.

Eine gänzlich andere Situation zeigt sich in Asien, dessen Exportwachstum stark auf die Ausweitung der realen Sachgüterexporte zurückgeht. Hier steht den ungünstigen relativen Preisentwicklungen ein sehr hohes reales Exportwachstum gegenüber. In den USA kam durch die negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Inlandsnachfrage das Importwachstum bereits 2007 beinahe zum Stillstand (+1% real). Der Außenhandel der EU 27 war 2007 ausgeglichen, allerdings mit negativer Tendenz. Exporte und Importe erreichten mit real 3% nicht einmal die Hälfte des Vorjahreswachstums, wobei insbesondere der Intra-EU-27-Handel an Dynamik einbüßte. Ein weiterhin hohes Export- und Importwachstum verzeichneten 2007 (real +10%) die EU 12. Die hohen nominellen Wachstumsraten des EU-27-Außenhandels in Abbildung 3.2 erklären sich durch die starke Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar⁷⁾.

Im Netzwerk der globalen Handelsströme schlugen sich die relativen Preisverschiebungen als gestiegene Exporte des Nahen Ostens in den asiatischen Raum (Japan, China, anderes Asien) und als höhere Im-

⁶⁾ Dies ist auf die Entscheidungen der OPEC, im November 2006 und Februar 2007 die Fördermengen für Erdöl zu drosseln, zurückzuführen.

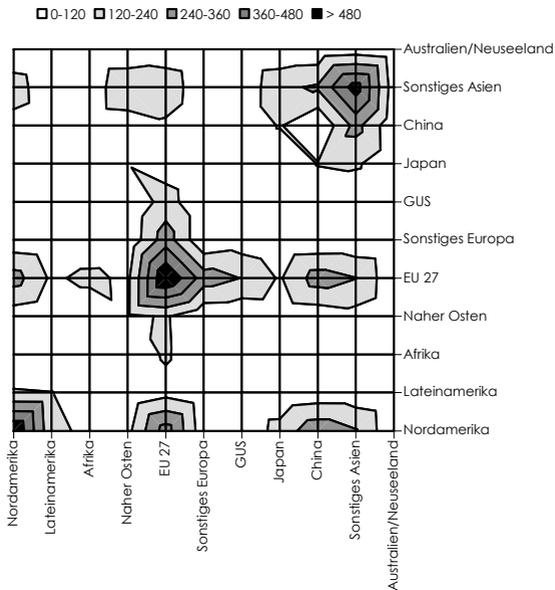
⁷⁾ Die hier angeführten Daten können von jenen in den Statistischen Übersichten abweichen, da hier als Quelle WTO-Daten verwendet wurden, um eine Vergleichbarkeit mit den realen Wachstumsraten zu ermöglichen.

3. Entwicklung des Welthandels

porte aus der EU 27 nieder (Abbildung 3.3)⁸⁾. Davon abgesehen blieb das Gesamtbild im Jahr 2007 gegenüber den Vorjahren weitgehend erhalten. Auch im Zeitalter der Globalisierung bleibt die geographische Nähe ein wesentlicher Bestimmungsfaktor für die Intensität der Handelsströme. In Abbildung 3.3 ist diese Tatsache an der hohen Konzentration der Handelsströme innerhalb der drei wichtigsten Handelsblöcke NAFTA, EU 27 sowie zwischen den asiatischen Ländern erkennbar. Der größte Handelsblock ist dabei mit Abstand die EU 27. So stellten die Intra-EU-27-Exporte im Jahr 2007 mit über 3.600 Mrd. \$ knapp 70% der gesamten Exporte der EU 27 und ein Viertel der weltweiten Exporte dar.

Abbildung 3.3: Netzwerk des globalen Warenhandels im Jahr 2007

Exporte in Mrd. \$



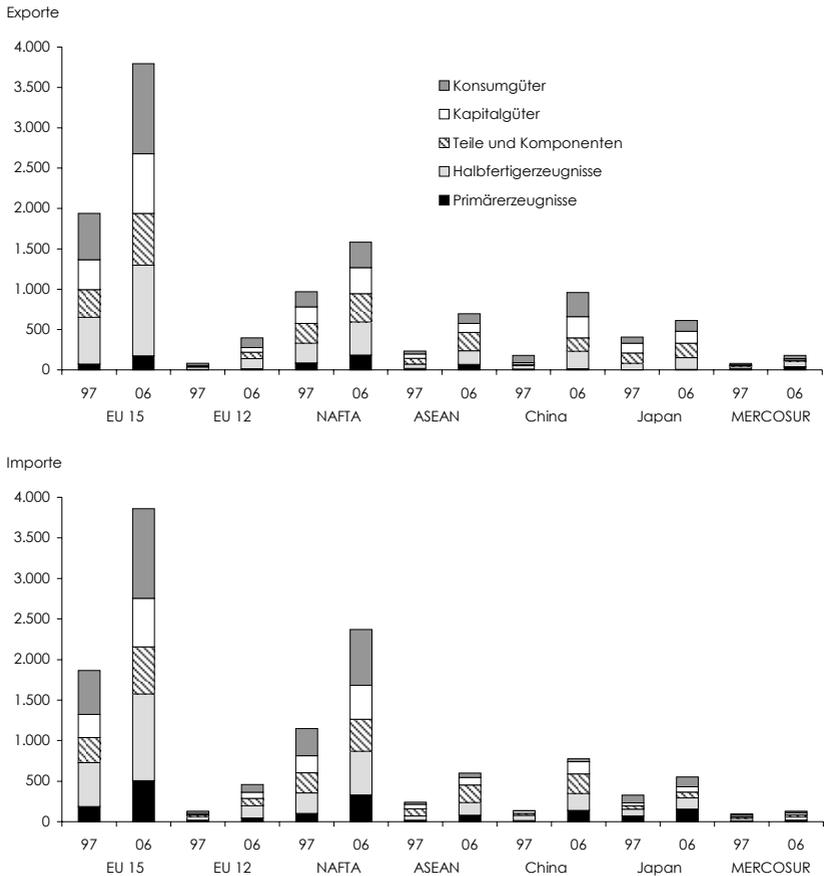
Q: WTO. Nordamerika einschließlich Mexiko, Lateinamerika umfasst Mittel- und Südamerika sowie die Karibik.

Im asiatischen Raum stiegen aufgrund der Exportdynamik die intra-regionalen Exporte auf über 1.000 Mrd. \$ und waren damit bereits größer als jene innerhalb der NAFTA (950 Mrd. \$). Auffallend ist, dass der

⁸⁾ Abbildung 3.3 zeigt die internationalen Handelsverflechtungen (Exporte) mit den Ursprungsländern auf der horizontalen und den Empfängern auf der vertikalen Achse.

intra-regionale Handel in Lateinamerika trotz der beiden bestehenden Zollunionen – MERCOSUR und Andengemeinschaft – verhältnismäßig gering ausfällt. Wichtigster Import- und Exportmarkt für die lateinamerikanischen Länder bleibt Nordamerika. Einer der Hauptgründe dieser Entwicklung stellt die Beschränkung des intra-regionalen Handels auf den Handel mit Rohstoffen dar.

Abbildung 3.4: Exporte und Importe nach ökonomischen Kategorien (BEC)
Mrd. \$



Q: UN COMTRADE. Nicht enthalten sind Treibstoffe für Motoren und nicht klassifizierte Produkte, da diese keiner BEC-Kategorie zugeordnet sind.

Die stärksten inter-regionalen Handelsströme bestehen ebenfalls zwischen den großen Handelsblöcken EU, NAFTA sowie China, Japan und den sonstigen Ländern Asiens. Die EU weist als einziger auch wesentliche Handelsströme mit der GUS und Afrika aus.

Die Betrachtung des internationalen Warenhandels nach ökonomischen Verwendungskategorien (broad economic categories, BEC) zeigt einen interessanten Aspekt im intra-industriellen Handel. Die Kategorie "Teile und Komponenten" reflektiert den Teil des intra-industriellen Handels, der durch die internationale Fragmentierung des Produktionsprozesses komplexer Güter entsteht. Diese Form der internationalen Arbeitsteilung gewann in den letzten zehn Jahren stark an Bedeutung: Innerhalb der ASEAN-Staaten stellen Teile und Komponenten mittlerweile die größte Export- und Importkategorie und in China die größte Importkategorie dar (Abbildung 3.4).

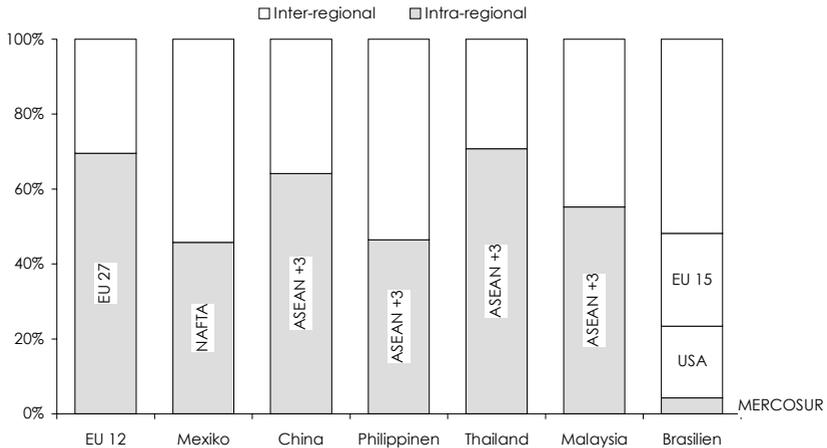
Dies deutet darauf hin, dass der Aufstieg des asiatischen Raums zu einem der großen Handelszentren stark auf der Fragmentierung des Produktionsprozesses von komplexen Sachgütern wie Automobilen, Computern und sonstigen elektronischen Geräten beruht (*Rumbaugh – Blancher, 2004*). Das grundsätzliche Muster bei dieser Form des intra-industriellen Handels ist, dass die arbeitsintensiven Verarbeitungsschritte – oftmals die Endfertigung – in Niedriglohnländer ausgelagert werden. Daraus ergibt sich, dass Länder mit niedrigeren Arbeitskosten wie China einen großen Anteil an Teilen und Komponenten in den Importen aufweisen und im Verhältnis dazu einen hohen Anteil an Endprodukten (Konsum- und Investitionsgüter) exportieren. Für die entwickelten Länder Asiens wie Japan zeigt sich ein umgekehrtes Bild. Ein analoges Muster besteht innerhalb der NAFTA, wo Mexiko als Standort für arbeitsintensive Arbeitsprozesse fungiert. In der EU 27 ist der Handel mit Teilen und Komponenten ebenfalls stark ausgeprägt, wobei hier die Asymmetrie zwischen der EU 15 und der EU 12 in Bezug auf den Import und Export von Teilen und Komponenten nicht zu erkennen ist.

Aus dieser sehr intensiven Form der Handelsintegration folgt, dass die Expansion des Handels mit Teilen und Komponenten auch eine überproportionale Ausweitung des intra-regionalen Handels mit sich führt, da die Fragmentierung der Produktion hauptsächlich innerhalb regionaler Handelsblöcke stattfindet (Abbildung 3.5).

Dies trifft insbesondere auf den asiatischen Raum zu. In China und den ASEAN-Staaten wie Thailand liegt der Anteil der aus der Region importierten Teile und Komponenten bei etwa zwei Drittel, der Anteil der gesamten intra-regionalen Importe beträgt etwa 50%. In der EU 12 stammen auch 70% der importierten Teile und Komponenten aus der EU selbst, was aber in etwa auch dem Anteil der gesamten Intra-EU-

Importe entspricht. Eine Sonderstellung hinsichtlich des intra-industriellen Handels nimmt MERCOSUR ein. Hier erfolgt der Handel mit Teilen und Komponenten vorrangig inter-regional zwischen den führenden MERCOSUR-Staaten Argentinien und Brasilien und den USA und der EU. Die Aufholländer innerhalb MERCOSUR – Uruguay und Paraguay – hingegen sind in diese Form der internationalen Arbeitsteilung kaum eingebunden⁹⁾.

Abbildung 3.5: Importe von Teilen und Komponenten nach Herkunft im Jahr 2006



Q: UN COMTRADE.

Der Außenhandel nach ökonomischer Verwendung lässt ein weiteres Faktum erkennen, das insbesondere die Position Chinas betrifft und in der gegenwärtigen Konjunkturlage auch von Bedeutung sein dürfte. Chinas beträchtlicher Leistungsbilanzüberschuss resultiert aus der hohen Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Industrie, die sich stark auf den Export von Endprodukten (Konsumgüter) spezialisierte. Im Vergleich dazu nehmen Konsumgüter in den chinesischen Importen nur einen geringen Anteil ein (siehe Abbildung 3.4). Dies ist durch Chinas geringes Pro-Kopf-Einkommen von 2.000 \$ und die hohe Sparquote bedingt. Aufgrund des hohen Importanteils von Teilen und Komponenten ist die Importnachfrage in China weniger autonom, hängt sie

⁹⁾ Der Anteil Paraguays und Uruguays an den von MERCOSUR importierten Teilen und Komponenten lag 2006 lediglich bei 4%. Bei den Gesamtimporten betrug der Anteil immerhin 8%.

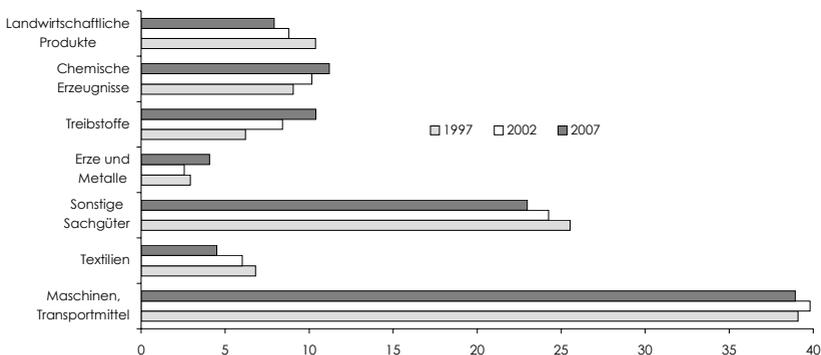
doch vom Exportvolumen der Endprodukte ab. Da China seine Endprodukte primär in Industrieländer exportiert, werden so die chinesischen Importe von der Nachfrage für Endprodukte aus den Industriestaaten bestimmt (Gaulier et al., 2007). Dies würde dafür sprechen, dass auch Chinas gut diversifizierte Exportwirtschaft, trotz des hohen Anteils des intra-asiatischen Handels stärker unter der sich abzeichnenden Rezession in den USA und der EU 15 leidet, und ein Abkoppeln vom Konjunkturzyklus dieser Länder nur in geringerem Ausmaß möglich sein wird.

3.2.2 Entwicklung in den einzelnen Sektoren

Der Welthandel wird unverändert vom Handel mit Maschinen und Transportmitteln und sonstigen Sachgütern dominiert, welche 2007 zusammen mehr als 60% des weltweiten Warenhandels ausmachten. Die relativen Preisentwicklungen in den letzten Jahren führten dazu, dass Treibstoffe, chemische Erzeugnisse sowie Erze und Metalle im Welthandel an Bedeutung gewonnen haben. Der Anteil der Treibstoffe am gesamten Warenhandel ist von 6% im Jahr 1997 kontinuierlich auf über 10% im Jahr 2007 gestiegen. Diese Steigerung ging zu Lasten der Landwirtschaft, Textilindustrie und der sonstigen Sachgüter. Der Exportanteil der Maschinen und Transportmittel blieb hingegen mit 40% in den letzten zehn Jahren in etwa konstant (Abbildung 3.6).

Abbildung 3.6: Warenstruktur des Welthandels

Anteile an den Warenexporten der Welt in %



Q: UN COMTRADE.

Ein Blick auf detaillierte Produktgruppen zeigt die Bedeutung der Produkte aus der Automobilindustrie sowie von Erdöl und Erdölzeugnis-

sen (Übersicht 3.1). Die vier wichtigsten Produktgruppen der Automobilindustrie, Pkw, Teile und Zubehör für Kfz, Kolbenverbrennungsmotoren und Lkw, machten 2007 10% des Welthandels aus. Allerdings zählten die im Welthandel wichtigsten Produktgruppen in den letzten fünf Jahren nicht zu den stark expandierenden (Übersicht 3.2). Die höchsten (nominellen) Wachstumsraten waren im Zeitraum 2002 bis 2007 bei diversen Erzen und verarbeiteten Waren aus Metallen zu beobachten. Der kräftige Anstieg bei Nickelerzen und unedlen Metallerzen lässt sich sowohl auf Preis- als auch auf Mengeneffekte¹⁰⁾ zurückführen, während bei den bearbeiteten Waren aus Metallen das Wachstum fast ausschließlich durch Preisanstiege bedingt war.

Übersicht 3.1: Die wichtigsten Produktgruppen im Weltexport im Jahr 2007

Produktgruppe	Rang	Mrd. \$	Durchschnittliche jährliche Veränderung 2002/2007 in %	Anteile am Gesamtexport in %
Rohöl	1	613	+ 16,6	4,9
Personenkraftwagen	2	611	+ 12,3	4,9
Erdölzerzeugnisse bearbeitet	3	474	+ 27,6	3,8
Transistoren und Halbleiterbauelemente	4	445	+ 11,9	3,6
Geräte für die Nachrichtentechnik	5	414	+ 14,8	3,3
Computer	6	297	+ 10,4	2,4
Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge	7	293	+ 13,9	2,4
Medikamente	8	273	+ 16,9	2,2
Teile und Zubehör für Büromaschinen und Computer	9	214	+ 7,5	1,7
Ausstattung für elektrische Stromkreise	10	184	+ 15,6	1,5

Q: UN COMTRADE. Aufstellung auf Basis von dreistelligen Produktgruppen nach SITC rev. 3.

Das ist insbesondere im Vergleich zu einer ähnlichen Analyse von UNCTAD (2002) für den Zeitraum 1980 bis 1998 interessant, die ein völlig anderes Ergebnis zeigt. Transistoren und Halbleiter, Computer, Teile und Zubehör für Computer und Büromaschinen, optische Instrumente sowie Parfums und Kosmetika gingen in dieser Analyse als die dynamischsten Produktgruppen hervor¹¹⁾, also durchgehend technologieintensive Produkte. Von diesen Produkten rangieren in der Periode 2002 bis 2007 nur die optischen Instrumente weiterhin unter den dynamisch wachsenden. Damit ist die Wachstumsdynamik in der Perio-

¹⁰⁾ Bei Nickelerzen und Konzentraten betrug das durchschnittliche jährliche Mengenwachstum zwischen 2002 und 2007 knapp 30%.

¹¹⁾ Diese Analyse basiert auf der Klassifizierung SITC rev. 2 und schließt Kohle-, Gas- und Erdölprodukte aus.

de 2002 bis 2007 eine gänzlich andere. Während das starke Wachstum von Computern und anderen Elektrogeräten in der Periode 1980 bis 1998 von fallenden Preisen begleitet wurde, ist die aktuelle Verschiebung des Wachstums zugunsten von Erzen und Metallen vorrangig auf Preissteigerungen zurückzuführen.

Übersicht 3.2: Die dynamischsten Produktgruppen im Weltexport

2002 bis 2007

Produktgruppe	Rang	Mrd. \$	Durchschnittliche jährliche Veränderung 2002/2007 in %	Anteile am Gesamtexport in %
Nickelerze und Konzentrate	1	12,1	+ 43,9	0,10
Optische Instrumente	2	71,7	+ 41,8	0,58
Erze von unedlen Metallen und Konzentrate	3	24,8	+ 38,3	0,20
Abfälle und Schrott aus Eisen oder Stahl	4	40,3	+ 35,9	0,32
Bearbeitete Waren aus Nickel	5	31,3	+ 34,7	0,25
Bearbeitete Waren aus Blei	6	6,1	+ 33,7	0,05
Abfälle und Schrott von unedlen NE-Metallen	7	33,8	+ 33,7	0,27
Bearbeitete Waren aus Silber und Platin	8	42,7	+ 32,4	0,34
Bearbeitete Waren aus Zink	9	17,4	+ 32,3	0,14
Büromaschinen	10	44,9	+ 31,1	0,36

Q: UN COMTRADE. Aufstellung auf Basis von dreistelligen Produktgruppen nach SITC rev. 3.

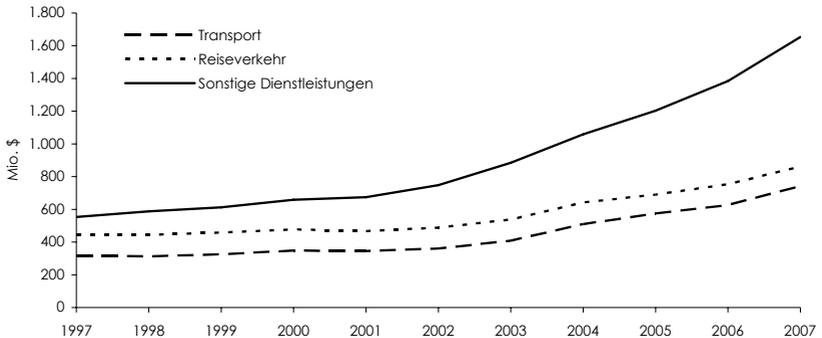
3.3 Internationaler Handel mit Dienstleistungen

Ein kräftiges Wachstum von 18% ließ die weltweiten Exporte von Dienstleistungen auf über 3.200 Mrd. \$ steigen. Abbildung 3.7 zeigt, dass über die letzten zehn Jahre die Exporte in allen drei Hauptsektoren – Transport, Reiseverkehr und sonstige Dienstleistungen – anstiegen, die höchsten Zuwächse aber in der Kategorie sonstige Dienstleistungen verzeichnet wurden. Der Anteil der traditionellen Dienstleistungssektoren Transport und Reiseverkehr an den gesamten Dienstleistungsexporten reduzierte sich dadurch von 58% im Jahr 1997 auf weniger als die Hälfte im Jahr 2007.

Der Dienstleistungshandel wird – noch mehr als der Warenhandel – von den USA, der EU und Japan dominiert (siehe Statistische Übersichten 3.8). Im Jahr 2007 entfiel mehr als die Hälfte der weltweiten Dienstleistungsexporte auf die EU; der Anteil der USA lag bei 16%. Damit bleiben die USA der mit Abstand wichtigste Exporthändler von Dienstleistungen vor Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Spanien und Japan. Wie im Warenhandel nimmt auch bei den Dienstleistungen der intra-regionale Handel einen wichtigen Anteil ein. Beinahe 60% der Dienstleistungsexporte der EU 27 sind Binnenexporte. Intensivere inter-

regionale Dienstleistungsströme bestehen zwischen den USA und der EU 27 sowie zwischen den USA und Japan. Die USA und EU 27 sind Nettodienstleistungsexportureure. Dies stellt einen wesentlichen Unterschied zum Warenhandel dar, denn die Handelsbilanz ist in den USA und der EU defizitär.

Abbildung 3.7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Hauptsektoren



Q: WTO.

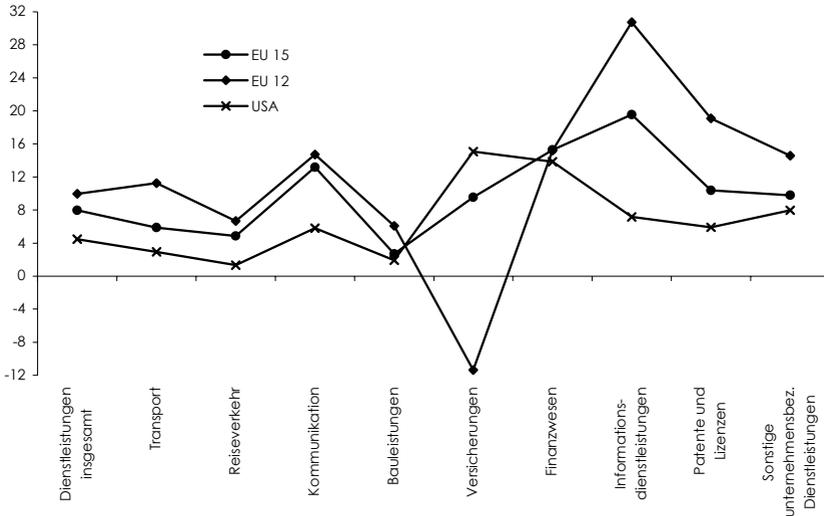
China ist im Dienstleistungssektor mit einem Anteil von 4% an den globalen Dienstleistungsexporten unterrepräsentiert. Bei den Warenexporten liegt der Anteil Chinas bei knapp 9% und ist damit mehr als doppelt so hoch. Dieser im Vergleich zu den Industriestaaten niedrige Anteil im Dienstleistungshandel spiegelt Chinas komparative Kostenvorteile in der Sachgüterindustrie sowie den in Entwicklungsländern geringeren Anteil des tertiären Sektors in der Gesamtproduktion wider, der sich seinerseits vorrangig durch Unterschiede im Einkommensniveau erklärt. Eine Ausnahme stellt Indien dar, das mit einem Anteil von 2,7% an den weltweiten Dienstleistungen auf Platz 9 rangiert und eine stärkere Spezialisierung auf Dienstleistungen als auf Sachgüter aufweist.

In sektoraler Hinsicht zeigt sich, dass innerhalb der großen Gruppe der sonstigen Dienstleistungen vor allem die Computer- und Informationsdienstleistungen hohe Exportzuwachsraten verzeichneten (Abbildung 3.8). In der EU 15 sind die Exporte dieser Sektoren zwischen 1997 und 2007 durchschnittlich jährlich um etwa 20% gestiegen, in der EU 12 betrug die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate sogar +30%. Darüber hinaus verzeichneten die Telekommunikationsbranche – als Folge der Öffnung des Telekommunikationsmarktes in vielen Län-

dem – sowie Finanzdienstleistungen und Versicherungen in den USA hohe Zuwächse.

Abbildung 3.8: Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Sektoren

Durchschnittliche jährliche Veränderung 1997/2007 in %



Q: Eurostat.

Beim Handel mit Patenten und Lizenzen stehen den hohen Exportzuwächsen der EU 12 noch höhere Importzuwächsraten gegenüber. Gleiches gilt für eine Reihe von Aufholländern wie China, Russland und die GUS (Francois et al., 2008). Dies ist eine natürliche Begleiterscheinung eines Konvergenzprozesses, der auch vom Import ausländischer Technologien gestützt wird. Weltweit sind Finanzdienstleistungen und Patente und Lizenzen die beiden wichtigsten Sektoren innerhalb der Gruppe der sonstigen Dienstleistungen. Ihre Anteile an den gesamten Dienstleistungsexporten betragen 2005 etwa 5% bzw. 4,5% (Francois et al., 2008).

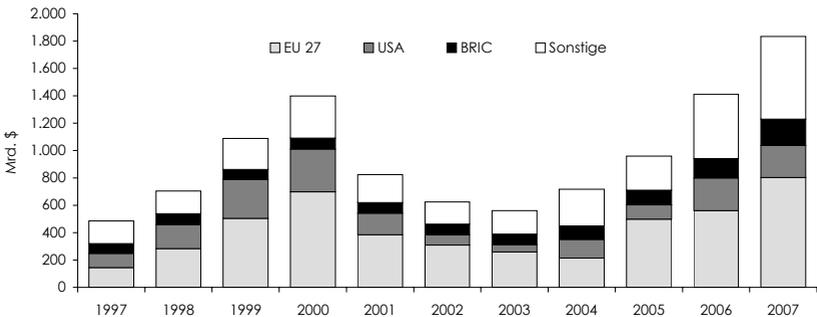
Abzuwarten bleibt, wie stark die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Finanzdienstleistungen sein werden, wobei zu befürchten ist, dass der internationale Handel mit Finanzdienstleistungen stark zurückgehen wird. Neben dem Rückgang bei der Vergabe grenzüberschreitender Kredite werden in den kommenden Monaten wohl auch die Umsätze bei sonstigen Finanzdienstleistungen wie Syndizierungen oder Beratung bei Unternehmensfusionen und -übernahmen sinken.

Dies wird die großen Finanzdienstleistungsexporteure USA, Großbritannien, Luxemburg und die Schweiz am stärksten treffen.

3.4 Ausländische Direktinvestitionen

Die weltweiten ausländischen Direktinvestitionen (FDI) erreichten 2007 durch einen Zuwachs von 30% mit 1.800 Mrd. \$ einen neuen Rekordwert (Abbildung 3.9)¹²⁾. Diese Entwicklung spiegelt die zumindest bis Mitte 2007 gute Konjunktur und hohen Unternehmensgewinne wider. Der zu erkennende Aufwärtstrend ist aber auch auf die Bestrebungen nationaler Regierungen ausländische Direktinvestitionen zu attrahieren und auf das daraus resultierende günstige Investitionsklima zurückzuführen.

Abbildung 3.9: Entwicklung passiver Neuinvestitionen 1997 bis 2007



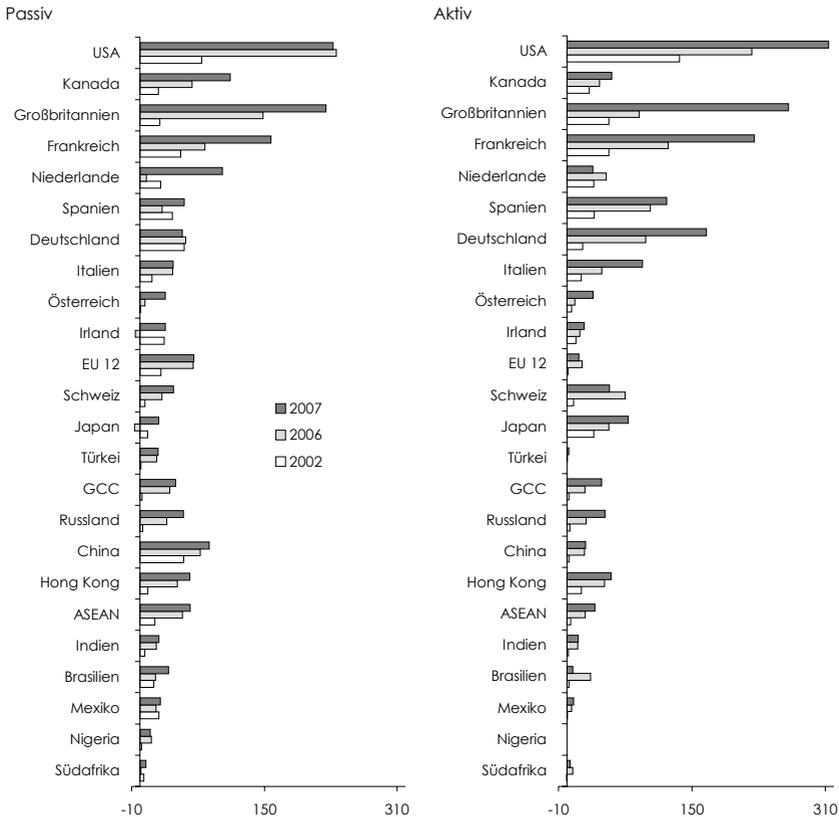
Q: UNCTAD. Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet).

Das rapide Wachstum der Neuinvestitionen im Jahr 2007 ist allerdings von den Wechselkursentwicklungen, vor allem der Abwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro, britischen Pfund sowie mehreren asiatischen Währungen verzerrt. Der weltweite Anstieg der passiven Neuinvestitionen von 2006 auf 2007 betrug in Euro "nur" 19%, legt man die jeweiligen Landeswährungen zu Grunde 23%. Dies ändert jedoch nichts am positiven Trend der Neuinvestitionen in den letzten Jahren.

¹²⁾ Diese Zahlen beziehen sich auf passive FDI-Neuinvestitionen. Aufgrund statistischer Discrepanzen zwischen aktiven und passiven Neuinvestitionen würden sich bei der Betrachtung der aktiven weltweiten Neuinvestitionen abweichende Werte ergeben. Der Trend ist bei beiden jedoch derselbe.

Abbildung 3.10: Passive und aktive Neuinvestitionen nach ausgewählten Regionen und Ländern in den Jahren 2002, 2006 und 2007

Mrd. \$



Q: UNCTAD. GCC (Gulf Cooperation Council) besteht aus Saudi-Arabien, Bahrain, Vereinigte Arabische Emirate, Oman, Kuwait und Katar. Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet).

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Finanzmarktkrise ist hervorzuheben, dass der Finanzdienstleistungssektor in den letzten Jahren einen wesentlichen Beitrag zum positiven Trend bei grenzüberschreitenden Neuinvestitionen geleistet hat. Grundsätzlich ist bei der sektoralen Betrachtung von FDI die vorrangige Stellung des Dienstleistungssektors zu beachten, auf den knapp 60% der weltweiten FDI-Bestände entfallen (Francois et al., 2008). Dies stellt einen wesentlichen Unterschied zur sektoralen Struktur des Außenhandels dar. Innerhalb des Dienstleis-

tungssektors entfallen rund 40% der aktiven und passiven FDI-Bestände in den OECD-Staaten auf den Finanzsektor (*Francois et al.*, 2008) und 2007 entfiel weltweit etwa ein Drittel der Fusionen oder Unternehmensübernahmen auf den Finanzsektor (*UNCTAD*, 2008). Der große Anteil des Finanzsektors an den weltweiten FDI-Beständen und seine Bedeutung für die Entwicklung der Neuinvestitionen erklären sich durch die zum Aufbau eines Netzwerks von Tochterbanken getätigten Auslandsinvestitionen und die erfolgte Konsolidierung innerhalb des Sektors in Europa. Die Daten für das 1. Halbjahr 2008 deuten aber darauf hin, dass sich der Aufwärtstrend bei den Neuinvestitionen nicht fortsetzen wird und die grenzüberschreitenden Neuinvestitionen im Finanzsektor um bis zu 30% sinken könnten (*UNCTAD*, 2008). Nach Einschätzung von UNCTAD dürfte der Rückgang der globalen Neuinvestitionen mit etwa 10% verhältnismäßig gering ausfallen.

In regionaler Hinsicht sind drei Aspekte hervorzuheben. Erstens war der Aufwärtstrend bei passiven Neuinvestitionen im Jahr 2007 in allen Regionen zu beobachten. Zweitens flossen Direktinvestitionen weiterhin vorrangig zwischen EU-15-Ländern und den USA, der Schweiz und Japan, und drittens waren diese Länder fast ausnahmslos Nettokapitalexporteure.

Die in allen Regionen positive Entwicklung passiver und aktiver Neuinvestitionen ist in Abbildung 3.10 erkennbar. Regional wichtige Länder wie Russland, Brasilien oder Südafrika sind dabei stellvertretend für die jeweilige regionale Entwicklung anzusehen, da sie diese stark prägen¹³⁾. So entfielen in der GUS im Jahr 2007 über 70% der passiven Neuinvestitionen auf Russland. Was die aktiven FDI betrifft ist Russland das einzig nennenswerte Geberland der Region. Hinter dem Anstieg der passiven Direktinvestitionen in Russland standen das kräftige Wachstum und die hohen Gewinnaussichten bei Investitionen im Rohstoffbereich. Ähnliches gilt für die Staaten des Golfkooperationsrates (GCC), die auch hauptverantwortlich für die positive Entwicklung der Neuinvestitionen im Nahen Osten sind. Auch in Brasilien¹⁴⁾ und im restlichen Südamerika haben das kräftige Wachstum und die hohen Rohstoffpreise Investitionen in den primären Sektor sowie in rohstoffnahen Industrien begünstigt. In Bolivien, Venezuela und Ecuador haben restriktive Bestimmungen bezüglich ausländischer Beteiligungen bei Öl

¹³⁾ Dabei ergibt sich wie immer bei einer regionalen Betrachtung das Problem, dass die Entwicklungen in kleineren Ländern unter Umständen sehr verschieden von jenen der Region sein können.

¹⁴⁾ Der markante Rückgang bei den aktiven Neuinvestitionen von Brasilien im Jahr 2007 stellt eine Rückkehr auf ein durchschnittliches Niveau nach einem außergewöhnlichen Jahr 2006 dar.

und Gas den Zustrom von ausländischem Kapital gestoppt, trotzdem stiegen im Jahr 2007 die passiven Neuinvestitionen in Südamerika insgesamt sehr kräftig (+67%).

In den Industriestaaten werden ausländische Direktinvestitionen vorrangig in Form von Unternehmenszusammenschlüssen und Übernahmen (M&A) getätigt, welche aufgrund der erwähnten positiven Ertragslage in den Unternehmen an Dynamik gewonnen haben. In der EU verdoppelten sich die aktiven Neuinvestitionen im Jahr 2007 auf beinahe 1.100 Mrd. \$. Der massive Anstieg ist zum einen durch die verstärkte Übernahme US-amerikanischer Firmen zurückzuführen, da der niedrige US-Dollarkurs den Kauf von US-Unternehmen vergleichsweise günstig machte. Zum anderen handelt es sich bei einem beträchtlichen Teil der getätigten Investitionen von EU-Mitgliedstaaten um EU-interne Transaktionen. Der starke Aufwärtstrend ist daher auch das Ergebnis einer vertieften Integration im EU-Binnenmarkt und der Konsolidierung in vielen Sektoren durch grenzüberschreitende Firmenübernahmen innerhalb der EU. Durch derartige Transaktionen steigen sowohl die aktiven als auch die passiven Neuinvestitionen der EU. Ein Beispiel hierfür ist die Übernahme von ABN Amro durch drei europäische Banken¹⁵⁾ um einen Kaufpreis von über 70 Mrd. €. Weiters hat die gute Gewinnlage bei bestehenden Tochterunternehmen im Ausland die reinvestierten Gewinne steigen lassen. In den USA, dem weiterhin mit Abstand wichtigsten Geber- und Empfängerland, war im Jahr 2007 der Anteil der reinvestierten Gewinne an den gesamten passiven Neuinvestitionen mit 64 Mrd. \$ (insgesamt 233 Mrd. \$) ebenfalls sehr hoch.

In Asien zieht das enorme Potential – Größe und Wachstum – der Märkte Chinas und Indiens ausländische Investoren an. In Südostasien wird die positive Entwicklung auch von der fortschreitenden regionalen Integration zwischen den ASEAN-Staaten begünstigt. Darüber hinaus sind China, Indien sowie einige ASEAN-Staaten, darunter Malaysia und Singapur, zu wichtigen Geberländern für andere Entwicklungsländer in Asien, Afrika und Südamerika geworden. Mit diesen Auslandsinvestitionen werden oftmals auch strategische Interessen verfolgt, insbesondere die Versorgungssicherheit mit Rohstoffen. Ein Teil der chinesischen FDI erfolgt direkt oder indirekt über staatliche Investitionsfonds (Sovereign Wealth Funds, SWF). Diese SWF tätigen mit vom Staat aus den offiziellen Währungsreserven zugewiesenen Mitteln Investitionen im In- und Ausland. Wie in den Golfstaaten, welche über die größten SWF verfügen, ist der Anteil der Direktinvestitionen an den

¹⁵⁾ Diese Transaktion erklärt auch den massiven Zuwachs der Niederlande bei den passiven FDI in Abbildung 3.10.

gesamten Aktivitäten dieser Fonds gering, da die Aktiva vorrangig für Portfolioinvestitionen eingesetzt werden. Das geschätzte Vermögen von 5.000 Mrd. \$ (UNCTAD) aller SWF weltweit bedeutet aber, dass sie zu wichtigen Investoren im FDI-Bereich werden könnten. In den Industriestaaten ließen die Aktivitäten von SWF mitunter auch Besorgnis über die Einflussnahme dieser Fonds auf strategisch wichtige Wirtschaftsbereiche aufkommen und lösten auch protektionistische Reflexe aus. Im Zuge der Finanzmarktkrise traten die SWF aber auch als willkommene Kapitalgeber auf und kauften sich in Banken in der Schweiz und den USA ein. Dabei handelt es sich allerdings nicht um Direktinvestitionen, da die Beteiligungsanteile der Fonds jeweils unter 10% liegen.

Zweiter wesentlicher Aspekt ist, dass trotz des weltweiten Aufwärtstrends, die FDI-Aktivitäten weiter stark in Nordamerika und der EU konzentriert bleiben. Die beiden Regionen zusammen tätigten im Jahr 2007 über drei Viertel der ausländischen Direktinvestitionen und waren gleichzeitig auch Zielregion von über 60% der gesamten passiven Neuinvestitionen. Die wichtigsten Geberländer waren die USA, gefolgt von den fünf größten Volkswirtschaften der EU: Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Spanien und Italien (Abbildung 3.10). Japan zählt mit aktiven Neuinvestitionen von über 70 Mrd. \$ im Jahr 2007 ebenfalls zu den großen Gebernationen, empfängt selbst jedoch relativ wenig FDI. Das erste Nicht-OECD-Land in der Liste der Geberländer ist Hongkong mit 53 Mrd. \$. Aus der Tatsache, dass die Erschließung neuer Märkte oder der Ausbau der Marktpräsenz Hauptmotive für Direktinvestitionen darstellen folgt, dass die USA und die größten Volkswirtschaften der EU auch die wichtigsten Empfängerländer sind. Allerdings ist die Konzentration der passiven Neuinvestitionen nicht ganz so ausgeprägt wie die der aktiven. So rangiert China im Jahr 2007 in der Liste der Empfängerländer mit 83 Mrd. \$ bereits auf Platz 6, vor Deutschland oder Italien. Neben China sind aber auch eine Reihe anderer großer Schwellenländer wie Indien, Brasilien, die Türkei und Mexiko sowie Russland in den letzten Jahren zu wichtigen Zielländern geworden. In den EU-12-Ländern war kein Zuwachs bei den passiven Neuinvestitionen gegenüber 2006 zu erkennen. Dennoch tragen die Neuinvestitionen in EU-12-Ländern weiterhin maßgeblich zur Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite bei. Den hohen passiven FDI-Beständen in der EU 12 stehen verhältnismäßig geringe aktive FDI-Bestände gegenüber, was eine stark negative Einkommensbilanz durch die Repatriierung von Gewinnen aus FDI verursacht.

Dies führt schließlich zum dritten wesentlichen Aspekt. In Bezug auf FDI sind die hoch entwickelten Industriestaaten beinahe ausnahmslos

Nettokapitalexporteure¹⁶⁾, aufgrund der Dominanz westlicher Firmen unter den weltweit größten internationalen Unternehmen nicht überraschend, andererseits aufgrund der Leistungsbilanzdefizite und dem daraus resultierenden Kapitalbedarf wichtiger Länder (USA, Großbritannien oder Frankreich) auch nicht selbstverständlich. Zumindest hinsichtlich der ausländischen Direktinvestitionen lässt sich somit die zu erwartende Korrelation zwischen Nettoauslandsinvestitionen und Entwicklungsstand eines Landes erkennen. Gemäß der Idee des "investment development path" (Dunning, 2005) durchlaufen Länder entlang ihres Entwicklungspfadens verschiedene FDI- und Leistungsbilanzpositionen, mit ausgeglichener oder leicht positiver Leistungsbilanz und ausgeglichener oder leicht negativer Nettokapitalbilanz. Diese Theorie lässt auch erwarten, dass die BRIC sowie andere wichtige Schwellenländer in den kommenden Jahren auch zu weltweit wichtigen Geberländern von FDI aufsteigen werden, nachdem sie bereits als bedeutende regionale Investoren zu betrachten sind.

3.5 Literaturhinweise

- Dunning, J. H. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalyst for Economic Restructuring*, Routledge Studies in International Business and the World Economy, Taylor & Francis Ltd, 2005.
- Francois, J., Pindyuk, O., Wörz, J., "Trends in International Trade and FDI Services", Juni 2008, (mimeo).
- Gaulier, G., Lemoine, F., Ünal-Kesenci, D., "China's emergence and the reorganisation of trade flows in Asia", *China Economic Review*, 2007, (18).
- IMF (2008A), *World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, Washington D.C., 2008.
- IMF (2008B), *World Economic Outlook. November Update*, Washington D.C., 2008.
- Pindyuk, O., Wörz, J., "Trade in Services: Note on the Measurement and Quality of Data Sources", FIW-Studie, 2008, (001).
- Rumbaugh, T., Blancher, N., "International Trade and the Challenges of WTO Accession" in Prasad, E. (ed.), *China's Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges*, IMF Occasional Paper, 2004, (232).
- UNCTAD, *Trade and Development Report. Developing Countries in World Trade*, New-York-Genf, 2002.
- UNCTAD, *World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, Genf, September 2008.
- WTO, *World Trade Report 2008. Trade in a Globalizing World*, Genf, April 2008.

¹⁶⁾ Eine Ausnahme stellten im Jahr 2007 Kanada und die Niederlande dar. Im Falle der Niederlande ist dies auf die erwähnte Übernahme im Bankensektor und damit auf eine einzelne Transaktion zurückzuführen.

Österreichs Außenwirtschaft

4. Wirtschaftsentwicklung und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs – Überblick über Österreichs Außenwirtschaft

4.1 Österreichs Konjunktur 2007/08 und Ausblick auf 2009

Stefan Ederer (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Martha Steiner

Im Jahr 2007 entwickelte sich die österreichische Wirtschaft weiterhin dynamisch, das BIP wuchs um 3,1%. Basis der Expansion war neuerlich die starke Nachfrage aus dem Ausland. In der Folge wurden auch die Ausrüstungsinvestitionen kräftig gesteigert. Die privaten Konsumausgaben belebten sich hingegen nach wie vor nicht. Der Konjunkturaufschwung hielt bis ins Jahr 2008 hinein an; das Wachstum schwächte sich jedoch im Jahresverlauf deutlich ab. Die Finanzkrise und das dadurch bedingte Nachlassen der Weltkonjunktur bewirken in der zweiten Jahreshälfte sogar einen zeitweiligen Rückgang des BIP. Die privaten Konsumausgaben stützen die Konjunktur auch 2008 nicht. Das BIP wird sich daher um nur mehr 2,0% erhöhen. Auch 2009 ist keine Tendenzwende zu erwarten. Erst in der zweiten Jahreshälfte könnte sich die österreichische Wirtschaft im Einklang mit der internationalen Konjunktur leicht erholen. Das Wachstum wird 2009 nur 0,9% betragen. Auf dem Arbeitsmarkt bewirkt die Konjunkturabkühlung allerdings eine Trendwende: Die Arbeitslosenquote wird 2009 erstmals wieder steigen. Die jüngsten Entwicklungen im Zusammenhang mit der internationalen Finanzkrise können noch nicht beurteilt werden und sind in der aktuellen Prognose nicht berücksichtigt. Die Ergebnisse sind daher mit einer hohen Unsicherheit behaftet.

4.1.1 Auch 2007 starkes Wirtschaftswachstum

Die österreichische Wirtschaft wuchs im Jahr 2007 beinahe so kräftig wie im Jahr davor. Der Aufschwung, der 2004 begonnen hatte, wurde fortgesetzt. Im Jahresverlauf ließ die Dynamik der Wirtschaftsentwicklung jedoch etwas nach. Das BIP erhöhte sich um 3,1%.

Die Wachstumsimpulse kamen abermals in erster Linie aus dem Ausland. Die kräftige Expansion der Weltwirtschaft ließ auch die Export-

nachfrage stark steigen; die Warenexporte nahmen real um 8,7% zu. Die Warenimporte wurden allerdings ebenfalls deutlich ausgeweitet (+8,0%). Der Leistungsbilanzsaldo verbesserte sich auf +3,2% des BIP. Diese günstige Entwicklung ließ auch die Investitionsausgaben kräftig steigen: Nach einem eher unterdurchschnittlichen Zuwachs im Jahr davor zogen die Bruttoanlageinvestitionen 2007 um 4,2% an, die Ausrüstungsinvestitionen wurden sogar um 6,8% erhöht. In der Bauwirtschaft ging die Periode starken Wachstums hingegen zu Ende. Die Bauinvestitionen verloren im Jahresverlauf deutlich an Dynamik, sie stiegen real um nur 2,8%.

Die Rahmenbedingungen für eine Expansion der Konsumnachfrage verbesserten sich; so wurde etwa die Beschäftigung kräftig ausgeweitet, und die Arbeitslosenquote ging zurück. Die Konsumausgaben wurden jedoch neuerlich kaum erhöht – der private Konsum nahm real um nur 1,0% zu. Dies lag in erster Linie an der anhaltend schwachen Entwicklung der Einkommen. Die Bruttoverdienste pro Kopf stiegen um nur 2,3%; die Beschleunigung der Inflation und die Steuerprogression hatten eine Stagnation der Nettorealeinkommen zur Folge. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte nahmen real um 2,2% zu. Zugleich stieg die Sparquote weiter kräftig.

Von der dynamischen Entwicklung der Export- und Investitionsnachfrage profitierte in erster Linie die Sachgütererzeugung. Die reale Wertschöpfung nahm gegenüber dem Vorjahr um 5,5% zu. Allerdings verlor sie im Laufe des Jahres ebenfalls etwas an Schwung. Eine noch stärkere Steigerung der Wertschöpfung verzeichneten die Kreditinstitute und Versicherungen (+8,5%). Die Bauwirtschaft expandierte im Jahr 2007 hingegen um nur 2,8%, der Handel um nur 1,5%.

Das anhaltend kräftige Wachstum schlug sich in einer deutlichen Verbesserung der Situation auf dem Arbeitsmarkt nieder. Die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten stieg im Jahresdurchschnitt um 65.500 (+2,1%). Vor allem in der Sachgütererzeugung und in der Bauwirtschaft wurden zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt. In der Folge ging die Zahl der gemeldeten Arbeitslosen merklich zurück, wenn auch nicht im selben Ausmaß. Die Arbeitslosenquote sank gemäß der traditionellen österreichischen Berechnungsmethode auf 6,2%. Nach der Berechnungsmethode von Eurostat betrug sie 4,4%. Die Arbeitslosigkeit war damit deutlich niedriger als im Durchschnitt der EU-Länder. Die Inflationsrate erreichte im Jahresdurchschnitt 2007 2,2% und lag damit über der Rate des Vorjahres. Der Preisauftrieb beschleunigte sich im Jahresverlauf merklich und erreichte im Dezember bereits 3,6%. Ursache dafür war der weltweit starke Anstieg der Energie- und Nahrungsmittelpreise ab Mitte des Jahres.

Übersicht 4.1: Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Bruttoinlandsprodukt						
Real	+ 2,5	+ 2,9	+ 3,4	+ 3,1	+ 2,0	+ 0,9
Nominell	+ 4,2	+ 5,0	+ 5,3	+ 5,3	+ 4,9	+ 3,2
Sachgütererzeugung ¹⁾ , real	+ 3,0	+ 4,8	+ 9,6	+ 5,5	+ 3,2	+ 0,5
Private Konsumausgaben, real	+ 2,2	+ 2,6	+ 2,4	+ 1,0	+ 1,0	+ 1,2
Bruttoanlageinvestitionen, real	+ 0,7	+ 2,4	+ 2,6	+ 4,7	+ 2,2	+ 0,0
Ausrüstungen ²⁾	- 0,4	+ 5,5	+ 0,9	+ 6,8	+ 2,5	- 0,5
Bauten	+ 1,6	- 0,4	+ 4,2	+ 2,8	+ 2,0	+ 0,5
Exporte insgesamt, real	+ 10,1	+ 7,0	+ 7,5	+ 8,8	+ 4,3	+ 3,0
Waren laut Statistik Austria	+ 12,7	+ 3,2	+ 6,8	+ 8,7	+ 4,1	+ 3,1
Importe insgesamt, real	+ 9,8	+ 6,3	+ 5,1	+ 7,5	+ 3,9	+ 3,0
Waren laut Statistik Austria	+ 11,2	+ 2,9	+ 4,1	+ 8,0	+ 3,8	+ 2,7
Leistungsbilanzsaldo ³⁾ , Mrd. €	+ 4,84	+ 4,92	+ 6,29	+ 8,76	+ 8,06	+ 7,66
In % des BIP	+ 2,1	+ 2,0	+ 2,4	+ 3,2	+ 2,8	+ 2,6
Sekundärmarktrendite ⁴⁾ in %	4,2	3,4	3,8	4,3	4,3	4,1
Verbraucherpreise	+ 2,1	+ 2,3	+ 1,5	+ 2,2	+ 3,4	+ 2,2
Arbeitslosenquote						
In % der Erwerbspersonen (Eurostat) ⁵⁾	4,8	5,2	4,8	4,4	3,9	4,2
In % der unselbständigen Erwerbspersonen ⁶⁾	7,1	7,3	6,8	6,2	5,8	6,3
Unselbständig aktiv Beschäftigte ⁷⁾	+ 0,7	+ 1,0	+ 1,7	+ 2,1	+ 2,4	+ 0,5
Finanzierungssaldo des Staates						
Laut Maastricht-Definition, in % des BIP	- 4,4	- 1,5	- 1,5	- 0,4	- 0,6	- 1,0
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,243	1,245	1,256	1,371	1,500	1,400
Erdölpreis, Brent, \$ je Barrel	38,2	54,4	65,1	72,5	105,0	90,0

Q: Statistik Austria. 2008 und 2009: WIFO-Prognose vom Oktober 2008. – 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, ohne in der Beschäftigungsstatistik erfasste arbeitslose Personen in Schulung.

Dank der guten Konjunktur erhöhten sich die Steuereinnahmen kräftig. Der Finanzierungssaldo des Staates laut Maastricht-Definition verbesserte sich deutlich und lag 2007 bei -0,4% des BIP.

4.1.2 Abschwächung im Laufe des Jahres 2008

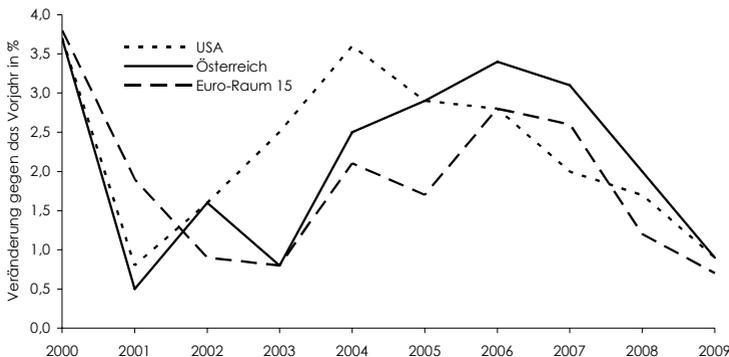
Im 1. Halbjahr 2008 entwickelte sich die Wirtschaft in Österreich – im Gegensatz zu vielen anderen europäischen Ländern – noch relativ robust. Zwar ließ das Wachstum seit Ende 2007 schrittweise nach, im II. Quartal 2008 stieg das BIP jedoch gegenüber der Vorperiode real um immer noch 0,4%. Im 2. Halbjahr hingegen dürfte die österreichische Wirtschaft stagnieren; ein zeitweiliger Rückgang des BIP kann nicht ausgeschlossen werden. Für das gesamte Jahr 2008 wird mit einem Wachstum des BIP von 2,0% gerechnet.

Das Nachlassen der internationalen Konjunkturdynamik infolge der Finanzkrise belastet auch die österreichische Exportwirtschaft. Die Ex-

porte leiden unter einer Dämpfung der Auslandsnachfrage und dem ungünstigen Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar. Das Wachstum der Weltwirtschaft schwächt sich zunehmend ab. Die USA und einige wichtige Volkswirtschaften des Euro-Raums dürften sich bereits in einer Rezession befinden. Der US-Dollarkurs erreichte seinen Höchstwert mit rund 1,60 \$ je Euro. Im Jahresdurchschnitt 2008 ergibt sich ein Wechselkurs von 1,50 \$ je Euro; das bedeutet eine Aufwertung des Euro um fast 10% gegenüber 2007.

Beide Entwicklungen wirken sich nachteilig auf die österreichischen Exporte aus. Gegenüber der Vorperiode zeigte sich bereits im I. Quartal eine Abschwächung, die sich im II. Quartal verstärkte. Die reale Zuwachsrate der Exporte wird sich daher in diesem Jahr halbieren und nur mehr 4,1% betragen. Mit der Eintrübung der Konjunktur lässt auch die Investitionsnachfrage wieder nach. Die Bruttoanlageinvestitionen stiegen 2008 mit +2,2% nur halb so stark wie im Vorjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen reagieren am deutlichsten auf die Konjunkturabschwächung, für 2008 wird eine Zunahme um nur mehr 2,5% erwartet. In der Bauwirtschaft wird sich das Wachstum vorerst nur leicht auf +2,0% abschwächen.

Abbildung 4.1: Reales Wirtschaftswachstum in Österreich, dem Euro-Raum 15 und den USA



Q: WIFO, 2008 und 2009: WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Die privaten Konsumausgaben nehmen 2008 um nur 1% zu, nachdem sie bereits im Vorjahr nur mäßig gesteigert wurden. Insbesondere die Ausgaben für dauerhafte Konsumgüter, die in den vergangenen Jahren noch deutlich ausgeweitet wurden, entwickeln sich sehr schwach. Wie 2007 wird die Expansion vor allem durch die Schwäche der Einkommensentwicklung gedämpft. Die Pro-Kopf-Bruttoverdienste sind

zwar höher als im Vorjahr, die Inflationsbeschleunigung und die Steuerprogression drücken jedoch die Nettorealeinkommen pro Kopf beträchtlich. Aufgrund der kräftigen Ausweitung der Beschäftigung nehmen die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte noch zu, allerdings in sehr geringem Ausmaß (+1,0%). Nachdem die Sparquote in der Phase des stetigen Konjunkturaufschwungs gestiegen ist, geht sie 2008 leicht zurück.

Die ungünstigen internationalen Rahmenbedingungen beeinträchtigen vor allem die Sachgütererzeugung. Sie wuchs bis in das I. Quartal 2008 dynamisch (+1,2% gegenüber dem Vorquartal). Im II. Quartal brach die Expansion jedoch auf +0,2% ein. Unternehmensumfragen deuten darauf hin, dass sie sich weiter beträchtlich verlangsamen wird. Im Jahresdurchschnitt 2008 wird mit einem Anstieg von nur 3,2% gerechnet. Auch die Bauwirtschaft (+2,0%) und der Handel (+1,2%) sind vom Abflauen der Konjunktur betroffen.

Trotz einer allmählichen Abschwächung des Wirtschaftswachstums lag die Zahl der unselbständig Beschäftigten im 1. Halbjahr 2008 deutlich über dem Vorjahresniveau. Auch im August nahm sie im Vorjahresvergleich noch deutlich zu; im Vormonatsvergleich zeigt sich jedoch bereits eine Trendwende. Im Jahresdurchschnitt 2008 steigt die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten gegenüber dem Vorjahr um 2,4%. Die Arbeitslosenquote sinkt laut traditioneller österreichischer Berechnungsmethode im Jahresdurchschnitt auf 5,8%. Die harmonisierte Arbeitslosenquote beträgt nur mehr 3,9%.

Die starke Verteuerung von Nahrungsmitteln und Energie auf den internationalen Märkten trieb die heimische Inflationsrate im Verlauf des Jahres 2008 auf ein ungewöhnlich hohes Niveau. Im Juni erreichte sie mit 3,9% ihren Höchstwert und ging in den Folgemonaten leicht zurück. In weiterer Folge dürfte der Preisdruck im Bereich der Rohstoffe deutlich nachlassen. Langfristig steigen die Rohölpreise zwar aufgrund der Verknappung der Ressourcen und der stetigen Zunahme des Verbrauchs; kurzfristig wird die Preisentwicklung jedoch wesentlich von der spekulativen Nachfrage beeinflusst. Bis Jahresende ist daher mit einem kontinuierlichen Rückgang der Inflationsrate zu rechnen. Im Jahresdurchschnitt beträgt die Teuerungsrate 3,4%.

Die Steuereinnahmen erhöhen sich aufgrund der guten Konjunktur kräftig. Weil zugleich die Ausgaben ausgeweitet werden, vergrößert sich der Fehlbetrag im Staatshaushalt jedoch auf -0,6% des BIP.

4.1.3 Erholung frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2009

Im 1. Halbjahr 2009 wird die Konjunktur weiterhin schwach sein. Erst ab der Jahresmitte dürfte sie sich erholen. Im Jahresdurchschnitt wird das BIP um nur 0,9% zunehmen.

Die Expansion der Weltwirtschaft wird sich 2009 weiter verlangsamen. Die Abschwächung des Exportwachstums wird sich in Österreich daher bis Mitte 2009 fortsetzen. Im Jahresdurchschnitt steigen die Warenexporte um rund 3%. Die Prognose unterstellt einen leichten Rückgang des Wechselkurses auf durchschnittlich 1,40 \$ je Euro. Die Warenimporte werden hingegen um 2,7% zunehmen; der Leistungsbilanzsaldo wird sich daher kaum verändern und bei +2,6% des BIP liegen. Die Investitionsnachfrage wird von der Konjunkturabschwächung ebenfalls stark in Mitleidenschaft gezogen, die Bruttoanlageinvestitionen werden 2009 stagnieren. Die Ausrüstungsinvestitionen werden – dem typischen Verlauf im Konjunkturzyklus entsprechend – real sogar um 0,5% zurückgehen. Da viele Projekte im Tiefbau im Jahr 2008 auslaufen, wird das Wachstum der Bauinvestitionen stark nachlassen. Real werden sie 2009 um nur mehr 0,5% expandieren.

Die Einkommenssituation der privaten Haushalte wird von mehreren Faktoren unterschiedlich beeinflusst. Einerseits verschlechtert sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt, andererseits bewirkt das Nachlassen der Inflation eine Entlastung der Realeinkommen. Zusätzlich wird die Fiskalpolitik im Jahr 2009 die Entwicklung der realen Haushaltseinkommen begünstigen: Das Parlament hat inflationsdämpfende Maßnahmen wie die Senkung der Mehrwertsteuer auf Lebensmittel und die Abschaffung der Studiengebühren beschlossen, und die Transferzahlungen an Pensionistinnen und Pensionisten sowie an Familien wurden ausgeweitet. Die Konsumnachfrage wird daher etwa mit der gleichen Rate zunehmen wie im Vorjahr (+1,2%). Mangels Impulsen aus dem Ausland und wegen der Schwäche der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage wirken die privaten Konsumausgaben sogar unterstützend für die Konjunktur.

Das Nachlassen der Konjunkturdynamik wird vor allem die Sachgüterproduktion betreffen. Im 1. Halbjahr ist ein deutlicher Rückgang zu erwarten, in der zweiten Jahreshälfte ist aber eine leichte Erholung, sodass die Wertschöpfung insgesamt um 0,5% wachsen wird. Auch in der Bauwirtschaft wird mit einem Zuwachs von nur 0,5% gerechnet; der Handel expandiert noch um 1,1%.

Auf dem Arbeitsmarkt wirkt sich die Konjunkturdämpfung negativ aus. Die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten wird 2009 um nur mehr 0,5% ausgeweitet. In der Folge wird auch die Arbeitslosigkeit wieder steigen, die Arbeitslosenquote wird nach der traditionellen österreichi-

schen Berechnungsmethode im Jahresdurchschnitt 2009 6,3% betragen. Die harmonisierte Arbeitslosenquote wird sich auf 4,2% erhöhen.

Der Preisauftrieb schwächt sich im Jahr 2009 deutlich ab. Neben dem Nachlassen der Teuerung von Rohstoffen und Energie wirken auch die kürzlich vom Parlament beschlossene Senkung der Mehrwertsteuer auf Medikamente und die Abschaffung der Studiengebühren dämpfend auf das Preisniveau. Im Jahresdurchschnitt ist mit einem Rückgang der Inflationsrate auf 2,2% zu rechnen.

Da zurzeit kein Bundesvoranschlag über das Jahr 2008 hinaus vorliegt, kann keine verlässliche Prognose für die Entwicklung der öffentlichen Haushalte abgegeben werden. Allerdings wird sich die Abschwächung der Konjunktur auch im Staatshaushalt des Jahres 2009 spiegeln. Die Steuereinnahmen werden weniger stark steigen, die Ausgaben – etwa für die Arbeitslosenunterstützung – zunehmen. Dazu kommt der Aufwand für die jüngst vom Parlament beschlossenen Maßnahmen. Einschließlich dieser Ausgabenerhöhungen wird sich der Finanzierungssaldo des Staates auf $-1,0\%$ des BIP vergrößern. Diese durch automatische Stabilisatoren und diskretionäre Maßnahmen verursachte Defizitauseitung wirkt im aktuellen Abschwung konjunkturta stabilisierend.

Die aktuelle Prognose unterstellt, dass die Finanzkrise nicht auf den Unternehmenssektor und die privaten Haushalte ausstrahlt. Weiters basiert sie auf der Annahme unveränderter Zinssätze gegenüber dem Prognosezeitpunkt Oktober 2008. Die Auswirkungen der kürzlich beschlossenen Senkung der Zinssätze durch die EZB sind daher nicht berücksichtigt. Die Prognose ist deshalb insgesamt mit erheblicher Unsicherheit behaftet.

4.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Österreichs Exporte büßten 2007 an preislicher Wettbewerbsfähigkeit ein, die relativen Lohnstückkosten der Sachgütererzeugung gegenüber den Handelspartnern erhöhten sich um 1%. Auch der real-effektive Wechselkurs stieg 2007, die erneute US-Dollarschwäche dürfte sich insbesondere auf den Außenhandel mit den USA dämpfend auswirken.

Lang- bis mittelfristig wirken vor allem Faktoren wie Innovationen, Forschung und Entwicklung sowie die Qualifikation des Humankapitals auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, kurzfristig sind es jedoch vor allem relative Preisveränderungen welche die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen (Köhler-Töglhofer – Magerl – Mooslechner, 2006). Diese für den Außenhandel eines Landes kurzfristig bedeutende preisliche Wettbewerbsfähigkeit wird zentral bestimmt durch die Entwicklung der Lohnkosten in Relation zur Produktivität. Der Indikator der relativen Lohnstückkosten bezieht weiters die Entwicklung der Wechselkurse ein. Für den Warenaußenhandel direkt von Bedeutung ist die Dynamik der relativen Lohnstückkosten der Industrie gegenüber den Handelspartnern in einheitlicher Währung. Sie stiegen im Jahr 2007 im Vorjahresvergleich (Guger–Leoni, 2008), sodass der österreichische Warenexport an preislicher Wettbewerbsfähigkeit einbüßte. Im Exportboom-Jahr 2006 spiegelten die relativen Lohnstückkosten der Industrie (mit –2,9%) noch eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit wider. Die relative Lohnstückkostenposition verschlechterte sich aber 2007 gegenüber dem wichtigsten Handelspartner Deutschland (+2,5%).

Übersicht 4.2: Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

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

Q: WIFO-Berechnungen. 2008 und 2009: WIFO-Prognose vom Oktober 2008. – 1) Auf Basis relativer Preise. – 2) BIP je Erwerbstätigen. – 3) Minus bedeutet Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. – 4) Produktion je geleisteter Beschäftigtenstunde in der Sachgütererzeugung.

Wegen der zunehmenden Verflechtung der Sachgütererzeugung mit dem Dienstleistungssektor ist die Entwicklung der preislichen Wettbe-

werbsfähigkeit der Gesamtwirtschaft ein weiterer wichtiger Indikator (Hohlfeld, 2007). Er verschlechterte sich 2007 ebenfalls, wenn auch schwächer als die Kennzahl für den Sachgüterbereich (Übersicht 4.2).

Der real-effektive Wechselkurs für Industriewaren erhöhte sich 2007 erstmals wieder, nachdem er 2005 und 2006 gesunken war. Die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar dürfte sich insbesondere auf den Außenhandel mit den USA sowie mit indirekt betroffenen "Drittländern" dämpfend ausgewirkt haben. Für das Jahr 2008 wird im Durchschnitt mit einer weiteren US-Dollarabwertung gerechnet. Der dämpfende Effekt dürfte also anhalten und vermutlich sogar 2009 – trotz der dann bereits wieder prognostizierten Aufwertung des US-Dollar – nachwirken, da Wechselkurseffekte in der Regel mit Verzögerung eintreten.

Trotz dieser leichten Verschlechterung insbesondere der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Industrie wurden die Warenexporte aufgrund des weiterhin günstigen internationalen Umfelds¹⁾ im Jahr 2007 mit einer zweistelligen nominellen Zuwachsrate ausgeweitet (+10,5%)²⁾. Die Entwicklung des gesamten österreichischen Warenhandels sowie speziell des österreichischen Warenexportes beleuchtet Kapitel 5 im Detail.

4.3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Warenhandel, Dienstleistungshandel und Direktinvestitionen

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Im Jahr 2007 nahmen der Waren- und Dienstleistungsaußenhandel sowie die aktiven und passiven Direktinvestitionsbestände in Relation zum BIP neuerlich zu. Der Dienstleistungsaußenhandel erbringt traditionell einen hohen Bilanzüberschuss, der Saldo des Warenhandels ist seit 2006 leicht positiv. Das Niveau der Direktinvestitionen im Ausland erreicht bereits fast jenes der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich.

¹⁾ Die Weltwirtschaft wuchs 2007 (+4,9%) mit einer ähnlichen Rate wie 2006 (+5,0%). Im Welthandel ließ die Dynamik jedoch bereits 2007 etwas nach (+7,1%; 2006 +9,5% gegenüber dem Vorjahr).

²⁾ Laut Außenhandelsstatistik von Statistik Austria, daher Abweichungen von VGR-Werten möglich.

4.3.1 Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft

Die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft beruht nicht nur auf dem traditionellen Warenaußenhandel, sondern in hohem Maße auch auf der Direktinvestitionstätigkeit sowie auf dem Handel mit Dienstleistungen. Abbildung 4.2 zeigt die Entwicklung der jeweiligen Außenwirtschaftsquoten, also des Außenhandels mit Waren und Dienstleistungen sowie der Bestände an österreichischen Direktinvestitionen im Ausland und an ausländischen Direktinvestitionen im Inland in Prozent des BIP. Demnach erhöhten sich im Jahr 2007 alle Außenwirtschaftsquoten erneut, insbesondere jene der aktiven (+7,6 Prozentpunkte) sowie der passiven Direktinvestitionsbestände (+6,4 Prozentpunkte)³⁾. Die Warenexportquote⁴⁾ erhöhte sich 2007 neuerlich auf zuletzt 43,7%; dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Prozentpunkte. Auch die Warenimportquote stieg in ähnlichem Ausmaß (+1,8 Prozentpunkte auf 43,1%). Wesentlich weniger veränderten sich die Quoten im Dienstleistungsaußenhandel: Der Anteil der Dienstleistungsexporte stieg um 0,7 Prozentpunkte auf 15,9%, jener der Dienstleistungsimporte um 0,1 Prozentpunkte auf 10,6%.

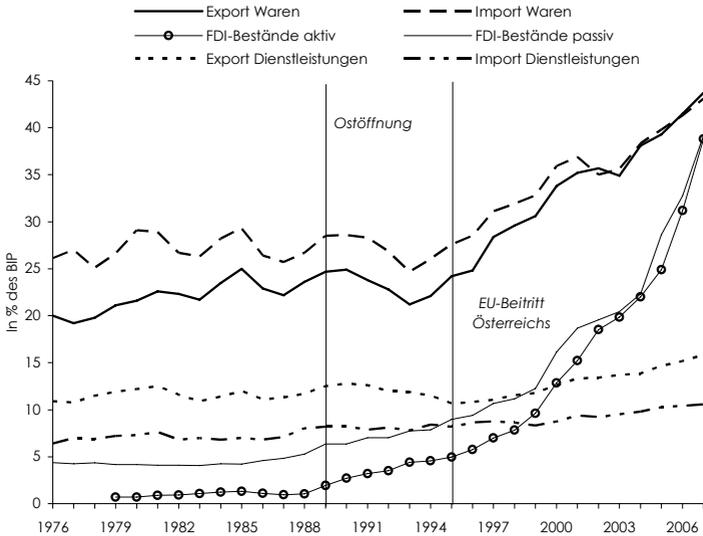
Der Dienstleistungshandel erwirtschaftet traditionell – insbesondere aufgrund des Reiseverkehrs und der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (Details siehe Kapitel 6) – einen Überschuss. Im Gegenteil dazu sind der Warenhandelsaldo und der Saldo der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland gegenüber den ausländischen Direktinvestitionsbeständen im Inland fast durchwegs negativ. So betrug der Saldo im Warenaußenhandel 1995 – im Jahr des EU-Beitritts – noch –3,4% des BIP bzw. –6,0 Mrd. €, und die passiven Direktinvestitionen in Österreich (15,7 Mrd. €) überstiegen 1995 den Bestand der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland (8,7 Mrd. €) bei weitem. Im Laufe der Jahre verringerten sich jedoch beide Abstände beträchtlich. 2007 waren passive und aktive Direktinvestitions-

³⁾ Die Werte für 2007 wurden allerdings geschätzt (Daten 2006 mit Neuinvestitionen 2007 fortgeschrieben); zudem wurde die Erhebungsmethode für Direktinvestitionsbestände geändert (siehe dazu auch Kapitel 7). Da die OeNB die Direktinvestitionsbestände auch für die Jahre davor zurückgerechnet hat, hat dieser statistische Bruch aber kaum Einfluss auf den vorliegenden Vorjahresvergleich. Deutlicher veränderte sich jedoch das Niveau der Investitionsquote, es ist aufgrund der neuen Erhebungsmethode wesentlich höher als vor der Umstellung. Gemäß den neuen Erhebungsvorschriften werden Direktinvestitionsbestände nun u. a. – falls vorhanden – zu Marktpreisen und nicht wie bisher zu Buchwerten bewertet.

⁴⁾ In diesem Abschnitt werden Warenexporte und -importe laut VGR verwendet.

bestände fast gleich hoch, die Bilanz des Warenhandels laut VGR drehte bereits 2006 in einen leicht positiven Saldo.

Abbildung 4.2: Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten in Österreich



Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. Warenexport bzw. -import, Dienstleistungsexport bzw. -import laut VGR, daher Abweichungen von Daten in anderen Kapiteln. Ab 1995 neue Erhebungsmethode. FDI: Bestände (Werte i. e. S., d. h. ohne Special Purpose Entities und ohne Grundstücke); 2007: Daten für 2006 mit Neuinvestitionen fortgeschrieben.

Die Direktinvestitionsbestände erreichten 2007 einen neuen Höchstwert. Einschließlich der Special Purpose Entities⁵⁾ und Grundstücke (Direktinvestitionen i. w. S.) würde die Direktinvestitionsquote 2007⁶⁾ aktivseitig 60,8%, passivseitig 61,2% des BIP betragen.

Im Detail werden die drei Eckpunkte der österreichischen Außenwirtschaft in den nächsten drei Kapiteln beschrieben (Kapitel 5: Österreichischer Warenhandel, Kapitel 6: Österreichischer Dienstleistungsaus-

⁵⁾ Ausländisch kontrollierte Holdinggesellschaften ohne eigene wirtschaftliche Aktivität in Österreich, deren Vermögen vorwiegend aus Auslandsbeteiligungen besteht. Da Special Purpose Entities jedoch keine Direktinvestitionstätigkeit im herkömmlichen Sinn mit dem Ziel einer langfristigen Einflussnahme auf das Zielunternehmen sind, werden hier vorwiegend die aus realwirtschaftlicher Sicht wesentlich aussagekräftigeren Werte der Direktinvestitionen i. e. S. behandelt.

⁶⁾ Direktinvestitionsbestand 2007 geschätzt.

Benhandel, Kapitel 7: Österreichische Direktinvestitionen); hier wird im Folgenden ein Überblick über den österreichischen Außenhandel laut VGR gegeben.

Übersicht 4.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Export laut VGR ¹⁾			BIP	FDI-Bestände ²⁾		FDI Neuinvestitionen	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen		Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	Mio. €							
1995	60.889	42.253	18.636	174.613	8.674	15.661	685	1.304
1996	64.079	44.614	19.465	180.150	10.396	16.954	1.301	3.399
1997	72.343	52.039	20.304	183.480	12.863	19.577	1.594	2.315
1998	78.474	56.413	22.061	190.851	14.912	21.308	2.372	3.976
1999	83.794	60.505	23.289	197.979	19.039	24.261	2.845	2.591
2000	96.335	70.187	26.148	207.529	26.674	33.493	5.980	9.227
2001	102.984	74.722	28.262	212.499	32.351	39.713	3.377	6.358
2002	107.364	78.031	29.333	218.848	40.512	42.811	6.142	147
2003	108.541	77.896	30.645	223.302	44.308	45.635	6.078	5.489
2004	120.837	88.597	32.240	232.782	51.249	51.915	6.467	2.564
2005	132.001	96.105	35.896	244.453	60.869	69.977	8.962	8.671
2006	145.719	106.730	38.989	257.295	80.256	84.337	10.897	6.324
2007	161.419	118.411	43.007	270.837	105.132	106.072	24.876	21.735

Veränderung gegen das Vorjahr in %

1996	+ 5,2	+ 5,6	+ 4,4	+ 3,2	+ 19,9	+ 8,3	+ 89,9	+ 160,7
1997	+ 12,9	+ 16,6	+ 4,3	+ 1,8	+ 23,7	+ 15,5	+ 22,5	- 31,9
1998	+ 8,5	+ 8,4	+ 8,7	+ 4,0	+ 15,9	+ 8,8	+ 48,8	+ 71,7
1999	+ 6,8	+ 7,3	+ 5,6	+ 3,7	+ 27,7	+ 13,9	+ 19,9	- 34,8
2000	+ 15,0	+ 16,0	+ 12,3	+ 4,8	+ 40,1	+ 38,1	+ 110,2	+ 256,1
2001	+ 6,9	+ 6,5	+ 8,1	+ 2,4	+ 21,3	+ 18,6	- 43,5	- 31,1
2002	+ 4,3	+ 4,4	+ 3,8	+ 3,0	+ 25,2	+ 7,8	+ 81,9	- 97,7
2003	+ 1,1	- 0,2	+ 4,5	+ 2,0	+ 9,4	+ 6,6	- 1,0	+ 3.634,0
2004	+ 11,3	+ 13,7	+ 5,2	+ 4,2	+ 15,7	+ 13,8	+ 6,4	- 53,3
2005	+ 9,2	+ 8,5	+ 11,3	+ 5,0	+ 18,8	+ 34,8	+ 38,6	+ 238,2
2006	+ 10,4	+ 11,1	+ 8,6	+ 5,3	+ 31,9	+ 20,5	+ 21,6	- 27,1
2007	+ 10,8	+ 10,9	+ 10,3	+ 5,3	+ 31,0	+ 25,8	+ 128,3	+ 243,7

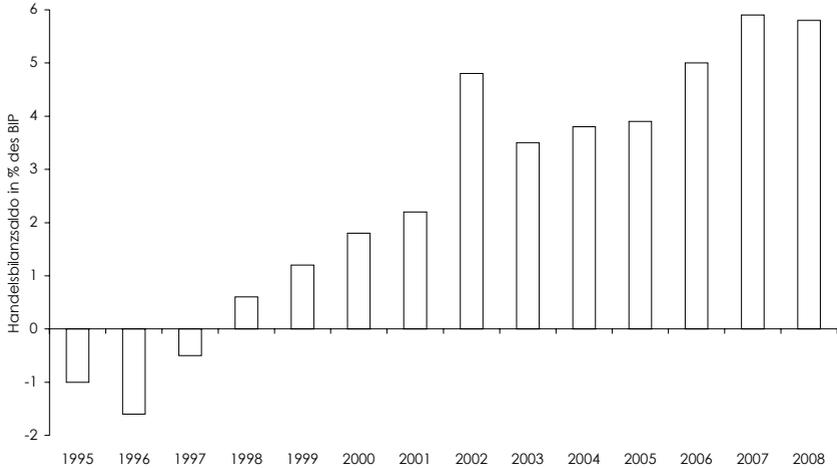
Q: Statistik Austria, OeNB (Stand Oktober 2008), WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Basierend auf VGR-Daten, daher Abweichungen von Daten in anderen Kapiteln (z. B. basierend auf der Außenhandelsstatistik von Statistik Austria). – ²⁾ Bestände i. e. S., 2007 mit Neuinvestitionen fortgeschrieben.

4.3.2 Der Außenhandel in der VGR

Ein Niveauindikator für die Wettbewerbsposition der österreichischen Wirtschaft, der nominelle Handelsbilanzsaldo, hat sich zuletzt deutlich verbessert (Abbildung 4.3). Der Saldo des "Außenhandels i. w. S." – also einschließlich der Dienstleistungen – ist bereits seit 1998 positiv. Traditionell verzeichnet Österreich einen positiven Reiseverkehrssaldo, dem in der Vergangenheit ein Defizit im Warenaußenhandel gegenüber-

stand. Heute weist sogar der traditionell negative Saldo im reinen Warenaußenhandel einen Überschuss auf (Abbildung 4.2)⁷⁾.

Abbildung 4.3: Außenbeitrag laut VGR, nominell



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2008: WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Ein anderes Maß für die Bedeutung des Außenhandels (Waren und Dienstleistungen) in der Gesamtwirtschaft ist der Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Er gibt an, wie sich das BIP verändert hätte, wenn sich allein die Nachfrageseite des Außenbeitrags geändert hätte. 2007 lieferte die verbrauchsseitige BIP-Komponente Nettoexporte – also die Differenz zwischen Exporten und Importen – einen bedeutenden Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Somit war auch 2007 der Außenhandel eine wichtige Stütze der Konjunktur.

Gemessen an der realen unterjährigen (um Saison- und Arbeitstage bereinigten) Entwicklung der Exporte und Importe leistete der Außenhandel im 1. Halbjahr 2007 nachfrageseitig einen großen Beitrag zum BIP-Wachstum. Beeinflusst durch die Schwäche der Binnennachfrage

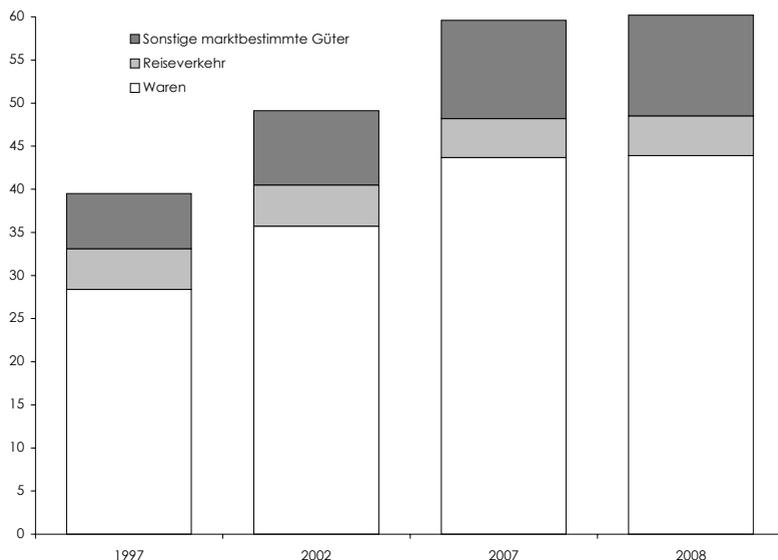
⁷⁾ Die hier verwendeten VGR-Daten bewerten die Warenimporte nach dem f.o.b.-Konzept, d. h. in den Importwert gehen keine Transport- und Versicherungskosten ein. Die Außenhandelsstatistik von Statistik Austria liefert jedoch Importe zu c.i.f.-Werten. Aufgrund dieser unterschiedlichen Bewertungskonzepte drehte die Warenhandelsbilanz laut VGR bereits im Jahr 2006 ins Plus, die Handelsbilanz laut Außenhandelsstatistik erst im Jahr 2007 (Dell'mour, 2008). Kapitel 5 enthält eine detaillierte Beschreibung des Warenhandelsbilanzsaldo laut Außenhandelsstatistik.

war insbesondere im II. Quartal 2007 fast das gesamte reale Wachstum des BIP dem Außenhandel zuzurechnen. Weil die Exportdynamik nachließ, fiel der Wachstumsbeitrag des Außenhandels im 2. Halbjahr 2007 etwas geringer aus. Allerdings beeinflusst hier zusätzlich ein Sondereffekt⁸⁾ das Ergebnis. Insgesamt wuchs das BIP in Österreich auch aufgrund der dynamischen Entwicklung der Exporte 2007 wieder kräftiger als im Durchschnitt des Euro-Raums 16 sowie der EU 27.

Der Anteil der gesamten Exporte (Waren und Dienstleistungen) entsprach 2007 bereits 60% des BIP; der Großteil davon (fast drei Viertel) war auf Warenexporte zurückzuführen. Der Anteil der sonstigen marktbestimmten Güter betrug 2007 ungefähr ein Fünftel, deutlich geringer war der Anteil des Reiseverkehrs (7,5%) an den "Exporten i. w. S." (Abbildungen 4.4 und 4.5).

Abbildung 4.4: Nominelle Exportquoten laut VGR

Exporte in % des BIP

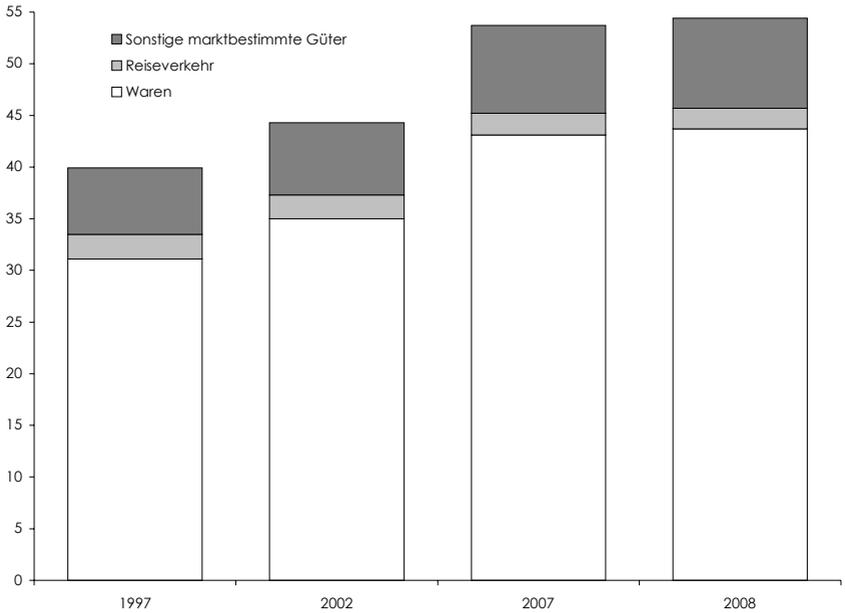


Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2008: WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

⁸⁾ Im III. Quartal wurden zwei, und im IV. Quartal 2007 drei Eurofighter nach Österreich geliefert. Diese Lieferungen wurden VGR-konform zum Liefertermin in den VGR-Werten verbucht und dämpfen somit den gesamten Beitrag des Außenhandels etwas.

Abbildung 4.5: Nominelle Importquoten laut VGR

Importe in % des BIP



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2008: WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

4.4 Anhang: Globalisierungsgrad der österreichischen Wirtschaft im internationalen Vergleich

Petra Vujakovic (WIFO)

Globalisierungsindizes dienen dazu, das sehr komplexe gesellschaftliche Phänomen der zunehmenden weltweiten Verflechtung zu quantifizieren und in Form eines einfachen Rankings darzustellen. Österreich schneidet in diesen Rankings gut ab, betrachtet man aber die Ergebnisse in Bezug auf die wirtschaftliche Globalisierung, variieren diese je nach Berechnungsmethode beträchtlich.

4.4.1 Globalisierung gemessen an multidimensionalen Indizes

Komplexe wirtschaftliche und gesellschaftliche Phänomene wie Entwicklung, Wettbewerbsfähigkeit oder Globalisierung sind nicht ein-

fach zu messen. Der Anreiz dafür ist aber groß, weil erst die Quantifizierung eine solide Basis für weitere wissenschaftliche Analysen und wirtschaftspolitische Entscheidungen bietet. Internationale Länderranglisten erscheinen hier besonders geeignet, da sie die multidimensionale gesellschaftliche Realität in einer einfachen und verständlichen Form ausdrücken. Somit sind sie nicht nur für wirtschaftspolitische Überlegungen passend, sondern können auch einfach an ein breiteres Publikum kommuniziert werden. Sehr oft verwenden auch (multinationale) Unternehmen diese Ranglisten, besonders für Standortentscheidungen.

In der Wissenschaft treffen die Versuche, komplexe wirtschaftliche und soziale Gegebenheiten mit Indizes zu messen, oft auf Skepsis (*Belak – Winklhofer, 1997, Caselli, 2006, Peneder, 1999*). Tatsächlich können schlecht konstruierte oder falsch interpretierte Indizes zu irreführenden Rückschlüssen führen (*OECD, 2008*). Deshalb sind die Auswahl von Indikatoren und die Methodik sehr wichtig und müssen immer transparent veröffentlicht werden.

Der vorliegende Beitrag konzentriert sich auf den Globalisierungsgrad der österreichischen Wirtschaft. Im Folgenden wird ein Überblick über die verfügbaren Globalisierungsindizes gegeben. Auf dem Gebiet der Globalisierungsmessung wurde in der letzten Zeit viel in die Verfeinerung und Verbesserung der Methodik investiert. Insgesamt werden hier fünf Indizes kurz präsentiert.

Zwei bekannte Globalisierungsindizes wurden schon im Außenwirtschaftsjahrbuch 2007 vorgestellt (*Janger, 2007*): der A.T. Kearney/Foreign Policy (ATK/FP) Globalization Index und der Globalisierungsindex der Schweizerischen Konjunkturforschungsstelle (KOF) (*Dreher, 2006*). Der "GlobalIndex" wurde im Rahmen des TransEurope-Programms entwickelt und beruht weitgehend auf dem KOF-Index, mit Ergänzungen der Variablen, die den soziologischen Aspekt der Globalisierung betonen (*Raab et al., 2008*). Zwei weitere Indizes wurden aufgrund der Kritik an den bestehenden Indizes entwickelt; sie führen wichtige methodische Neuerungen ein, wie z. B. die Bereinigung nach geographischen Eigenschaften: Ben Lockwood und Michela Redoano entwickelten am Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation of the University of Warwick den CSGR-Globalisation-Index; der Maastricht-Globalisation-Index (MGI) wurde von Pim Martens und Mohsin Raza erstellt (*Lockwood – Redoano, 2005, Martens – Raza, 2008*).

Jeder dieser Indizes versteht Globalisierung als multidimensionales Phänomen und berücksichtigt folglich mehrere gesellschaftliche Aspekte. Durch die Auswahl von Indikatoren wird versucht, dieser Multi-

dimensionalität gerecht zu werden. So werden üblicherweise die unterschiedlichen Indikatoren in drei bis vier Dimensionen gruppiert: neben der wirtschaftlichen Dimension u. a. die politische, soziale, kulturelle und technologische Dimension. Diese werden durch eine Vielzahl an Variablen beschrieben, wie z. B. Telefonverkehr, internationaler Tourismus, Zahl der Zugewanderten, Zahl der Personen mit Internetanschluss, McDonalds-Filialen, Mitgliedschaft in internationalen Organisationen, Zahl der Botschaften im Land u. Ä. Der MGI bezieht sogar ökologische und militärische Größen ein (Martens – Raza, 2008). Im Folgenden wird der Fokus auf die wirtschaftliche Dimension gelegt. Übersicht 4.4 bietet einen Überblick über die Variablen, die in den verschiedenen Indizes für die Quantifizierung der wirtschaftlichen Offenheit herangezogen werden.

Übersicht 4.4: Variablenauswahl verschiedener Globalisierungsindizes

	KOF	GlobalIndex	ATK/FP	MGI	CSGR
Handels- und Kapitalwerte (in % des BIP)					
Außenhandel	X	X	X	X	X
FDI-Neuinvestitionen	X	X	X	X	X
FDI-Bestände	X			X	
Portfolioinvestitionen	X	X		X	X
Ertragszahlungen an ausländische Staatsangehörige	X	X			X
Beschränkungen					
Versteckte Importhindernisse	X	X			
Durchschnittlicher Zollsatz	X	X			
Besteuerung des Außenhandels	X	X			
Kapitalverkehrsbeschränkungen	X	X			

Q: Siehe Literaturhinweise in Kapitel 4.5.

4.4.2 Die Position Österreichs und methodische Überlegungen

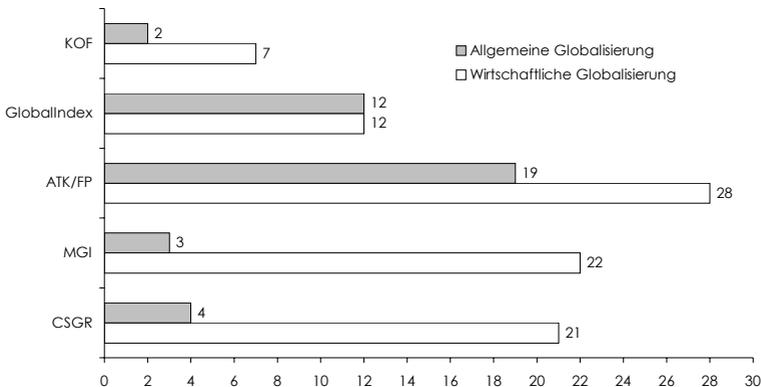
Österreich zählt nach drei der fünf Indizes zu den Top-5-Ländern (normalisiert auf 100 Länder). Wie die Aufspaltung nach Dimensionen zeigt, beruht die gute Platzierung Österreichs aber primär auf dem hohen Grad der politischen und sozialen Globalisierung. Für die wirtschaftliche Dimension liefern die Rankings sehr heterogene Ergebnisse (Abbildung 4.6). Die Unterschiede zwischen den Rankings sind auf die jeweilige Methodik zurückzuführen.

Auswahl von Variablen

Gemessen an der wirtschaftlichen Globalisierung rangiert Österreich am weitesten vorn in der Länderhierarchie laut KOF-Index und Global-Index. Nur diese Indizes berücksichtigen neben den Handels- und Ka-

pitalwerten auch Beschränkungen (Übersicht 4.4), d. h. die Quellen (z. B. niedrige Zölle oder versteckte Importhindernisse) und die Folgen (grenzüberschreitender Handel und Investitionen im Verhältnis zum BIP) der Globalisierung. Andere Indizes begrenzen sich auf das Messen von "Outcomes", weil sich die Außenwirtschaftspolitik in den Handelszahlen widerspiegelt: Länder mit geringeren Barrieren wären stärker in den internationalen Handel integriert (Lockwood, 2004). Die einfachste Auswahl an Variablen weist der ATK/FP-Index auf: internationale Handelsströme und ausländische Direktinvestitionen. Andere Indizes berücksichtigen auch die grenzüberschreitenden Portfolioinvestitionen, Ertragszahlungen an ausländische Staatsangehörige oder auch FDI-Bestände.

Abbildung 4.6: Österreichs Rang gemäß den Globalisierungsindizes



Q: Siehe Literaturhinweise in Kapitel 4.5. Die Ergebnisse wurden durch Normalisierung auf 100 Länder vergleichbar gemacht.

Gewichtung

Die einzelnen Variablen fließen in den Gesamtindex mit unterschiedlichen Gewichten ein. Die Methodik dieser Gewichtung ist letztlich entscheidend für die Ranking-Ergebnisse. KOF, GlobalIndex und CSGR wenden zur Berechnung der Gewichte die Hauptkomponentenanalyse an. Für den ATK/FP werden die Gewichte a priori anhand von theoretischen Überlegungen festgelegt, die die Bedeutung der Variable für die wirtschaftliche Globalisierung widerspiegeln sollen. So wird innerhalb der wirtschaftlichen Dimension den Handelszahlen ein Gewicht von 40% und den FDI-Strömen ein Gewicht von 60% zugewiesen. In der wissenschaftlichen Literatur gibt es keine Übereinstimmung dar-

über, welche Gewichtungsmethode vorzuziehen ist; teils werden beide Methoden als weitgehend arbiträr bezeichnet (Caselli, 2006). Mit derselben Begründung entschieden sich die Autoren des MGI für eine einfache Aggregation der Variablen ohne Gewichtung der einzelnen Komponenten.

Die unterschiedlichen Gewichte können teilweise als Erklärung für die relativ schlechte Position Österreichs laut ATK/FP-Index herangezogen werden – er gewichtet innerhalb der wirtschaftlichen Dimension die FDI-Variable wesentlich höher als andere Indizes. Der ungünstige Rang Österreichs laut CSGR-Index und MGI ergibt sich aus geographischen Ländercharakteristika.

Bereinigung um geographische Ländercharakteristika

Österreich ist eine kleine Volkswirtschaft, die stärker zur Offenheit tendiert als große. Daher rangiert Österreich gemessen an jenen Indizes weit vorne, die keine Bereinigung nach der Landesgröße vornehmen. Für CSGR-Index und MGI wird dagegen argumentiert, dass ohne eine solche Bereinigung einige Länder aufgrund ihrer geographischen Charakteristika (Fläche, Bevölkerungszahl, Zugang zum Meer) bevorzugt würden. So werden Küstenstaaten wegen der historischen Bedeutung ihrer Seewege international stärker vernetzt sein. Ebenso wird die Wirtschaft kleiner Länder eher dazu neigen international zu agieren. Werden solche Merkmale in die Analyse einbezogen rücken große Länder wie die USA im Ranking nach vorne⁹⁾.

4.4.3 Kritikpunkt: Abgrenzung von "Globalisierung" zu "Regionalisierung"

In den letzten Jahren wurde in der "Messung von Globalisierung" ein zufriedenstellender Fortschritt verzeichnet. Mit jedem neu erstellten Index wurden Verbesserungen und Erweiterungen in der Methodik und der theoretischen Auseinandersetzung vorgeschlagen, es wurde aber auch neue Kritik angebracht, die zu einer konstruktiven Debatte und gezielten Bemühungen beiträgt, den optimalen Weg für die Quantifizierung des Globalisierungsgrades zu finden. Globalisierungsrankings sind dennoch ein neues Gebiet mit viel Raum für Verbesserungsvorschläge.

Keiner der derzeit verfügbaren Globalisierungsindizes bietet eine klare Abgrenzung zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Für die Berechnung werden Daten über grenzüberschreitende Waren- und Ka-

⁹⁾ Nach Bereinigung (normalisierte Rankings) ATK/FP-Index Rang 115, GlobalIndex Rang 80, CSGR-Index Rang 55, MGI Rang 48.

pitalflüsse herangezogen, jedoch ohne Berücksichtigung der geographischen Distanzen. Somit kann der Anteil internationaler wirtschaftlicher Beziehungen zwischen benachbarten Ländern nicht quantifiziert werden. Solche Beziehungen innerhalb einer Region würden aber eher dem Begriff der Regionalisierung entsprechen. Der Warenaustausch mit Deutschland sagt über den Globalisierungsgrad Österreichs weniger aus, als österreichische Handelsbeziehungen mit China, Mexiko oder den USA. Ohne eine solche Differenzierung rangieren die europäischen Länder in den oben beschriebenen Rankings vermutlich aufgrund ihres ausgeprägten Binnenhandels zu weit vorne. Mit stärkerer Gewichtung der inter-regionalen (im Gegensatz zu den intra-regionalen) Beziehungen könnten die Indizes den "Globalisierungsbegriff" besser abbilden.

4.5 Literaturhinweise

- A. T. Kearney, Foreign Policy Globalization Index, <http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,4,1,127>.
- Bellak, C., Winklhofer, R., "Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Wirtschaftspolitische (Un-)Sinn von Ländervergleichen", *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1997, (4), S. 535-562.
- Caselli, M., "On the Nature of Globalization and its Measurement. Some Notes on the A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine Globalisation Index and the CSGR Globalisation Index", *UNU-CRIS Occasional Papers*, 2006, (03).
- Dell'mour, R., "Ein gutes Jahr für Österreichs Außenwirtschaft; Die Zahlungsbilanz Österreichs im Jahr 2007", *OeNB, Statistiken – Daten und Analysen*, 2008, (3).
- Dreher, A., "Does Globalisation Affect Growth? Evidence from a New Index of Globalisation", *Applied Economics*, 2006, 38(10), S. 1091-1110.
- Guger, A., Leoni, Th., "Internationale Lohnstückkostenposition 2007 leicht verschlechtert", *WIFO-Monatsberichte*, 2008, 81(9), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=33665&typeid=8&display_mode=2.
- Hohfeld, P., "Arbeitskosten Österreichs im internationalen Vergleich", *Forschungsbericht im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien, IMK Studies 2007*, (2).
- Janger, J., "Österreichs Außenwirtschaft im Spiegel internationaler Ländervergleiche", in *FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2007*, Wien, 2007, S. 112-121.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl, Ch., 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, (4).
- Lockwood, B., "How Robust is the Foreign Policy Kearney Globalisation Index?", *The World Economy*, 2004, (27).

- 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, Universiteit Maastricht, 2008, <http://www.icis.unimaas.nl/publ/Downs/MGI%20ICIS%20WP.pdf>.
- OECD, Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide, Paris, 2008, S. 1-162.
- Peneder, M., "Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität – Eine Kritik der Länder-Ranglisten", Wirtschaftspolitische Blätter, 1999, 46(3), S. 170-177.
- Raab, M., Ruland, M., Schönberger, B., Blossfeld, H. P., Hofäcker, D., "GlobalIndex – A Multidimensional Approach to Globalization Measurement", International Sociology, 2008, 23(4), S. 596-631, <http://www.transeurope-project.org/globalindex>.

5. Österreichs Warenhandel

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Weil die internationalen Rahmenbedingungen 2007 noch günstig waren, wuchsen die österreichischen Exporte im Vorjahresvergleich um 10,5%. Insgesamt wurden Waren im Wert von 114,7 Mrd. € exportiert. Auch die Importe entwickelten sich dynamisch (+9,6%). Die Handelsbilanz wies zum zweiten Mal innerhalb der letzten 60 Jahre einen Überschuss auf. Ein bedeutender Teil dieser sich bereits längerfristig abzeichnenden Verbesserung der Handelsbilanz kommt aus dem Außenhandel mit den neuen EU-Ländern, mit den Ländern Südosteuropas und den europäischen GUS-Ländern sowie mit der OECD-Übersee. Die Terms-of-Trade verbesserten sich 2007 leicht. Den größten Wachstumsbeitrag leisteten auch 2007 die Lieferungen nach Deutschland, Österreichs weiterhin wichtigstem Handelspartner. Deutlich positive Impulse lieferte auch die Nachfrage aus den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL 21). Der österreichische Export ist weiterhin stark auf die EU-Länder ausgerichtet; innerhalb dieses Schwerpunktes ergab sich jedoch in den letzten Jahren eine Verlagerung zu den neuen Mitgliedsländern. Die Ausfuhr von Fertigwaren ist traditionell die mit Abstand bedeutendste Warenobergruppe der österreichischen Exporte.

5.1 Überblick über die Entwicklung im Jahr 2007

Für Österreich als kleine, offene Volkswirtschaft sind die internationalen Rahmenbedingungen von zentraler Bedeutung. Insbesondere die Wachstums- und Preisentwicklung der wichtigsten Handelspartner, aber auch die Entwicklung der Rohstoffpreise oder des Wechselkurses haben großen Einfluss auf die österreichische Außenwirtschaft. Die internationalen Rahmenbedingungen waren 2007 noch gut: Die Weltwirtschaft entwickelte sich wie im Jahr davor günstig (Welt-BIP 2007 +4,9%¹⁾). Das Wachstum des Welthandels verlangsamte sich allerdings bereits (2007 +7,1%, 2006 +9,5%; *Dell'mour*, 2008, *Scheiblecker*, 2008).

Aufgrund der engen ökonomischen Verflechtungen zu Deutschland (2007 30% der Exporte) ist die Entwicklung der deutschen Wirtschaft für den österreichischen Außenhandel besonders bedeutend. So kam 2007 der mit Abstand wichtigste Beitrag zur Steigerung der gesamten

¹⁾ WIFO-Prognose vom Oktober 2008; 2006 Welt-BIP +5,0%.

nominellen Exporte (+10,5%) von der Ausfuhr nach Deutschland, obwohl diese leicht unterdurchschnittlich zunahm (+9,4%). Negativ wirkte sich bereits im Jahr 2007 der Rückgang der Exporte in die USA aus²⁾. Hingegen gingen von der anhaltenden Erholung im Euro-Raum 13 und in den mittel- und osteuropäischen Ländern weiterhin deutlich positive Impulse auf den österreichischen Außenhandel aus.

Übersicht 5.1: Österreichs Außenhandel im Überblick

	2005	2006	2007	2008 ¹⁾	2008 1. Halbjahr
Mrd. €					
<i>Export</i>					
Werte	94,7	103,7	114,7	120,9	60,3
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 5,4	+ 9,5	+ 10,5	+ 5,5	+ 6,1
Real	+ 3,2	+ 6,8	+ 8,7	+ 4,1	.
Preise	+ 2,1	+ 2,6	+ 1,7	+ 1,3	.
Mrd. €					
<i>Import</i>					
Werte	96,5	104,2	114,3	121,3	59,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 5,9	+ 8,0	+ 9,6	+ 6,2	+ 7,0
Real	+ 3,0	+ 4,1	+ 7,9	+ 3,8	.
Preise	+ 2,9	+ 3,7	+ 1,6	+ 2,3	.
Mrd. €					
<i>Saldo</i>					
Werte	- 1,8	- 0,5	0,4	- 0,4	0,5
Veränderung gegen das Vorjahr	- 0,6	+ 1,3	+ 0,9	- 0,8	- 0,4
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Terms-of-Trade	- 0,8	- 1,1	+ 0,1	- 1,0	.

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen; Preise laut WIFO. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

In diesem in Summe günstigen außenwirtschaftlichen Umfeld konnte die österreichische Warenausfuhr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 10,5% auf nominell 114,7 Mrd. € gesteigert werden. Da zugleich Waren im Wert von 114,3 Mrd. € importiert wurden (+9,6% gegenüber dem

²⁾ Zum Sondereffekt aufgrund der Rückgabe der "Klimt-Bilder" siehe Kapitel 5.2.

Vorjahr), wies die Handelsbilanz zum zweiten Mal innerhalb der letzten 60 Jahre einen Überschuss auf (425 Mio. €). Real stieg der Export 2007 um 8,7%, der Import um 7,9%. Sowohl im Export als auch im Import fiel der Preisanstieg 2007 deutlich geringer aus als im Vorjahr. Die Terms-of-Trade verbesserten sich etwas, weil die Exportpreise (+1,7%) geringfügig stärker anzogen als die Importpreise (+1,6%).

Aufgrund der lebhaften Exportentwicklung erhöhte sich die Exportquote 2007 auf über 42%; in den letzten fünf Jahren stieg sie damit um fast 7 Prozentpunkte.

Übersicht 5.2: Nominelle Marktanteile und reale Bestimmungsfaktoren des Exports

	2005	2006	2007	2008 1. Halbjahr
	In %			
<i>Nominelle Marktanteile</i>				
Österreichs Marktanteil am OECD-Export	2,00	2,03	2,09	2,08
Veränderung gegen das Vorjahr	- 4,2	+ 1,5	+ 3,0	- 0,3
	2005	2006	2007	2008 ¹⁾
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
<i>Reale Bestimmungsfaktoren des Exports</i>				
Marktwachstum	+ 7,5	+ 11,0	+ 7,6	+ 4,8
Welthandel	+ 8,2	+ 9,5	+ 7,1	+ 4,8
Österreichs Export real	+ 3,2	+ 6,8	+ 8,7	+ 4,1

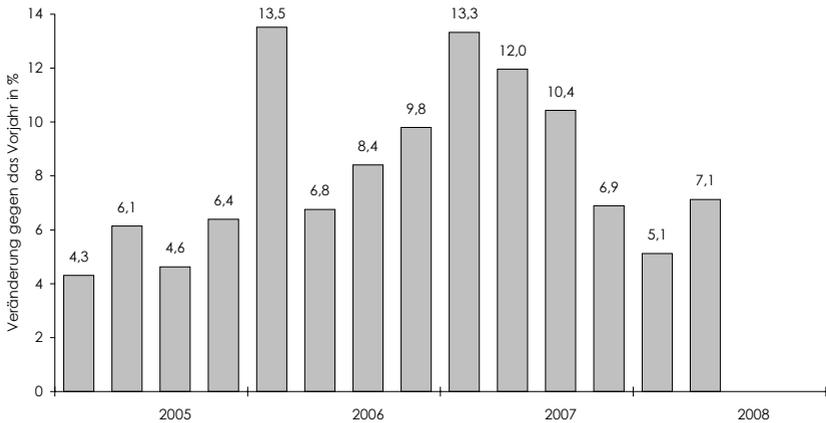
Q: Statistik Austria, OECD, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Wie 2006 dürften auch 2007 die österreichischen Exporteure ihren nominellen Marktanteil am gesamten Export der OECD-Länder gesteigert haben (+3,0%). Dies bestätigt der Vergleich des realen Exportwachstums 2007 (+8,7%) mit dem Marktwachstum (+7,6%; Vorjahresveränderung der Importe der Handelspartner gewichtet mit ihrem Anteil am österreichischen Export).

Im Laufe des Jahres 2007 ließ die Dynamik der nominellen Exportentwicklung nach. Nach +13,3% gegenüber dem Vorjahr im I. Quartal betrug die Veränderungsrate im IV. Quartal nur mehr +6,9%.

Für 2008 wird aufgrund der internationalen Konjunkturertrübung und der somit ungünstigen Rahmenbedingungen für die österreichische Außenwirtschaft eine deutliche Abschwächung der Zuwachsraten prognostiziert. Da die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft sehr schwierig zu schätzen sind, ist diese Prognose mit großer Unsicherheit behaftet.

Abbildung 5.1: Österreichs Export
Quartalswerte nominell



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

5.2 Regionalstruktur des Außenhandels 2007

Der österreichische Export ist weiterhin stark auf die EU-Länder ausgerichtet: 72,5% aller österreichischen Warenexporte gingen 2007 in die EU 27. Dabei verlagert sich der Schwerpunkt seit Jahren von der EU 15 zu den neuen EU-Ländern der letzten zwei Erweiterungsrounden 2004 und 2007. Der Anteil der EU 15 am Export sank seit dem EU-Beitritt Österreichs um 10 Prozentpunkte auf 55,9%, jener der 12 neuen EU-Länder erhöhte sich von 11,3% im Jahr 1995 auf 16,5% im Jahr 2007. Weitere für den österreichischen Außenhandel bedeutende Regionen waren 2007 neben der EFTA (4,9%, Schweiz 3,9%) die NAFTA (6,1%, USA 5,0%) sowie die Nicht-EU-Länder in Mittel- und Osteuropa (MOEL 21 ohne MOEL 10: 5,3%). Insgesamt entfielen auf die MOEL 21 2007 bereits 21,7% aller österreichischen Exporte.

Der bedeutendste Handelspartner Österreichs ist nach wie vor Deutschland. In Summe wurden dorthin 2007 Waren im Wert von 34,4 Mrd. € geliefert, 30% der gesamten österreichischen Warenexporte. Allerdings sinkt der Anteil Deutschlands seit Anfang der neunziger Jahre stetig, vor 15 Jahren hatte er noch fast 40% betragen. Nach Italien (2007 fast 9%) folgen wie im Vorjahr die USA und die Schweiz in der Liste der wichtigsten Handelspartner. Den erwähnten Bedeutungsgewinn der mittel- und osteuropäischen Länder für den österrei-

chischen Export belegt auch die Reihung von drei Ländern dieser Region (Tschechien, Ungarn und Polen) unter den Top-10-Zielländern.

Innerhalb dieser Rangliste hat Tschechien stark aufgeholt (2007 3,6%, Rang 6, 2006 Rang 8) und hat nun nicht nur größeres Gewicht als Ungarn, sondern auch als Großbritannien. Erheblich an Bedeutung gewann 2007 auch China. Dieser Exportmarkt nahm 2007 mit einem Anteil von 1,4% bereits Rang 16 unter den 20 wichtigsten Zielländern ein (2006 1,2%, Rang 18).

Besonders an Gewicht gewann in den letzten fünf Jahren auch die GUS bzw. GUS-Europa. Der Anteil am Export verdoppelte sich fast auf 3,4% bzw. 3,0% im Jahr 2007. Nach Russland wurden 2007 Waren im Wert von fast 2,6 Mrd. € geliefert (2,3% der Gesamtexporte).

Auch die österreichischen Exporte in die OPEC-Länder gewannen an Gewicht. 2007 wurden bereits Waren im Wert von 2,2 Mrd. € oder 1,9% aller österreichischen Exporte in diese Region geliefert. Der österreichische Außenhandel profitiert demnach vom Kaufkraftgewinn in den erdölexportierenden Ländern: In die OPEC-Länder wurde 2007 um fast 20%, nach Russland um 14,7% im Jahr 2007 mehr exportiert. Den negativen Auswirkungen der starken Verteuerung von Rohstoffen, insbesondere von Rohöl, stand also offenbar der positive Effekt des "Recycling von Petrodollar" gegenüber.

Beträchtlich ausgeweitet wurde in den letzten Jahren auch der Export in die zwei neuen EU-Länder Rumänien und Bulgarien (2007 Rumänien 2,1 Mrd. €, oder 1,8% der Gesamtexporte, Bulgarien 724 Mio. €).

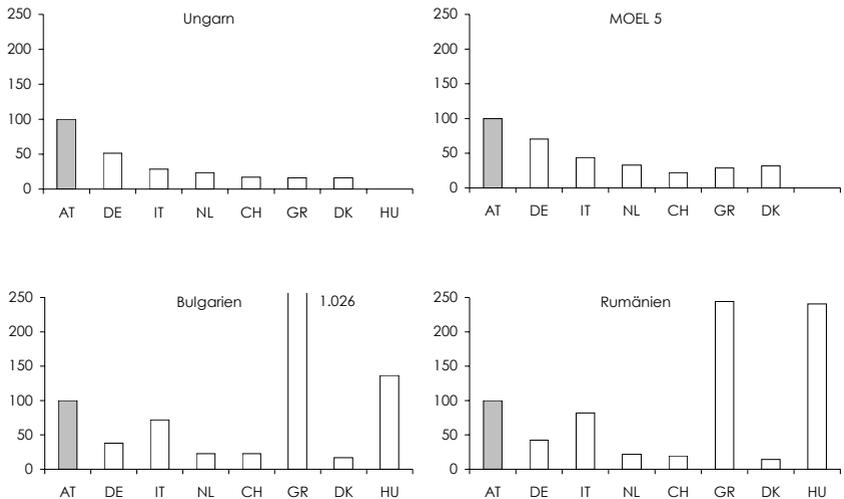
Diesen erheblichen Bedeutungsgewinnen steht eine Stabilisierung bzw. ein Rückgang in den Handelsbeziehungen mit einigen traditionellen Partnerländern gegenüber. Im Gegensatz zum Export nach Italien, dessen Anteil aufgrund des leicht überdurchschnittlichen Wachstums 2007 (+10,8%) unverändert blieb, verlor der Export in die Schweiz sowie nach Frankreich und Großbritannien an Bedeutung, weil die Nachfrage aus diesen Ländern unterdurchschnittlich wuchs (+2,9%, +4,9% bzw. +3,3%).

Gedämpft wird die Exportentwicklung durch den Rückgang der Ausfuhr in die USA (2007 -5,6%). Dieser ist jedoch durch den "Klimt-Effekt" überzeichnet: Im März 2006 ging die Restitution von fünf Klimt-Bildern mit ungefähr 250 Mio. € in die offizielle Exportstatistik – als Export in die USA – ein. Bereinigt um diesen Sondereffekt ergibt sich für das Jahr 2007 ein Rückgang um nur 1,6%. Er könnte einerseits durch die US-Dollarschwäche, andererseits durch die nachfragedämpfenden Auswirkungen der Immobilienkrise verursacht sein.

Wie erwähnt kam auch 2007 – trotz der leicht unterdurchschnittlichen Zuwachsrate (+9,4%) – der bedeutendste Wachstumsbeitrag von der Nachfrage aus Deutschland. Der Export nach Italien wurde leicht überdurchschnittlich ausgeweitet (+10,8%) und lieferte somit einen beachtlichen Wachstumsbeitrag. Insgesamt kam fast die Hälfte des Zuwachses 2007 aus dem Export in die EU 15.

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

2007



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

Ma ... Marktanteil, i ... Exportland, j ... Importland, w ... Welt, δ ... Österreich.

Insbesondere aufgrund seiner weit überdurchschnittlichen Dynamik trug der Export nach Mittel- und Osteuropa 2007 ebenfalls beträchtlich zum Exportwachstum bei. So stiegen die Exporte in die zwei neuen EU-Länder Bulgarien und Rumänien um 29,9% bzw. 17,6%, und auch die Ausfuhr in die nahen Länder der Region entwickelte sich äußerst dynamisch (Slowenien +26,9%, Polen +25,9%, Tschechien +20,8%, Slowakei +16,3%, Ungarn +14,2%). Ebenfalls zweistellige Zuwachsraten ergaben sich im Export in die südosteuropäischen Länder Bosnien (+33,0%), Serbien (+18,5%) und Kroatien (+12,0%). Weitere besonders dynamische Märkte für österreichische Produkte waren 2007 Brasilien

(+57,4%), China (+33,0%) oder auch Russland (+14,7%). Hingegen dämpfte der Rückgang der Exporte in die NAFTA das Gesamtergebnis.

Auch die Marktanteile entwickelten sich regional sehr unterschiedlich. Teilweise spiegelt ihre Veränderung die Wachstums- und Struktur-schwerpunkte des österreichischen Exportes wider. Nach vorläufigen Werten gewann Österreich 2007 Marktanteile am gesamten Export der OECD. Allerdings dürfte sich die Position in der EU 15 verschlechtert haben: Für Deutschland, die Schweiz und Frankreich werden Marktanteilseinbußen ausgewiesen. In Italien wurden dagegen 2007 neuerlich Marktanteilsgewinne erzielt. Auch für die USA oder Russland weisen die vorläufigen Daten Marktanteilsverluste aus, verbessert wurde die Marktposition in den OPEC-Ländern. Auch in den MOEL 5 waren – mit Ausnahme der Slowakei – 2007 zum Teil erhebliche Marktanteilsgewinne zu verzeichnen, obwohl Österreichs Marktstellung in dieser Region bereits außerordentlich gut ist (Abbildung 5.2) und in den letzten Jahren durch das Nachrücken von Konkurrenzländern immer wieder Marktanteilsverluste zu verzeichnen waren.

Auch im Import ist Österreich stark auf Europa konzentriert (83,5% aller Importe). Die herausragende Bedeutung Deutschlands für den österreichischen Außenhandel zeigt sich auch anhand der Importe (41,6% der Gesamteinfuhr). Wie im Export ist Italien der zweitwichtigste Handelspartner (6,9% der gesamten österreichischen Einfuhr). An dritter Stelle rangiert allerdings bereits China (4%), noch vor der Schweiz oder den USA. 96,4% aller aus China eingeführten Produkte sind der Kategorie Fertigwaren zuzurechnen, und fast 11% aller importierten konsumnahen Fertigwaren kommen bereits aus China.

5.3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels mit Schwerpunkt Lebensmittel, Getränke, Holz und Fahrzeuge

Die Warenstruktur des österreichischen Außenhandels kann nach mehreren Gesichtspunkten analysiert werden. Statistik Austria etwa weist den Außenhandel nach den Warenobergruppen Nahrungs- und Genussmittel, Roh- und Brennstoffe, Halbfertigwaren und Fertigwaren³⁾ aus. Hier ist der Export von Fertigwaren die mit Abstand bedeutendste Gruppe (2007 72,0%, 82,6 Mrd. €). Davon sind etwas mehr als ein Drittel Investitionsgüter und knapp zwei Drittel Konsumgüter. Halbfertigwaren machten 2007 15,8% der Gesamtexporte aus, Rohstoffe-

³⁾ Sowie sonstige Waren.

und Brennstoffe 6,3%. Die Exporte von Nahrungs- und Genussmitteln wurden in den letzten zehn Jahren überdurchschnittlich ausgeweitet (1997 4,3% der Exporte, 2007 5,9%). 2007 wuchsen die Rohstoffexporte sowie unter den Fertigwaren die Investitionsgüterlieferungen überdurchschnittlich.

In den Statistischen Übersichten im Anhang greift Übersicht 5.13 für eine ähnliche, jedoch etwas detailliertere Einteilung des österreichischen Warenaußenhandels nach Sektoren auf die SITC-Klassifikation der UNO zurück. Neben den ähnlichen Positionen Agrarwaren, Roh- und Brennstoffen und Energie gliedert diese die Industriewaren in die Bereiche "Chemische Erzeugnisse" (SITC 5), "Bearbeitete Waren" (SITC 6), "Maschinen und Fahrzeuge" (SITC 7) sowie "Konsumnahe Fertigwaren" (SITC 8). Die Industriewaren lieferten 2007 den mit Abstand bedeutendsten Beitrag zum Exportwachstum. Dabei wurde die Ausfuhr von Maschinen und Fahrzeugen zwar unterdurchschnittlich ausgeweitet (+9,1%), wegen des großen Anteils an den Gesamtexporten (41,5%) war der Wachstumsbeitrag aber hoch. Die Exporte von bearbeiteten Waren verzeichneten 2007 eine überdurchschnittliche Dynamik (+13,2%) – die Stahllieferungen überstiegen das Vorjahresniveau um 21,2%. Auch der Export von chemischen Erzeugnissen wurde 2007 leicht überdurchschnittlich ausgeweitet (+10,6%). Hingegen blieb die Ausfuhr von Pkw um 10,5% unter dem Vorjahresniveau.

Der österreichische Import wird weitgehend von denselben Warenobergruppen bestimmt wie der Export. Innerhalb der Fertigwaren und Halbfertigwaren weicht die Struktur jedoch ab. So weist Statistik Austria für Rohstoffe und Brennstoffe 2007 einen Importwert von 16,8 Mrd. € aus, 14,7% aller Importe (Exportanteil 6,3%). Während der Anteil von Nahrungs- und Genussmitteln sowie Halbfertigwaren im Import und Export ungefähr gleich ist, tragen Fertigwaren zum Import etwas weniger bei als zum Export. Überdurchschnittlich dynamisch entwickelten sich 2007 u. a. die Importe von Stahl (+25,8%), Agrarwaren (+14,1%) sowie bearbeiteten Waren (+13,2%). Der Import von Maschinen und Fahrzeugen wurde im III. und IV. Quartal 2007 auch durch die Lieferung von fünf Eurofightern erhöht⁴). Diese erste Tranche der Abfangjäger dürfte gut 1 Prozentpunkt zum leicht überdurchschnittlichen Ergebnis der Warengruppe (+10,9%) beigetragen haben.

5.3.1 Ausgewählte Warengruppen

In diesem Abschnitt wird der österreichische Außenhandel mit Lebensmitteln, Getränken, Holz und Holzwaren sowie Fahrzeugen darge-

⁴) Der Importwert eines Flugzeugs dürfte ungefähr 80 Mio. € betragen.

stellt. Der Fahrzeugbau ist eine wesentliche Teilgruppe des SITC-Einstellers "Maschinen und Fahrzeuge"; seine Exporte erreichten 2007 16,6 Mrd. €, 14,5% des österreichischen Gesamtexports. Großteils bedingt durch den Rückgang der Pkw-Lieferungen nahm der Export 2007 deutlich unterdurchschnittlich zu (+4,4%).

Übersicht 5.3: Österreichs Außenhandel mit ausgewählten Warengruppen 2007

	Exporte			Importe			Saldo Mio. €
	Mio. €	Anteile in %	Veränderung gegen das Vor- jahr in %	Mio. €	Anteile in %	Veränderung gegen das Vor- jahr in %	
<i>Außenhandel mit Lebensmitteln¹⁾</i>							
Fleisch, -waren	968	0,8	+ 11,2	755	0,7	+ 15,7	213
Molkereierzeugnisse, Eier	910	0,8	+ 14,1	651	0,6	+ 21,4	259
Fische	16	0,0	+ 58,8	302	0,3	+ 20,1	- 286
Getreide, -erzeugnisse	731	0,6	+ 25,4	737	0,7	+ 18,4	- 6
Gemüse und Früchte (ohne Säfte)	486	0,4	+ 14,2	1.251	1,1	+ 8,8	- 766
Zucker, -waren, Honig	173	0,2	- 14,3	310	0,3	- 4,4	- 137
Kaffee, Gewürze	550	0,5	+ 3,7	714	0,6	+ 13,6	- 164
Andere Nahrungsmittel	541	0,5	+ 15,5	618	0,5	+ 6,2	- 77
Tierische Öle und Fette	16	0,0	+ 27,5	11	0,0	+ 54,6	5
Pflanzliche Öle und Fette	55	0,1	+ 1,6	228	0,2	+ 61,6	- 172
Lebensmittel insgesamt	4.445	3,9	+ 12,4	5.577	4,9	+ 13,9	- 1.133
<i>Außenhandel mit Getränken²⁾</i>							
Getränke	1.660	1,5	- 0,6	410	0,4	+ 6,4	1.250
Alkoholfreie Getränke	1.478	1,3	- 3,1	97	0,1	+ 4,9	1.381
Wasser, Mineralwasser (ohne Zusätze)	11	0,0	+118,5	22	0,0	+ 36,5	- 11
Wasser, Mineralwasser (mit Zusätzen)	1.467	1,3	- 3,5	75	0,1	- 1,7	1.392
Alkohalhaltige Getränke	182	0,2	+ 25,3	313	0,3	+ 6,9	- 131
Wein	105	0,1	+ 27,9	175	0,2	+ 10,9	- 70
Bier	46	0,0	+ 25,3	45	0,0	+ 10,6	1
Frucht-, Gemüsesäfte	269	0,2	+ 17,2	314	0,3	+ 40,9	- 45
Getränke insgesamt	1.929	1,7	+ 1,5	724	0,6	+ 19,0	1.205
<i>Außenhandel mit Holz und Waren daraus³⁾</i>							
Brennholz, Holzkohle	2	0,0	- 42,9	23	0,0	- 6,2	- 21
Holzschnitzeln udgl.	105	0,1	+ 7,3	99	0,1	+ 2,9	6
Rohholz grob zugerichtet	79	0,1	+ 26,2	588	0,5	+ 3,4	- 510
Holz einfach bearbeitet	1.680	1,5	+ 18,8	476	0,4	+ 2,8	1.204
Furniere, Sperrholz, Spanplatten	1.253	1,1	+ 19,1	377	0,3	+ 10,0	876
Holzwaren a.n.g.	1.136	1,0	+ 13,1	450	0,4	+ 10,9	686
Holz und Holzwaren insgesamt	4.254	3,7	+ 17,1	2.013	1,8	+ 5,9	2.242

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter), 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.

Der Export von Holz und Holzwaren lieferte deshalb trotz seines geringen Anteils an den gesamten Exporten (3,7%) dank seiner dynamischen

schen Entwicklung 2007 (+17,1%) fast denselben Wachstumsbeitrag wie der Fahrzeugbau. Einen ähnlich bedeutenden Anteil am Exportwachstum hatte die Gruppe "Lebensmittel" (2007 +12,4%). Stark unterdurchschnittlich entwickelte sich der Export von Getränken, sodass der Wachstumsbeitrag deutlich geringer war (Übersicht 5.13 in den Statistischen Übersichten).

Die Ausfuhr von Produkten der Holzindustrie betrug 2007 4,3 Mrd. €. Bedeutende Exportgüter waren einfach bearbeitetes Holz, Spanplatten sowie Holzwaren. In diesen drei Produktgruppen wurde ein deutlich positiver Handelsbilanzsaldo erzielt. Fast 66% dieser Holz- und Holzwarenexporte gehen in die EU 15, 34,5% davon nach Italien.

Übersicht 5.4: Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2007

	Mio. €	Exporte Anteile in %	Verände- rung gegen das Vorjahr in %	Mio. €	Importe Anteile in %	Verände- rung gegen das Vorjahr in %	Saldo Mio. €
<i>Motoren, -teile für Fahrzeuge¹⁾</i>							
Kfz-Motoren	3.174	19,1	+ 21,2	595	4,1	- 7,0	2.580
Motorenteile	757	4,6	+ 4,7	1.658	11,5	+ 17,7	- 901
<i>Straßenfahrzeuge²⁾</i>							
Pkw	6.194	37,3	- 10,5	5.775	40,1	+ 8,5	419
Lkw	1.804	10,9	+ 25,0	982	6,8	+ 15,9	822
Omnibusse	285	1,7	- 3,9	608	4,2	+ 28,7	- 323
Kfz-Teile	3.337	20,1	+ 10,6	3.834	26,6	- 8,6	- 496
Kraft-, Fahrräder	630	3,8	+ 19,3	455	3,2	+ 42,0	175
Fahrzeughänger	440	2,6	+ 15,7	495	3,4	+ 30,2	- 55
Fahrzeugbau insgesamt	16.621	100,0	+ 4,4	14.402	100,0	+ 6,0	2.220
Alle Waren	114.680	.	+ 10,5	114.255	.	+ 9,6	426
<i>Anteil Fahrzeugbau in %</i>		14,5			12,6		

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

Auch in den Produktgruppe "Getränke" wurde 2007 ein beachtlicher Handelsbilanzüberschuss erzielt (1,2 Mrd. €); er ging vor allem auf den umfangreichen Export von Wasser und Mineralwasser mit Zusätzen (z. B. Energydrinks) zurück. Der Export von Getränken ist überproportional auf die NAFTA ausgerichtet (mehr als 25% aller Getränkeexporte). Innerhalb der Untergruppe "Wasser und Mineralwasser mit Zusätzen" entfallen auf die NAFTA sogar 32,1%.

Im Gegensatz zu den oben genannten ausgewählten Warengruppen erzielt der Außenhandel mit Lebensmitteln (ohne Getränke, wie in Übersicht 5.3 definiert) ein Handelsbilanzdefizit.

Wie erwähnt ist die unterdurchschnittliche Exportperformance des Fahrzeugbaus auf den Rückgang der Pkw-Exporte zurückzuführen. Gemäß dem Hauptverband der Fahrzeugindustrie Österreichs verringerte sich die Zahl der produzierten Fahrzeuge von 275.000 im Jahr 2006 auf 230.000 Stück im Jahr 2007. Die Nachfrage nach österreichischen Pkw brach insbesondere in den USA (-34,7%), in Frankreich (-28,5%), Großbritannien (-30,3%) oder auch in Deutschland (-8,3%) ein.

5.3.2 Energieimporte Österreichs

Übersicht 5.5: Österreichs Energieimporte

	2003	2004	2005	2006	2007
	Mrd. €				
Brennstoffe, Energie	6,5	8,1	11,8	11,7	11,2
Strom	1,4	2,0	3,2	1,4	1,3
Brennstoffe, Energie ohne Strom	5,1	6,1	8,6	10,4	9,9
Erdöl und -erzeugnisse	3,5	4,6	6,1	7,4	7,2
Erdöl	1,5	1,7	2,5	3,0	3,1

Anteile am Gesamtimport in %

Brennstoffe, Energie	8,0	8,9	12,2	11,3	9,8
Strom	1,7	2,1	3,3	1,3	1,1
Brennstoffe, Energie ohne Strom	6,3	6,7	8,9	9,9	8,7
Erdöl und -erzeugnisse	4,4	5,0	6,3	7,1	6,3
Erdöl	1,9	1,9	2,6	2,9	2,7

In % des BIP

Brennstoffe, Energie	2,9	3,5	4,8	4,6	4,1
Strom	0,6	0,8	1,3	0,5	0,5
Brennstoffe, Energie ohne Strom	2,3	2,6	3,5	4,0	3,6
Erdöl und -erzeugnisse	1,6	2,0	2,5	2,9	2,6
Erdöl	0,7	0,7	1,0	1,2	1,1

Importpreise Erdöl

€ je t	196,2	229,8	316,5	388,1	399,3
\$ je Barrel	29,9	38,1	52,5	65,8	73,3

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

2007 hielt die Hausse der Rohstoffpreise, insbesondere auch der Rohölpreise an, wenn auch weniger stark als in den Jahren davor. Der österreichische Importpreis von Rohöl stieg 2007 auf US-Dollarbasis um 11,5%; wegen der Euro-Aufwertung wirkte sich dies auf Euro-Basis jedoch nur in einer Verteuerung um 2,9% aus. Die gesamten Brennstoff- und Energieimporte Österreichs verringerten sich 2007 um 4,9%; nur der Wert der Erdölimporte erhöhte sich etwas (+2,2%), und zwar ausschließlich wegen der Preissteigerung – die Importmengen waren wie im Vorjahr rückläufig.

5.4 Entwicklung der Handelsbilanz

Der Handelsbilanzsaldo einer Volkswirtschaft kann als Indikator für ihre absolute Wettbewerbsposition gegenüber anderen Ländern verwendet werden (Hohlfeld, 2007). Die österreichische Handelsbilanz verbessert sich seit Jahren und wies 2007 zum zweiten Mal innerhalb der letzten 60 Jahre einen Überschuss auf (Abbildung 5.3). 2006 schrumpfte das Defizit bereits um 1,3 Mrd. € auf 459 Mio. € oder 0,2% des BIP. 2007 fiel die Verbesserung mit 884 Mio. € etwas geringer aus, doch ergab sich dadurch ein Überschuss von 425 Mio. € (0,2% des BIP).

Übersicht 5.6: Preis- und Mengeneffekte der Handelsbilanzveränderung

	2005	2006	2007
	Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €		
Export	+ 4,9	+ 9,0	+ 10,9
Import	+ 5,4	+ 7,7	+ 10,1
Handelsbilanz	- 0,6	+ 1,3	+ 0,9
<i>Mengeneffekt¹⁾</i>			
Export	+ 3,0	+ 6,6	+ 9,2
Import	+ 2,8	+ 4,1	+ 8,4
Saldo	+ 0,2	+ 2,4	+ 0,8
<i>Preiseffekt</i>			
Export	+ 1,9	+ 2,5	+ 1,7
Import	+ 2,6	+ 3,6	+ 1,6
Saldo	- 0,8	- 1,1	+ 0,1
Mrd. €			
<i>Handelsbilanz</i>			
Nominell	- 1,8	- 0,5	0,4
In % des BIP	- 0,7	- 0,2	0,2

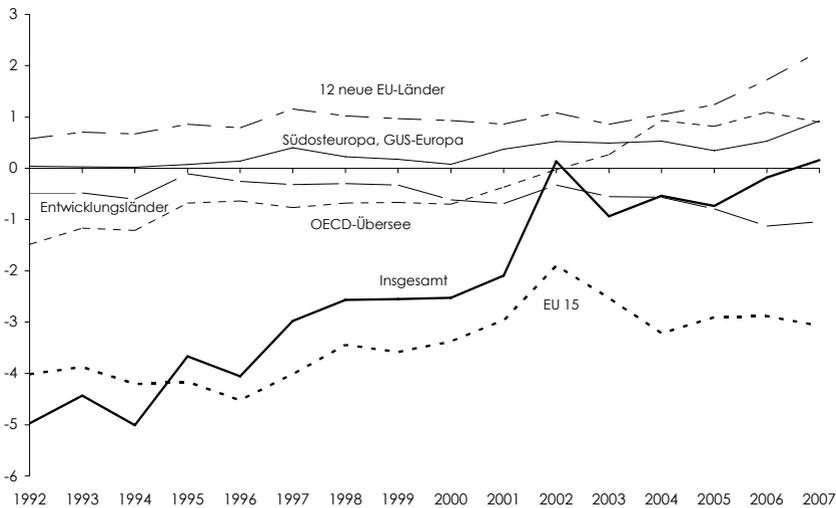
Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Einschließlich Mischeffekt.

Gemäß der Zerlegung der Handelsbilanzveränderung in eine Preis- und Mengenkompone⁵⁾ (Übersicht 5.6) trug die Preisentwicklung⁶⁾ 2007 in geringem Maß positiv zur Verbesserung des Handelsbilanzsal⁷⁾dos bei. In den zwei Jahren davor war dieser Effekt negativ gewesen, weil die Importpreise stärker gestiegen waren als die Exportpreise. Der bedeutendste Beitrag zur Verbesserung der österreichischen Handelsbilanz kam 2007 jedoch wie im Vorjahr von der Mengenausweitung der Exporte, die stärker ausfiel als jene der Importe.

5.4.1 Regionen

Abbildung 5.3: Österreichs Handelsbilanz

In % des BIP



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Ein wichtiger Beitrag zur erwähnten längerfristigen Verbesserung der österreichischen Warenhandelsbilanz kam aus dem Außenhandel mit Südosteuropa und der GUS-Europa. Der Saldo im Handel mit dieser Region stieg seit 1995 von lediglich 130 Mio. € auf fast das Zwanzigfache (2007 2,5 Mrd. €). Auch der Außenhandel mit jenen 12 Ländern,

⁵⁾ Die hier angegebenen Werte enthalten auch den multiplikativen Rest dieser Komponentenzerlegung, der sich aus der Veränderung des Mengen- und des Preiseffektes ergibt.

⁶⁾ Preisveränderung angewandt auf die gegebenen Vorjahresmengen.

die inzwischen der EU beigetreten sind, trug mit einem wachsenden positiven Saldo (1995 1,5 Mrd. €, 2007 fast 6,2 Mrd. €) wesentlich zur Verbesserung der österreichischen Handelsbilanz bei. Ein bedeutender Beitrag zur Aktivierung der österreichischen Handelsbilanz kam auch aus dem Außenhandel mit den OECD-Ländern in Übersee: Der ursprünglich stark negative Saldo (1995 –1,2 Mrd. €) drehte sich 2003 erstmals in einen Überschuss und erreichte 2007 bereits ein Plus von 2,4 Mrd. €.

5.4.2 Branchen

Einige wichtige Warengruppen wiesen 2007 einen Handelsbilanzüberschuss auf. Ein Defizit war weiterhin in den Branchen Roh- und Brennstoffe, konsumnahe Fertigwaren sowie chemische Erzeugnisse und Agrarwaren zu verzeichnen. In den ersten zwei Branchen verschlechterte sich der Saldo in den letzten fünf Jahren, während er sich für die Warengruppen chemische Erzeugnisse und Agrarwaren verbesserte.

5.5 Literaturhinweise

- Dell'mour, R., "Ein gutes Jahr für Österreichs Außenwirtschaft. Die Zahlungsbilanz Österreichs im Jahr 2007", OeNB, Statistiken – Daten und Analysen, 2008, (Q3), http://www.oenb.at/de/img/stat_2008_q3_analyse6_tcm14-87391.pdf.
- Hohlfeld, P., "Arbeitskosten Österreichs im internationalen Vergleich", Forschungsbericht im Auftrag der Arbeiterkammer Wien, 2006, erschienen in: Hans Böckler Stiftung, IMK Studies 2007, (2).
- Scheiblecker, M., Internationale Eintrübung lastet auf heimischer Konjunktur. Prognose für 2008 und 2009, WIFO, Wien, 2008, http://www.wifo.ac.at/wwwa/jsp/index.jsp?fid=23923&id=33800&typeid=8&display_mode=2.

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Ina Matt (WIFO)¹⁾

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Im Jahr 2007 beschleunigte sich das Wachstum der Dienstleistungsexporte auf +11% gegenüber dem Vorjahr, und auch die Importe wuchsen überdurchschnittlich. Die vorläufigen Daten für das I. Quartal 2008 zeigen einen weiteren Exportanstieg, der Saldo erhöhte sich auf +6,1 Mrd. €. Auch nach der Umstellung der Erhebungsmethode spiegelt die Leistungsbilanz die langjährige Strukturverschiebung der Dienstleistungsexporte hin zu Transport-, wissensintensiven und sonstigen Dienstleistungen wider. Das Gewicht der wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS) verdoppelte sich in den letzten zehn Jahren von 9% der Gesamtexporte (1997) auf 18% (2007). Maßgebend waren dafür die Positionen Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, EDV- und Informationstechnologien sowie Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und kaufmännische Beratung. Stark defizitär hingegen ist der Außenhandel im Bereich Patente und Lizenzen. Dieses Defizit erscheint besonders nachteilig, weil diese Position als Näherungswert für den technischen Fortschritt gesehen werden kann. Im regionalen Vergleich zwischen der EU 15 und der EU 12 fällt eine starke Differenzierung im Export und Import auf: Reiseverkehrsdienstleistungen sowie sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen und Transportdienstleistungen werden vorwiegend in die EU 15 exportiert. In die EU 12 hingegen exportiert Österreich vorwiegend sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen. Im Import aus der EU 12 dominieren Transportdienstleistungen (40% der Gesamtimporte aus dieser Region).

6.1 Entwicklung des Dienstleistungsaußenhandels in den letzten zehn Jahren

Dienstleistungen tragen in den post-industrialisierten Volkswirtschaften 60% bis 80% zur Wertschöpfung bei, ihr Anteil am Handelsvolumen beträgt jedoch nur rund 20%²⁾. In den letzten zehn Jahren war die Quote

¹⁾ Ich danke Susanne Sieber und Julia Wörz für wertvolle Kommentare.

²⁾ Vgl. Wörz (2008B); hier wurden Informationen aus der BOP-Statistik (Balance of Payments) des IMF verwendet, in die nur Mode 1, 2 und 4 der Erbringung von Dienstleistungen

des Dienstleistungshandels zum Warenhandel weltweit mit rund 28% stabil, d. h. das Handelsvolumen der Dienstleistungen nahm zu aber nur proportional zum Warenhandel (Pindyuk – Wörz, 2008).

Der Dienstleistungsaußenhandel ist für die EU-Länder, gemessen am BIP, wichtiger als für die USA und Japan. Besonders in den kleinen EU-15-Ländern wie Österreich und den Niederlanden spielt er eine wichtige Rolle; in großen Ländern wird der Handel mit Dienstleistungen überwiegend als Binnenhandel abgewickelt (Pindyuk – Wörz, 2008).

In absoluten Zahlen wuchsen die Dienstleistungsexporte Österreichs zwischen 1997 und 2007 um 21,2 Mrd. € auf 40,7 Mrd. €³⁾, die Importe um 12,5 Mrd. € auf 28,4 Mrd. €. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Veränderungsrate der Exporte von +8% und der Importe von +6%. Im Jahr 2007 beschleunigte sich das Wachstum der Exporte im Vorjahresvergleich auf +11%, und auch die Importe wuchsen überdurchschnittlich (+7%; Übersicht 6.3 in den Statistischen Übersichten). Im I. Quartal 2008 ergab sich neuerlich ein kräftiger Exportanstieg (vorläufig +12,3 Mrd. €), der Saldo erhöhte sich um 1 Mrd. € auf +6,1 Mrd. €.

Nach einem Einbruch Mitte der neunziger Jahre hat sich der Überschuss in der österreichischen Dienstleistungsbilanz in Relation zum Bruttoinlandsprodukt zwischen 1997 (2,1%) und 2007 (4,5%) mehr als verdoppelt.

Der Anteil der Dienstleistungsexporte an den gesamten Leistungsbilanzeinnahmen betrug 1997 24%, 2007 21%. Tendenziell verliert auch der Dienstleistungsimport an Gewicht (1997 18%, 2007 16% der Leistungsbilanzausgaben). Trotzdem liefert die Dienstleistungsbilanz weiterhin einen positiven Beitrag zur österreichischen Leistungsbilanz.

6.2 Entwicklung der Dienstleistungsstruktur nach Hauptgruppen

Die wichtigste Kategorie in Österreichs Dienstleistungsexport ist der Reiseverkehr. Mit 13,8 Mrd. € war sein Volumen im Jahr 2007 erheblich größer als 1997 (9,7 Mrd. €), dennoch verringerte sich sein Anteil am gesamten Dienstleistungsexport von 49,9% 1997 auf 34% 2007. Die Rei-

einfließen. Mode 3 – Handel durch Niederlassungen im Ausland – ist nicht berücksichtigt. Im vorliegenden Artikel wird auf Informationen der Leistungsbilanz zurückgegriffen, die nur Mode 1 und 2 abdecken.

³⁾ Die Daten aus der Dienstleistungsbilanz der OeNB waren zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Kapitels von 1995 bis 2006 endgültig, für das Jahr 2007 revidiert und für das Jahr 2008 vorläufig.

severkehrsbilanz ist traditionell positiv (2007 6 Mrd. €). Die Importe (+0,8%) wuchsen 2007 langsamer als die Exporte (+4%). Diesen Trend zeigen auch die vorläufigen Daten für das I. Quartal 2008.

Kasten 6.1: Änderungen aufgrund des neuen Erhebungssystems der Zahlungsbilanz

Die Leistungsbilanz wird seit 1. Jänner 2006 nicht mehr in einer Vollerhebung durch Zahlungsinformationen, sondern über ein Direkterhebungssystem in Form von stichprobenartigen Befragungen der Wirtschaftstreibenden erstellt. Im Zuge dieser Umstellung durch die OeNB in Kooperation mit Statistik Austria konnte die Leistungsbilanz weitgehend mit dem System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) harmonisiert werden. Die historischen Daten von 1995 bis 2005 wurden von der OeNB auf Basis der neuen Konzeption rückgerechnet. Der allgemeine Trend einer Aktivierung der österreichischen Außenwirtschaft wird sowohl im alten als auch im neuen Erhebungssystem abgebildet, allerdings setzt er gemäß der neuen Erhebungsmethode bereits früher ein, und zwar in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre. Den positiven Effekt der Euro-Einführung 2002 bilden die Daten aufgrund der neuen Erhebungsmethode viel stärker ab (Walter, 2008).

Durch den Wechsel von Zahlungsinformationen zu Direktbefragungen ist die Position der "Nicht aufteilbaren Leistungen" (NAL) weggefallen. In den letzten Jahren war sie immer größer geworden, vor allem auf der Importseite; dies hatte das Defizit vergrößert. Nach dem Wegfall der NAL ist das Leistungsvolumen niedriger, aber der Leistungsbilanzsaldo wurde verbessert.

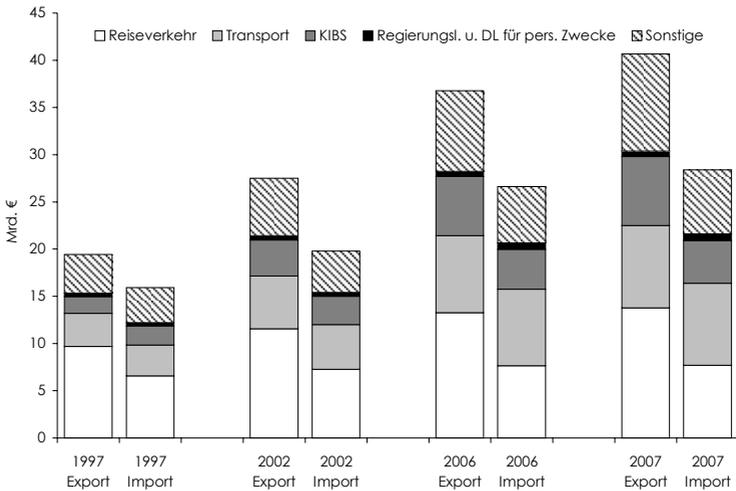
Die größte Neuerung gemessen an den Volumina und den Salden ist die Korrektur der importierten Waren um Transportbestandteile (c.i.f.-f.o.b.-Korrektur). Die Kosten des Transportes der Importe flossen nach der alten Erhebungsmethode nicht in die Leistungsbilanz mit ein, da davon ausgegangen wurde, dass dieser von den Importeuren (selbst) organisiert würde. Ein Großteil des Warenimportes wird jedoch von den ausländischen Exporteuren selbst organisiert; deshalb werden in der neuen Zahlungsbilanzstatistik die Transportkosten mit einer Modellrechnung auf der Importseite geschätzt. Das Transportvolumen wird in der Folge auf der Exportseite niedriger und auf der Importseite höher ausgewiesen, der Saldo hat sich insgesamt verringert.

Die Informationen über Einnahmen und Ausgaben für den Reiseverkehr werden nach der neuen Erhebungsmethode aus mehreren Quellen bezogen: Für die Einnahmen werden die Beherbergungsstatistik sowie der Tourismus Monitor Austria herangezogen. Die Ausgaben werden aus einer vierteljährlichen Haushaltsbefragung berechnet, ergänzt durch Spiegeldaten der Zielländer sowie Kredit- und Bankomatkartenzahlungen.

Auch die Berechnung der Versicherungsdienstleistungen wurde umgestellt. Für deren Schätzung verwendet die OeNB Daten der Finanzmarktaufsicht (FMA), die seit Mitte der neunziger Jahre aufgrund einer EU-Verordnung über alle grenzüberschreitenden Versicherungsleistungen informiert wird. Erstmals kann so zwischen Prämien und Leistungen und zwischen den verschiedenen Versicherungssparten unterschieden werden.

Q: Pressenotiz der OeNB "Die neue Zahlungsbilanz", 6. August 2008.

Abbildung 6.1: Strukturveränderung im Dienstleistungsaußenhandel 1997 bis 2007



Q: OeNB.

Zwischen 1997 und 2007 nahm der Exportanteil der Transportdienstleistungen stark zu (auf 8,7 Mrd. € im Jahr 2007). Mit 21% des gesamten Dienstleistungsexportes (im Jahr 2007) sind sie die zweitgrößte Einzelposition. Der Überschuss der Transportdienstleistungen, der aus den Kategorien Personentransporte und Transporthilfsleistungen stammt lag im Jahr 2007 bei 32 Mio. €, trotz eines hohen negativen Saldos aus den Frachttransportleistungen (-432 Mio. €).

Allgemein veränderte sich die Struktur des Dienstleistungsexportes seit Mitte der neunziger Jahre zugunsten der Transportdienstleistungen, der wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)⁴⁾ und der sonstigen Dienstleistungen. Die Anteile der Kategorien Regierungsleistungen a. n. g. und Dienstleistungen für persönliche Zwecke, für Kultur und Erholung blieben über den Beobachtungszeitraum nahezu konstant. Sie trugen 2007 zusammen mit knapp 2% zum gesamten Dienstleistungsexport bei.

⁴⁾ Die wissensintensiven Dienstleistungen (Knowledge Intensive Business Services) werden unterschiedlich definiert (Mende, 2007). Für die vorliegende Analyse werden folgende Positionen darunter zusammengefasst: 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.

Kasten 6.2: Die EU-Dienstleistungsrichtlinie

Der uneingeschränkte Handel mit Dienstleistungen ist eine der vier Freiheiten des Binnenmarktes. Im Zuge der Erstellung der Lissabon-Strategie wurde jedoch festgestellt, dass er vor allem für kleine und mittlere Unternehmen wegen rechtlicher und administrativer Hemmnisse nicht funktioniert.

Der Entwurf der ersten Dienstleistungsrichtlinie (2004) löste erhebliche Proteste aus, insbesondere von Seiten der Sozialpartner. Hauptkritikpunkt war das Herkunftslandprinzip (country of origin principle, Art. 16 des Vorschlags zur Dienstleistungsrichtlinie der Europäischen Kommission), wonach die Erbringer der Dienstleistung nur den Vorschriften ihres Herkunftslandes für die Erbringung dieser Dienstleistung unterliegen, sodass es in der Verantwortung des Herkunftslandes liegt, den Erbringer und die Qualität der Dienstleistung zu überwachen. In der überarbeiteten Version der Dienstleistungsrichtlinie von Dezember 2006 fehlt das Herkunftslandprinzip.

Unter der neuen Dienstleistungsrichtlinie werden zwei Neuerungen wesentlich zur Verminderung bestehender Barrieren im freien Handel mit Dienstleistungen beitragen: Künftig müssen die Mitgliedsländer Berichte über bestehende Restriktionen für die freie Niederlassung ("right to establishment") und den freien Handel mit Dienstleistungen vorlegen und diese vor der Kommission rechtfertigen. Zudem können sich alle Dienstleistungserbringer für die Erfüllung der administrativen und rechtlichen Anforderungen an eine einzige nationale Stelle wenden ("points of single contact").

Von der Dienstleistungsrichtlinie wurden viele einzelne Dienstleistungssektoren ausgenommen¹⁾. Unter ihren Geltungsbereich fallen hingegen die meisten geregelten Berufe (Rechtsberatung, Architektur, Ingenieurwesen, Buchhaltung, Gutachtertätigkeit), Handwerksberufe, unternehmensnahe Dienstleistungen, Transithandel, Tourismus, Dienstleistungen für Erholung, Bauleistungen, Wartungsarbeiten, EDV- und Informationsdienstleistungen, Herbergswesen, Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen, Vermietung und Verpachtung, Zertifizierungs- und Testdienstleistungen und Haushaltshilfen. Die Dienstleistungsrichtlinie muss Ende 2009 in allen Mitgliedsländern implementiert sein.

Nach *Badinger et al.* (2008) wird die Richtlinie durch zwei Hauptkanäle Auswirkungen auf Wachstum und Beschäftigung haben: Über den "trade channel" verstärken ihre Bestimmungen den Handel und intensivieren dadurch den Wettbewerb. Damit erhöhen sich auch die Beschäftigung, der Output, die Produktivität und die Investitionen. Weiters wird der Markteintritt erleichtert, da die Start-up-Kosten für Unternehmen sinken. Über den "FDI channel" wirken die Bestimmungen der Dienstleistungsrichtlinie auf ausländische Direktinvestitionen und auf die Produktivität. Die Produktivitätseffekte sind hier ebenso hoch wie über den "trade channel". Für die gesamte EU 25 schätzen *Badinger et al.* (2008), dass die Beschäftigtenzahl aufgrund der Implementierung der Dienstleistungsrichtlinie gegenüber 2006 mittel- bis langfristig um 400.000 steigen wird, das BIP um 1%²⁾.

Die vorliegende Beschreibung der Rahmenbedingungen der EU-Dienstleistungsrichtlinie bezieht sich auf *Griller* (2008). – ¹⁾ Nicht-Markt-Dienstleistungen von allgemeinem Interesse, Finanzdienstleistungen, Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Transport, Leiharbeitsanbieter, Gesundheitsdienstleistungen, audiovisuelle Dienstleistungen, Glücksspiel, Polizeidienste, Sozialhilfe, private Sicherheitsdienste, Notare und Gerichtsvollzieher. Weiters sind Dienstleistungen des öffentlichen wirtschaftlichen Interesses ausdrücklich von der Richtlinie ausgenommen. – ²⁾ Diese Berechnungen sind vergleichbar mit Ergebnissen früherer Studien (*Copenhagen Economics, 2005, Kox – Lejour – Montizaan, 2005*).

Auf der Importseite verlagert sich die Struktur seit Mitte der neunziger Jahre ebenfalls zu den Transportdienstleistungen; sie bildeten mit 31% der gesamten Dienstleistungsimporte im Jahr 2007 die größte Untergruppe. Der Reiseverkehr verlor importseitig stärker an Gewicht als exportseitig (-14 Prozentpunkte auf 27%). Der Import von KIBS machte 1997 bereits 13% der Dienstleistungsimporte aus und verstärkte sich bis 2007 auf 16%. Das Gewicht der sonstigen Dienstleistungen bzw. der Regierungsleistungen a. n. g. und der Dienstleistungen für persönliche Zwecke, für Kultur und Erholung veränderte sich im Untersuchungszeitraum kaum (Übersicht 6.3 in den Statistischen Übersichten).

6.3 Detailstruktur des Dienstleistungsaußenhandels im Jahr 2007

6.3.1 Reiseverkehr

Urlaubsreisen machten im Jahr 2007 11,2 Mrd. € der gesamten Reiseverkehrsexporte (13,8 Mrd. €) aus. Auch ein Großteil der Reiseverkehrsimporte (7,7 Mrd. €) entfiel auf Urlaubsreisen (6,1 Mrd. €). Die EU 15 ist weiterhin der Haupthandelspartner im Reiseverkehr: 84% aller Reiseverkehreinnahmen kamen 2007 aus diesen Ländern, und 57% aller Reiseverkehrausgaben von inländischen Reisenden wurden in diesen Ländern getätigt.

6.3.2 Transport

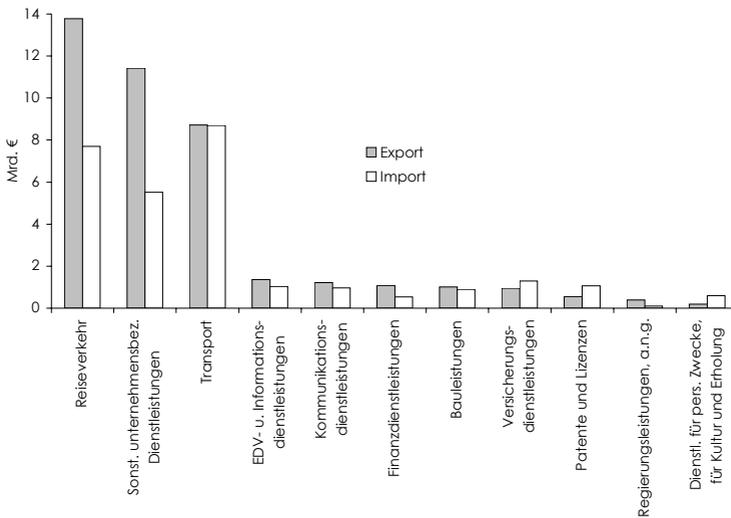
Seit Österreichs EU-Beitritt 1995, besonders aber seit Ende der neunziger Jahre, haben sich Österreichs Exporte im Frachttransport mehr als verdoppelt; 2007 erreichten sie einen Wert von 5,9 Mrd. €. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate seit 1997 betrug 12%. Die Frachttransporte machten knapp 70% des gesamten Exportes in dieser Kategorie aus. Die Importe erhöhten sich seit 1997 um 10% p. a. auf 6,4 Mrd. €.

Ein Viertel der Exporte an Transportdienstleistungen resultiert aus dem Personentransport (1,8 Mrd. €.). Er war 2007 und auch im I. Quartal 2008 (vorläufige Daten) rückläufig. Die Beförderung von österreichischen Reisenden im Ausland hat sich zwischen 1997 und 2007 verdreifacht. Für die Personenbeförderung im Ausland wurden 2007 1,7 Mrd. € oder 19% der gesamten Importe an Transportdienstleistungen ausgegeben.

Nachdem sich die Exporte an Transporthilfsleistungen mit durchwegs zweistelligen Steigerungsraten seit 1997 verdoppelt hatten, verlangsamte sich das Wachstum im Jahr 2007 auf 9%. Auch der Import nahm

seit Ende der neunziger Jahre kontinuierlich zu. Der Überschuss erreichte 2007 einen Spitzenwert von 0,8 Mrd. €.

Abbildung 6.2: Detailstruktur des österreichischen Außenhandels mit Dienstleistungen im Jahr 2007



Q: OeNB.

6.3.3 Sonstige Dienstleistungen

Innerhalb der wichtigen Kategorie "sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen" ist der Transithandel im Export die größte Unterposition. Aufgrund der neuen Erhebungsmethode wird sein Volumen noch höher ausgewiesen (Kasten 6.1). Der Wert des Transithandels betrug 2007 2,5 Mrd. €, im I. Quartal 2008 erreichte dieser 628 Mio. €).

Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen wurden im Jahr 2007 im Wert von 2,5 Mrd. € exportiert. Weil die Exporte (+32%) noch stärker ausgeweitet wurden als die Importe (+10%), war ein Saldo von +1,8 Mrd. € zu verzeichnen.

Der Exportwert der Bauleistungen lag 2007 bei rund 1 Mrd. €. Noch deutlicher als die Exporte (+29,8%) wurden die Importe gesteigert (+45,3%). Deshalb verringerte sich der positive Saldo der Bauleistungen von +160 Mio. € im Jahr 2006 auf +113 Mio. € im Jahr 2007.

Defizitär ist weiterhin der Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen. Trotz einer deutlichen Verbesserung gegenüber dem Vorjahr be-

trug der Saldo 2007 noch immer –345 Mio. €. Im I. Quartal 2008 war er aber laut vorläufiger Daten mit +29 Mio. € positiv.

Für mehrere kleinere Positionen der Dienstleistungsbilanz (Kommunikationsdienstleistungen, Finanzdienstleistungen sowie EDV- und Informationsdienstleistungen), deren Exporte und Importe im Jahr 2007 jeweils knapp 2% bis 3,5% der gesamten Dienstleistungsausfuhr bzw. -einfuhr ausmachten, ergab sich 2007 ein positiver Saldo zwischen 250 Mio. € und etwas mehr als 500 Mio. €.

6.4 Fokus: Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)

Die Bedeutung einzelner Dienstleistungen geht weit über ihren direkten Beitrag zu Produktion und Export hinaus. Sie sind selbst wichtiger Input für große Teile der Wirtschaft, und ihre Effizienz sowie Technologie- und Innovationsorientierung bestimmen über die Konkurrenzfähigkeit vieler Wirtschaftsbereiche (Wolfmayr, 2008, Wörz, 2008B).

Den wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS) kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Rolle zu: Sie dienen als direkte Produzenten von neuem Wissen (Computer, Software, F&E) und als Träger und Vermittler (z. B. Schulungen; Wolfmayr, 2008). Die KIBS entwickelten sich in den letzten zehn Jahren dynamisch und haben weltweit ein großes Marktpotential. In Österreich stieg ihr Anteil am gesamten Dienstleistungsexport von nur 9% im Jahr 1997 auf 18% im Jahr 2007.

Die Sektoren Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen, F&E, EDV- und Informationsdienstleistungen sowie Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und kaufmännische Beratung sind für die positive Bilanz der KIBS bestimmend. Die anderen Positionen waren in der Dienstleistungsbilanz 2007 defizitär (Übersichten 6.6 und 6.7 in den Statistischen Übersichten).

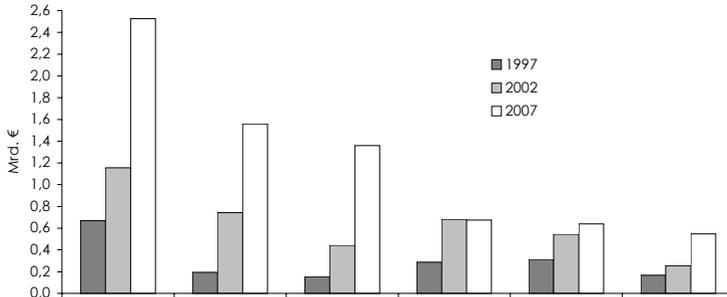
Die Exporte von Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen machten 2007 knapp 35% der KIBS-Exporte aus. Sie wuchsen zwischen 1997 und 2002 um 12% p. a.; in der zweiten Hälfte der Beobachtungsperiode (2002 bis 2007) verstärkte sich die Dynamik auf durchschnittlich +17%. Der Wert der Importe betrug 2007 nur 0,7 Mrd. €; er verringerte sich zwischen 1997 und 2002, wuchs aber von 2002 bis 2007 rascher als jener der Exporte (+21%).

Forschung und Entwicklung (F&E) bildeten 2007 die zweitgrößte Gruppe der KIBS mit einem Exportwert von 1,6 Mrd. € (Abbildung 6.3). Innerhalb der letzten zehn Jahre erhöhte sich ihr Exportanteil an den KIBS von knapp 11% auf 21%. Vor allem zwischen 1997 und 2002 wurde der Export von Forschung und Entwicklung mit +31% p. a. kräftig ausgeweitet; zwischen 2002 und 2007 verlangsamte sich das durch-

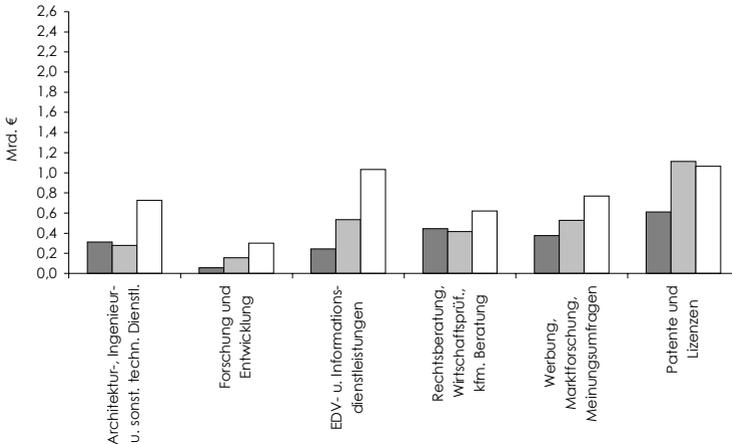
schnittliche Wachstum auf 17%. Im Import spielt F&E nur eine kleine Rolle, 2007 ergab sich ein positiver Saldo von 1,3 Mrd. €. Das Importwachstum verlangsamte sich in den letzten zehn Jahren.

Abbildung 6.3: Veränderung der Export- und Importstruktur von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)

Export



Import



Q: OeNB.

Am stärksten wuchs in den letzten zehn Jahren der Export von EDV- und Informationsdienstleistungen (+24%); 2007 betrug ihr Wert 1,4 Mrd. €. Auch die Importe erhöhten sich von 1997 bis 2007 kräftig (+15% p. a.). Der Saldo aus dem Außenhandel mit EDV- und Informationsdienstleistungen war bis 2003 negativ und drehte sich bis 2007 auf +0,3 Mrd. €.

Der kleinste Bereich der KIBS sind Patente und Lizenzen mit einem Exportwert von 0,5 Mrd. € und einem Anteil an den gesamten KIBS-Exporten von nur knapp 8%. Hingegen entfällt beinahe ein Viertel der Importe auf diese Position. Der Saldo verbesserte sich seit 2005, war jedoch 2007 mit –517 Mio. € der am stärksten defizitäre Teilbereich der Dienstleistungsbilanz. Dieses Defizit ist deshalb besonders bedenklich, weil dieser Sektor auch als Indikator für den technischen Fortschritt gesehen werden kann (Wörz, 2008B).

6.5 Regionale Struktur des Außenhandels mit Dienstleistungen – EU 15 und EU 12 im Vergleich

75% der österreichischen Dienstleistungsexporte gehen in die EU 27⁵⁾. In die EU 15 wurden 2007 62% aller österreichischen Dienstleistungsexporte geliefert (25 Mrd. €), aber nur 57% aller Dienstleistungsimporte stammten von dort. 13% der Exporte und 17% der Importe entfielen auf die EU 12 (Übersichten 6.4 und 6.5 in den Statistischen Übersichten).

Übersicht 6.1: Österreichs zehn wichtigste Handelspartner im Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2007

	Export Mio. €		Import Mio. €
Deutschland	15.122	Deutschland	8.303
Schweiz	2.607	Italien	2.128
Italien	2.255	Großbritannien	1.753
Großbritannien	2.227	Schweiz	1.215
Niederlande	1.717	Ungarn	1.161
Ungarn	1.372	Tschechien	932
USA	1.289	USA	877
Frankreich	1.018	Slowakei	832
Tschechien	885	Kroatien	817
Belgien	792	Frankreich	748

Q: OeNB.

Der wichtigste Handelspartner ist mit Abstand Deutschland mit einem Exportwert im Jahr 2007 von über 15 Mrd. € (Übersicht 6.1) und Importen von über 8 Mrd. €. Weitere wichtige Handelspartner sind die Schweiz, Italien und Großbritannien (Exporte über 2 Mrd. €, Importe

⁵⁾ Ich danke Frau Dr. Walter und Herrn Dr. Dell'Mour (OeNB), die die Regionaldaten der österreichischen Dienstleistungsbilanz zur Verfügung stellten. Die Werte für 2006 sind revidiert, jene für 2007 vorläufig.

zwischen 1 Mrd. € und 2 Mrd. €). Die zehn wichtigsten Exportziele sind sechs Länder der EU 15, zwei Länder der EU 12, die Schweiz und die USA. Auf der Importseite sind es nur vier EU-15-Länder, drei EU-12-Länder, die Schweiz, USA und Kroatien.

Kasten 6.3: Wettbewerbsposition österreichischer Dienstleistungen innerhalb der EU 25

Der RCA-Index (Revealed Comparative Advantage Index) geht auf Balassa (1965) zurück. Er gewichtet den Marktanteil einer Branche mit der Bedeutung des jeweiligen Landes im internationalen Handel.

$$RCA_{i,k} = RXA_{i,k} - RMA_{i,k},$$

$$RXA_{i,k} = \frac{X_{i,k} / X_{i,n}}{X_{r,k} / X_{r,n}},$$

i ... hier Österreich, k ... eine Dienstleistungsbranche, r ... EU 25, n ... alle Dienstleistungsbranchen.

Ein RCA-Wert von 1 bedeutet, dass keine Spezialisierung (im Export oder Import) vorliegt. Ist der Wert größer als 1, so sind die Exporte in dieser Kategorie überdurchschnittlich, ein Wert unter 1 kommt einer unterdurchschnittlichen Performance gleich.

Der RCA-Index berechnet sich aus der Differenz der Export- und der Importkomponente: Ein positiver RCA-Index weist auf einen Wettbewerbsvorteil, ein Wert unter Null auf einen Wettbewerbsnachteil hin.

Obwohl Österreich mit der EU 25 in den drei großen Kategorien Reiseverkehr, Transport und sonstige Dienstleistungen eine positive Bilanz aufweist, hat es nur im Reiseverkehr einen Wettbewerbsvorteil (laut RCA-Index). Beinahe alle unternehmensnahen Dienstleistungen sind im österreichischen Dienstleistungshandel gemessen am EU-Durchschnitt unterrepräsentiert, und zwar sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite. Ausnahmen sind die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und in letzter Zeit (2005) die Kommunikationsdienstleistungen. Ein zunehmender Wettbewerbsnachteil besteht in den Kategorien Patente und Lizenzen, EDV- und Informationsdienstleistungen und Versicherungsdienstleistungen.

Dieser Exkurs bezieht sich auf Wörz (2008A).

Zwischen den Ländern der EU 15 und den neuen EU-Ländern unterscheidet sich die Exportspezialisierung erheblich (Übersichten 6.4 und 6.5 in den Statistischen Übersichten): Österreich exportierte 2007 in die EU-15-Länder vorwiegend Reiseverkehr- (10,3 Mrd. €), Transportdienstleistungen und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen (jeweils 5,7 Mrd. €). Mit 41% der gesamten Dienstleistungen war der Reiseverkehr die wichtigste Untergruppe. Der Reiseverkehrssaldo war mit

5,9 Mrd. € im Jahr 2007 positiv und wegen der Ausweitung der Exporte um 121 Mio. € höher als im Vorjahr. Auch die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen werden vorwiegend in die EU-15-Länder exportiert (2007 23%).

Der Wert der KIBS-Exporte in die EU-15-Länder wurde von 3,6 Mrd. € im Jahr 2006 auf 4,1 Mrd. € im Jahr 2007 gesteigert (Übersicht 6.6 in den Statistischen Übersichten). Ihr Anteil an den gesamten EU-15-Exporten machte im Jahr 2007 16% aus. Der Saldo der KIBS war mit 1,1 Mrd. € positiv, bestimmt durch einen Exportüberhang der F&E, Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen sowie EDV- und Informationsdienstleistungen. Mit 3 Mrd. € umfassten die KIBS beinahe ein Fünftel der importierten Dienstleistungen aus der EU 15.

Ein hohes Defizit ergab sich in der Unterposition Patente und Lizenzen: In die EU 15 wurden im Jahr 2007 Patente und Lizenzen im Wert von nur 194 Mio. € exportiert. Importiert wurden hingegen Leistungen für 927 Mio. €, knapp 6% der gesamten Dienstleistungsimporte aus der EU 15. Weiter verschlechtert hat sich auch die negative Bilanz der Versicherungsdienstleistungen mit der EU 15, da der Import hier gegenüber 2006 viel stärker zunahm als der Export. Der Saldo betrug 2007 –235 Mio. €.

In Summe verbesserte sich die Dienstleistungsbilanz mit der EU 15 2007 im Vorjahresvergleich aufgrund der Ausweitung der Exporte von 23,4 Mrd. € auf 25,3 Mrd. €.

In die EU 12 exportierte Österreich 2007 vorwiegend sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen (1,7 Mrd. €); davon machten die Transit- und sonstigen Handelsleistungen 0,7 Mrd. € aus. Der Saldo im Außenhandel mit Transportdienstleistungen mit der EU 12 war negativ (–0,9 Mrd. €; Exporte 1,1 Mrd. € bzw. 21% der Dienstleistungsexporte, Importe 1,9 Mrd. € bzw. 40% der Dienstleistungsimporte).

Im Gegensatz zur EU 15 ergab sich im Handel mit Forschungs- und Entwicklungsleistungen mit der EU 12 ein Defizit, das sich 2007 gegenüber dem Vorjahr vergrößerte (Übersichten 6.6 und 6.7 in den Statistischen Übersichten). In die EU 12 wurden Forschungsleistungen im Wert von 20 Mio. € exportiert und im Wert von 37 Mio. € von dort importiert. Die wichtigste Unterposition der KIBS im Export in die EU 12 sind die Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen mit knapp 300 Mio. €. Der positive Saldo war 2007 (186 Mio. €) wesentlich geringer als im Vorjahr (292 Mio. €). Auch der Überschuss im Handel mit Rechts- und Wirtschaftsdiensten verringerte sich (2007 45 Mio. €, 2006 71 Mio. €).

Im Jahr 2007 verdoppelte sich der Saldo in der Dienstleistungsbilanz mit der EU 12 nahezu (auf 410 Mio. €). Ein Großteil des Überschusses

entfällt auf den Reiseverkehr und die Finanzdienstleistungen, deren Saldo zunahm. Die Lieferungen an Finanzdienstleistungen in die EU 12 haben mit 14% der gesamten Exporte an Finanzdienstleistungen immer noch ein wesentlich kleineres Gewicht als die Lieferungen in die EU 15 (42%).

6.6 Tourismus

Egon Smeral (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Sabine Fragner

Trotz des Schneemangels in der Wintersaison 2006/07 konnte Österreich seinen Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus – gemessen an den Tourismusexporten auf US-Dollarbasis – im Jahresdurchschnitt 2007 aufgrund des günstigen Abschneidens in der Sommersaison 2007 gegenüber dem Vorjahr in etwa halten. In der Wintersaison 2007/08 konnte das Umsatzniveau des Vorjahres deutlich übertroffen werden. Die Sommersaison 2008 verläuft weiterhin erfolgreich. Ähnlich wie sich bereits in der Wintersaison davor abzeichnete, befindet sich der österreichische Tourismus weiterhin auf einem Entwicklungspfad, der die Rückeroberung von Marktanteilen verspricht.

6.6.1 Internationale Touristenankünfte erreichen 2007 die 900-Mio.-Marke – Österreichs internationale Wettbewerbsposition leicht verbessert

Im Jahr 2007 überschritt der Welttourismus mit 903 Mio. internationalen Ankünften erstmals die 900 Mio.-Grenze und expandierte gegenüber dem Vorjahr um 6,6% (UNWTO, 2008). Das Wachstum lag 2007 nur etwas unter dem kräftigen Trend seit 2003 (+6,9% pro Jahr), nachdem die Entwicklung im Zeitraum 2000 bis 2003 stagnierte. Längerfristiger betrachtet befindet sich der Welttourismus zur Zeit in einer sehr rasch wachsenden Phase, da in der Periode 1995/2000 mit +5% pro Jahr schwächere Zuwächse erzielt wurden (Abbildung 6.4). Für das Jahr 2008 ist gegenüber 2007 eine Abschwächung des Wachstums zu erwarten.

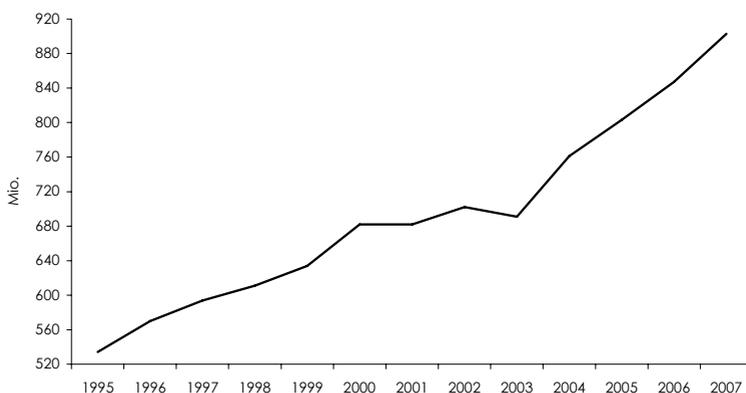
Die stärksten Zuwächse der internationalen Ankünfte verzeichneten 2007 der Mittlere Osten⁶⁾ (+16,4%), Asien und der Pazifische Raum

⁶⁾ Bahrain, Ägypten, Irak, Jordanien, Kuwait, Libanon, Lybien, Oman, Katar, Saudi-Arabien, Syrien, Jemen.

(+10,4%) sowie Afrika (+7,4%). Deutlich schwächer expandierten Amerika⁷⁾ (einschließlich Karibik +4,9%) und Europa (+4,8%).

Im Jahr 2007 betrug das internationale Tourismuswachstum in Europa 4,8%. Im globalen Vergleich zählt Europa mit 484,4 Mio. internationalen Touristenankünften und einem Marktanteil von 53,6% zwar noch immer zu den größten Destinationen, langfristig sind jedoch weitere Marktanteilsverluste zu erwarten. Seit 1995 ging der Marktanteil Europas um insgesamt 4,5 Prozentpunkte oder um etwa 0,4 Prozentpunkte pro Jahr zurück.

Abbildung 6.4: Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit



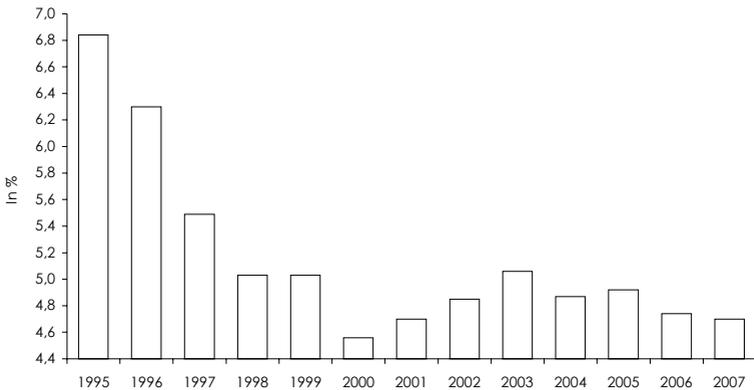
Q: UNWTO.

Österreich verbuchte im Jahr 2007 20,77 Mio. Ankünfte ausländischer Gäste, dies entspricht einer Steigerung von 2,5% gegenüber dem Vorjahr. Die Einnahmen aus dem internationalen Tourismus (Tourismusexporte einschließlich des internationalen Personentransportes) beliefen sich laut Zahlungsbilanz auf 15,63 Mrd. € (+3,2%; real +0,6%).

Trotz des Schneemangels in der Wintersaison 2006/07 konnte Österreich seinen Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus – gemessen an den Tourismusexporten auf US-Dollarbasis – im Jahresdurchschnitt 2007 aufgrund des günstigen Abschneidens in der Sommersaison 2007 gegenüber dem Vorjahr in etwa halten (4,7%). Somit lag der Wert auch über dem historischen Tiefststand des Jahres 2000 (4,6%; Abbildung 6.5).

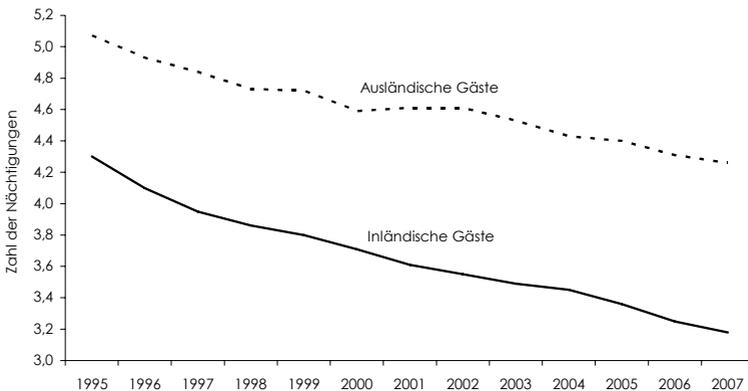
⁷⁾ Nord-, Mittel- und Südamerika.

Abbildung 6.5: Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus



Q: IMF, OeNB, WIFO, wiiw, UNWTO. Auf US-Dollarbasis, ohne internationalen Personentransport; 2007: Schätzung. Europa: EU 27, Norwegen, Island, Schweiz, Türkei.

Abbildung 6.6: Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen



Q: Statistik Austria.

Die größten Marktanteilsgewinne erzielten im Jahr 2007 Polen, Schweden, Frankreich, Portugal und die Niederlande. Unter den anderen wichtigen Destinationen im europäischen Tourismus erlitten insbesondere Deutschland, Italien, die Türkei, Griechenland und Spanien deutliche Einbußen.

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer ging in Österreich im Kalenderjahr 2007 weiter zurück (-1,5%). Trotz relativ kräftiger Zuwächse bei den Ankünften (+3,3%; 31,13 Mio.) stieg die Zahl der Übernachtungen aufgrund der anhaltenden Tendenz zu Kurzurlauben nur leicht an (+1,7%; 121,42 Mio.). Bei inländischen Gästen fällt die relativ kräftige Steigerung bei den Ankünften (+5,0%) und der gleichzeitige deutliche Rückgang der Aufenthaltsdauer (-2,1%) auf. Bei Touristen aus dem Ausland ist diese Diskrepanz mit +2,5% Wachstum bei den Ankünften und einem Rückgang von 1,1% bei der Aufenthaltsdauer deutlich geringer. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer betrug im Jahr 2007 für inländische Gäste 3,2 Nächte, ausländische Gäste blieben um mehr als eine Nacht länger (4,3 Nächte; Abbildung 6.6).

6.6.2 Starke Nachfrage auf neuen europäischen Wachstumsmärkten hält an

Im Kalenderjahr 2007 nahm die Zahl der Nächtigungen österreichischer Reisender im Inland um +2,7% gegenüber 2006 zu, jene von ausländischen Gästen entwickelte sich nur im halben Tempo (+1,3%; Übersicht 6.2). Unter den im internationalen Reiseverkehr wichtigen Herkunftsmärkten verzeichneten insbesondere Deutschland (-1,3%), Frankreich (-3,0%), Italien (-3,1%), Schweden (-2,3%), die USA (-2,6%) und Japan (-15,5%) spürbare Nachfrageeinbrüche. Rückläufig fielen 2007 auch die Nächtigungszahlen von Gästen aus China (-3,0%), der Türkei (-4,8%) und Australien (-5,3%) aus. Deutlich öfter als 2006 fragten hingegen Touristen aus den EU-12-Ländern (+17,1%), Russland (+24,7%), der Ukraine (+13,8%) und dem Nahen Osten⁸⁾ (+11,7%) Österreich als Urlaubsdestination nach. Die Zahl der Übernachtungen von Gästen aus der übrigen EU 15 (ohne Deutschland) entwickelte sich verhalten (+1,0%).

Im Jahr 2008 wuchs die Nachfrage aus der EU 15 von Jänner bis Juli um 5%; hier war vor allem der überdurchschnittlich starke Zuwachs deutscher Gäste maßgeblich. Wesentlich rasanter verlief im selben Zeitraum die Nächtigungsentwicklung von Gästen aus den EU-12-Ländern (+24%), Russland (+43,5%), der Ukraine (+35,2%), der Türkei (+25,7%) und China (+11,3%).

Ähnlich wie die mengenmäßige Entwicklung zeigte sich die monetäre Nachfragedynamik: Im Jahr 2007 stiegen die Ausgaben der Inländer für Inlandsaufenthalte stärker (+4,3%) als die Aufwendungen ausländischer Touristen in Österreich (+3,2%).

⁸⁾ Ohne Iran.

Übersicht 6.2: Übernachtungen nach der Herkunft

	1997	2002	2007	2007	Ø 2002/2007
		In 1.000		Veränderung in % p. a.	
<i>Insgesamt</i>	109.106	116.804	121.417	+ 1,7	+ 0,8
Inland	28.502	30.859	32.998	+ 2,7	+ 1,3
Ausland	80.604	85.945	88.419	+ 1,3	+ 0,6
EU 27 ¹⁾	.	.	78.048	+ 1,0	.
EU 15 ¹⁾	70.955	74.377	72.493	- 0,1	- 0,5
Deutschland	52.835	53.499	48.151	- 1,3	- 2,1
Niederlande	6.729	8.221	9.087	+ 3,7	+ 2,0
Großbritannien	2.478	3.238	3.931	+ 3,8	+ 4,0
Italien	2.378	2.813	3.055	- 3,1	+ 1,7
Belgien und Luxemburg	2.428	2.388	2.755	+ 2,6	+ 2,9
Frankreich	1.852	1.562	1.701	- 3,0	+ 1,7
Dänemark	781	980	1.445	+ 10,3	+ 8,1
Schweden	613	649	711	- 2,3	+ 1,8
Spanien	440	437	678	+ 2,6	+ 9,2
Finnland	140	180	248	- 1,3	+ 6,6
Griechenland	157	178	270	+ 6,2	+ 8,6
Irland (Republik)	67	170	364	+ 9,4	+ 16,4
Portugal	58	61	98	+ 19,9	+ 9,9
EU 12	.	.	5.555	+ 17,1	.
MOEL 10	.	.	5.512	+ 17,3	.
MOEL 5	2.028	2.847	4.504	+ 11,4	+ 9,6
Ungarn	601	859	1.511	+ 8,0	+ 12,0
Tschechien	546	787	1.391	+ 12,5	+ 12,1
Polen	587	839	1.037	+ 16,0	+ 4,3
Slowenien	191	197	270	+ 8,2	+ 6,5
Slowakei	104	164	295	+ 12,2	+ 12,4
Estland	.	.	52	+ 4,1	.
Lettland	.	.	95	+ 18,8	.
Litauen	.	.	104	+ 36,8	.
Bulgarien ²⁾	50	.	121	+ 35,9	.
Rumänien ²⁾	74	.	636	+ 75,2	.
Malta	.	.	22	- 12,8	.
Zypern	.	.	21	+ 15,1	.
Schweiz	2.783	3.284	3.701	+ 3,4	+ 2,4
Übersee	2.313	2.236	2.456	- 4,9	+ 1,9
USA	1.411	1.341	1.458	- 2,6	+ 1,7
Japan	558	482	456	- 15,5	- 1,1
Australien und Neuseeland	204	241	318	- 3,8	+ 5,7
Kanada	140	172	224	+ 3,7	+ 5,5
China	.	.	245	- 3,0	.
Indien bzw. Südasien ³⁾	45	58	89	+ 0,3	+ 8,7
Russland	.	.	787	+ 24,7	.
Nahe Osten ⁴⁾	301	293	541	+ 11,7	+ 13,1

Q: Statistik Austria. – 1) Ohne Österreich. – 2) November 2002 bis Oktober 2004: keine Erhebung. – 3) Bis Oktober 2004: Indien, Pakistan, Afghanistan, Bangladesch, Bhutan, Sri Lanka, Iran, Malediven, Nepal; ab November 2004: Indien. – 4) Ohne Iran.

6.6.3 Entwicklung 2007/08 nach Saisonen

In der Wintersaison 2006/07 konnte trotz empfindlichen Schneemangels eine leichte Steigerung der Umsätze in der Größenordnung von 2% realisiert werden, wobei die Aufwendungen der inländischen Gäste stärker expandierten (+3,1%) als jene der ausländischen Urlauber (+1,7%). Der Nachfragerückgang betraf vor allem Westösterreich; in den Bundesländern Salzburg, Tirol und Vorarlberg betrug dieser insgesamt 2,4%, in der Steiermark wurden 0,6% weniger Übernachtungen gegenüber der Wintersaison 2005/06 verzeichnet. Die deutlich geringer vom Wintersport abhängigen übrigen Bundesländer erzielten insgesamt ein Nächtigungsplus von 4,1%. Auch der relativ wetterunabhängige Städtetourismus erreichte mit +3,2% einen deutlichen Zuwachs (trotz der durch die EU-Präsidentschaft und das Mozartjahr gegebenen Sondereffekte im Jahr 2006, die insbesondere in Wien und Salzburg wirksam waren (Wintersaison 2005/06: +9,3% bzw. +14,5%)), wogegen im ländlichen Raum die Nachfrage um 1,4% zurückging. Von den größeren Städten zeigten in der Wintersaison 2006/07 insbesondere Salzburg (+6,0%), Graz (+5,0%) und Innsbruck (+3,3%) überdurchschnittliche Zuwächse.

In der Sommersaison 2007 erwirtschaftete der heimische Tourismus eine deutliche Umsatzsteigerung von 4% (real +1,3%), wobei die Entwicklung der Einnahmen von inländischen Gästen (+4,6%) dynamischer ausfiel als jene von ausländischen Urlaubern (+3,7%). Gegenläufig zur bisherigen Tendenz stieg in der Sommersaison 2007 die Nächtigungsnachfrage in den Städten (+1,4%) deutlich schwächer als im übrigen Österreich (+3,6%), wobei auch hier wieder die vor allem in den Städten Wien und Salzburg positiv wirkenden Sondereffekte des Jahres 2006 (EU-Präsidentschaft, Mozartjahr) berücksichtigt werden müssen. Die Stadt Salzburg verzeichnete in der Sommersaison 2007 gegenüber den Vergleichswerten des Vorjahres einen Rückgang von 6,1%, die Bundeshauptstadt Wien erreichte im Vergleich zu einem deutlich höheren Trendwachstum nur eine schwache Steigerung von 2,5%. Kräftige Zuwächse wurden in Bregenz (+18,1%), Eisenstadt (+15,8%), Innsbruck (+4,9%) und Graz (+4,8%) realisiert.

In der Wintersaison 2007/08 konnte das Umsatzniveau des Vorjahres deutlich übertroffen werden (+6,6%). Damit wurden etwas mehr als 12 Mrd. € erwirtschaftet. Die Zahl der Nächtigungen entwickelte sich im gleichen Tempo wie die Umsätze und erreichte mit 63,3 Mio. einen neuen Rekordwert; die Nachfrage wurde vor allem von den ausländischen Gästen gestützt (+7,4%; inländische Reisende +4,0%). Der Städtetourismus entwickelte sich mit einem Nächtigungsplus von insgesamt 7,7% noch günstiger (übriges Österreich +6,5%).

In der Sommersaison 2008 befindet sich der österreichische Tourismus ähnlich wie in der Wintersaison weiterhin auf Erfolgskurs. Nach vorläufigen Berechnungen wurde von Mai bis August 2008 eine Umsatzsteigerung von 6,6% und damit ein Volumen von 7,61 Mrd. € erwirtschaftet. Real – nach Ausschaltung der Preissteigerungen – stiegen die Umsätze um 2,8% gegenüber dem relativ hohen Vergleichsniveau des Vorjahres (real +2,6%). Der österreichische Tourismus befindet sich damit auf einem Entwicklungspfad, der die Rückeroberung von Marktanteilen verspricht.

6.7 Literaturhinweise

- Badinger, H., Breuss, F., Schuster, Ph., Sellner, R., "Macroeconomic Effects of the Services Directive" in Breuss, F., Fink, G., Griller, St. (Hrsg.), Services Liberalisation in the Internal Market, Springer, Wien-New York, 2008.
- Balassa, B., "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage", The Manchester School of Economic and Social Studies, 1965, 33(2).
- Copenhagen Economics, Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services. Final Report, Kopenhagen, 2005.
- Griller, St., "The Services Directive: Two Steps Forward, How Many Back? Concluding Remarks", in Breuss, F., Fink, G., Griller, St. (Hrsg.), Services Liberalisation in the Internal Market, Springer, Wien-New York, 2008.
- Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R., "The Free Movement of Services within the EU", revised CPB Document, 2005, (69).
- Mende, J., Export wissensbasierter Dienstleistungen. Sekundärstudie, ARGE Planungs- und Beratungsexport, 2007, http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Beilage_1_Studie_Export_wissensbasierter_Dienstleistungen_Web.pdf.
- Pindyuk, O., Wörz, J., "Trade in Services: Note on the Measurement and Quality of Data Sources", FIW-Studie, 2008, (001), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie1.pdf>.
- UNWTO (World Tourism Organization), "World Tourism Barometer", 2008, 6(2).
- Walter, P., "Die neue Leistungsbilanz", OeNB, Statistiken – Daten und Analysen, 2008, (Q3), http://www.oenb.at/de/stat_melders/statistische/publika/ausenwirtschaft/zahlungsbilanz/zabil_berichte_20080806_die_neue_leistungsbilanz.jsp#tcm:14-88225.
- Wolfmayr, Y., "Trade Barriers in Services and Competitive Strengths in the Austrian Service Sector – An Analysis at the Detailed Sector Level," FIW-Studie, 2008, (007), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie7.pdf>.
- Wörz, J. (2008A), "Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungssektor im europäischen Vergleich", Wirtschaftspolitische Blätter, 2008, (3), S. 407-417.
- Wörz, J. (2008B), "Austria's Competitiveness in Trade in Services", FIW-Studie, 2008, (003), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie3.pdf>.

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

Catherine Keppel (WIFO), Susanne Sieber (WIFO)
Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Österreichs Direktinvestitionen wuchsen in den vergangenen Jahren außerordentlich kräftig. Die aktiven und passiven Neuinvestitionen erreichten 2007 einen neuen Höchstwert und stärkten damit die internationale Ausrichtung der österreichischen Wirtschaft. Die aktiven Bestände lagen 2006 mit 80,3 Mrd. € etwas unter dem Bestand der passiven Direktinvestitionen Österreichs von 84,3 Mrd. €. Deutschland war 2006 wie bisher einerseits das wichtigste Zielland für aktive Direktinvestitionen und andererseits der wichtigste ausländische Investor in Österreich. Österreichs aktive Direktinvestitionsbestände konzentrieren sich weiterhin auf Zielländer in Mittel- und Osteuropa (MOEL 19), während die passiven Direktinvestitionen überwiegend aus der EU 15 stammen. Ein Großteil dieser aktiven wie der passiven Direktinvestitionen entfällt auf den Dienstleistungssektor. Der Bestand der aktiven Direktinvestitionen war insbesondere im Finanzsektor bedeutend. Die wichtigste Branche für den Bestand an passiven Direktinvestitionen ist die Gruppe Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen. Die Zahl der Beschäftigten stieg 2006 sowohl in Unternehmen österreichischer Investoren im Ausland als auch in ausländischen Unternehmen in Österreich. Während die Rentabilität der ausländischen Direktinvestitionsbestände auf 12,5% zurückging, erhöhte sich die Rentabilität österreichischer Direktinvestitionen im Ausland; sie lag 2006 ebenfalls bei 12,5%.

Österreichische Direktinvestitionen¹⁾ im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich sind ein immer wichtigerer Teil der österreichischen Außenwirtschaft. Einerseits stärken die Unternehmen weiterhin ihre internationale Präsenz durch Tochterunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionstätigkeit), andererseits ist Österreich ein attraktiver Standort für grenzüberschreitende Direktinvestitionen aus dem Ausland (passive Direktinvestitionen).

¹⁾ Als Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI) werden Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen mit dem Ziel einer dauernden Einflussnahme bezeichnet (OeNB, 2007A). Mit dem Berichtsjahr 2006 wurden einige Änderungen in Erhebung und Bewertung der Direktinvestitionsstatistik wirksam (siehe Kasten 7.1).

7.1 Österreichs Position im internationalen Vergleich

Die weltweiten Neuinvestitionen entwickelten sich in den vergangenen Jahren außerordentlich dynamisch. So stiegen die passiven Neuinvestitionen 2007 auf 1.338 Mrd. € (UNCTAD, 2008), die passiven Direktinvestitionsbestände auf 10.333 Mrd. €. Sowohl in den Industriestaaten als auch in den südosteuropäischen Ländern sowie in den Entwicklungsländern nahmen die passiven Neuinvestitionen 2007 zu²⁾ (mit der weltweiten Entwicklung befasst sich im Detail Kapitel 3).

Übersicht 7.1: Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich

	Aktive Neuinvestitionen			Aktive Direktinvestitionsbestände		
	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %
1999	1.020	2,85	0,28	5.126	19,04	0,37
2000	1.333	5,98	0,45	6.607	26,67	0,40
2001	839	3,38	0,40	7.482	32,35	0,43
2002	569	6,14	1,08	7.044	40,51	0,58
2003	498	6,08	1,22	6.936	44,31	0,64
2004	740	6,47	0,87	7.488	51,25	0,68
2005	708	8,96	1,27	8.983	60,87	0,68
2006	1.054	10,90	1,03	9.686	80,26	0,83
2007	1.457	24,88	1,71	10.599	.	.

	Passive Neuinvestitionen			Passive Direktinvestitionsbestände		
	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %
1999	1.020	2,59	0,25	4.899	24,26	0,50
2000	1.513	9,23	0,61	6.219	33,49	0,54
2001	920	6,36	0,69	6.994	39,71	0,57
2002	662	0,15	0,02	6.446	42,81	0,66
2003	496	5,49	1,11	6.469	45,63	0,71
2004	577	2,56	0,44	7.038	51,92	0,74
2005	770	8,67	1,13	8.629	69,98	0,81
2006	1.124	6,32	0,56	9.469	84,34	0,89
2007	1.338	21,74	1,62	10.333	.	.

Q: Werte für Welt: UNCTAD, World Investment Report 2008; Werte für Österreich: OeNB (Stand September 2008); WIFO-Berechnungen.

Auch Österreich verzeichnete 2007 Höchstwerte der aktiven wie der passiven Neuinvestitionen. Die Zuwächse beider Aggregate wurden

²⁾ Die Finanzmarktkrise dürfte somit zumindest im Jahr 2007 noch keinen signifikanten dämpfenden Effekt auf die ausländischen Direktinvestitionen gehabt haben.

jedoch von einigen großen Transaktionen im Finanzsektor bestimmt³⁾. Die aktiven Neuinvestitionen erreichten im Jahr 2007 ein Niveau von 24,9 Mrd. €. Die vorläufigen Ergebnisse für das 1. Halbjahr 2008 (9,3 Mrd. €) liegen unter den Rekordwerten des 1. Halbjahres 2007. Die Bestände der aktiven Direktinvestitionen Österreichs stiegen im Jahr 2006 auf 80,3 Mrd. €. Nach einem relativ flachen Wachstum in den vergangenen Jahren nahm auch der österreichische Anteil an den weltweiten Beständen 2006 auf 0,8% zu. Österreichs Anteil an den weltweiten aktiven Neuinvestitionen erhöhte sich 2007 auf 1,7%.

Die Summe ausländischer Neuinvestitionen in Österreich betrug im Jahr 2007 21,7 Mrd. €. Die passiven Neuinvestitionen erreichten gemäß vorläufigen Ergebnissen im 1. Halbjahr 2008 6 Mrd. €. Die passiven Bestände lagen 2006 mit 84,3 Mrd. € über den aktiven Beständen. Durch die Zunahme der passiven Neuinvestitionen erhöhte sich auch der österreichische Anteil an den weltweiten passiven Neuinvestitionen 2007 auf 1,6%. Der Anteil an den weltweiten passiven Beständen stieg 2006 auf 0,9%.

Im Vergleich der Entwicklung des Internationalisierungsgrades (Direktinvestitionsbestände in Prozent des Bruttoinlandsproduktes) mit anderen Industrieländern erweist sich Österreich als kleine, aber zunehmend internationalisierte Volkswirtschaft. Waren im Jahr 1997 die aktiven Direktinvestitionsbestände Österreichs mit 6,7% des BIP noch einem Internationalisierungsgrad der Industrieländer von 13,6% gegenübergestanden, so war Österreich 2007 (mit 34%) etwa gleich stark internationalisiert wie die anderen Industrieländer (siehe Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten). Diese Ergebnisse verdeutlichen den Aufholprozess der österreichischen Wirtschaft in ihrer internationalen Ausrichtung. Auch gemessen an den passiven Direktinvestitionsbeständen in Prozent des BIP holte Österreich gegenüber dem Durchschnitt der Industrieländer auf.

Trotz der Steigerung in den vergangenen Jahren liegen die beiden Direktinvestitionsquoten in Österreich weiterhin unter dem Durchschnitt der EU 27. Einen hohen Internationalisierungsgrad verzeichneten gemessen an den aktiven Beständen 2007 (in Prozent des BIP) die Schweiz, Schweden und Großbritannien. Für die Passivseite wiesen Ir-

³⁾ Durch die Umstrukturierungsmaßnahmen des UniCredit-Konzerns ergab sich ein außerordentlicher Anstieg der passiven wie aktiven Neuinvestitionen des Jahres 2007 (OeNB, 2008A). Weiters bedeutete die Übernahme der deutschen Hypo-Vereinsbank durch den italienischen UniCredit-Konzern 2006 eine erhebliche regionale Verlagerung der passiven Bestände (OeNB, 2008B). Die Beteiligung der Erste Bank an der Banca Commerciale Romana ging ebenfalls 2006 in die Direktinvestitionsstatistik ein (OeNB, 2007B).

land, die Schweiz und Schweden hohe Direktinvestitionsquoten auf (siehe Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten).

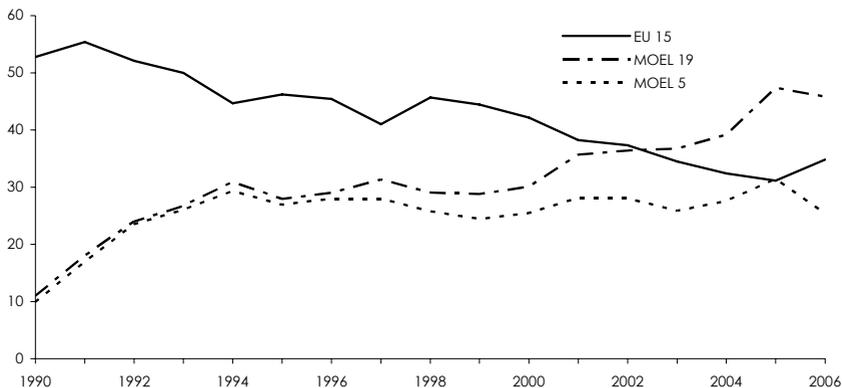
7.2 Österreichs Direktinvestitionen im Ausland

7.2.1 Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen

Wie eingangs erwähnt, erreichten die Bestände österreichischer Direktinvestitionen im Ausland 2006 mit 80,3 Mrd. € einen neuen Höchstwert. Deutschland war auch 2006 das wichtigste Zielland: Insgesamt betrug der Bestand österreichischer Direktinvestitionen in Deutschland 11,1 Mrd. €, dies entsprach 13,8% der gesamten österreichischen Direktinvestitionsbestände. Weitere wichtige Zielländer sind Tschechien (6,2 Mrd. €), Ungarn (5,7 Mrd. €) und die Niederlande (4,9 Mrd. €).

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

Anteile der Zielregionen in %



Q: OeNB.

Die Regionalstruktur der österreichischen Investitionen ist geprägt durch eine hohe Konzentration auf Europa (2006 90,5% der gesamten aktiven Direktinvestitionsbestände; Amerika 6%, Asien und Ozeanien 2,1%, Afrika 1,4%). Besonders präsent sind österreichische Direktinvestoren in Mittel- und Osteuropa; diese Region spielt seit der Ostöffnung eine zentrale Rolle für Österreichs Direktinvestitionen. Die aktiven Direktinvestitionsbestände in der EU 27 entsprachen 2006 mehr als 70% der österreichischen Investitionen im Ausland. Nur etwa ein Drittel der Direktinvestitionsbestände entfiel dabei aber auf die EU 15; dieser An-

teil sinkt zudem seit Anfang der neunziger Jahre, während jener der MOEL 5 bzw. der MOEL 19 zunimmt. Die Regionalstruktur der österreichischen Direktinvestitionen (Abbildung 7.1) war innerhalb der Gruppe der mittel- und osteuropäischen Länder in den ersten Jahren nach der Ostöffnung durch eine starke Konzentration auf geographisch näher liegende Länder geprägt. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre spiegelt die Entwicklung der Bestände eine Steigerung des Anteils der Direktinvestitionen im Osten und Südosten wider.

Ähnlich entwickelte sich die Struktur der Neuinvestitionen: Der Schwerpunkt der aktiven Neuinvestitionen 2007 innerhalb der MOEL verlagerte sich nach Osten und Südosten: Ein beachtlicher Teil der Neuinvestitionen floss in die EU-Beitrittskandidatenländer Kroatien (5,6 Mrd. €) und Türkei (2,9 Mrd. €).

7.2.2 Bedeutung Mittel- und Osteuropas für die aktiven Direktinvestitionen Österreichs

Das starke Engagement in den mittel- und osteuropäischen Ländern trägt seit Anfang der neunziger Jahre wesentlich zum Wachstum der österreichischen aktiven Direktinvestitionen bei. Durch die frühzeitige Präsenz in der Region konnte sich Österreich in vielen osteuropäischen Ländern als wichtiger Investor etablieren.

Übersicht 7.2: Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in Mittel- und Osteuropa 2007

	Rang	Anteile an den Beständen in %
Bosnien-Herzegowina ¹⁾	1	39,5
Kroatien	1	34,1
Slowenien ¹⁾	1	32,3
Rumänien ¹⁾	1	23,0
Bulgarien	1	21,3
Serbien	2	15,6
Slowakei ²⁾	3	14,8
Ungarn ¹⁾	3	11,4
Tschechien ¹⁾	3	11,3
Mazedonien ¹⁾	3	10,5
Ukraine	4	7,0
Montenegro	5	7,6
Polen ¹⁾	9	3,7

Q: wiiw, WIFO-Berechnungen. – 1) 2006. – 2) 2005.

In fünf Ländern der Region – Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Slowenien, Rumänien und Bulgarien – hielt Österreich 2006 bzw. 2007 die stärkste Position unter allen ausländischen Investoren. In fünf weiteren

Ländern war Österreich zwar nicht der wichtigste Investor, trug aber 10% bis 15% der gesamten passiven Direktinvestitionen des jeweiligen Landes bei und zählte damit zu den drei wichtigsten Investoren. Neben Ungarn, der Slowakei und Tschechien, wo österreichische Investitionen traditionell eine wichtige Rolle spielen, hatte Österreich 2006 und 2007 auch in Serbien und Mazedonien eine bedeutende Position inne.

Während Österreich an den weltweiten Direktinvestitionsbeständen 2006 einen Marktanteil von nur 0,7% aufwies (Übersicht 7.3), erreichte der Marktanteil in den MOEL 5 bzw. MOEL 19 8,0% bzw. 6,2%. Österreichs Unternehmen haben die Chancen für ein grenzüberschreitendes Engagement in den "Emerging Markets" Osteuropas frühzeitig erkannt und genutzt. Anfang der neunziger Jahre war der Marktanteil deshalb in den MOEL 5 relativ hoch. Er verringerte sich in der Folge durch das Nachziehen der Konkurrenten aus anderen Ländern, ist jedoch weiterhin überdurchschnittlich. Diese überproportionale Bedeutung der MOEL zeigen auch die standardisierten Marktanteile in Übersicht 7.8 in den Statistischen Übersichten.

Übersicht 7.3: Entwicklung der österreichischen Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	In %										
MOEL 19	7,4	6,5	5,3	5,0	5,1	5,4	6,2	6,2	6,1	6,4	6,2
MOEL 5	9,7	8,6	7,1	6,4	7,3	7,7	8,7	8,3	8,2	9,4	8,0
Tschechien	12,3	11,9	9,1	7,4	9,0	8,3	11,4	9,9	9,9	9,6	10,3
Slowakei	15,0	21,1	18,3	17,8	24,8	27,2	16,1	12,0	11,4	12,3	11,2
Ungarn	12,5	9,3	8,1	7,3	7,6	8,8	9,9	9,0	8,6	7,5	9,2
Slowenien	17,5	17,8	19,2	20,9	20,6	27,9	24,7	20,1	14,8	20,3	27,3
Polen	2,1	2,6	2,0	2,2	2,5	2,7	3,0	4,2	5,3	8,8	3,5
Bulgarien	2,2	2,5	1,3	4,7	4,7	9,5	10,6	20,8	10,1	12,6	9,2
Rumänien	.	2,0	3,1	3,2	4,3	5,0	7,6	5,7	10,6	13,0	13,8
Kroatien	8,3	15,0	17,8	15,0	16,2	13,6	16,5	17,8	15,1	23,1	16,8
Serbien, Montenegro	.	.	0,1	0,2	0,2	5,0	3,0	6,1	7,8	9,7	11,6
Russland	0,4	1,5	.	0,6	0,6	1,4	1,6	1,9	1,4	0,5	0,9
Ukraine	0,5	0,9	1,0	0,8	1,4	1,7	1,9	1,8	2,4	3,4	13,3
Welt	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7

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 der Sicht Österreichs) in Relation gesetzt zu den gesamten passiven Direktinvestitionsbeständen in dem jeweiligen mittel- und osteuropäischen Land (wiw-Werte, aus der Sicht des Partnerlandes).

7.2.3 Branchenstruktur österreichischer Direktinvestitionen im Ausland

Die Branchenstruktur österreichischer Direktinvestitionen zeigt eine ausgeprägte Konzentration auf den Dienstleistungsbereich mit 72,6% des gesamten Bestandes von Direktinvestitionen im Ausland. Dem stand 2006 ein Anteil von 24,9% in der Sachgütererzeugung gegenüber. Gegenüber dem Vorjahr (2005) war der Anteil des Dienstleistungssektors jedoch rückläufig (-4,5 Prozentpunkte), jener der Sachgütererzeugung nahm um 4 Prozentpunkte zu. Die Struktur der Bestände weist zudem eine Konzentration auf sehr wenige Branchen auf. Auf das Kredit- und Versicherungswesen etwa entfielen 2006 27,8% der gesamten aktiven Direktinvestitionsbestände, auf die Gruppe Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen 27,2% (22,3 Mrd. € bzw. 21,8 Mrd. €). An dritter Stelle stand die Gruppe Handel einschließlich Kfz mit 13,1% bzw. 10,5 Mrd. €.

In Mittel- und Osteuropa wird ein wesentlicher Teil der österreichischen Direktinvestitionen in der Branche Kredit- und Versicherungswesen getätigt (Übersicht 7.10 in den Statistischen Übersichten). Diese Aktivitäten machten im Jahr 2006 48,3% aller österreichischen Investitionsbestände in den MOEL 19 bzw. 22,1% der gesamten österreichischen Direktinvestitionen aus. In die Länder der EU 15 fließt in dieser Branche relativ wenig österreichisches Kapital (5,3% der Investitionen in dieser Region bzw. 1,8% der gesamten österreichischen Direktinvestitionen im Ausland). Dagegen investieren Österreichs Unternehmen in dieser Region relativ stark in der Branche Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen (53,8% der österreichischen Investitionen in der EU 15), während diese Branche in den MOEL 19 weniger österreichisches Kapital anzieht (8,2% der Investitionen Österreichs in den MOEL 19). Im produzierenden Sektor investieren österreichische Unternehmen sowohl in Mittel- und Osteuropa (11,6% der österreichischen Direktinvestitionen in den MOEL 19) als auch in der EU 15 (5,7% der strategischen Investitionen Österreichs in der EU 15) vor allem in der Branche Chemie, Gummi, Kunststoff-, Mineralölindustrie.

7.2.4 Finanzdienstleistungen in Mittel- und Osteuropa

Die Investitionen in Mittel- und Osteuropa leisteten seit der Ostöffnung einen bedeutenden Beitrag zum beeindruckenden Wachstum der österreichischen aktiven Direktinvestitionen. Einerseits aufgrund der Sättigung des heimischen Marktes und andererseits aufgrund der geographischen Nähe und historischen Verbundenheit zu dieser Region waren Österreichs Investoren unter den ersten, die die Chancen hoher Wachstumsraten und hohen Gewinnpotentials in diesen Ländern

nutzten (Breyer, 2004). Ein Großteil der österreichischen Direktinvestitionsbestände ist dem Banken- und Versicherungssektor zuzurechnen. Das Engagement österreichischer Investoren im Bereich Finanzdienstleistungen in den mittel- und osteuropäischen Staaten machte 2006 mit 17,8 Mrd. € wie erwähnt bereits 22,1% der gesamten Direktinvestitionen Österreichs im Ausland aus.

Österreichs Banken sind mittlerweile in vielen ost- und mitteleuropäischen Ländern Eigentümer eines wesentlichen Teils des Bankensystems (Hilbers – Tieman, 2007). 2007 bauten sie ihre Präsenz in der Region weiter aus. Die aggregierte Bilanzsumme österreichischer Auslandsbanken in Mittel- und Osteuropa betrug Ende September 2007 213,5 Mrd. €, dies entsprach einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 42,9% (Walko, 2008). Österreich war Ende September 2007 durch Tochterinstitutionen heimischer Großbanken (u. a. der Bank Austria, Erste Bank, Hypo Alpe Adria International, ÖVAG und RZB) mit insgesamt 71 vollkonsolidierten Kreditinstituten in Mittel- und Osteuropa vertreten (OeNB, 2008C, Walko, 2008). Mit 81,4% der Gesamtaktiva österreichischer Tochterbanken in Mittel- und Osteuropa zählten 2007 Tschechien, Kroatien, Rumänien, Ungarn, die Slowakei und Russland zu den wichtigsten Standorten (Walko, 2008). Die in den letzten Jahren zu beobachtende regionale Verlagerung der Investitionen im Finanzsektor ist u. a. darauf zurückzuführen, dass der Abschluss der Privatisierungen nur wenig Raum für weitere Akquisitionen lässt und die hohe Marktkonzentration die Option von Fusionen stark beschränkt. Daher werden für die kommenden Jahre weniger Fusionen und Übernahmen erwartet, und die Strategien österreichischer Banken konzentrieren sich zunehmend auf organisches Wachstum (ECB, 2005, UniCredit Group, 2008).

Das Ergebnis österreichischer Tochterbanken im Ausland trug entscheidend zum Gewinnwachstum der Mutterinstitutionen bei. Im Jahr 2006 waren 38,7% des Gesamtergebnisses inländischer Banken auf die Performance der Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa zurückzuführen (OeNB, 2007C). Generell ist für die bislang weiterhin positive Entwicklung des österreichischen Bankensektors 2007 vor allem das Ergebnis ausländischer Tochterbanken maßgebend (OeNB, 2007C). Die Auswirkungen der Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten 2007 und der Finanzmarktkrise können derzeit noch nicht vollständig eingeschätzt werden.

7.2.5 Motive für Direktinvestitionen im Ausland

Wichtige Motive für die Direktinvestitionstätigkeit im Ausland sind die Erschließung neuer Märkte (*market seeking*), die Senkung der Produktionskosten (*efficiency seeking*), die Erschließung von Ressourcen (re-

source seeking) und die Sicherung strategischer Positionen (*strategic asset seeking*; Dunning, 2003). Die Aktivitäten österreichischer Investoren im Ausland orientieren sich insbesondere an der Erschließung neuer (Absatz-)Märkte. Dies ergibt sich u. a. aus der Konzentration österreichischer Direktinvestitionen auf die Dienstleistungsbranchen Kredit- und Versicherungswesen sowie Immobilienwesen. Direktinvestitionen zur Senkung der Produktionskosten machen einen relativ kleinen Anteil der Auslandsaktivitäten aus; sie entfallen vor allem auf Ungarn, Tschechien und die Slowakei sowie in letzter Zeit auch auf Rumänien (Hunya, 2008). Gemäß der jüngsten Direktinvestitionsbefragung der Oesterreichischen Nationalbank⁴⁾ sind die Arbeitskosten in nur rund 1% der Fälle⁵⁾ ein Kriterium für Auslandsaktivitäten österreichischer Unternehmen. Hingegen ist fast die Hälfte der österreichischen Investitionen im Ausland durch Möglichkeiten des Marktzutritts und die damit verbundene Absatzsicherung motiviert.

7.3 Ausländische Direktinvestitionen in Österreich

7.3.1 Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen

Die Regionalstruktur der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Österreich weist eine starke Konzentration auf Europa, insbesondere die Länder der EU 15 auf: Mehr als 80% (69,8 Mrd. €) der passiven Direktinvestitionen stammten 2006 aus Europa, insgesamt 72,2% (60,9 Mrd. €) aus den Ländern der EU 15. Gegenüber 2001 sank der Anteil Europas 2006 auf 82,8%, während jener der Direktinvestitionen aus Amerika auf 7,4% stieg.

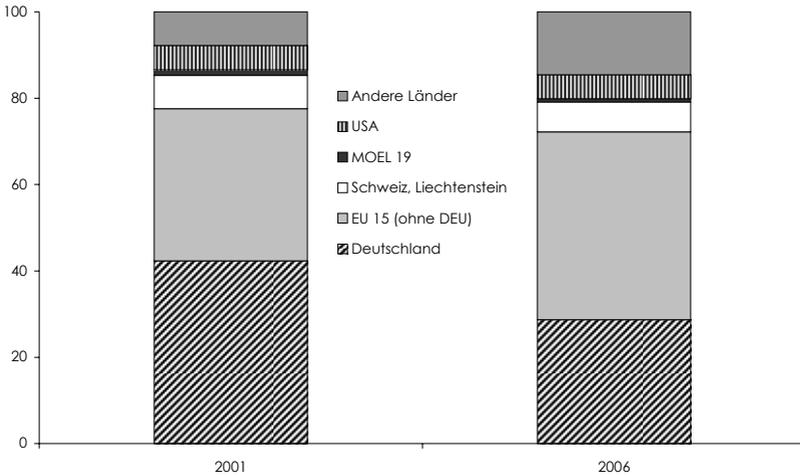
Die großen Transaktionen rund um die Umstrukturierung des UniCredit-Konzerns schlugen sich in einer bemerkenswerten regionalen Verschiebung der Direktinvestitionen aus Europa, insbesondere aus Deutschland und Italien nieder. Hatten 2005 noch 43,3% der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich aus Deutschland gestammt, so waren es im Jahr 2006 nur noch 28,7%. Zugleich erhöhte sich der Anteil Italiens von 2,6% auf 22,7%. Trotz dieses markanten Rückgangs gegenüber dem Vorjahr war Deutschland 2006 nach wie vor das wichtigste Herkunftsland für passive Direktinvestitionen.

⁴⁾ Diese Zahlen sowie weitere Daten aus der jüngsten Direktinvestitionsbefragung wurden dankenswerterweise von René Dell'mour (OeNB) vorab zur Verfügung gestellt; die Befragungsergebnisse werden voraussichtlich Ende 2008 veröffentlicht.

⁵⁾ Gemessen am investierten Gesamtkapital in Mrd. €.

Abbildung 7.2: Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich

Anteile wichtiger Herkunftsländer und -regionen in %

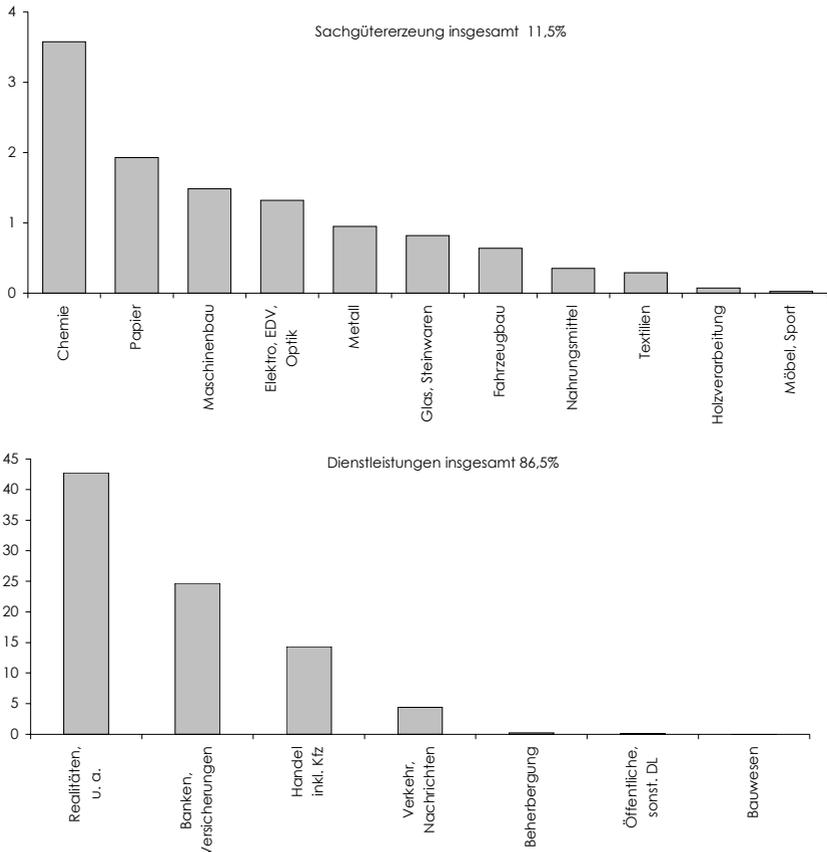


Q: OeNB.

7.3.2 Branchenstruktur ausländischer Direktinvestitionen in Österreich

Noch stärker als in der Branchenstruktur der aktiven Bestände dominiert bei den passiven Beständen der Dienstleistungssektor. Mit 86,5% der passiven Bestände bzw. 73,0 Mrd. € machte sein Investitionsvolumen rund das Siebenfache des Wertes in der Sachgütererzeugung aus (2006 9,7 Mrd. €). Die höchsten Direktinvestitionsbestände wurden in der Gruppe Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen erzielt; ihr Anteil nahm 2006 gegenüber dem Vorjahr von 41,1% auf 42,7% weiter zu (von 28,8 Mrd. € auf 36,0 Mrd. €). Ein großer Teil der passiven Direktinvestitionen entfiel zudem auf das Kredit- und Versicherungswesen (24,7%) sowie die Gruppe Handel einschließlich Kfz (14,3%). In der Sachgütererzeugung (11,5% der passiven Bestände) zieht vor allem die Branche Chemie, Gummi, Kunststoff, Mineralöl ausländisches Kapital an (2006 rund 3 Mrd. €, 3,6% der passiven Bestände).

Abbildung 7.3: Branchenstruktur der österreichischen passiven Direktinvestitionen 2006
 Anteile an den gesamten Direktinvestitionsbeständen in %



Q: OeNB. Anmerkung: Direktinvestitionsbestände in den Sektoren Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Energie – hier nicht abgebildet – erzielten zusammen einen Anteil von 2% im Jahr 2006.

7.3.3 Attraktivität Österreichs für ausländische Direktinvestitionen

Wie erwähnt erhöhte sich das Volumen der passiven Direktinvestitionen in Österreich in den vergangenen Jahren deutlich. In den Rankings des *Inward FDI Performance Index* (UNCTAD, 2008), der die passiven Direktinvestitionen eines Landes relativ zur Größe der Volkswirt-

schaft misst, rückte Österreich im Vergleich 2004/2006 und 2005/2007⁶⁾ um 33 Ränge auf Rang 56 auf⁷⁾. Diese Entwicklung verweist auf die zunehmende Attraktivität des Standortes Österreich für ausländische Unternehmen.

Vor allem die Standortfaktoren Forschung und Entwicklung sowie Unternehmensbesteuerung verbesserten sich in den vergangenen Jahren, sodass Österreich für ausländische Investitionstätigkeit lukrativer wurde. Weitere Verbesserungsmöglichkeiten bestehen für Österreich in einer Senkung der Besteuerung oder einer Verringerung der Lohnstückkosten durch Produktivitätssteigerung (etwa durch Verringerung des Anteils der geringqualifizierten Beschäftigten). Politische Maßnahmen sollten sich daher auf Forschung und Entwicklung, Ausbildung und Training konzentrieren (*Bellak – Leibrecht – Stehrer, 2008*).

Gemäß den Ergebnissen einer Unternehmensbefragung (*Sieber, 2008*) sind die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal, das Ausbildungsniveau sowie Rechtssicherheit und politische Stabilität wesentliche Kriterien für ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Die Attraktivität für Direktinvestitionen aus dem Ausland hängt besonders mit der Funktion eines Brückenkopfes in den osteuropäischen Raum zusammen. Wien bzw. Österreich ist aufgrund der historischen und kulturellen Verbundenheit sowie der geographischen Nähe und der spezifischen Kenntnisse über Mittel- und Osteuropa ein attraktiver Standort für regionale Headquarters multinationaler Konzerne für diese Region.

7.4 Beschäftigungsentwicklung

7.4.1 Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

Mit dem starken Wachstum der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände seit den neunziger Jahren erhöhte sich auch die Zahl

⁶⁾ Jeweils Dreijahresdurchschnitte.

⁷⁾ Der Inward FDI Performance Index des Landes i ergibt sich als

$$IND_i = \frac{FDI_i / FDI_w}{BIP_i / BIP_w},$$

FDI_w ... weltweite passive Direktinvestitionen, BIP_w ... weltweites BIP. Ein Indexwert größer 1 entspricht demnach einem relativ zur jeweiligen Wirtschaftsleistung hohen passiven FDI-Anteil. Österreich erreicht für den Zeitraum 2005/2007 einen Wert von 1,7, gemessen am BIP ist der passive FDI-Bestand also relativ hoch. Gleichzeitig ergibt sich aus dem FDI Potential Index, der 14 Indikatoren (u. a. BIP pro Kopf, Wachstum, Exportanteil am BIP, Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Ausbildung, Länderrisiko) berücksichtigt, ein weitaus höheres Potential für passive Direktinvestitionen in Österreich (*UNCTAD, 2008*).

der Beschäftigten⁸⁾ in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen deutlich. Sie war mit 478.872 Personen im Jahr 2006 mehr als dreimal so hoch wie 1996. Der hohe Anteil von über 70% der Gesamtbeschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen in Mittel- und Osteuropa (345.244 Arbeitskräfte) spiegelt die große Bedeutung der Region in der österreichischen Direktinvestitionsstruktur wider. Der Beschäftigtenstand erhöhte sich zudem in den vergangenen zehn Jahren in dieser Region um 304%. Der Anteil der in Unternehmen mit österreichischer Beteiligung in der EU 15 Beschäftigten machte 2006 nur 17% aus.

Waren vor 2001 noch weniger Personen in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland tätig gewesen als in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich, so war ihre Zahl 2006 (478.872) bereits doppelt so hoch wie passivseitig (237.368).

Übersicht 7.4: Struktur der Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	1.000 Personen										
Deutschland	23,8	23,7	32,9	33,7	34,9	25,0	35,3	35,4	38,3	43,5	38,5
Ungarn	46,0	51,7	52,5	49,3	48,5	54,2	50,8	55,3	57,7	55,7	54,6
Tschechien	25,2	27,7	31,1	32,9	49,8	50,6	58,0	61,1	56,6	61,9	63,9
MOEL 5	82,7	98,5	108,9	112,6	141,0	156,6	165,4	179,2	171,8	180,8	181,9
MOEL 19	85,4	106,2	121,1	128,1	162,4	190,2	209,4	233,4	266,2	304,6	345,2
EU 15	39,1	39,4	50,6	50,4	57,6	53,1	61,9	64,0	67,5	82,8	81,5
EU 27	122,5	140,6	165,9	169,4	207,6	224,3	246,2	265,0	293,1	326,5	338,5
Insgesamt	135,4	161,4	187,7	199,2	248,6	270,1	299,1	327,7	370,5	431,7	478,9
	Anteile in %										
Deutschland	17,5	14,7	17,6	16,9	14,0	9,3	11,8	10,8	10,3	10,1	8,0
Ungarn	34,0	32,0	28,0	24,7	19,5	20,1	17,0	16,9	15,6	12,9	11,4
Tschechien	18,6	17,2	16,6	16,5	20,0	18,7	19,4	18,6	15,3	14,3	13,4
MOEL 5	61,1	61,0	58,0	56,5	56,7	58,0	55,3	54,7	46,4	41,9	38,0
MOEL 19	63,1	65,8	64,6	64,3	65,3	70,4	70,0	71,2	71,8	70,5	72,1
EU 15	28,8	24,4	26,9	25,3	23,2	19,6	20,7	19,5	18,2	19,2	17,0
EU 27	90,5	87,1	88,4	85,1	83,5	83,0	82,3	80,9	79,1	75,6	70,7
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.

⁸⁾ Gewichtet mit dem Anteil am Nominalkapital.

7.4.2 Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich

Die Zahl der Beschäftigten⁹⁾ in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich stieg im Jahr 2006 erstmals seit 2000 gegenüber dem Vorjahr (+7,6%). Diese Zunahme betraf vor allem Unternehmen aus den Ländern der EU 15 bzw. des Euro-Raums 15, ein Rückgang ergab sich nur für die Beschäftigung in Unternehmen von Investoren aus Mittel- und Osteuropa, die traditionell nicht sehr stark vertreten sind. Mehr als die Hälfte aller Arbeitskräfte in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich sind nach wie vor in deutschen Unternehmen tätig, aber auch auf die Unternehmen mit Sitz in der Schweiz oder in den USA entfiel 2006 ein bedeutender Anteil (12,3% bzw. 7,6%).

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

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	1.000 Personen										
Deutschland	103,7	105,5	114,8	116,0	127,7	133,8	133,7	129,1	124,8	115,7	125,5
USA	21,9	22,7	24,0	24,1	23,9	20,7	20,6	18,5	15,9	16,7	18,1
Schweiz, Liechtenstein	32,1	31,7	31,2	30,1	36,8	29,9	28,0	30,6	30,7	29,1	29,2
Euro-Raum 15	132,5	133,3	148,4	149,2	163,3	169,4	170,4	164,5	159,5	146,7	163,9
EU 27	147,5	146,8	164,4	165,4	179,2	185,4	186,3	181,3	176,4	165,2	179,9
EU 15	146,7	146,0	163,6	164,7	178,5	184,6	185,6	180,6	175,6	164,4	177,9
MOEL 19	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,5
Insgesamt	212,2	211,9	230,2	229,7	252,4	246,9	246,7	240,9	232,8	220,7	237,4
	Anteile in %										
Deutschland	48,9	49,8	49,9	50,5	50,6	54,2	54,2	53,6	53,6	52,4	52,9
USA	10,3	10,7	10,4	10,5	9,5	8,4	8,4	7,7	6,8	7,6	7,6
Schweiz, Liechtenstein	15,1	14,9	13,5	13,1	14,6	12,1	11,4	12,7	13,2	13,2	12,3
Euro-Raum 15	62,4	62,9	64,5	65,0	64,7	68,6	69,1	68,3	68,5	66,5	69,0
EU 27	69,5	69,3	71,4	72,0	71,0	75,1	75,5	75,3	75,8	74,9	75,8
EU 15	69,1	68,9	71,1	71,7	70,7	74,8	75,2	75,0	75,4	74,5	75,0
MOEL 19	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

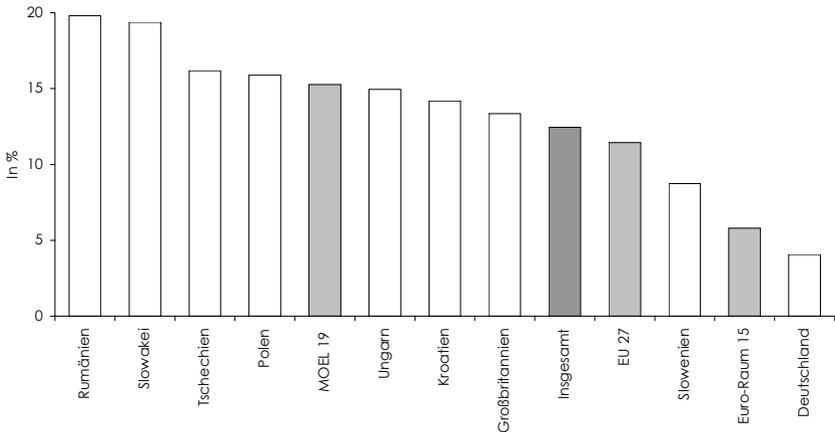
Q: OeNB. Zahl der Beschäftigten gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil.

⁹⁾ Gewichtet mit dem Anteil am Nominalkapital.

7.5 Rentabilität der Direktinvestitionen

Österreichische Direktinvestitionsunternehmen im Ausland steigerten ihre Gewinne seit 1997 auf mehr als das Felfache. Im Jahr 2006 erwirtschafteten sie einen Jahresnettogewinn von 7,5 Mrd. €.

Abbildung 7.4: Eigenkapitalrentabilität österreichischer Direktinvestitionen nach ausgewählten Zielländern und -regionen 2006



Q: OeNB.

Die Rentabilität österreichischer Direktinvestitionen – im Folgenden erklärt durch die Eigenkapitalrentabilität (Nettojahresgewinn in Relation zur Differenz zwischen Eigenkapital¹⁰⁾ und Nettjahresgewinn) – nahm in den vergangenen fünf Jahren kontinuierlich zu. War diese Kennzahl für ausländische Unternehmen mit österreichischer Beteiligung 1997 noch bei 6,1% gelegen, so erreichte sie im Jahr 2002 bereits 8,2% und 2006 12,5%.

Zur Gesamtrentabilität trugen 2006 die Investitionen auf den aufstrebenden Märkten Mittel- und Osteuropas entscheidend bei. Die Direktinvestitionen in dieser Region verzeichneten in den ersten Jahren Nettoverluste, in den MOEL 5 jedoch ab der 2. Hälfte der neunziger Jahre und in den MOEL 19 (ohne MOEL 5) ab 2000 Gewinne (Altzinger, 2008). Diese Entwicklung unterstreicht den Einfluss des Alters einer In-

¹⁰⁾ Die Berechnung der Eigenkapitalrentabilität basiert aus Gründen der Vergleichbarkeit mit anderen Quellen im Folgenden auf dem Eigenkapital zu Buchwerten.

vestition auf ihre Rentabilität und ein zeitliches Muster, nach dem österreichische Direktinvestitionen im Ausland nach etwa drei bis vier Jahren Gewinne erzielen (Altzinger, 2008).

Kasten 7.1: Änderungen in der Direktinvestitionsbefragung ab 2006

Im Zuge der Umsetzung der Zahlungsbilanz-Verordnung (EG) Nr. 184/2005 forderten die Europäische Zentralbank und die Europäische Kommission Änderungen im Bereich der Bewertung der grenzüberschreitenden Transaktionen, Forderungen und Verbindlichkeiten. Die Direktinvestitionsbefragung basiert deshalb ab dem Berichtsjahr 2006 auf einer neuen Erhebungsmethode. Daraus ergaben sich folgende Änderungen:

- Bewertung zu Marktpreisen: Die Direktinvestitionsstatistik beruhte bisher auf einer Bewertung zu Buchpreisen. Künftig werden börsennotierte Unternehmen zu Marktpreisen und alle anderen zu Buchwerten bewertet. Dadurch wurden die Direktinvestitionen 2006 höher bewertet.
- Special Purpose Entities: Um Mehrfachwertungen auszuschließen, werden Special Purpose Entities (SPE: Holdinggesellschaften ohne eigentliche wirtschaftliche Aktivität in dem jeweiligen Land, die im Falle grenzüberschreitender Aktivität als passive und aktive Direktinvestitionen in die Statistik eingehen) in der Direktinvestitionsstatistik künftig gesondert ausgewiesen. Daher wird unterschieden zwischen "Direktinvestitionen i. e. S." – ohne SPE und ohne Grundstücke – und "Direktinvestitionen i. w. S." – mit Grundstücken und einschließlich SPE.
- Sonstiges Kapital: Alle Formen konzerninterner Verbindlichkeiten (wie Handelskredite oder Verrechnungskonten) werden zu "sonstigem Direktinvestitionskapital" gerechnet.
- Sonstige Änderungen: Statt aller indirekten Beteiligungen (über 10%) der ersten Stufe werden künftig nur Mehrheitsbeteiligungen (auf allen Stufen) erhoben.

Basierend auf OeNB (2007C).

Die Rentabilität der österreichischen Investitionen war im Jahr 2006 in den MOEL 19 wesentlich höher (15,3%) als in den Ländern des Euro-Raums 15 (5,8%), obwohl die Eigenkapitalrentabilität der Direktinvestitionen in den MOEL 19 etwas niedriger war als im Vorjahr (15,5%). Besonders profitabel waren Investitionen in Rumänien und der Slowakei, hier lag die Eigenkapitalrendite bei etwa 20%. In Deutschland war die Rentabilität relativ gering, sie lag mit 4,1% sogar unter dem Durchschnitt des Euro-Raums 15.

Auch zwischen den Branchen variierte die Rentabilität österreichischer Direktinvestitionen. Besonders hoch war sie 2006 in den Gruppen Bergbau, Steine, Erden sowie im Maschinenbau und in der Gruppe Chemie, Gummi, Kunststoff, Mineralöl (40,8%, 20,7% bzw. 19,0%). Wegen des geringen Gewichtes dieser Branchen trugen diese jedoch wenig zur guten Gesamtrentabilität bei, die großteils auf das Kredit-

und Versicherungswesen, den Handel einschließlich Kfz sowie auf die Erträge im Realitätenwesen zurückzuführen ist (13,7%, 12,5% bzw. 8,1%).

Die Eigenkapitalrentabilität ausländischer Direktinvestitionen in Österreich lag 2006 erstmals nicht höher, sondern gleich hoch wie jene der österreichischen Investitionen im Ausland (12,5%). Die Rentabilität der passiven Direktinvestitionen hatte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 1,3 Prozentpunkte verringert. Besonders hoch war diese Kennzahl für Direktinvestitionen aus Schweden und den Niederlanden (47,4% und 32,1%). Der Anteil Schwedens am gesamten Eigenkapital machte jedoch nur etwa 1,3% aus, jener der Niederlande hingegen 7,8%. Deutschland, auf das der weitaus größte Teil des Eigenkapitals ausländischer Direktinvestitionen entfiel (etwa 36%), wies 2006 eine Eigenkapitalrentabilität von 12,1% auf. Die passiven Direktinvestitionen waren besonders rentabel in den Branchen Metalle, Maschinenbau und Fahrzeugbau sowie Elektrotechnik, EDV-Geräte, Optik.

Die künftige Entwicklung der Rentabilität aktiver und passiver Direktinvestitionen Österreichs ist aufgrund der Situation auf den internationalen Finanzmärkten derzeit schwierig einzuschätzen.

7.6 Literaturhinweise

- Altzinger, W., "The Profitability of Austrian Foreign Direct Investment – Reinvestment or Repatriation?", FIW-Studie, 2008, (010), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie10.pdf>.
- Bellak, C., Leibrecht, M., Stehrer, R., "Policies to Attract Foreign Direct Investment: An industry-level Analysis", FIW-Studie, 2008, (019), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie19.pdf>.
- Breuss, F., "Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?", WIFO Working Papers, 2006, (280), http://www.wifo.ac.at/www.jsp/index.jsp?fid=23923&id=27318&typeid=8&display_mode=2.
- Breyer, P., "Central and Eastern Europe – The Growth Market for Austrian Banks", OeNB, Monetary Policy and the Economy, 2004, (Q3), http://www.oenb.at/en/img/mop_20043_analyses5_tcm16-21311.pdf.
- Dell'mour, R., "Banken dominieren die Direktinvestitionen. Direktinvestitionsstatistik im ersten Halbjahr 2007", OeNB, Statistiken – Daten und Analysen, 2007, (Q4), http://www.oenb.at/de/img/stat_2007_q4_tcm14-68180.pdf.
- Dunning, J., "Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization-Induced Changes and the Role of Policies", Annual World Bank Conference on Development Economics – Europe, Toward Pro-Poor Policies Aid, Institutions, and Globalization, 2003, http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/18/000160016_20040518162841/Rendered/PDF/289950PAPER0ABCDE020030Europe.pdf#page=289.
- ECB, Banking Structures in the New EU Member States, Frankfurt am Main, 2005.

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

- Hilbers, P., Tieman, A., "Austrian Banks Expand Eastwards", IMF Survey, 2007, 36(10).
- Hunya, G., "Austrian FDI by Main Countries and Industries", FIW-Studie, 2008, (015), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie15.pdf>.
- OeNB (2007A), Direktinvestitionen 2005 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Sonderheft Statistiken, 2007, http://oenb.at/de/img/direktinvestitionen_2005_tcm14-67841.pdf.
- OeNB (2007B), "Atempause bei Direktinvestitionen? Direktinvestitionsflüsse im Jahr 2006", Presseausendung, 8. Mai 2007, http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2007/pa_di_2007_0508_atempause_bei_direktinvestitionen.jsp.
- OeNB (2007C), "Weiterhin günstige Rahmenbedingungen für das österreichische Finanzsystem", Finanzmarktstabilitätsbericht, 2007, (13) http://www.oenb.at/de/img/fmsb_13_tcm14-57448.pdf.
- OeNB (2008A), "Direktinvestitionen trotzten Finanzmarkturbulenzen; Direktinvestitionsflüsse im Jahr 2007", Presseausendung, 14. Mai 2008, http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2008/pa_di_20080514_direktinvestitionen_trotzen_finanzmarkturbulenzen.jsp.
- OeNB (2008B), "Direktinvestitionen überspringen die 100-Mrd-Euro-Grenze. Ergebnisse der Direktinvestitionsbefragung 2006", Presseausendung, 24. September 2008, http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2008/pa_di_20080924_direktinvestitionen_ueberspringen_die_100_mrd_euro-grenze.jsp#tcm:14-89561.
- OeNB (2008C), "Österreichische Finanzmarktintermediäre entwickelten sich trotz Finanzmarkturbulenzen gut", Finanzmarktstabilitätsbericht, 2008, (15) http://www.oenb.at/de/img/fmsb15_gesamt_tcm14-86321.pdf.
- OMV, Website, 2008, http://www.omv.com/portal/01/com/kcxml/04_Sj9SPykssyOxPLMnMz0vM0Y_Qj4o3i_c1sPRw8ww1CnU08TRwCjKNN7UMASkFShn4m1oFeik6G7kauHt6-HrEG5vqR-LXEmDp5B1a6Bji4mQS6hnaYRZv6GyAW09QSqq-r0d-bqa-t36AfkFuaES5o6MiAOWW258I/delta/base64xml/L3dJdyEvdQZnQUFzQUVvNEVRS9fni9NMDIIRkVMIvBNEkwQII1Xzu5VA!!.
- Puwein, W. (Koord.), Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die Wirtschaft Österreichs, WIFO, Wien, 2002, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=23169&typeid=8&display_mode=2.
- Ragacs, Ch., Schneider, M., "Ursachen der Wachstumsunterschiede zwischen Österreich und Deutschland seit Anfang der Neunzigerjahre", OeNB, Geldpolitik und Wirtschaft, 2007, (Q2), http://www.oenb.at/de/img/gewi_2007_2_ragacs_schneider_tcm14-58001.pdf.
- Sieber, S., "Grenzüberschreitende Direktinvestitionen", in BMWA, Österreichs Außenwirtschaft, Jahrbuch 2003/04, Wien, 2004, S. 130-147.
- 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_mode=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>.

- UNCTAD, World Investment Report 2008, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNO, New York-Genf, 2008.
- UniCredit Group, CEE Banking – Still the Right Bet, CEE Research Network, 2008.
- Walko, Z., "Geschäfts- und Ertragsentwicklung der vollkonsolidierten Auslands-töchter österreichischer Banken in Zentral- und Osteuropa in den ersten drei Quartalen 2007", OeNB, Statistiken, 2008, (Q1), http://www.oenb.at/de/img/stat_2008_q1_analyse2_tcm14-79725.pdf.

8. Exportspezialisierung Österreichs, Wettbewerbsfähigkeit und Qualitätsindikatoren

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Gabriele Wellan

Eine der wichtigsten Herausforderungen Österreichs der nächsten Jahre ist der Wandel vom Technologienehmerland zum Technologiegeberland. Dafür werden eine Spezialisierung auf höherwertige Produkte sowie die Übernahme einer Technologieführerschaft in ausgewählten Industrien erforderlich sein. Daher sind ein Strukturwandel hin zu vermehrtem Export von technologisch höherwertigen Produkten, sowie die stärkere Konzentration auf Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen oder intensivem Qualitätswettbewerb besonders wichtig. Letztere haben in Österreich anteilmäßig die größte Bedeutung. Deutlich geringer ist der Exportanteil der technologieorientierten Branchen oder jener mit hohen Qualifikationsanforderungen. Im Vergleich zur EU 15 sind diese Anteile jedoch in Österreich deutlich geringer. Gemessen anhand von RCA-Werten ist der österreichische Außenhandel vor allem im Bereich der traditionellen Sachgütererzeugung stark spezialisiert, allerdings weisen auch die technologieorientierten Branchen 2006 einen leichten Wettbewerbsvorteil auf. Betrachtet man die Veränderung der Spezialisierung, so ist ein Strukturwandel in eine zukunftsgerichtete Spezialisierung des österreichischen Außenhandels abzulesen. Gemessen anhand von Weltexportmarktanteilen wurden 2006 erst im Segment der vom Qualitätswettbewerb dominierten Industrien überdurchschnittliche Marktanteile erzielt. Der durchschnittliche Wert je kg der österreichischen Exporte liegt über jenem der österreichischen Importe, deutet also auf den Export von qualitativ höherwertigen Produkten im Vergleich zu den Importgütern hin. Der Anteil des vertikalen intra-industriellen Handels mit hoher Qualität am gesamten Außenhandel Österreichs – liegt bei 27,6%, in der EU 15 wird dieser Wert lediglich von fünf Ländern übertroffen.

8.1 Aktuelle Trends, Herausforderungen

Zusätzlich zu den allgemeinen aktuellen Trends und Herausforderungen des Welthandels, wie sie in Kapitel 1 dargestellt wurden, ergeben sich speziell für Österreichs Außenwirtschaft weitere Herausforderungen. Eine der wichtigsten wird der Wandel vom Technologienehmer-

land zum Technologiegeberland sein. Aufgrund des hohen Lohnniveaus in Österreich werden eine Spezialisierung auf höherwertige Produkte sowie die Übernahme einer Technologieführerschaft zumindest in ausgewählten Industrien unabdingbar sein (Aiginger, 2008). Weitere Herausforderungen Österreichs, wie beispielsweise die Erhöhung des Internationalisierungsgrades von KMU oder die faire Gestaltung des Globalisierungsprozesses, sind im Außenwirtschaftsleitbild (BMWA, 2008) zu finden. Dieses Leitbild für die österreichische Außenwirtschaft wurde auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) in einem partizipatorischen Prozess aller Stakeholder erstellt.

8.2 Außenhandelsperformance Österreichs¹⁾

Um die oben genannten Herausforderungen meistern zu können, sind ein Strukturwandel hin zu vermehrter Produktion und Export von technologisch höherwertigen Produkten, die stärkere Konzentration auf Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen sowie auf jene Industrien, welche vor allem von Qualitätswettbewerb dominiert werden, besonders wichtig. Die folgenden drei Abschnitte analysieren daher wie hoch der Anteil dieser so genannten anspruchsvollen Industrien im österreichischen Außenhandel ist, wie sehr Österreich in diesen Industrien spezialisiert ist, sowie weiters die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrien in den genannten Gruppen. Für die Analysen wird auf drei am WIFO erstellte Industrietaxonomien zurückgegriffen, ein Überblick ist im Kasten 8.1 dargestellt. Aufgrund der Datenlage beziehen sich die hier durchgeführten Analysen sowie die Taxonomien lediglich auf die Sachgütererzeugung.

8.2.1 Bedeutung von zukunftsorientierten Branchentypen im österreichischen Außenhandel

Die gute gesamtwirtschaftliche Situation Österreichs – als eines der reichsten Länder Europas gemessen am Pro-Kopf-Einkommen (Aiginger, 2008) – lässt einen relativ hohen Anteil des Exportes von so genannten anspruchsvollen Industrien erwarten.

Abbildung 8.1 zeigt die Bedeutung dieser Branchen in Österreich anhand des Anteils an den Gesamtexporten der Sachgütererzeugung auf. Den höchsten Anteil erreichen die vom Qualitätswettbewerb dominierten Industrien mit fast 47% im Jahr 2006. Deutlich geringer, nämlich nur fast halb so groß ist der Anteil der technologieorientierten

¹⁾ Der Beitrag der folgenden beiden Kapitel baut auf Peneder (2008), Janger (2007) sowie Wolfmayr (2004A) auf.

Branchen mit 26,5%, Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen erzielen sogar nur einen Anteil von rund einem Fünftel der Exporte 2006.

Kasten 8.1: WIFO-Industrietaxonomien

Die folgenden drei WIFO-Industrietaxonomien gliedern die Industrien der Sachgütererzeugung*) in Branchengruppen je nach Faktoreinsatz, gemessen an ihren Anforderungen an die Qualifikation des Humankapitals sowie an der Intensität des Qualitätswettbewerbs. Die beiden ersten nun folgenden WIFO-Industrietaxonomien wurden von *Peneder* (2001) entwickelt. Die dritte hier verwendete geht auf eine Arbeit von *Aiginger* (2000) zurück.

Faktoreinsatz

Die erste WIFO-Industrietaxonomie unterscheidet die Industrien nach ihrem Faktoreinsatz in arbeits- oder kapitalintensive Industrien, marketing- oder technologieorientierte, sowie in die traditionellen Sachgüter. In der letzten Gruppe sticht keine dieser zuvor genannten Charakteristika (arbeits- oder kapitalintensiv, marketing- oder technologieorientiert) besonders hervor, sondern alle vier Dimensionen sind ungefähr gleich relevant (*Peneder*, 2008). Die Zuordnung erfolgte mittels einer Clusteranalyse, für den Prozess wurden US-Daten über Löhne und Gehälter, Investitionen in physische Güter sowie Ausgaben für Marketing oder Forschung und Entwicklung verwendet (*Peneder*, 2001).

Humankapital

Die zweite WIFO-Industrietaxonomie gliedert die Industrien nach der Intensität des von ihnen benötigten Humankapitals in vier Kategorien: Industrien mit einer hohen Qualifikationsanforderung, Industrien mit einer mittleren Qualifikationsanforderung, diese werden nochmals unterteilt in eine Gruppe mit vorwiegend Arbeitern und eine Gruppe mit vorwiegend Angestellten, und Industrien mit geringen Anforderungen an die Qualifikation des eingesetzten Humankapitals (*Peneder*, 2008). Für die Erstellung dieser wurden OECD-Daten über die Anteile der Beschäftigten je Berufsklasse verwendet, Details zur Erstellung sind ebenfalls in *Peneder* (2001) dokumentiert.

Qualitätswettbewerb

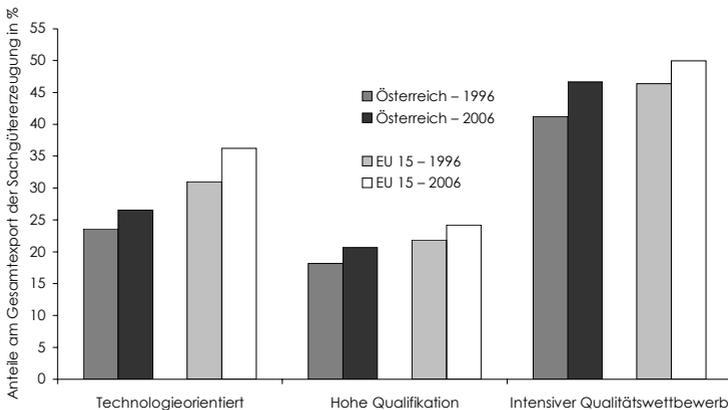
Die dritte WIFO-Industrietaxonomie unterscheidet die Industrien nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs oder auch "Revealed Quality Elasticity" in jene mit intensivem, mittlerem oder schwachem Qualitätswettbewerb, basierend auf dem Verhältnis der relativen Außenhandelspreise des Exportes und des Importes, gemessen anhand von Unit Values, zu den relativen exportierten und importierten Mengen. Es wurden jene Industrien als vom Qualitätswettbewerb dominierte definiert, in welchen diese relativen Außenhandelspreise sowie die relativen Außenhandelsmengen dasselbe Vorzeichen aufwiesen (*Aiginger*, 2000).

*) Genauer gesagt ordnen sie jeder 3-stelligen NACE-Industrie der Sachgütererzeugung (NACE 151 bis 366) einen der angegebenen Branchentypen zu.

Der auf den ersten Blick hohe Wert von 47% für den Anteil aller qualitätsdominierten Industrien am Gesamtexport relativiert sich allerdings

etwas im Vergleich mit der EU 15. Dieser Wert wurde im EU-15-Außenhandel bereits im Jahr 1996 erreicht. Allerdings fällt die in Prozentpunkten ausgedrückte Lücke Österreichs im Vergleich zur EU 15 im Jahr 2006 – aufgrund eines deutlich sichtbaren Aufholprozesses (+5,5 Prozentpunkte im Zeitraum 1996 bis 2006) – bereits geringer als 10 Jahre davor aus. So ist auch der Abstand zur EU 15 beim Anteil der qualitätswettbewerbsdominierten Industrien mit 3,3 Prozentpunkten am geringsten

Abbildung 8.1: Strukturwandel anspruchsvoller Branchentypen in Österreich und der EU 15



Q: UNO, Österreich laut Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Einschließlich Intra-EU-Handel. Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

Der absolute, in Prozentpunkten ausgedrückte Abstand des österreichischen Anteils der Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen an das eingesetzte Humankapital zu jenem der EU 15 ist im Vergleich dazu etwas höher (3,5 Prozentpunkte), somit liegt auch hier die Bedeutung dieser Industrien deutlich hinter jener in der EU 15. Aber zumindest der Zuwachs des österreichischen Anteils ist über den Zeitraum 1996 bis 2006 mit jenem der EU 15 vergleichbar, bzw. sogar leicht höher (Übersicht 8.1).

Am deutlichsten ist der Abstand Österreichs zur EU 15 jedoch beim Anteil des Exportes von technologisch höherwertigen Produkten, dieser betrug 2006 9,7 Prozentpunkte. Der Anteil technologieorientierter Industrien liegt auch deutlich unter jenem der neuen EU-12-Länder, welche diesen zwischen 1996 und 2006 beträchtlich steigern konnten (Übersicht 8.1). Im Gegensatz dazu ist der österreichische Export noch

nicht stark im Technologiesegment angesiedelt. Trotz der Steigerung des Anteils in den letzten 10 Jahren um 2,9 Prozentpunkte hat sich die Lücke zwischen Österreich und der EU 15 im Zeitraum 1996 bis 2006 sogar vergrößert, da der EU-15-Anteil technologieorientierter Industrien noch stärker (+5,3 Prozentpunkte) zunahm. Im Vergleich mit den alten und neuen EU-Ländern erzielt Österreich weiterhin ein starkes Übergewicht bei Exporten der traditionellen Sachgütererzeugung. Trotz einer Verringerung zwischen 1996 und 2006 liegt er im Jahr 2006 mit 28,6% nicht nur deutlich über jenem der EU 15 (22,8%), sondern auch über dem in den neuen EU-12-Mitgliedstaaten (24,9%).

Übersicht 8.1: Strukturwandel des österreichischen Warenexportes nach Branchentypen im Vergleich zur EU 15 und EU 12

	Österreich		Exportanteile EU 15		EU 12	
	2006	1996/2006	2006	1996/2006	2006	1996/2006
	In %	Veränderung in Prozentpunkten	In %	Veränderung in Prozentpunkten	In %	Veränderung in Prozentpunkten
<i>Faktoreinsatz</i>						
Traditionelle Sachgüter	28,6	- 2,0	22,8	- 1,4	24,9	+ 1,2
Arbeitsintensiv	12,8	- 1,9	9,5	- 2,0	17,5	- 8,4
Kapitalintensiv	19,2	- 0,9	19,1	+ 0,3	17,5	- 2,9
Marketingorientiert	12,8	+ 1,9	12,3	- 2,2	10,7	- 5,5
Technologieorientiert	26,5	+ 2,9	36,2	+ 5,3	29,4	+ 15,5
<i>Humankapital</i>						
Niedrige Qualifikation	25,7	- 1,1	23,7	- 2,6	26,0	- 14,2
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	29,3	+ 2,1	21,8	+ 0,4	31,1	+ 7,1
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	24,3	- 3,5	30,3	- 0,1	28,6	+ 3,6
Hohe Qualifikation	20,7	+ 2,5	24,2	+ 2,3	14,3	+ 3,5
<i>Qualitätswettbewerb</i>						
Schwacher Qualitätswettbewerb	28,8	- 4,5	26,3	+ 0,6	32,5	- 3,4
Mittlerer Qualitätswettbewerb	24,5	- 1,0	23,7	- 4,2	28,7	- 0,3
Intensiver Qualitätswettbewerb	46,7	+ 5,5	50,0	+ 3,6	38,9	+ 3,6
Sachgütererzeugung	100,0	-	100,0	-	100,0	-

Q: UNO, Österreich laut Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Einschließlich Intra-EU-Handel. Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

8.2.2 Außenhandelspezialisierung Österreichs

Im Folgenden wird die Außenhandelspezialisierung Österreichs anhand von RCA-Werten (Revealed Comparative Advantage) dargestellt. Der hier verwendete RCA-Indikator stellt das Verhältnis der Exporte zu Importen einer Industrie in Relation zu demselben Verhältnis

im gesamten Außenhandel der Sachgütererzeugung. Liegt der Logarithmus dieses Wertes über 0, spricht man von komparativen Vorteilen in dieser Industrie²⁾. Der Vorteil dieses Indikators ist, dass neben den Exporten auch die Importe eines Landes mitberücksichtigt werden.

Übersicht 8.2: Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zur EU 15 und EU 12 2006

	Österreich			EU 15			EU 12		
	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export-weltmarktanteil	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export-weltmarktanteil	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export-weltmarktanteil
	Mio. €		In %	Mio. €		In %	Mio. €		In %
<i>Faktoreinsatz</i>									
Traditionelle Sachgüter	6.661	0,246	2,00	158.758	0,259	44,99	- 11.355	- 0,151	5,20
Arbeitsintensiv	1.639	0,127	1,56	- 17.607	- 0,058	32,78	17.848	0,443	6,38
Kapitalintensiv	- 4.298	- 0,187	1,41	- 1.191	- 0,002	39,59	- 9.932	- 0,185	3,84
Marketingorientiert	1.376	0,106	1,67	12.943	0,035	45,18	- 4.037	- 0,127	4,15
Technologieorientiert	1.667	0,060	1,01	89.400	0,084	39,07	- 11.960	- 0,136	3,36
<i>Humankapital</i>									
Niedrige Qualifikation	1.069	0,011	1,47	- 20.635	- 0,028	38,26	- 6.866	- 0,090	4,44
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	6.421	0,062	2,05	53.942	0,084	42,92	20.399	0,264	6,50
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	- 3.879	- 0,037	1,04	77.579	0,087	36,64	- 16.434	- 0,187	3,67
Hohe Qualifikation	3.434	0,045	1,39	131.416	0,195	46,00	- 16.535	- 0,348	2,88
<i>Qualitätswettbewerb</i>									
Schwacher Qualitätswettbewerb	2.869	0,012	1,44	- 7.349	- 0,009	37,16	1.262	0,014	4,86
Mittlerer Qualitätswettbewerb	- 2.373	- 0,011	1,25	- 3.730	- 0,005	34,15	- 5.893	- 0,071	4,37
Intensiver Qualitätswettbewerb	6.548	0,017	1,53	253.381	0,181	46,37	- 14.805	- 0,128	3,82
Sachgütererzeugung	7.045		1,43	242.303		40,31	- 19.436		4,27

Q: UNO, Österreich laut Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Einschließlich Intra-EU-Handel. Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

Teilt man die Sachgütererzeugung in die oben beschriebenen Branchen typen gemäß ihrem Faktoreinsatz, dann weist der österreichische

²⁾ Der hier verwendete RCA-Wert ist folgendermaßen definiert ($i \dots$ Industrie; $X \dots$ Export, $M \dots$ Import):

$$RCA_i = \ln \left(\frac{X_i / M_i}{\sum_i X_i / \sum_i M_i} \right)$$

Außenhandel die stärkste Spezialisierung – gemessen an den RCA-Werten – im Bereich der traditionellen Sachgütererzeugung auf, gefolgt von arbeitsintensiven und marketingorientierten Industrien (Übersicht 8.2). Die technologieorientierten Branchen weisen ebenfalls eine – wenn auch geringe – positive Spezialisierung auf. Dies ist insofern hervorhebenswert, als in der Vergangenheit meist komparative Nachteile ausgewiesen wurden (Janger, 2007A). Nur die kapitalintensiven Industrien weisen 2006 einen komparativen Nachteil aus. Im EU-15-Außenhandel ergibt sich zusätzlich auch im Export von arbeitsintensiven Waren ein negativer RCA-Wert. Passend zu ihrem Entwicklungsstand weisen die neuen EU-12-Länder wiederum lediglich in arbeitsintensiven Sektoren einen Wettbewerbsvorteil, in allen anderen jedoch Nachteile aus.

Die Gliederung nach Humankapitalausstattung zeigt eine Spezialisierung des österreichischen Außenhandels auf Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen, aber auch auf Industrien mit einem mittleren, typischerweise an Arbeiter gerichteten Anforderungsprofil sowie mit niedrigen Anforderungen.

Gemäß der Typologie nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs von Industrien ist der österreichische Export im Segment des intensiven Qualitätswettbewerbs aber auch in jenen Industrien, welche verstärkt durch einen Preiswettbewerb gekennzeichnet sind, spezialisiert.

In der Regel wird in jenen Branchentypen, in denen 2006 ein komparativer Vorteil vorhanden war, auch ein Handelsbilanzüberschuss ausgewiesen. Für Österreich und die EU 15 ergibt sich dies allein aus dem Faktum, dass die Handelsbilanz der Sachgütererzeugung 2006 in Summe positiv war, für die EU 12 zeigt sich, dass jene Branchentypen welche einen komparativen Vorteil ausweisen, so stark spezialisiert sind, dass auch die Handelsbilanz positiv war, obwohl in Summe die Handelsbilanz der Sachgütererzeugung 2006 für die EU 12 noch ein Defizit auswies.

Der erste Blick auf die RCA-Werte und Handelsbilanzen – insbesondere die geringe Spezialisierung im Technologiesegment – hinterlässt den Eindruck eines Defizits in der Struktur des österreichischen Außenhandels, welches dem hohen Wohlstandsniveau Österreichs sowie der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Österreichs widerspricht (Peneder, 2008). Betrachtet man jedoch die Veränderung der Spezialisierung im Zeitraum 2001 bis 2006 (Übersicht 8.3), so ist ein Strukturwandel in eine zukunftsgerichtete Spezialisierung des österreichischen Außenhandels abzulesen. Sowohl die Spezialisierung auf technologieorientierte Industrien, auf Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen

an das eingesetzte Humankapital, oder auf vom Qualitätswettbewerb dominierte Industrien hat zugenommen.

Übersicht 8.3: Veränderung der österreichischen Außenhandelsperformance im Vergleich zur EU 15 und EU 12

2001/2006

	Österreich			EU 15			EU 12		
	Handelsbilanz	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil	Handelsbilanz	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil	Handelsbilanz	RCA-Wert	Exportweltmarktanteil
	Mio. €	Absolut	Prozentpunkte	Mio. €	Absolut	Prozentpunkte	Mio. €	Absolut	Prozentpunkte
<i>Faktoreinsatz</i>									
Traditionelle Sachgüter	4.046	0,105	0,14	50.525	0,034	-1,09	2.649	0,236	1,85
Arbeitsintensiv	2.103	0,176	0,12	-17.660	-0,058	-2,76	4.460	-0,119	1,03
Kapitalintensiv	-2.838	-0,081	0,02	-7.787	-0,017	-2,21	-1.305	0,169	1,23
Marketingorientiert	1.197	0,085	0,28	-1.116	-0,011	0,09	-496	0,089	1,38
Technologieorientiert	3.066	0,128	0,04	21.049	0,005	-1,09	2.740	0,234	1,42
<i>Humankapital</i>									
Niedrige Qualifikation	1.720	0,022	0,11	-15.705	-0,019	-1,85	-3.256	0,000	0,88
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	5.067	0,040	0,28	1.346	-0,020	-1,07	9.166	-0,063	2,31
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	-2.638	-0,019	-0,08	20.772	0,010	-2,20	1.831	0,228	1,28
Hohe Qualifikation	3.425	0,045	0,18	38.599	0,022	0,58	308	0,418	1,32
<i>Qualitätswettbewerb</i>									
Schwacher Qualitätswettbewerb	282	-0,003	-0,14	-3.887	-0,003	-2,50	2.585	0,046	1,36
Mittlerer Qualitätswettbewerb	360	0,006	0,13	-16.519	-0,025	-2,05	5.020	0,183	1,62
Intensiver Qualitätswettbewerb	6.932	0,019	0,20	65.418	0,011	-0,22	443	0,137	1,27
Sachgütererzeugung	7.574		0,10	45.011		-1,34	8.049		1,42

Q: UNO, Österreich laut Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. Einschließlich Intra-EU-Handel. Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000).

8.2.3 Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Für die Berechnung der in Übersicht 8.2 und 8.3 abgebildeten Exportweltmarktanteile wurde das Volumen des Weltexports anhand der Exporte von 143 Ländern gemessen. Dabei handelt es sich um all jene Länder, für welche in der UNO-Datenbank Exportwerte in beiden Jahren verfügbar waren. Diese deckten im Jahr 2001 94,7% und 2006 94,9% aller Weltexporte laut GATT ab.

Überdurchschnittliche Marktanteile hält Österreich in den traditionellen Industrien der Sachgütererzeugung, in marketingorientierten sowie arbeitsintensiven Industrien. Im zukunftsorientierten Technologiesegment wird jedoch erst ein unterdurchschnittlicher Marktanteil erzielt. Allerdings liegt in diesem Segment auch der Marktanteil der EU 15 unter dem EU-15-Durchschnitt der gesamten Sachgütererzeugung.

Gliedert man die Industrien der Sachgütererzeugung nach den Qualifikationsanforderungen an das Humankapital werden überdurchschnittliche Marktanteile lediglich in Bereichen mit niedrigen bis mittleren Anforderungen erreicht. Im Gegensatz dazu wird im Außenhandel der EU 15 ein deutlich über dem Durchschnitt liegender Marktanteil in Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen erzielt.

Erfreulich ist, dass zumindest im Segment der vom Qualitätswettbewerb dominierten Industrien im österreichischen Außenhandel – wie auch in der EU 15 – 2006 überdurchschnittliche Marktanteile erreicht wurden.

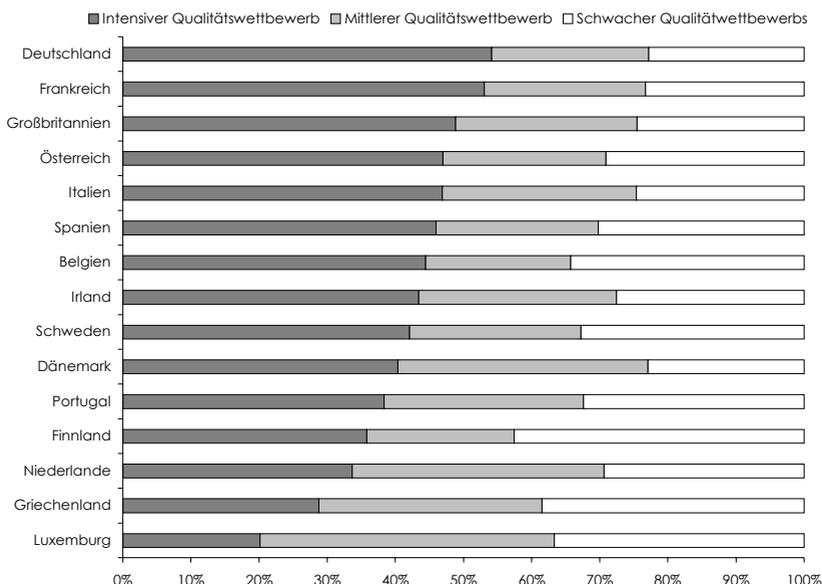
Betrachtet man die Veränderung der Marktanteile über den Zeitraum 2001 bis 2006, so sind deutlich Marktanteilsgewinne in Industrien mit Qualitätswettbewerb, sowie überdurchschnittliche Marktanteilszuwächse in Industrien mit hohen Qualifikationsanforderungen festzustellen. Die Marktanteilsgewinne in technologieintensiven Industrien fallen allerdings gering aus. In Summe kann aber eine Verbesserung der Wettbewerbsposition in zukunftsgerichteten Branchen festgestellt werden.

8.3 Qualitätsindikatoren – ein Vergleich der Position Österreichs mit den Ländern der EU 15

In diesem abschließenden Abschnitt werden diverse Qualitätsindikatoren des österreichischen Außenhandels den individuellen Ländern der EU 15 gegenübergestellt³⁾. Den Anfang macht eine Darstellung der bereits in Kapitel 8.2 verwendeten WIFO-Industrietaxonomien nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs von Industrien basierend auf *Aiginger* (2000).

³⁾ Da der Großteil dieser Analysen auf die Verwendung von Unit Values zurückgreift, wurde hierfür als Datenbasis die COMEXT-Datenbank von Eurostat herangezogen. Ein Vergleich der beiden Außenhandelsdatenbanken von UNO und Eurostat hat gezeigt, dass in letzterer die Besetzung mit vorhandenen Mengeninformatoren, welche für die Berechnung von Unit Values benötigt werden, deutlich höher ist. Um diesen Vorteil nutzen zu können, wurden dafür andere Nachteile wie eine geringere Zahl von möglichen Vergleichsländern oder die Inkludierung des Rotterdam-Effekts in Kauf genommen.

Abbildung 8.2: Österreichs Exportstruktur nach Intensität des Qualitätswettbewerbs im Vergleich zu anderen EU-15-Ländern im Jahr 2007 (einschließlich Intra-EU-Handel)



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. Gereiht nach dem Anteil des Exportes von Industrien mit intensivem Qualitätswettbewerb.

Gemäß Abbildung 8.2 führen 2006 die drei großen Länder Deutschland, Frankreich und Großbritannien die Liste jener Länder mit dem höchsten Exportanteil von durch Qualitätswettbewerb dominierten Industrien an. An vierter Stelle, deutlich vor den nördlichen Ländern Schweden, Dänemark und Finnland, liegt Österreich. Zu einem gewissen Grad entspricht dies den bereits zuvor dargestellten relativ guten Ergebnissen in diesem Segment gemessen am RCA-Wert und der Marktanteilsentwicklung.

8.3.1 Unit Values

Einen weiteren Qualitätsindikator stellen die Unit Values dar, diese messen – disaggregiert berechnet – den Preis einer Ware je Mengeneinheit. In der Regel signalisieren höhere Preise eine höhere Konsumentenbewertung und somit eine höhere Qualität. Bei aggregierten Werten spiegelt sich jedoch in den Unit Values nicht nur die Qualität der Produkte, sondern auch die sektorale Exportstruktur wider (Wolfmayr, 2004A). In Übersicht 8.4 ist auch die Zahl, bzw. der Anteil von In-

dustrien angegeben, in welchen der Export-Unit-Value einen höheren Wert als der Import-Unit-Value aufweist.

Der durchschnittliche Wert je kg der österreichischen Exporte (Export-Unit-Value) liegt über jenem der österreichischen Importe, diese Relation von über Eins deutet also auf den Export von qualitativ höherwertigen Produkten im Vergleich zu den Importen hin. Betrachtet man jedoch die Zahl der 6-stelligen NACE-Industrien, in welchen ein höherer Export-Unit-Value als Import-Unit-Value erzielt wird, so tritt dies lediglich in zwei Drittel der Fälle ein. Damit liegt Österreich im Vergleich mit den restlichen Ländern der EU 15 auf Rang 10.

Übersicht 8.4: Österreichs Export- und Import-Unit-Values im Vergleich zu anderen EU-15-Ländern im Jahr 2006 (einschließlich Intra-EU-Handel)

	Export-Unit- Values	Import-Unit- Values	Insgesamt	Industrien ¹⁾		Industrien mit höherem Export- als Import-Unit- Value	
				Mit höherem Export- als Import-Unit- Value	Mit niedrigerem Export- als Import-Unit- Value	Anteile an der Sach- gütererzeu- gung in %	Rang
	€ je kg			Zahl			
Österreich	2,44	2,15	1.106	675	431	61,0	10
Belgien	1,51	1,48	1.037	648	389	62,5	9
Deutschland	3,05	2,50	1.182	878	304	74,3	1
Dänemark	2,68	2,07	1.058	686	372	64,8	6
Spanien	1,56	1,47	1.022	510	512	49,9	13
Finnland	1,51	1,86	1.010	643	367	63,7	7
Frankreich	2,54	1,88	1.056	706	350	66,9	4
Großbritannien	3,16	2,65	1.175	862	313	73,4	2
Griechenland	0,86	1,59	994	555	439	55,8	12
Irland	5,45	2,11	846	535	311	63,2	8
Italien	2,42	1,78	1.181	663	518	56,1	11
Luxemburg	2,04	1,40	609	278	331	45,6	15
Niederlande	1,35	1,42	1.130	784	346	69,4	3
Portugal	1,35	1,80	1.052	494	558	47,0	14
Schweden	1,86	2,23	1.124	730	394	64,9	5

Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Industrien, für die auf 6-Steller-Ebene sowohl Export- als auch Import-Unit-Values vorhanden sind.

8.3.2 Intra-industrieller Handel

Abschließend wird noch eine Qualitätsbetrachtung des österreichischen intra-industriellen Außenhandels vorgenommen und den Ländern der EU 15 gegenübergestellt. Unter intra-industriellem Handel versteht man den Handel von differenzierten Produkten innerhalb dersel-

ben Branche (Wolfmayr, 2004B)⁴). Liegt das Verhältnis des Export- zum Import-Unit-Value des jeweils untersuchten 6-Stellers innerhalb des Bereichs von 0,85 und 1,15 – dies entspricht einer Differenz von plus oder minus 15 Prozent – so wird dieser als Handel von Produkten derselben Qualität, oder auch als horizontal eingestuft. Liegt die Relation jedoch außerhalb des genannten Bereichs, spricht man von vertikalem intra-industriellen Handel, oder von intra-industriellem Handel mit Produkten unterschiedlicher Qualitäten. Übersicht 8.5 gibt den gesamten Anteil des intra-industriellen Handels (IIT) sowie die Aufteilung auf die einzelnen Typen an. Ein hoher Anteil des so genannten vertikalen IIT mit hoher Qualität kann als Qualitätsindikator angesehen werden.

Der Anteil des intra-industriellen Handels am österreichischen Außenhandel beträgt mittlerweile über 67%, in fünf Ländern (in den Niederlanden, Belgien, Frankreich und Deutschland) wird ein höherer Anteil erzielt. Der größere Teil des österreichischen IIT fällt in die Kategorie vertikal, innerhalb dieser dominiert der Anteil der Exporte von höherwertigen Produkten (vertikal, hohe Qualität). Vergleicht man diesen Wert von 27,6% mit der EU 15, so liegen nur Großbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Deutschland und Dänemark vor Österreich. Betrachtet man allerdings die Aufteilung des vertikalen intra-industriellen Handels in die beiden Kategorien hohe und niedrige Qualität, erzielen auch Irland, Frankreich und Schweden im Vergleich zum österreichischen Wert einen höheren Anteil in der Kategorie vertikaler IIT mit hoher Qualität.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Österreich im Vergleich mit den anderen EU-15-Ländern gemessen am Exportanteil qualitätswettbewerbsdominierter Industrien eine gute Position einnimmt. Weiters liegt – wie auch in der Hälfte der EU-Länder – der österreichische durchschnittliche Exporterlös je Kilogramm über dem Wert der durchschnittlichen Importerlöse je Kilogramm. Gemessen am österreichischen vertikalen intra-industriellen Handel mit Produkten von hoher Qualität nimmt Österreich ebenfalls eine mittlere Position ein. Abschließend ist nochmals darauf hinzuweisen, dass die hier durchgeführten Analysen lediglich die Sachgütererzeugung berücksichtigen

⁴ Der intra-industrielle Handel wird anhand des so genannten Grubel-Lloyd-Index gemessen, dieser wird wie folgt berechnet (i ... Industrie, X ... Export, M ... Import):

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

Der Gesamtindex ergibt sich als gewichteter Durchschnitt aller Grubel-Lloyd-Indizes der NACE 6-Steller (Wolfmayr, 2004B).

und daher nicht den gesamten österreichischen Außenhandel abdecken.

Übersicht 8.5: Österreichs intra-industrieller Handel im Vergleich mit anderen EU-15-Ländern im Jahr 2006 (einschließlich Intra-EU-Handel)

	Ins- gesamt	Horizon- tal	Vertikal		Rest	Horizon- tal	Vertikal	Vertikal		
			Ins- gesamt	Hohe Niedrige Qualität				Hohe Niedrige Qualität	Hohe Niedrige Qualität	
			Grubel-Lloyd-Index				Anteile an insgesamt in %		Anteile an vertikal in %	
Österreich	67,2	23,2	38,9	27,6	11,3	5,1	34,5	57,9	70,9	29,1
Belgien	77,0	28,6	28,5	19,1	9,4	19,9	37,1	37,0	67,1	32,9
Deutschland	68,5	20,8	43,5	34,0	9,5	4,2	30,4	63,5	78,2	21,8
Dänemark	60,7	14,7	40,2	30,5	9,8	5,7	24,2	66,3	75,7	24,3
Spanien	65,2	17,1	27,4	12,2	15,2	20,7	26,2	42,0	44,4	55,6
Finnland	45,8	12,9	29,8	20,7	9,1	3,1	28,2	65,0	69,5	30,5
Frankreich	71,1	20,2	31,3	25,2	6,1	19,6	28,4	44,0	80,5	19,5
Großbritannien	67,3	16,5	47,2	40,0	7,2	3,6	24,5	70,2	84,7	15,3
Griechenland	35,1	11,6	21,4	10,7	10,8	2,0	33,2	61,1	49,8	50,2
Irland	36,7	3,9	25,8	21,0	4,8	7,1	10,5	70,1	81,3	18,7
Italien	56,5	12,7	38,0	20,6	17,5	5,7	22,5	67,4	54,0	46,0
Luxemburg	57,7	6,2	44,9	38,1	6,8	6,6	10,7	77,8	84,8	15,2
Niederlande	78,4	21,4	49,9	38,0	11,9	7,1	27,3	63,6	76,1	23,9
Portugal	50,3	12,1	33,1	12,6	20,6	5,1	24,0	65,9	38,0	62,0
Schweden	60,4	22,1	34,1	25,1	9,0	4,2	36,6	56,5	73,7	26,3

Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. Die Restposition ergibt sich aus jenen 6-stelligen NACE-Industrien, für die nicht gleichzeitig ein Export- und Import-Unit-Value berechnet werden konnte. Aufgrund dieser fehlenden Werte war somit auch keine Einteilung des intra-industriellen Handels in horizontal oder vertikal möglich.

8.4 Literaturhinweise

Aiginger, K., "Europe's Position in Quality Competition", Enterprise DG Working Paper, European Commission, Brüssel, 2000.

Aiginger, K., "Herausforderungen für Österreichs Außenwirtschaft im nächsten Jahrzehnt", in BMWA (2008).

BMWA, Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild, Globalisierung gestalten – Erfolg durch Offenheit und Innovation, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA), Wien, April 2008.

Janger, J., (2007A), "Außenhandelsspezialisierung Österreichs im Vergleich mit anderen Ländern der EU 15 und den neuen EU-Ländern", in FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2007, FIW, Wien, 2007, S. 85-91.

Janger, J. (2007B), "Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft", in FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2007, FIW, Wien, 2007, S. 91-96.

Peneder, M., Entrepreneurial Competition and Industrial Location, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2001.

- Peneder, M., Was bleibt vom Österreich-Paradoxon? Wachstum und Strukturwandel in der Wissensökonomie, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Rahmen des Österreichischen Forschungsdialoges im Auftrag des Bundesministeriums für Wissenschaft und Forschung, Juni 2008.
- Wolfmayr, Y. (2004A), "Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie", in BMWA, Österreichs Außenwirtschaft, Jahrbuch 2003/04, BMWA, Wien, 2004, S. 234-255.
- Wolfmayr, Y. (2004B), "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.

Thematische Beiträge

9. Außenwirtschaft und Wachstum

Ralf Kronberger (WKO), Harald Past (WKO)

Untersuchungen zu Außenhandel und Wachstum beschränken sich derzeit oft auf den Zusammenhang zwischen Ausfuhrmengen und Wirtschaftswachstum. Die Schätzungen zu den Auswirkungen von Liberalisierungsschritten auf die Weltwirtschaft fallen dabei aufgrund der unterschiedlichen Methoden unterschiedlich aus, doch zeigen sie durchwegs ein hohes Wachstumspotential für die Entwicklungsländer und ein etwas geringeres Potential für die Industrieländer. Der Abschluss der laufenden WTO-Verhandlungen (Doha-Runde) kann gerade in Zeiten der weltweiten Konjunkturschwäche einen zusätzlichen Impuls liefern. Ein starker Exportsektor unterstützt nicht nur die BIP-Expansion, sondern auch den Arbeitsmarkt.

9.1 Theoretische Überlegungen

Gemäß der ökonomischen Theorie kann Handelsliberalisierung das Wirtschaftswachstum ankurbeln. Ein Abriss theoretischer und empirischer Literatur zeigt hier aber ein gemischtes Bild: *Wälde – Wood* (2004) kritisieren die aktuelle Literatur, in der politische Instrumente entweder unzureichend berücksichtigt oder sogar ganz außer Acht gelassen würden. Die meisten Studien untersuchen vorwiegend die Beziehung zwischen Handelsvolumen und Wirtschaftsentwicklung, ohne die Effekte handelspolitischer Instrumente auf das Wachstum zu analysieren. So liegen zum Effekt von Zollsenkungen oder dem Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse auf die Importe oder zum Effekt von Exportförderungen auf die Exporte nur wenige Untersuchungen vor.

Hallak – Levinson (2004) heben die Vielzahl der Handelsinstrumente (Zölle, Quoten, Importlizenzen und subventionierte Kredite an Exporteure) hervor, welche über mehrere Kanäle wirken. Die Effekte können allerdings nur unzureichend über die typische Regression zwischen Handel und Wachstum dargestellt werden. Auch *Winters* (2004) fordert eine Untersuchung mit geeigneten mikroökonomischen Modellen, um etwa den Einfluss von Handel auf die Produktivität auf Unternehmensebene (schließlich sind es die Unternehmen, die Waren und Dienstleistungen handeln, und nicht die Länder), den Einfluss von ausländischem Eigentum am Unternehmen auf die Produktivität oder die Rolle des Handels auf das Marktverhalten sichtbar zu machen. Während sich zahlreiche Arbeiten kritisch mit Modellen auseinandersetzen, die einen positiven Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum

und Waren- und Dienstleistungsexporten ausweisen, fehlt ein systematischer Beweis, dass die bestehenden Handelsbarrieren das Wachstum ankurbeln (Rodriguez – Rodrik, 2001).

9.2 Empirische Ergebnisse

9.2.1 Wachstumschancen durch Handelsliberalisierung

Die Ergebnisse der zahlreichen Untersuchungen zu den potentiellen Gewinnen durch eine weitere Handelsliberalisierung sind uneinheitlich. Das liegt vorwiegend an den unterschiedlichen zugrunde liegenden Annahmen. Die meisten Studien befassen sich mit den Auswirkungen unterschiedlicher Verhandlungsergebnisse im Rahmen der Doha-Runde der WTO.

Die Vorteile aus einer Verringerung der Handelsbarrieren sind nicht zuletzt deshalb schwierig zu quantifizieren, weil im Mittelpunkt der WTO-Verhandlungen gebundene Zölle stehen, während die tatsächlich angewandten Zölle oft deutlich niedriger sind. Eine Senkung der gebundenen Zölle hat nicht zwangsläufig Einfluss auf die Höhe der angewandten Zölle. Die meisten Studien vernachlässigen diesen Umstand (Pelikan – Brockmeier, 2008) oder gehen von einer proportionalen Senkung aus. Die resultierenden Wachstumspotentiale können dadurch überschätzt werden.

Unter der Annahme einer vollständigen Umsetzung der Uruguay-Runde analysierte die OECD in mehreren Szenarien die Auswirkungen einer Senkung gebundener Zölle auf die angewandten Zölle und in der Folge auf das Weltwirtschaftswachstum.

Ein "niedriges Szenario" geht von einer generellen Zollsenkung um 50% und einer daraus folgenden Senkung der Handelskosten im selben Ausmaß aus. Die zusätzlichen Wachstumseffekte betragen demnach weltweit 117 Mrd. \$ jährlich. Im Szenario mit einer Zollsenkung um 5% nach der "Schweizer Formel"¹⁾ wird das weltweite Wachstumspotential mit 158,5 Mrd. \$ angegeben. Eine generelle Abschaffung aller Zölle auf Waren würde das BIP der Weltwirtschaft um 173,6 Mrd. \$ pro Jahr erhöhen.

¹⁾ Die nicht-lineare Schweizer Formel

$$Z = \frac{A \cdot X}{A + X}$$
 $Z \dots$ gesenkter Zolltarif, $X \dots$ ursprünglicher Zolltarif, $A \dots$ Zollsenkungscoefficient,

wurde in den siebziger Jahren mit dem Ziel entwickelt, in Verhandlungsrunden höhere Zollsätze relativ stärker zu senken als niedrigere Zollsätze.

Andere Untersuchungen weisen zum Teil deutlich höhere Wachstumseffekte aus als die OECD-Berechnung, allerdings aufgrund anderer Annahmen. Einen Überblick über Schätzungen zur weltweiten Wohlstandsteigerung durch Handelsliberalisierung geben *Piermartini – Teh* (2005) (Übersicht 9.1). Während sich die meisten Untersuchungen mit dem Abbau von Zöllen auf landwirtschaftliche Produkte und Industriewaren befassen, werden die Effekte einer Liberalisierung des Dienstleistungshandels oder von Handelserleichterungen oftmals nicht berücksichtigt.

Übersicht 9.1: Wohlstandsgewinne durch Handelsliberalisierung

	Landwirtschaft	Nicht-Landwirtschaft	Dienstleistungen	Handelserleichterungen	Insgesamt Mrd. \$
<i>Anderson – Dimaran – Francois – Hertel – Hoekman – Martin</i> (2003)	x	x			263,5
<i>Anderson – Martin – van der Mensbrugghe</i> (2005)	x	x	x		264,8
<i>Brown – Deardorff – Stern</i> (2003)	x	x	x		2.154,5
<i>Cline</i> (2004)	x	x			227,8
<i>Francois – van Meijl – van Tongeren</i> (2003)	x	x	x	x	367,3
<i>Lippoldt – Kowalski</i> (2003)	x	x		x	173,6

Q: *Piermartini – Teh* (2005).

9.2.2 Export und Wachstum in Österreich

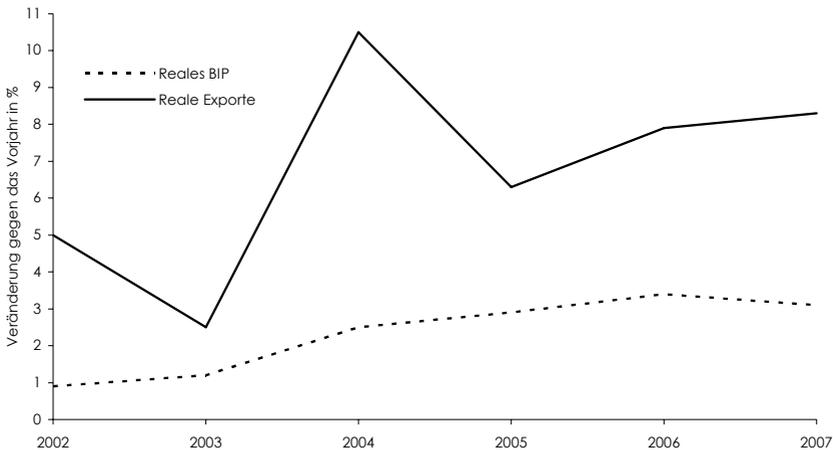
Das Wirtschaftswachstum wird in Österreich vor allem seit dem EU-Beitritt stark von der Exportentwicklung beeinflusst. Knapp 60% der gesamten Wirtschaftsleistung wurden im Jahr 2007 im Exportsektor generiert. Die Exportquote (Anteil der Exporte am BIP) erhöhte sich zwischen 1995 und 2007 von 24,1% auf 43,3%. Einschließlich der Exporte von Dienstleistungen stieg der Anteil von 35,1% auf 58,3%. Österreich liegt damit in Europa im guten Mittelfeld. Während die Warenexportquote in Belgien im Jahr 2007 94% des BIP betrug, lag der Wert in Griechenland und Zypern unter 8%. Im Durchschnitt der EU 27 betrug die Exportquote 32,2%.

Pro Kopf der Bevölkerung exportierte Österreich im Jahr 2007 Waren im Wert von 14.300 €. Deutlich höher waren sie in Luxemburg (42.000 €) und Belgien (29.600 €). In Rumänien (1.400 €) oder Griechenland (1.600 €) bleiben sie hingegen unter dem Durchschnitt der EU 27 (8.000 €). Für Österreich spielt der Export damit eine wichtigere Rolle als für das traditionelle Exportland Deutschland, dessen Pro-Kopf-Exporte im Jahr 2007 bei 11.600 € lagen.

Die Exporte wuchsen in den vergangenen Jahren in Österreich stets stärker als das BIP (Abbildung 9.1). Ihre Dynamik erwies sich daher als Wachstumstreiber. Für 2008 ist nach jüngsten Prognosen eine deutliche Abschwächung des Wirtschaftswachstums nahe am Nullwachstum zu erwarten. Zwar ist bedingt durch die Konjunkturschwäche bei den wichtigsten Exportpartnern auch eine Dämpfung der Exportsteigerung zu erwarten, dennoch wird die Exportentwicklung die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums bremsen.

Die lebhafte Exportnachfrage kurbelte in den vergangenen Jahren auch die Beschäftigung an. Im Jahr 2003 wurden durch die Zunahme der Exporte je 1 Mio. € jeweils 8 Arbeitsplätze geschaffen²⁾. Im Exportsektor entstehen zudem zunehmend höherqualifizierte Arbeitsplätze (Fritz et al., 2008).

Abbildung 9.1: Wirtschafts- und Exportwachstum in Österreich



Q: Eurostat.

9.3 Handelspolitik und Wachstum

Im September 2007 veranstalteten die Oesterreichische Nationalbank, das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche und die Wirtschaftskammer Österreich einen Workshop zum Thema "Wirtschaftswachstum und Außenhandel" (Kronberger – Mooslechner –

²⁾ Eine Steigerung der Warenexporte um 1 € generiert zusätzlich 1,4 € an Wertschöpfung.

Landesmann, 2009). Eine Intention des Workshops war, einen Impuls zur weiteren Vertiefung der Analyse der ökonomischen Effekte des Außenhandels und zur Intensivierung der österreichischen Diskussion über die Handelspolitik zu geben. Die öffentliche Diskussion über die Handelspolitik wird in Österreich verhalten geführt, möglicherweise weil die Kompetenz für die Handelspolitik durch den EU-Beitritt Österreichs weitgehend auf die europäische Ebene verlagert wurde. Der handelspolitische Entscheidungsfindungsprozess wurde dadurch komplexer wie auch der nationalstaatliche Einfluss logischerweise zurückgegangen ist – umso mehr, als wesentliche handelspolitische Entscheidungen auf WTO-Ebene getroffen werden.

Eine weitere Erklärung für die mangelnde öffentliche Wahrnehmung könnte die Vielzahl der handelspolitischen Instrumente sein, die nicht nur der Öffentlichkeit schwierig zu erklären sind, sondern auch zu komplex sind, um ihre Effekte mit ökonomischen Modellen ausreichend darstellen zu können. Die Diskussion und die Analyse der Handelspolitik konzentrieren sich primär auf Zölle und weniger auf nicht-tarifäre Hemmnisse (NTB), nicht zuletzt weil Zölle einfacher zu modellieren sind. Dies wiegt umso schwerer, als in den letzten Jahren zwar in den westlichen Demokratien die Zölle gesenkt, aber gleichzeitig vermehrt nicht-tarifäre Hemmnisse eingeführt wurden (Kono, 2006).

2006 wurde das Kompetenzzentrum Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft mit dem Ziel gegründet, eine geeignete Infrastruktur für die Durchführung von Forschungsprojekten mit Bezug auf außenwirtschaftsrelevante Fragen bereitzustellen. Gleichzeitig wurden erstmals in größerem Umfang vertiefende Analysen über Direktinvestitionen, Dienstleistungshandel und die internationale Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Exporte in Auftrag gegeben – Studien, die auch den Beitrag österreichischer Exporte zum Wirtschaftswachstum analysieren. Eine Simulation zur Ermittlung der Auswirkungen weiterer Liberalisierungsschritte ähnlich jener, die in Unterkapitel 9.2 dargestellt wurde, mit einer detaillierteren Modellierung der österreichischen Wirtschaft soll folgen. Diese Aktivitäten sind als wesentlicher Schritt zur Vertiefung der außenwirtschaftlichen und handelspolitischen Analyse zu werten.

Wenig Grund zu Optimismus geben die seit sieben Jahren laufenden WTO-Verhandlungen (Doha-Runde), konkrete Ergebnisse stehen aus. Gespräche zu den Modalitäten scheiterten zuletzt im Juli 2008, im Dezember sollen sie neu aufgenommen werden. Im aktuellen weltweiten Wirtschaftsabschwung hätten die Liberalisierungsschritte der Welthandelsrunde – wäre sie bereits abgeschlossen worden – Wachstumsimpulse gegeben, wenn auch die Folgen der Weltfinanzkrise nur abgemildert und nicht ausgeglichen hätten werden können. Gerade

unter den aktuellen Rahmenbedingungen darf ein Abschluss der Welthandelsrunde nicht weiter verzögert werden. Abschließend sei hier der WTO-Passus der Erklärung der G-20-Staaten vom 15. November 2008 zu Maßnahmen zur Bewältigung der Weltfinanzkrise und deren Folgen zitiert³⁾: "We underscore the critical importance of rejecting protectionism and not turning inward in times of financial uncertainty. In this regard, within the next 12 months, we will refrain from raising new barriers to investment or to trade in goods and services, imposing new export restrictions, or implementing World Trade Organization (WTO) inconsistent measures to stimulate exports. Further, we shall strive to reach agreement this year on modalities that leads to a successful conclusion to the WTO's Doha Development Agenda with an ambitious and balanced outcome. We instruct our Trade Ministers to achieve this objective and stand ready to assist directly, as necessary. We also agree that our countries have the largest stake in the global trading system and therefore each must make the positive contributions necessary to achieve such an outcome."

Auch dieser Formulierung liegt zugrunde, dass eine ausgewogene weitere weltweite Handelsöffnung einen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum liefert.

9.4 Literaturhinweise

- Anderson, K., Dimaran, B., Francois, J., Hertel, T., Hoekman, B., Martin, W., "The Cost of Rich (and Poor) Country Protection to Developing Countries", *Journal of African Economies*, 2003, 10(3).
- Anderson, K., Martin, W., van der Mensbrugge, D., "Doha Policies: Where Are the Pay-offs?", in Newfarmer, R. (Hrsg.), *Trade, Doha and Development: A Window into the Issues*, World Bank, 2005.
- Brown, D. K., Deardorff, A. V., Stern, R.M., "Multilateral, Regional and Bilateral Trade Policy Options for the United States and Japan", *The World Economy*, 2003, 26(6).
- Brown, D. K., Deardorff, A. V., Stern, R. M., "Computational Analysis of Multilateral Trade Liberalisation in the Uruguay Round and Doha Development Round", University of Michigan, Ann Arbor, Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, Discussion Paper, 2005, (489).
- Cline, W. R., *Trade Policy and Poverty*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 2004.
- Francois, J., van Meijl, H., van Tongeren, F., "Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round", CEPR Discussion Paper, 2003, (4032).

³⁾ Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy, <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2008/11/20081115-1.html> (24. 11. 2008).

- 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.
- Hallak, J., Levinson, J., "Fooling Ourselves: Evaluation of the Globalization and Growth Debate", NBER Working Paper, Cambridge, 2004, (10244).
- Kono, D., "Optimal Obfuscation: Democracy and Trade Policy Transparency", American Political Science Review, 2006, 100(3).
- Kronberger, R., Mooslechner, P., Landesmann, M. (Hrsg.), Proceedings of the Workshop on International Trade & Domestic Growth: Determinants, Linkages and Challenges, OeNB, Wien, 2009 (erscheint demnächst).
- Lippoldt, D., Kowalski, P., "The Doha Development Agenda: Welfare Gains from Further Multilateral Trade Liberalisation with Respect to Tariffs", OECD, 2003, (10).
- Pelikan, J., "Brockmeier, M., Wohlfahrtswirkungen einer Handelsliberalisierung: Welchen Einfluss hat die Zollaggregation auf die Modellergebnisse?", GEWISOLA, Vortrag anlässlich der 48. Jahrestagung der GEWISOLA, Bonn, 24.-26. September 2008.
- Piermartini, R., Teh, R., "Demystifying Modelling Methods of Trade Policy", WTO, Discussion Paper, 2005, (10).
- Rodriguez, F., Rodrik, D., "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", in Bernanke, B., Rogoff, K., Macroeconomic Annual 2000, MIT Press, Cambridge, MA, 2001, S. 261-324.
- Wälde, K., Wood, C., "The Empirics of Trade and Growth. Where are the Policy Recommendations?", Europäische Kommission, European Economy – Economic Papers, 2004, (204).
- Winters, A., "Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview", The Economic Journal, 2004, (114).

10. Neue handelspolitische Strategie der EU

Waltraut Urban (wiiw)

Am 23. April 2007 wurde der Europäischen Kommission von den EU-Mitgliedsländern das Mandat zur Eröffnung von Verhandlungen über eine neue Generation bilateraler Freihandelsabkommen mit Indien, Südkorea und ASEAN erteilt. Das bilaterale Abkommen EU-Südkorea ist bisher am weitesten gediehen, gefolgt von den Abkommen EU-Indien und EU-ASEAN, wo bisher noch die geringsten Vorarbeiten geleistet wurden. Die Freihandelsabkommen neuen Typs sind viel umfassender als die bisherigen bilateralen Freihandelsabkommen der EU und sind ein zentrales Element der neuen Handelsstrategie der Europäischen Union. Sie sollen zu einer Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit europäischer Unternehmen insbesondere auf den rasch wachsenden Märkten Asiens führen, auch im Vergleich zu ihren wichtigsten Konkurrenten aus den USA und Japan.

10.1 Grundzüge der neuen Handelsstrategie der EU

Die neue Handelsstrategie der EU ist in der Mitteilung der Europäischen Kommission "Global Europe – Competing in the World" dargestellt (*Europäische Kommission, 2006*). Sie soll die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union und damit Wachstum und Beschäftigung im Sinne der erneuerten "Lissabon-Agenda" durch den besseren Zugang zu wichtigen ausländischen Märkten sichern. Dabei soll den jüngsten wirtschaftlichen Entwicklungen, wie der zunehmenden Globalisierung der Produktionsprozesse, der steigenden Bedeutung nicht-tarifärer Handelshemmnisse, dem wachsenden Anteil des Handels mit Dienstleistungen und vor allem dem Aufstieg neuer dynamischer Märkte Rechnung getragen werden.

Die neue Außenhandelsstrategie der EU stützt sich auf drei Säulen:

- Multilaterale Verhandlungen im Rahmen der WTO. Trotz des derzeitigen Stockens der Doha-Runde bleibt die EU dem Multilateralismus im Rahmen der WTO verpflichtet, und setzt sich für eine Fortsetzung der Verhandlungen ein.
- Abschluss einer neuen Generation von umfassenden bilateralen Freihandelsabkommen mit großen, rasch wachsenden Wirtschaftsräumen, die gleichzeitig hohe Handelshemmnisse gegenüber der EU aufweisen.

- Verschiedene andere Initiativen in Bereichen, die für die Entwicklung des EU-Außenhandels von besonderer Bedeutung sind: die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen, die Wirtschaftsbeziehungen mit China, die Durchsetzung des Schutzes von geistigen Eigentumsrechten, selektive Marktzugangsstrategien, der Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen anderer Länder, handelspolitische Schutzinstrumente (Antidumping-, Antisubventionsmaßnahmen).

10.2 Die neue Generation bilateraler Freihandelsabkommen

Der Abschluss bilateraler Freihandelsabkommen (FHA) ist für die EU nichts Neues. Die EU ist sogar jener Wirtschaftsraum, der weltweit die meisten bilateralen FHA abgeschlossen hat. Allerdings wurden diese Abkommen hauptsächlich mit benachbarten Ländern oder mit ehemaligen Kolonien der EU-Mitgliedsländer, den so genannten AKP-Ländern abgeschlossen, und hatten vor allem Zollreduktionen zum Ziel. Die neuen FHA sollen hingegen mit großen, rasch wachsenden Ländern abgeschlossen werden, deren Marktpotential wegen bestehender Handelsbarrieren von der EU nicht entsprechend ausgeschöpft werden kann. Dabei sollen nicht nur Zölle und mengenmäßige Handelsbeschränkungen, sondern vor allem "Handelsbarrieren hinter der Grenze" abgebaut werden. Besondere Eile scheint dort geboten, wo bereits Präferenzabkommen mit wichtigen Konkurrenten der EU insbesondere mit den USA und Japan bestehen. Auch der Zugang zu Rohstoffen ist von Bedeutung. ASEAN, Südkorea, MERCOSUR, Indien und Russland erfüllen primär diese Bedingungen. China wird wegen seiner Größe und seinen vielen Besonderheiten als Spezialfall betrachtet¹⁾. Nach Abklärung, ob auch bei den potentiellen Partnern ein Interesse an einem Freihandelsabkommen neuen Typs besteht, wurden 2007 die Verhandlungen mit Südkorea, Indien und ASEAN eröffnet²⁾.

¹⁾ Mit China verhandelt die EU derzeit ein "Partnership and Cooperation Agreement" (PCA), mit ebenfalls sehr umfassender ökonomischer Agenda.

²⁾ Südkorea hat bereits ein Freihandelsabkommen mit den USA abgeschlossen, das jedoch noch ratifiziert werden muss. Indien und ASEAN haben im August 2008 die Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen abgeschlossen, das im Dezember 2008 unterzeichnet werden soll. Im April 2008 wurde das "ASEAN-Japan Comprehensive Partnership Agreement" unterzeichnet, das die Errichtung einer Freihandelszone zwischen den beiden Ländern bis spätestens in 10 Jahren vorsieht. Der Ratifizierungsprozess ist derzeit im Gange.

10.2.1 Themenschwerpunkte der neuen Freihandelsabkommen

Obwohl sich die EU weiterhin für multilaterale Verhandlungen im Rahmen der WTO einsetzt, sieht sie in den bilateralen Verhandlungen die Chance, mit einzelnen wichtigen Handelspartnern zu rascheren Lösungen zu kommen und Themen zu verhandeln, die auf multilateraler Ebene abgelehnt wurden (Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen), oder nur beschränkt verhandelbar scheinen (z. B. verschiedene nicht-tarifäre Handelshemmnisse). Eine wichtige Rolle spielt der Abbau von Handelshemmnissen in Bereichen, die für die Expansion des EU-Handels besonders relevant sind, wie der Schutz geistigen Eigentums, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen. Schließlich sollen die neuen FHA neben den wirtschaftlichen auch soziale Aspekte und mögliche Auswirkungen auf die Umwelt im Sinne von "nachhaltiger Entwicklung" berücksichtigen. Daraus ergeben sich folgende Themenschwerpunkte für die neuen Freihandelsabkommen:

- Es sollen größtmögliche Zollsenkungen erreicht werden. Von diesen sollen nur wenige Waren ausgenommen und alle bestehenden quantitativen Beschränkungen aufgehoben werden.
- Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Mit der Abschaffung von Zöllen gewinnen handelshemmende Regulierungen (z. B. technische Standards, sanitäre und phytosanitäre Bestimmungen) an Bedeutung – ihre Feststellung bzw. Beseitigung ist jedoch viel komplizierter als die von Zöllen, da es sich teilweise um binnenwirtschaftliche Angelegenheiten handelt. Gegenseitige Anerkennung oder internationale Standardisierung sind mögliche Lösungen.
- Einschränkungen beim Zugang zu Rohstoffen bzw. Vorprodukten, insbesondere Energie, Metalle und Schrott, landwirtschaftliche Produkte inklusive Felle und Häute, sollen beseitigt werden, außer sicherheitspolitische Argumente oder Umweltschutzbedenken sprechen dagegen. Zwei Drittel der EU-Importe (ohne Energie) sind "Inputs" für den Produktionsprozess.
- Maßnahmen zum Schutz geistigen Eigentums, bessere Durchsetzung der gesetzlichen Regelungen. Da EU-Unternehmen im Bereich innovativer Produkte einen komparativen Vorteil besitzen, ist es für sie besonders wichtig, diesen Vorteil nicht durch Produktpiraterie zu verlieren.
- Schrittweise Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs. Der Handel mit Dienstleistungen hat für die EU das größte Wachstumspotential in den Schwellenländern, aber der Marktzugang ist gerade dort starken Einschränkungen unterworfen. Die EU ist der führende Ex-

porteur von Dienstleistungen am Weltmarkt (26,9%), im Vergleich zu den USA (19,7%) und Japan (6,1%) (*Europäische Kommission* 2008, S. 3).

- Verbesserung von Investitionsbedingungen. Die zunehmende Fragmentierung der Produktionsprozesse sowie der Wunsch vieler Produzenten näher am Markt zu sein haben das Bedürfnis europäischer Unternehmen im Ausland zu investieren stark erhöht. Direktinvestitionen sind meistens auch für das Empfängerland von Vorteil. Die EU ist der größte Investor im Ausland, aber auch der wichtigste Empfänger von Direktinvestitionen. Ohne Intra-EU-Investitionen verfügt die EU über 33% des weltweiten Investitionsbestands und beherbergt 29% der Investitionen (*Europäische Kommission*, 2008, S. 3).
- Besserer Zugang zu öffentlichen Aufträgen. EU-Unternehmen sind führend in vielen Sektoren, die öffentliche Aufträge vergeben (z. B. Wasserversorgung und -reinigung, Abfallbeseitigung, Energieversorgung, öffentliche Transportmittel etc.), haben aber häufig im Ausland keine Chance zum Zug zu kommen.
- Abbau von Staatshilfen mit wettbewerbsverzerrenden Effekten, z. B. Subventionen.
- In einem eigenen Kapitel soll eine Verbindung zwischen der handelspolitischen Agenda und dem Umweltschutz bzw. den sozialen Aspekten hergestellt werden. Insbesondere sollen Sozialstandards nicht gesenkt werden, um ausländische Investitionen anzulocken, und die Beachtung internationaler Sozial- und Umweltstandards (z. B. die Kernarbeitsnormen der ILO, Kyoto-Protokoll) wird angestrebt. Schließlich soll auch die Mitwirkung der Zivilgesellschaft an der Formulierung, Implementierung und Durchsetzung der Abkommen vorgesehen werden³⁾.

10.2.2 Potentielle Wirkungen der neuen Freihandelsabkommen

Die Zielvorgaben für die neuen FHA sind so komplex, dass ihre Auswirkungen für die Vertragspartner sehr schwierig abzuschätzen sind. Die Kommission beauftragte daher vor Beginn der Verhandlungen externe Experten, jeweils eine *qualitative* und eine *quantitative* Analyse zu

³⁾ Diese Forderungen entsprechen der erneuerten "EU-Strategie für nachhaltige Entwicklung" und der Mitteilung der Europäischen Kommission über die "Förderung menschenwürdiger Arbeitsbedingungen" vom 24. Mai 2006, COM(2006) 249 final und SEC (2006)643. Für Details über die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit in den neuen Freihandelsabkommen und ihre Implementierung im Falle EU-Südkorea siehe Kapitel 11 in diesem Jahrbuch.

den potentiellen Auswirkungen der einzelnen FHA zu erstellen. Weiters wurden so genannte "Trade Sustainability Impact Assessments" (TSIA) in Auftrag gegeben, die jeweils aus zwei Teilen bestehen, einem allgemeinen Teil und einem speziellen Teil, der wichtige Sektoren bzw. Aspekte im Detail untersucht. Beide Teile der TSIA lagen bis zum Herbst 2008 nur für das Freihandelsabkommen EU-Südkorea vor. Für EU-Indien wurde bisher nur der allgemeine Teil fertig gestellt, für EU-ASEAN ist auch dieser erst in einer vorläufigen Fassung vorhanden⁴⁾.

Die Ergebnisse der quantitativen Analysen sind in Übersicht 10.1 zusammengefasst. Sie berücksichtigen allerdings nur eine weitreichende Senkung der Zölle und eine teilweise Liberalisierung des Dienstleistungshandels, nicht jedoch einen Abbau der nicht-tarifären Hemmnisse. In einem als realistisch angenommenen Szenario würden durch die vorgesehenen Freihandelsabkommen die Exporte der EU 25 in die ASEAN-Länder um 24,4% steigen, nach Indien um 56,8% und nach Südkorea um 47,8%. Die Exporte der ASEAN-Länder und Indiens in die EU würden jeweils um rund 18% zunehmen, jene Südkoreas um 36% ansteigen. Nach einzelnen Sektoren betrachtet, würden die größten Exportsteigerungen der EU bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen (nach Südkorea und ASEAN) und bei Industriegütern nach Indien erzielt werden. Die höchsten Exportzuwächse der ASEAN-Länder könnten im Bereich unternehmensbezogener Dienstleistungen erreicht werden, Indien könnte vor allem seine Textil- und Bekleidungsexporte in die EU 25 steigern und Südkorea seine Fahrzeugexporte.

Übersicht 10.1: Auswirkung der geplanten Freihandelsabkommen EU-ASEAN, EU-Indien und EU-Südkorea auf den bilateralen Handel der EU 25 mit Waren und Dienstleistungen

	Exporte	Importe
	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
ASEAN	+ 24,2	+ 18,5
Indien	+ 56,8	+ 18,7
Südkorea	+ 47,8	+ 36,0

Q: Memo – Brüssel, "Research shows big potential gains from new EU FHA", Press Release, 23. April 2007. Die Analyse basiert auf einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell (CGE), dem folgende realistische Szenarien zugrunde gelegt wurden: ASEAN – volle Liberalisierung des Warenhandels mit Ausnahme einiger weniger sensitiver Produkte und Abbau von 50% der Barrieren im Dienstleistungshandel; Indien – Beseitigung von 95% aller Hemmnisse im Warenhandel und 25% der Barrieren im Dienstleistungshandel; Südkorea – volle Liberalisierung im Warenhandel exklusive Nahrungsmittel, 40% Zollreduktionen für Nahrungsmittel und Abbau von 25% der Barrieren im Dienstleistungshandel.

⁴⁾ Der aktuelle Stand der Studien sowie deren Text können z. B. von der "Free Trade Agreement Database for Asia" des Asia Regional Integration Center (ARIC) der Asiatischen Entwicklungsbank abgerufen werden (<http://www.aric.adb.org/>).

Handelssteigerungen zwischen den Partnern eines Freihandelsabkommens können jedoch zu Handelseinbußen mit anderen Handelspartnern führen. Die qualitative Analyse zum Freihandelsabkommen EU-Indien betont, dass sich hier die handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekte ungefähr die Waage halten werden, und die Vorteile des Freihandelsabkommens vor allem aus der "tieferen" Integration entstünden, das heißt aus dem Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs, der Verbesserung von Investitionsbedingungen etc. Entsprechende positive Effekte brächten der zusätzliche Technologietransfer, Produktivitätssteigerungen, ein besseres Leistungsangebot für Konsumenten durch mehr Wettbewerb sowie Möglichkeiten zu einer "feineren" Spezialisierung, z. B. bei Zulieferungen (*Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex (CARIS) & CUTS International, 2006*). Diesen Vorteilen stehen allerdings auch potentielle Nachteile gegenüber, z. B. die Zerstörung einzelner heimischer Wirtschaftssektoren und damit verbunden ein Anstieg von Arbeitslosigkeit und Armut, eine Reduktion von Agrarflächen oder Umweltschäden. Aus diesem Grund soll den neuen FTA auch ein eigenes Kapitel über Umweltschutz und soziale Aspekte hinzugefügt werden⁵⁾. Das Gesamtergebnis wird schließlich sehr von der genauen Ausgestaltung der FTA abhängen. Dies führt uns zu den in der ökonomischen Literatur der letzten 60 Jahre heftig diskutierten Vor- und Nachteilen von bilateralen gegenüber multilateralen Handelsabkommen.

10.3 Bilateral versus multilateral

Die Vorteile bilateraler Abkommen sind, dass sie schneller und einfacher auszuhandeln und für die Beteiligten kontrollierbarer sind als multilaterale Abkommen, und dass Themen inkludiert werden können, die auf multilateraler Ebene (noch) nicht diskussionsreif sind. Es gibt aber auch beträchtliche Nachteile⁶⁾:

Die *Diskriminierung* der ausgeschlossenen Handelspartner, die auch zu gesamtwirtschaftlichen Ineffizienzen führen kann. Zusätzlich besteht ein gewisser *Ansteckungseffekt*. Der Abschluss eines FTA fördert, we-

⁵⁾ In ihrer Stellungnahme zu den neuen Freihandelsabkommen schlägt die Bundesarbeitskammer zusätzlich die "Verankerung von institutionalisierten Monitoring- und Kontrollmechanismen" vor, um negative Auswirkungen der Handelsöffnung auf die Wirtschaftsstruktur rechtzeitig zu erkennen, sowie die "Verankerung von Safeguard- und Revisionsmechanismen", um negative Entwicklungen korrigieren zu können (Beer *et al.*, 2007, S. 3).

⁶⁾ Die folgende Darstellung wurde im Wesentlichen von Baldwin – Thornton (2008) übernommen.

gen der Diskriminierung, weitere bilaterale Abkommen, was die Funktion bzw. die Weiterentwicklung des multilateralen Systems untergraben kann. Bilaterale Abkommen können zum *Hemmschuh* für die multilaterale Liberalisierung im Rahmen der WTO werden.

Die *Komplexität* des Handelssystems steigt. Unterschiedliche bilaterale Zölle kombiniert mit verschiedenen Ursprungsregeln machen es für Unternehmen sehr kompliziert, ihre internationalen Beschaffungsketten effizient zu organisieren.

FHA werden wegen der Komplementarität der Handelsströme häufig zwischen reichen und armen Ländern abgeschlossen, wobei es leicht zu *Arm-Reich-Asymmetrien* kommen kann. Dank stärkerer Verhandlungsmacht und besseren Informationen entspricht das Ergebnis häufig mehr den Wünschen des reichen als des armen Landes. Oft nützen die reichen Länder auch ihre Stärke, um auf bilateraler Ebene Forderungen nach "tieferer" Integration durchzusetzen, welche die Entwicklungsländer als Gruppe im Rahmen der WTO abgelehnt haben. (Dies kann auch positiv gesehen werden, da die Inhomogenität innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer stark gestiegen ist, und große, rasch wachsende Länder andere Voraussetzungen für die Teilnahme am Globalisierungsprozess haben als kleine oder hauptsächlich agrarische Länder.) Allgemein kann angenommen werden, dass das Ergebnis für die reichen Länder bei bilateralen Verhandlungen günstiger ausfällt, als es im Rahmen der WTO ausgefallen wäre. Schließlich gilt in den FHA in der Regel das Reziprozitätsprinzip, während die Entwicklungsländer im Rahmen der WTO davon ausgenommen sind.

Was die neue Handelspolitik der EU betrifft, ist diese ebenfalls von der Diskriminierung bzw. drohenden Diskriminierung durch bilaterale Freihandelsabkommen ihrer wichtigsten Konkurrenten (USA, Japan) geleitet. Die steigende Komplexität des Handelssystems versucht man durch die Vereinheitlichung der Ursprungsregeln geringer zu halten. Weiters hat die EU, wie schon erwähnt, ein klares Bekenntnis zur Fortführung der multilateralen Liberalisierung abgegeben. Die Zukunft wird zeigen, wie das in der Praxis aussieht. Für das Abkommen EU-Südkorea ist die Arm-Reich-Asymmetrie nicht relevant. Im Falle EU-Indien schwächt vermutlich die Größe des Landes den Effekt ab, obwohl verschiedene Aktivisten und Umweltgruppen sehr wohl die Gefahr einer Benachteiligung Indiens sehen. Besonders schwierig ist der Fall EU-ASEAN einzuschätzen, da diese Staatengemeinschaft äußerst inhomogen ist, und sowohl Länder mit sehr hohem Einkommen (Singapur), mittlerem Einkommen (z. B. Malaysia, Thailand) aber auch sehr arme Länder (z. B. Laos, Kambodscha) umfasst.

Gemäß ihrer Bestimmung sollten die neuen Freihandelsabkommen der EU mit großen, rasch wachsenden Wirtschaften vereinbart werden, wo der Marktöffnungsaspekt im Vordergrund steht. Die ihnen zugrunde liegende Idee einer umfassenden, reziproken Marktöffnung sollte jedoch nicht auf andere in Verhandlung befindliche FHA mit armen Ländern (z. B. Partnerschaftsabkommen mit den AKP-Ländern) übertragen werden, bei denen der Entwicklungsaspekt im Vordergrund steht.

10.4 Literaturhinweise

- Baldwin, R., Thornton, P., Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism, CEPR, 2008.
- Beer, E., Dessewffy, E., Raza, W., Templ, N., Wedl, V., Die neue bilaterale Handelsagenda der Europäischen Union, Positionspapier der Bundesarbeitskammer, Wien, Februar 2007.
- Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex (CARIS) & CUTS International, Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India, Main Report, November 2006.
- Europäische Kommission, "Global Europe – Competing in the World. A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy", Mitteilung, Oktober 2006, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:EN:PDF>.
- Europäische Kommission, "Global Europe: EU performance in the global economy", Report, Oktober 2008, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141196.pdf.

11. Beitrag der österreichischen und EU Außenhandelspolitik zur nachhaltigen Entwicklung

Éva Dessewffy (AK Wien, Abteilung EU und Internationales)

Mit ihrer neuen Handelsstrategie "Global Europe – Competing in the World" antwortet die EU mit einem verstärkten Einsatz von bilateralen Freihandelsabkommen auf das Stagnieren der Industriegüter- und Dienstleistungsverhandlungen auf WTO-Ebene und den daraus folgenden Druck der Wirtschaft um bessere Marktzugänge in Drittstaaten. Die Themen Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen, die vor fünf Jahren von der Doha-Agenda gestrichen wurden, werden in die zukünftigen bilateralen Abkommen integriert, ebenso ein Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung. Mit dem Reziprozitätsansatz gegenüber Entwicklungsländern fährt die EU einen aggressiveren Marktöffnungskurs als bisher. Der bisher erste konkrete Textvorschlag der EU-Kommission für ein Abkommen neuer Prägung ist jenes mit Südkorea. Im Sozialbereich wurde ein fördernder Ansatz gewählt, während die Ambitionen im Umweltbereich eher gering bleiben. Dennoch ist die Aufnahme eines eigenen Nachhaltigkeitskapitels in ein Freihandelsabkommen, in dem die ILO-Kernarbeitsnormen und Umweltabkommen thematisiert werden, als Fortschritt zu werten. Insbesondere die vorgeschlagenen formalen Beteiligungsstrukturen durch einen zivilgesellschaftlichen Dialog sind für die sozial- und beschäftigungspolitische Entwicklung von Bedeutung. Dass die Vereinbarungen in dieser Form einen Anreiz zur Einhaltung von Arbeits- und Menschenrechten sowie von höheren Umweltstandards bilden, wird von der internationalen Gewerkschaftsbewegung bezweifelt. Entscheidend ist letztlich, welche konkreten Bestimmungen des Nachhaltigkeitskapitels die EU-Kommission gegenüber Südkorea durchsetzen wird.

11.1 Einleitung

Mit ihrer Mitteilung "Global Europe – Competing in the World" hat die Europäische Kommission (2006) eine neue Handelsstrategie eingeschlagen. Die Stärkung der bilateralen Handelsbeziehungen zu ausgewählten Ländern wurde beschlossen und bereits im Jahr 2007 Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten, mit Südkorea, Indien, Zentral-

amerika und den Andenstaaten¹⁾ aufgenommen. Darüber hinaus verhandelt die EU mit den AKP-Staaten und mit China über die Neuauflage des Partnerschafts- und Kooperationsabkommens. Bilaterale Freihandelsabkommen sollten dabei nicht als Alternative sondern ergänzend zu den WTO-Verhandlungen entstehen. Tatsächlich erweist es sich als schwieriges Vorhaben, beide Verhandlungspfade parallel zu verfolgen. Die europäische Wirtschaft drängt auf zeitnahe Fortschritte bei bilateralen Verhandlungen, um mit den verbesserten Marktzugangsbedingungen etwa der USA Schritt zu halten, da sonst europäischen Exporteuren Wettbewerbsnachteile entstehen können.

Darüber hinaus bieten bilaterale Abkommen die Chance, bestimmte Themen aufzugreifen, die im multilateralen Rahmen (noch) nicht durchsetzbar sind. So versucht die EU auch Umwelt- und Sozialregelungen in ihre bilateralen Abkommen zu integrieren.

Im Folgenden soll die neue Strategie im Hinblick auf eines ihrer Vorhaben, nachhaltige Entwicklung – wirtschaftliche, soziale und ökologische – zu fördern, vorgestellt werden. Dies wird anhand der aktuellen Verhandlungen der EU mit Südkorea konkretisiert. Aus der Bewertung können Vorschläge für Handlungsempfehlungen für die EU und Österreich, um dem Ziel der nachhaltigen Entwicklung näher zu kommen, abgeleitet werden.

11.2 Hintergrund: Auf multilateraler Ebene lahmen WTO-Verhandlungen

In "Global Europe" wird den multilateralen Verhandlungen zwar ausdrücklich Priorität eingeräumt, dennoch auf den schwierigen Verhandlungsverlauf auf WTO-Ebene reagiert, indem ein zusätzlicher Schwerpunkt auf bilaterale Verhandlungen gesetzt wurde.

Die im Jahr 2001 in Doha abgehaltene WTO-Ministerkonferenz leitete eine Liberalisierungsrunde ein, die in erster Linie den Entwicklungsländern zugute kommen sollte. Der Marktzugang für Landwirtschaft, Industriegüter, Dienstleistungen, Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen sollte erleichtert werden. Aber bei der Ministerkonferenz in Cancún im Jahr 2003 führte das Ausmaß des Vorhabens zu Zerwürfnissen zwischen Entwicklungs- und Industrieländern. Mit der Absetzung der Themen Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen von der überfrachteten Agenda wurden erste Konsequenzen gezogen.

¹⁾ Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Peru.

Nach mehreren gescheiterten Versuchen wurden die letzten Verhandlungen im Juli 2008 in Genf ebenfalls erfolglos beendet (siehe Kapitel 2.5.1). Trotz der Bemühungen seitens des WTO-Generaldirektors Pascal Lamy und einiger Förderer der Runde²⁾ erscheint es sehr unwahrscheinlich, dass die Doha-Runde bis Jahresende abgeschlossen werden wird. Dabei dürfte die Uneinigkeit zwischen den USA einerseits und Indien sowie China andererseits über den Schwellenwert für den Einsatz spezieller Schutzmaßnahmen für landwirtschaftliche Importe nur eine unter mehreren Ursachen für das Scheitern gewesen sein. Viel wahrscheinlicher für den Abbruch aber waren das Fehlen der Trade Promotion Authority³⁾ für US-Präsident Bush und die für die USA unvereinbaren Liberalisierungsverpflichtungen bei Baumwolle. Ohne entsprechendes Verhandlungsmandat ist die USA für die anderen WTO-Mitgliedstaaten de facto ein unzuverlässiger Partner, dessen Zusagen durch den Kongress zurückgenommen werden können. Eine Senkung der Baumwollsubventionen wäre für die amerikanische Handelsbeauftragte Susan Schwab innenpolitisch nur schwer vertretbar gewesen, denn die erst heuer beschlossene US-Farmbill ermöglicht nicht nur ein Einfrieren bestehender Baumwollsubventionen, sondern sogar deren Ausweitung innerhalb der nächsten fünf Jahre. Multilateral vereinbartes Ziel ist hingegen die Aufhebung von Zöllen, internen Subventionen und Exportförderungen für Baumwolle (WTO, 2005).

11.3 Die Antwort der EU: Eine neue Generation von Freihandelsabkommen

Die EU hat bisher weltweit die meisten bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen, dennoch ist seit den fehlenden Fortschritten bei den WTO-Verhandlungen der Druck von Seiten der Wirtschaftstreibenden gestiegen, weitere Abkommen mit Wachstumsmärkten abzuschließen. Das Hauptargument dafür war die in den letzten beiden Jahren stark steigende Zahl von Freihandelsabkommen der USA und einzelner Länder des asiatischen⁴⁾ und lateinamerikanischen Raums.

²⁾ Insbesondere Brasiliens Präsident Luiz Inacio Lula da Silva und EU-Handelskommissar Peter Mandelson haben über den Sommer erfolglos versucht, mittels neuer Vorschläge zu Special Safeguard Measures Brücken zu bauen.

³⁾ Die so genannte Trade Promotion Authority (TPA) ist ein Verhandlungsmandat, das es Präsident Bush erleichtert hätte, Freihandelsabkommen in einem beschleunigten Verfahren zu beschließen. Fehlt dieser Beschluss, kann der amerikanische Kongress das Gesamtpaket der Vereinbarungen aufschnüren und neu diskutieren.

⁴⁾ U. a. Freihandelsabkommen China-ASEAN, Südkorea-USA verhandelt aber noch nicht ratifiziert, geplant Lateinamerika-Afrika (<http://www.bilaterals.org/>).

Der neuen Generation bilateraler Abkommen werden im Wesentlichen zwei Ziele zugrunde gelegt: Einerseits soll aufgrund progressiver und auf Gegenseitigkeit beruhender Liberalisierung über bestehende WTO-Verpflichtungen hinausgegangen werden. Das bedeutet einen verbesserten Marktzugang zwischen den Partnerländern für den europäischen Waren- und Dienstleistungshandel sowie für Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen. Vor dem Hintergrund relativ niedriger europäischer Zölle gewinnen nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie technische Einfuhrregelungen verschiedenster Art an Bedeutung. In den zukünftigen Freihandelsabkommen soll auch der Schutz geistiger Eigentumsrechte verstärkt werden, damit Verletzungen von Urheberrechten und die Produktion sowie der Handel mit gefälschten Waren eingedämmt werden. Andererseits sollte der nachhaltigen Entwicklung ein wichtiger Stellenwert eingeräumt werden. Verbesserter Umweltschutz und menschenwürdige Arbeitsbedingungen (decent work⁵⁾) werden erstmals als Ziele in Handelsabkommen definiert, welche durch die Förderung und Einhaltung internationaler Umwelt- und Sozialstandards erreicht werden sollen.

Die Auswahlkriterien für den Kreis der Handelspartner umfassen deren wirtschaftliches Potenzial (Größe und Wachstum) und das Ausmaß bestehender Handelsbarrieren gegenüber der EU. Primäres Ziel ist der verbesserte Marktzugang zu Wachstumsmärkten, die Entwicklungsdimension spielt bei diesen bilateralen Handelsabkommen eine untergeordnete Rolle.

Die EU rechnet mittel- bis langfristig mit einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung in den Schwellenländern und den weniger entwickelten Regionen, die neue Wachstumsmärkte hervorbringt. Die zukünftigen Freihandelsabkommen sollen grundsätzlich alle Waren umfassen, Handelsbeschränkungen bzw. -verbote sind zu eliminieren, oder – falls nicht anders möglich – durch eine so genannte Tarifizierung in Zölle umzuwandeln. Ebenso soll die Zahl der von hohen Zöllen belasteten sensiblen Waren reduziert werden.

11.3.1 Entwicklungsadäquate Berücksichtigung der Verhandlungspartner nicht vorgesehen

Vor dem Hintergrund, dass viele Handelspartner – von den zentral-amerikanischen bis zu den ASEAN-Staaten – einen niedrigen Entwicklungsstand aufweisen, ist die Marktöffnungsstrategie besonders prob-

⁵⁾ Unter dem Begriff "decent work" (menschenwürdige Arbeit) versteht die ILO im Wesentlichen Arbeitsbedingungen, die Folgendes gewährleisten: die Einhaltung der ILO-Mindestarbeitsnormen, adäquates Einkommen und soziale Sicherheit sowie das Recht auf sozialen Dialog und Vereinigungsfreiheit.

lematisch. Unter Berufung auf die WTO-Kompatibilität⁶⁾ stellt die EU sehr weit reichende Marktöffnungsforderungen an die Handelspartner. Eine differenzierte Behandlung sieht die EU nur in sehr beschränktem Ausmaß vor: Im Wesentlichen handelt es sich dabei um längere Übergangsfristen und um Ausnahmen von Zollreduktionen für rund 10% der Produkte im landwirtschaftlichen bzw. industriellen Bereich. Besonders in den Verhandlungen über Investitionsliberalisierung/Niederlassungsfreiheit, den Schutz geistiger Eigentumsrechte, öffentliches Beschaffungswesen sowie Dienstleistungsliberalisierung verfolgt die EU aber eine Linie voller Reziprozität.

Besonders das Ziel der EU, grundsätzlich alle Exportbeschränkungen (Ausfuhrbeschränkungen, Exportzölle, und -steuern) aufzuheben, ist nach der globalen Lebensmittelkrise und der teilweise bestehenden unsicheren Versorgungslage im Großteil der Partnerländer kritisch zu hinterfragen. Mengenmäßige Exportbeschränkungen sind wichtige ordnungspolitische Instrumente, die dem Aufbau wichtiger Industrien oder auch der Absicherung der inländischen Versorgungslage dienen. Davon abgesehen können Exportzölle in Entwicklungsländern durchaus relevante finanzielle Einnahmen darstellen.

11.3.2 Aufnahme von Sozial- und Umweltstandards in Handelsabkommen

Bereits im Präsidentschaftsdokument für Ratsschlussfolgerungen zu menschenwürdiger Arbeit aus dem Jahr 2006 (*Rat der Europäischen Union, 2006*) wurden Weichen für eine Verbindung zwischen Handel und menschenwürdiger Arbeit gestellt: Ein kohärenter Ansatz zwischen Handelspolitik und sozialer Entwicklung, die Förderung von Sozialstandards und menschenwürdiger Arbeit bei Handelsabkommen wurden angestrebt, auch die Problematik von Exportproduktionszonen wurde angesprochen. In "Global Europe" wird diese Linie fortgesetzt, und auf die Verantwortung der EU gegenüber ihren Handelspartnern hingewiesen sowie den Themen Arbeitsnormen, Beschäftigung und Umwelt ein besonderer Stellenwert eingeräumt.

Weiters wurde eine so genannte "Non Lowering Standards Clause" ins Auge gefasst, die Verhandlungsparteien dazu anhält, Auslandsinvestitionen nicht durch die Senkung heimischer Umwelt- und Sozialstandards anzuziehen. Infolge sollen Nachhaltigkeitsstudien die wirtschaft-

⁶⁾ WTO-Kompatibilität bezieht sich auf die Art. XXIV GATT und Art. V GATS. Im Wesentlichen ist damit gemeint, dass bilaterale Handelsabkommen über den bestehenden Verpflichtungsstand auf WTO-Ebene hinausgehen sollten.

lichen und sozialen Auswirkungen auf die Umwelt in den Partnerländern untersuchen.

Den aus sozial- und umweltpolitischer Sicht wichtigsten Teil der Ziele bildet die Ankündigung eines Nachhaltigkeitskapitels im Handelsabkommen selbst. Es soll Umwelt- sowie Sozialthemen gleichermaßen beinhalten und entsprechende Maßnahmen zu deren Förderung festlegen. Dabei werden der Förderung der Einhaltung der international anerkannten Arbeits- und Sozialstandards gemäß der ILO-Deklaration von 1998 über die "Fundamentalen Rechte und Prinzipien bei der Arbeit" sowie dem Konzept menschenwürdiger Arbeit ein wichtiger Stellenwert eingeräumt. Darüber hinaus sollen Umweltgüter, -dienstleistungen und -technologien gefördert werden. Die Abkommen sollen weiters ein Monitoringverfahren vorsehen.

11.3.3 Freihandelsabkommen EU-Südkorea: der EU-Vorschlag für ein Nachhaltigkeitskapitel

Südkorea ist das erste unter den in der "Global Europe"-Strategie vorgesehenen Partnerländern, mit dem die EU im Jahr 2007 über ein Freihandelsabkommen der neuen Generation zu verhandeln begann. Die EU will durch bessere Zugangsmöglichkeiten zum stark wachsenden Markt profitieren. Auch die USA haben bereits ein Freihandelsabkommen mit Südkorea abgeschlossen, das jedoch durch den Kongress noch nicht angenommen wurde. Wie schon erwähnt, strebt die EU einen grundsätzlich 100%-igen Marktzugang für Industriegüter an. Zumindest sollen in den Bereichen, wo EU-Unternehmen im Wettbewerb mit den US-Firmen auf dem koreanischen Markt stehen, gleich gute Konditionen erreicht werden. Eines der Hauptinteressen der EU ist es, bestehende Einfuhrbeschränkungen Südkoreas für ihre Automobilindustrie abzubauen. Weitere wichtige europäische Exportinteressen beziehen sich auf Maschinen, Elektronik, pharmazeutische Produkte, Transportmittel sowie Schweinefleisch und Wein. Für Südkorea ist die EU zweitwichtigster Handelspartner nach China. Es exportiert vorwiegend Autos, diverse elektronische Geräte für den privaten Konsum, Halbleiter und Schiffe in die EU⁷⁾.

Die bisherigen Verhandlungen⁸⁾ verliefen gemäß Europäischer Kommission, die die Verhandlungen für die EU-Mitgliedstaaten führt, teilweise enttäuschend: Südkorea war bisher nicht bereit, seine Handelschranken für europäische Automobil- und Pharmaexporte im ge-

⁷⁾ http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/korea/index_en.htm.

⁸⁾ Das letzte Expertentreffen zwischen der EU und Südkorea fand Ende September 2008 statt.

wünschten Ausmaß zu beseitigen. Ein für das Land wichtiger Punkt tauchte erst während der Verhandlungen auf: Es setzt sich besonders für die Anwendung des künftigen Freihandelsabkommens auf eine Exportproduktionszone⁹⁾ in Nordkorea ein, dessen Kapitalgeber es ist. Die dort hergestellten Waren sollten ebenfalls zu Präferenzzöllen in die EU eingeführt werden können¹⁰⁾. Exportproduktionszonen werden kritisiert, weil dort weder internationale Mindestarbeitsstandards noch nationales Arbeitsrecht eingehalten werden. Die EU-Kommission und die EU-Mitgliedstaaten haben dazu noch keine abschließende Vorgehensweise kommuniziert.

Die Kommission wird abgesehen von den vielen offenen Punkten alles daran setzen, den angestrebten Abschlussstermin bis Ende 2008 einzuhalten, weil durch die anhängige Ratifikation des "Koreanisch-Amerikanischen Freihandelsabkommens" die USA zeitlich sogar noch überholt und so entscheidende Marktzugangsvorteile für die europäische Industrie gesichert werden könnten.

Der EU-Vorschlag enthält in seinem Nachhaltigkeitskapitel für das Freihandelsabkommen ein Bekenntnis zur gegenseitigen Konsultierung und Kooperation im Zusammenhang mit handelspolitischen und sozialen Fragen. Die Vertragsparteien bekennen sich zwar zur Ratifizierung der so genannten ILO-Kernarbeitsnormen (*Europäische Kommission*, 2007), die Umsetzung bezieht sich aber lediglich auf die bereits von Südkorea ratifizierten ILO-Konventionen. Südkorea hat vier der acht Kernarbeitsnormen nicht ratifiziert und nicht umgesetzt. Dabei handelt es sich um die Konventionen 97 über die Vereinigungsfreiheit, 98 über das Organisationsrecht und die Tariffreiheit sowie 29 und 105 über Zwangsarbeit. Zwar ist das Bekenntnis zur Ratifikation dieser Normen positiv zu werten, es ersetzt jedoch nicht eine klare Zusage, alle acht Kernarbeitsnormen in nationales Recht umzusetzen und verpflichtend einzuhalten. Ein Teil der EU-Mitgliedstaaten ist der Ansicht, dass die Forderung nach mehr Verbindlichkeit in der Umsetzung und Sanktionierung bei Verletzung dieser Mindestnormen eine Ablehnung Südkoreas provozieren könnte.

⁹⁾ Die Produktionszone in Gaesong besteht derzeit aus 30 südkoreanischen Fabriken mit ca. 15.000 nordkoreanischen und 800 südkoreanischen Arbeitern. Alle Vormaterialien stammen aus Südkorea, werden in Nordkorea verarbeitet und schließlich nach Südkorea zollfrei reimportiert. Die hier produzierten Waren mit einem geschätzten Wert von 150 Mio. \$ für das Jahr 2007 umfassen Bekleidung, Schuhe, Uhren, verschiedenste Behälter für Kosmetik, Taschen, kleine Maschinenteile, Bestandteile für elektrische Produkte und für die Automobilindustrie in Südkorea.

¹⁰⁾ Die ILO weist Südkorea diesbezüglich als eines der investitionsfreudigsten Länder aus (*Singa Boyenge*, 2007).

Weiters sieht der EU-Vorschlag die Einrichtung eines Nachhaltigkeitsforums vor, das den Dialog zwischen Regierung und Zivilgesellschaft ermöglichen soll. Es stellt das Grundgerüst für formale Beteiligungsstrukturen für Sozialpartner und Nichtregierungsorganisationen dar. Unter anderem sollen auch für Arbeitnehmer relevante Fragen und Probleme erläutert werden können. Die Einflussmöglichkeiten durch die Zivilgesellschaft sind aber nur auf den Dialog beschränkt. Sie soll schriftliche Eingaben an die Regierungen machen können, die von diesen binnen zwei Monaten beantwortet werden sollten. Ein Follow-up-Mechanismus für die Weiterbehandlung der Forderungen und Beschwerden ist nicht vorgesehen.

So ein Prozess im Sinne einer Berichterstattung an das Nachhaltigkeitsforum über die Umsetzung der Empfehlungen des Expertenkomitees ist nur dann vorgesehen, wenn sich die Regierungen (EU und Südkorea) nicht einigen können und deshalb ein Expertenkomitee eingesetzt werden muss. Die beklagte Partei muss das Forum über die Umsetzungsmaßnahmen unterrichten. Das Forum kann Fragen zur Umsetzung stellen. Darüber hinaus wäre aber eine regelmäßige Berichterstattung über die Umsetzung aller Bestimmungen des Nachhaltigkeitskapitels wesentlich, insbesondere über die Umsetzung der ILO-Mindestarbeitsnormen und Umweltabkommen. Dem Expertenkomitee kommt große Bedeutung zu, da es eine Art Streitschlichtungsfunktion übernehmen soll, weshalb die Unabhängigkeit der Experten unabdingbar ist.

Die seit Jahren vor allem von der internationalen Gewerkschaftsbewegung geforderte "Non Lowering Standards Clause" wurde im europäischen Vorschlag berücksichtigt. Die Effektivität dieser Bestimmung wird davon abhängen, wie Beschwerden über den Verstoß von Sozial- und Umweltnormen verfolgt werden. Ein Monitoring und Follow-up-Mechanismus sind auch hier hinsichtlich der Effektivität unerlässlich.

Weiters ist eine Nachhaltigkeitsprüfung insbesondere im Hinblick auf menschenwürdige Arbeit vorgesehen. Der Textvorschlag sieht ein Monitoring, die Prüfung und Bewertung der Effekte des Abkommens sowohl durch die beteiligten Sozialpartner und NGO im Rahmen der formalen Beteiligungsstrukturen als auch durch eigens vorgesehene Nachhaltigkeitsprüfungen vor. Nachhaltigkeitsprüfungen sind nur ein sinnvolles Instrument zur Korrektur von unerwünschten Auswirkungen von Handelsabkommen, wenn diese durch unabhängige Institute durchgeführt und die Empfehlungen von den Vertragsparteien auch umgesetzt werden.

In Bezug auf die Zusammenarbeit im Umweltbereich enthält der Vorschlag der EU-Kommission ein Bekenntnis zur Kooperation und Konsul-

tation bei internen oder regionalen Umweltproblemen von gegenseitigem Interesse. Die Liste der Umweltabkommen, für die eine gesetzliche Umsetzung und effektive Anwendung vorgesehen wird enthält jedoch nur jene Abkommen, bei denen beide Parteien bereits Mitglieder sind¹¹⁾. Da Südkorea das Kyoto-Protokoll nicht ratifiziert hat, wird lediglich auf ein "Bekenntnis zur Erreichung der Kyoto-Ziele" hingearbeitet.

Den Parteien wird weiters vorgeschlagen, sowohl den Handel und die Investitionen betreffend Umweltgüter und -dienstleistungen, Umwelttechnologien und erneuerbare Energie sowie Ecolabelling von Produkten und den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse zu fördern.

Obwohl der Vorschlag der EU in diesem Kapitel wenig Verbindliches enthält, hat die südkoreanische Regierung bereits signalisiert, dass die Bezüge auf menschenwürdige Arbeit, die ILO-Mindestarbeitsnormen, das Kyoto-Protokoll¹²⁾ und die Beteiligung der Zivilgesellschaft für sie zu den problematischen Aspekten gehören. Berichten zufolge werden in Südkorea seit Jahren kritische Gewerkschafter und Mitarbeiter in NGO in ihrer Arbeit systematisch behindert¹³⁾.

Der EU-Textvorschlag für das bilaterale Freihandelsabkommen mit Südkorea ist im Vergleich zu bisherigen Mandaten der letzten Jahre dennoch als fortschrittlich zu bewerten. Die verwendete Sprache entspricht aber einer "soft low"-Rhetorik, bei der überwiegend von "Förderung" der genannten Vorhaben die Rede ist. Den Befürchtungen, wonach sich daraus lediglich eine vage Verfolgung dieser Ziele ableiten lässt, kann wenig entgegengesetzt werden. Um dem so genannten "Race to the bottom", dem Wettbewerb um niedrigste Sozial- und Umweltstandards Einhalt zu gebieten und faire Wettbewerbsbedingungen zu schaffen, müsste die EU auf ein Mindestmaß an Arbeits- und Umweltstandards mit ihren zukünftigen Handelspartnern hinarbeiten und deren Aufnahme in Handelsabkommen konsequent verfolgen.

¹¹⁾ Montreal-Protokoll über ozonschädigende Stoffe, Baseler Konvention über die Kontrolle des Transfers gefährlicher Abfälle über Grenzen, Stockholmer Übereinkommen über schwer abbaubare organische Schadstoffe, Übereinkommen über den internationalen Handel mit gefährdeten Tier- und Pflanzenarten, Übereinkommen über die biologische Vielfalt sowie die Rotterdam-Konvention über das Bewilligungsverfahren für schädliche Chemikalien und Pestizide im internationalen Handel.

¹²⁾ Südkorea hat das Kyoto-Protokoll nicht ratifiziert.

¹³⁾ Die Arbeit südkoreanischer Gewerkschaftsfunktionäre wurde im Jahr 2006 nicht nur durch die Schließung von über 100 Gewerkschaftslokalen beeinträchtigt, immer wieder kommt es auch zur Verfolgung durch die Exekutive.

11.4 Literaturhinweise

Europäische Kommission, "Global Europe – Competing in the World. A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy", Mitteilung, Oktober 2006.

Europäische Kommission, "Negotiations of a Free Trade Agreement with the Republic of Korea", 19. Juni 2007.

Rat der Europäischen Union, "Council Conclusions on Decent work for all", 1. Dezember 2006.

Singa Boyenge, J. P., ILO Database on Export Processing Zones, ILO, Genf, 2007.

WTO, "Doha Work Programme", revidierte Ministererklärung vom 18. Dezember 2005, WT/MIN(05)/W/3/Rev.2, S 3.

12. Ursachen des Anstiegs der Nahrungsmittelpreise

Zdenek Lukas (wiw), Josef Pöschl (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Boriana Assenova

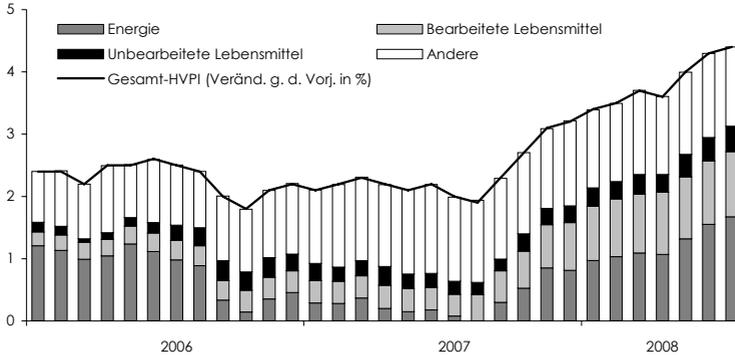
Das in den letzten Jahren stark wachsende reale Pro-Kopf-Einkommen in wichtigen Transformations- und Schwellenländern erhöhte die globale Nachfrage nach Nahrungsmitteln und den zu ihrer Produktion erforderlichen Rohstoffen. Dies gilt insbesondere für Getreide, da es auch Rohstoff der landwirtschaftlichen Tierproduktion ist. Zusätzlich verstärkt wurde die Nachfrage nach Getreide durch dessen Verwendung in der Treibstoffproduktion (Agrosprit). Die Getreideproduktion stieg ebenfalls und konnte anfänglich mit der steigenden Nachfrage Schritt halten. Dies änderte sich jedoch, da die globale Getreideernte in der Periode Juli 2005 bis Juni 2007 nur unterdurchschnittliche Ergebnisse lieferte. Die globalen Getreidereserven verringerten sich, und es kam zu einem Preisanstieg bei Getreide, der im Frühjahr 2008 seinen Kulminationspunkt erreichte. Dies hatte einen Anstieg der Nahrungsmittelpreise zur Folge und trieb gemeinsam mit steigenden Energiepreisen die Verbraucherpreise nach oben. Auch die EU war von dieser Entwicklung betroffen. Die Verbraucherpreise sind in der EU (12-2) stärker gestiegen als in den EU-15-Staaten, und zwar insbesondere deshalb, weil der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben in der EU (12-2) höher ist als in der EU 15. Ferner gibt es zwischen EU (12-2) und EU 15 auch Unterschiede in den Wettbewerbsbedingungen. Die Unterschiede der Inflationsraten innerhalb der EU (12-2) wiederum erklären sich daraus, dass die genannten Anteile auch zwischen diesen Ländern differieren sowie auch aus Unterschieden hinsichtlich der Wechselkursentwicklung. Es zeichnet sich ab, dass im Wirtschaftsjahr 2008/2009 die Weltmarktpreise für Getreide und Nahrungsmittel gegenüber der Vorperiode fallen werden, und zwar sowohl wegen guter Ernteergebnisse als auch wegen eines voraussichtlich nur mäßigen Anstiegs des Welteinkommens. In den nächsten Jahren dürfte sich die Weltkonjunktur wieder erholen, und die Nachfrage nach Rohstoffen agrarischen Ursprungs daher wieder steigen. Gleichzeitig dürfte es auch zu einer Erweiterung und Intensivierung des Getreideanbaus kommen, sodass die Preisentwicklung, von temporären Ausschlägen abgesehen, eher moderat sein dürfte. Langfristig hingegen dürfte sich die Tendenz zum Anstieg der Getreidepreise und folglich der Nahrungsmittelpreise jedoch erneut manifestieren.

12.1 Anstieg der Nahrungsmittelpreise

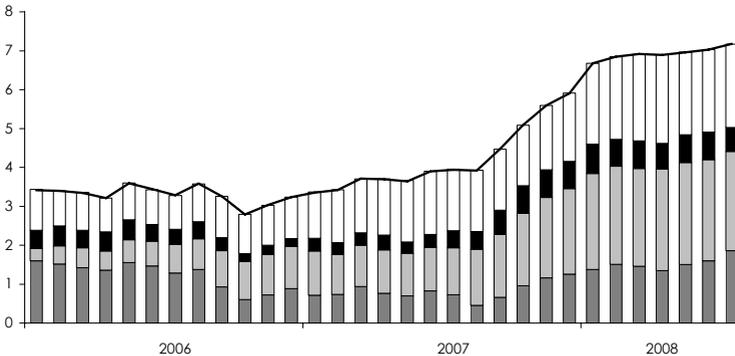
Abbildung 12.1: Beiträge zur Veränderung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)

In Prozentpunkten

EU 27



EU (12-2)

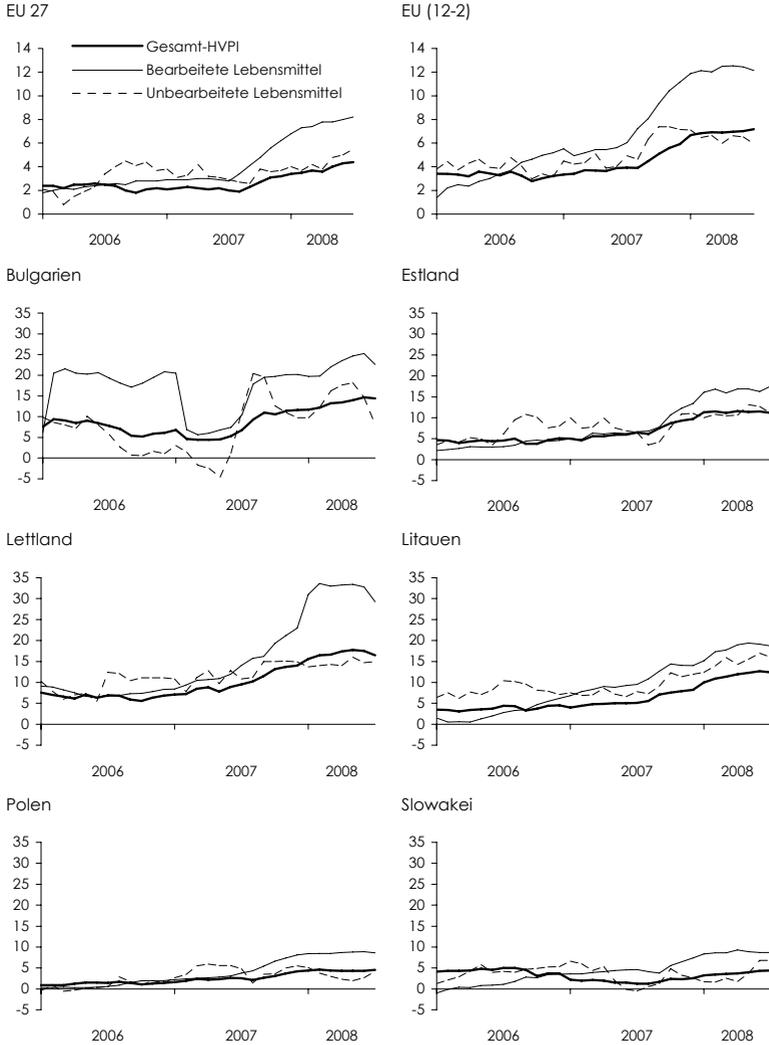


Q: Eurostat, wiw-Berechnungen. Unbearbeitete Lebensmittel umfassen Fleisch, Fisch, Gemüse und Obst; Bearbeitete Lebensmittel umfassen alles Übrige (hauptsächlich Nahrungsmittel aus Getreide, Milchprodukte, Getränke und Tabak).

Der weltweite Preisanstieg bei Getreide und einigen anderen Agrargütern führte mit einer gewissen Zeitverzögerung zu höheren Nahrungsmittelpreisen. Dieser Inflationsschub im Zusammenspiel mit steigenden Energiepreisen hat maßgeblich zum beschleunigten Wachstum der Konsumentenpreise auch in der EU beigetragen.

Abbildung 12.2: Harmonisierte Verbraucherpreisindizes (HVPI) ausgewählter Ländergruppen und Länder

Veränderung gegen das Vorjahr in %



Q: Eurostat, wiw-Berechnungen.

Die Verbraucherpreise sind in der EU (12-2)¹⁾ insbesondere in der zweiten Hälfte 2007 wesentlich stärker gestiegen als in den alten EU-15-Staaten. Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass in der EU (12-2) der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben höher ist als in der EU 15. Während dieser Anteil in westeuropäischen Ländern bei etwa 12% liegt, erreicht er in der EU (12-2) etwa 20% bis 40%. Am stärksten betroffen sind innerhalb der einzelnen Länder die sozial schwachen Bevölkerungsgruppen, zu denen insbesondere kinderreiche Familien und alte Personen zählen. In ihrem Warenkorb haben die Ausgaben für Grundnahrungsmittel großes Gewicht, (Backwaren, Mehl, Milch, Milchprodukte), und ausgerechnet deren Preise sind am stärksten gestiegen. Weltweit allerdings waren sozial schwache Menschen in Entwicklungsländern am stärksten betroffen, da Reis und Mais zu deren wichtigsten Nahrungsquellen zählen, Produkte, deren Preise besonders stark stiegen.

Unter den einzelnen Ländern der EU (12-2) gab es allerdings große Unterschiede im Preisanstieg. Während Bulgarien und das Baltikum die höchsten Inflationsraten meldeten, stiegen die Konsumentenpreise in Polen und in der Slowakei am geringsten. Dieses Phänomen hat mehrere Gründe. Der Anteil der Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben ist in Bulgarien und im Baltikum deutlich höher als in Polen und der Slowakei. Einen starken Einfluss hatte auch die Wechselkursentwicklung. Während die Währungen Bulgariens und der baltischen Länder fest an den Euro angebunden sind, haben die Währungen Polens, der Slowakei und Tschechiens sowohl gegenüber dem US-Dollar als auch gegenüber dem Euro stark aufgewertet. In diesen Aufwertungsländern schlug der globale Inflationsdruck weit weniger durch, da die Aufwertung die Erhöhung der Preise importierter Güter stark bremste.

Außerdem sind unter den einzelnen Ländern der EU (12-2) auch wichtige Unterschiede in den Wettbewerbsbedingungen festzustellen. Nur wenige internationale Supermarktketten interessieren sich für die europäische Peripherie im Norden oder im Süden Europas mit relativ niedriger Bevölkerungszahl, langen Transportwegen und schlecht funktionierender Verkehrsinfrastruktur. Dies wirkt sich auf die Intensität des Wettbewerbes negativ aus, und so konnte dort der Einzelhandel die steigenden Preise im Agrar- und Nahrungsmittelsektor bequem an die Endkonsumenten überwälzen. Im Gegensatz dazu sind in Zentraleuropa zahlreiche internationale Supermarktketten mit einem breit gefächerten Angebot an Nahrungsmitteln vertreten und liefern sich

¹⁾ EU (12-2) bezeichnet folgende neue Mitgliedstaaten der EU: Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn, nicht aber Malta und Zypern.

einen harten Wettkampf um Kunden – vielfach rund um die Uhr. Dies hat den Spielraum für Preiserhöhungen deutlich beschränkt. Zum Teil haben die Supermarktketten den Preisanstieg im Agrar- und Nahrungsmittelsektor nicht zur Gänze weitergegeben, um nicht Marktanteile zu verlieren.

12.2 Ursachen für den Anstieg der Weltmarktpreise für Getreide

In der Vergangenheit wurden die Preisschwankungen auf den Weltmärkten für Agrarprodukte hauptsächlich durch globale Witterungsbedingungen geprägt. Im Laufe der letzten Jahre spielen jedoch andere Einflussfaktoren eine zunehmend größere Rolle, und zwar im Rahmen eines immer engeren Zusammenspiels zwischen Agrar-, Nahrungsmittel- und Energiesektor. Die gezielte großzügige Förderung der Produktion von Treibstoffen landwirtschaftlichen Ursprungs ("Agrosprit")²⁾ insbesondere in den USA und in der EU führt zu einem Interessenskonflikt zwischen der Nahrungsmittelerzeugung und jener Sparte der Treibstoffproduktion, die sich auf dieselben Rohstoffe stützt – insbesondere Getreide und, in einem geringeren Ausmaß, auch Zuckerrüben und Ölpflanzen. Bis zum Jahr 2006 hat diese Interessenskollision zu keiner nennenswerten Erhöhung der Weltmarktpreise geführt. Vielmehr hat die Steigerung der verschiedenen Formen der Getreidenachfrage verhindert, dass die Getreidepreise angesichts starker Ernten verfielen. Die Situation änderte sich mit dem Wirtschaftsjahr Juli 2006 bis Juni 2007, da die weltweite Getreideproduktion wie auch bereits in der Vorperiode erneut sank, während gleichzeitig der Getreidekonsum weiterhin stieg. Als Resultat schrumpften die weltweiten Getreidevorräte auf den tiefsten Stand der letzten Jahrzehnte, und die Getreidepreise erreichten im Frühjahr 2008 historische Höchstwerte.

Die Nachfrage nach Getreide steigt graduell auch dadurch, dass sich in Schwellenländern wie China, Indien und Russland die Struktur der Nahrungsmittelnachfrage zugunsten von Fleisch- und Milchprodukten ändert und dadurch die Landwirtschaft selbst einen höheren Anteil ihrer Produktion als Futtermittel absorbiert.

Zum Entstehen einer globalen Getreideknappheit haben auch schwache Ernteergebnisse der EU 27 beigetragen: Sie lagen 2006 um 6% unter dem Ergebnis der Vorperiode und fielen 2007 um weitere 3%.

²⁾ Der vielfach verwendete Terminus "Biosprit" ist irreführend, da er eine Nähe zu biologischem Landbau suggeriert, die nicht gegeben ist.

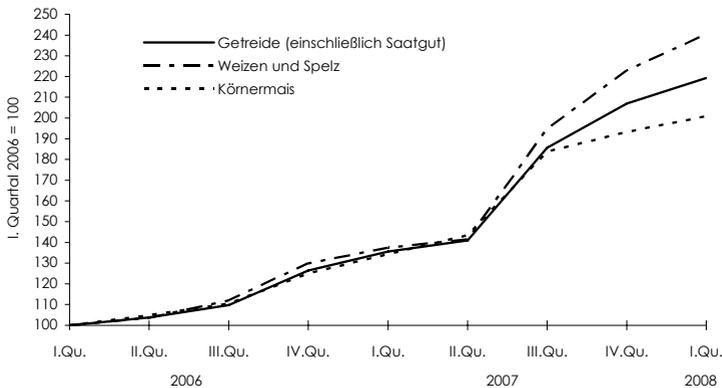
Innerhalb der EU 27 sank die Getreideproduktion jedoch besonders stark in der EU (12-2), und zwar um 14% im Jahr 2006 und um 10% im Jahr 2007. Eine ausgeprägte Dürreperiode hat im Jahr 2007 besonders die Getreideproduktion in Bulgarien, Rumänien und Ungarn stark in Mitleidenschaft gezogen – Länder, in denen hauptsächlich Mais und Weizen angebaut werden. Bei Weizen meldeten 2007 Bulgarien und Rumänien einen Produktionsausfall von etwa je 40%. Der Maisertrag 2007 stürzte in Bulgarien um 80% ab, und gleichzeitig halbierte er sich in Rumänien und Ungarn. All dies hat in der EU 27 zu sinkenden Lagerbeständen von Getreide beigetragen.

Übersicht 12.1: Weltproduktion und -verbrauch von Getreide

	Produktion	Angebot	Handel Mio. t	Verbrauch	Lagerbestand
2004/05	2.043,9	2.402,0	241,2	1.993,6	408,4
2005/06	2.016,7	2.419,9	253,4	2.031,4	388,4
2006/07	2.005,0	2.393,6	260,1	2.053,3	340,3
2007/08 (Schätzung)	2.116,7	2.457,0	268,6	2.110,6	346,4
2008/09 (Prognose September)	2.195,0	2.541,4	264,1	2.174,1	367,3

Q: USDA (United States Department of Agriculture), World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE). Das Angebot des jeweiligen Wirtschaftsjahres setzt sich aus der Produktion dieser Periode und dem Lagerbestand zu Ende der vorhergehenden Periode zusammen.

Abbildung 12.3: Preisindex landwirtschaftlicher Produkte der EU 27



Q: Eurostat, wiw-Berechnungen.

Die globale Getreideverknappung, die einen rasanten Anstieg der Getreidepreise zur Folge hatte, bewirkte nach einer gewissen Zeitver-

zögerung auch einen Preisanstieg bei Futtermitteln. Der Futtermittelverbrauch in der EU 25 wird auf rund 450 Mio. t jährlich geschätzt, wobei der Großteil der Futterkonzentrate und -zutaten (basierend hauptsächlich auf Ölpflanzen) importiert wird (*AgraFood East Europe*, 2008B). Dies traf insbesondere die europäische Schweine- und Geflügelzucht, die Hauptkonsumenten von Krafffutter. Trotz der gestiegenen Fleischnachfrage in den genannten Schwellenländern verfielen im Frühjahr 2008 bei Schweinefleisch die Erzeugerpreise. Dies ist darauf zurückzuführen, dass angesichts steigender Futtermittelpreise die Schweinehalter ihre Bestände radikal reduzierten und mit ihrem Angebot den Markt überschwemmen.

Die turbulenten Entwicklungen im Agrar- und Nahrungsmittelsektor wurden von einem drastischen Anstieg der Weltmarktpreise für Energieträger (v. a. Erdöl) begleitet. Die Nachfrage nach Energieträgern hat insbesondere in den Schwellenländern (v. a. in China) stark zugenommen, und zwar im Zusammenhang mit einem sehr hohen Wirtschaftswachstum. Der Agrarsektor selbst ist energieintensiv, dasselbe gilt für vorgelagerte Bereiche wie die Produktion von Düngemitteln, Agrarchemikalien und Landmaschinen, und auch die Abhängigkeit vom Transportsektor ist hoch. Angesichts steigender Inputpreise stiegen auch die Abhof-Preise von Obst, Gemüse und tierischen Produkten (abgesehen von Schweinefleisch). Eine neue Dimension erreichte in den letzten Jahren auch der Terminhandel mit Agrarkommoditäten auf weltweit führenden Börsenplätzen. Das Interesse an Agrargütern, deren Handel an Warenbörsen eine lange Tradition hat, stieg 2007, als die USA in die Hypothekenkrise stürzte und diese sich auch zu einer globalen Finanzmarktkrise ausweitete. Das Augenmerk der Anleger richtete sich verstärkt auf Agrarkommoditäten, die als relativ gewinnreicher eingeschätzt werden. Die so angeheizte Nachfrage hauptsächlich nach Termingeschäften für Weizen, Reis und Getreide hat den Preisanstieg dieser Rohstoffe zusätzlich stimuliert. Nicht zuletzt trugen zu den steigenden Preisen im Agrar- und Nahrungsmittelsektor auch Exportbeschränkungen einiger traditioneller Exportländer bei. Sie führten zu einer zusätzlichen Verknappung des Angebotes auf den Warenbörsen und folglich zu einem zusätzlichen Preisdruck. So haben zum Beispiel im Frühjahr 2008 geringe Lagerbestände die Regierungen Indiens und Vietnams zu einem Exportverbot für Reis veranlasst. Die Maßnahme sollte bewirken, dass der Inlandspreis weniger ansteigt als der Weltmarktpreis (*World Affairs Board*, 2007).

12.3 EU-Position

Als Antwort auf den Preisanstieg im Agrar- und Nahrungsmittelsektor hat die Europäische Kommission im Mai 2008 vorgeschlagen, die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) zu vereinfachen und einige Produktionsbeschränkungen für die Landwirte aufzuheben. Der Vorschlag zielt darauf ab, mehr Flexibilität in der Produktionsstruktur zuzulassen, so dass eine verstärkte und raschere Anpassung an Änderungen der Nachfragestruktur möglich wird. Der Vorschlag ist eines der Ergebnisse des so genannten Health Check der Gemeinsamen Agrarpolitik. Ziel bleibt eine schrittweise Eliminierung der produktionsgekoppelten Direktzahlungen und eine deutliche Reduktion der Marktpreisstützungen. Zur Kompensation sollen produktionsentkoppelte Direktzahlungen weiter forciert werden. Geplant sind auch die Beendigung des obligatorischen Flächenstilllegungsprogramms sowie die graduelle Abschaffung des Milchquotensystems (letztere bis 2015). Hintergrund dieses Maßnahmenpaketes ist ein freieres Spiel der Marktkräfte und gleichzeitig auch eine bessere Ausschöpfung des Produktionspotentials zuzulassen.

Ungeachtet dessen, dass der Wettstreit des Nahrungsmittel- und Energiesektors dazu tendiert, die Preise landwirtschaftlicher Güter in die Höhe zu treiben, hält die EU am Ziel fest, die Gewinnung von Kraftstoff aus Nutzpflanzen weiter zu forcieren. Die EU möchte erreichen, dass der Anteil von Agrosprit am gesamten Kraftstoffverbrauch bis zum Jahr 2020 auf 10% steigt. Allerdings hat dies in der EU zu heftigen Diskussionen geführt, und als Antwort darauf wurden die Nachhaltigkeitskriterien für Agrarkraftstoffe verschärft, und andere Arten der Energiegewinnung (vor allem aus Wind, Wasser und Sonneneinstrahlung) sollen stärker gefördert werden.

12.4 Gutes Wirtschaftsjahr 2008/2009

Dank einer optimistischen Prognose hinsichtlich der Weltgetreideernte im Wirtschaftsjahr 2008/2009 (Juli bis Juni) sind die Getreidepreise im 2. Halbjahr 2008 im Vergleich zum Höchststand im Frühling desselben Jahres deutlich gesunken. Dazu trägt auch die Abschaffung der Exportrestriktionen wichtiger globaler Agrarlieferanten bei. Anfang September 2008 hat Kasachstan eine weitgehende Liberalisierung des Weizenexportes und Indien eine Erleichterung des Reisexportes angekündigt. Einige Tage später haben auch weitere global sehr bedeutende Getreideexporteure ihre Exportrestriktionen gelockert: die Ukraine und Russland bei Weizen und Vietnam bei Reis (Blas, 2008). In

den Schwarzmeerländern³⁾ wird ein Zuwachs der Weizenexporte 2008/2009 von mehr als 50% auf insgesamt mindestens 33 Mio. t erwartet (*AgraFood East Europe*, 2008A). In der gesamten Getreideproduktion beurteilen diese Länder ihre Ernteergebnisse als sehr gut. So zum Beispiel schätzt man, dass sich die Getreideproduktion des Jahres 2008 in Bulgarien und Rumänien gegenüber dem Dürrejahr 2007 etwa verdoppelt hat, dass sie in der Ukraine um rund 50 Mio. t und damit um 70% sowie in Russland um knapp unter 100 Mio. t (+20%) gestiegen ist. Wahrscheinlich kommt es bei den Exporttransaktionen zu beträchtlichen Distributionsverlusten, da es vom Ursprungsland bis zum Zielland in der Regel zahlreiche Schwachstellen gibt. Angesichts der Rekorderten in der Region kommt es zu einem gravierenden Mangel hauptsächlich an Cargowagen, an Umladungstechnik im Bereich Schiene/Schiff sowie an ausreichenden Zwischenlagern in den Häfen. Einige Schwarzmeerhäfen sahen sich bereits Ende September 2008 gezwungen, einen Aufnahmestopp für Getreideexporte anzukündigen.

Neben Bulgarien und Rumänien haben innerhalb der EU auch andere Länder, wie etwa Deutschland und Frankreich, gute Getreideernten erzielt. Aufgrund dieser Voraussetzungen hat die EU-Kommission die Ernteeinschätzung 2008 in mehreren Schritten nach oben revidiert. Es wird angenommen, dass nach dem Ernteabschluss bei Körnermais die gesamte Getreideernte in der EU 27 im Jahr 2008 eine Marke von rund 310 Mio. t oder ein Plus von rund 20% gegenüber 2007 erreichen wird. Mit diesem Resultat wird die EU 27 ihre Spitzenjahre 2004 und 2005 übertreffen.

Angesichts der erwarteten höheren Weltgetreideernte im Wirtschaftsjahr 2008/2009 werden die Getreidepreise auf den Weltmärkten zwar sinken, aber es ist keineswegs sicher, dass sie bis auf das niedrige Preisniveau vergangener Jahre oder sogar darunter fallen werden, da die Getreidevorräte den Stand früherer Jahre nicht wieder erreichen dürften. Ihre Aufstockung auf ein Niveau, das die Erwartung längerfristig stabiler Preise nähren würde, wird wahrscheinlich im Wirtschaftsjahr 2008/2009 noch nicht erreicht werden. Dies gilt insbesondere für Mais und Reis, unverzichtbare Grundnahrungsmittel in armen Entwicklungsländern, bei denen die Nachfrage auch bei mäßigem Wirtschaftswachstum steigt. Außerdem ist Mais ein wichtiger Input für die steigende Produktion von Agroethanol, und gleichzeitig auch ein sehr bedeutendes Futtermittel für die Schweine- und Geflügelfleischproduktion sowie von Milch.

³⁾ Bulgarien, Kasachstan, Moldawien, Rumänien, Russland, Ukraine.

12.5 Künftige Entwicklung

Die Preise für Agrar- und Nahrungsmittelprodukte sind in den letzten Jahrzehnten im Vergleich zu anderen Gütern weltweit gesunken. Etwa ab Anfang der gegenwärtigen Dekade zeichneten sich auf dem Weltmarkt für Agrar- und Nahrungsmittel neue Entwicklungen ab, die darauf zurückzuführen waren, dass in wichtigen Transformations- und Schwellenländern das reale Pro-Kopf-Einkommen stark wuchs und die Nachfrage nach hochwertigen Nahrungsmitteln entsprechend zunahm. Die Nahrungsmittelproduktion stieg ebenfalls und konnte vorerst mit der steigenden Nahrungsmittelnachfrage Schritt halten. Mitte der gegenwärtigen Dekade kam es jedoch zu einer zusätzlichen Stimulierung der Nachfrage hauptsächlich nach Mais und Ölpflanzen, da die verstärkte Förderung der Produktion von Agrotreibstoffen in den USA und in der EU Wirkung zeigte. Aufgrund einer unterdurchschnittlichen globalen Getreideernte 2006/2007 veränderte sich die Situation ab Anfang 2007. Dies führte zu einer deutlichen Senkung der globalen Getreidereserven und folglich auch zu einem drastischen Preisanstieg bei Getreide.

Es ist damit zu rechnen, dass im Wirtschaftsjahr 2008/2009 die Weltmarktpreise für Getreide gegenüber der Vorperiode fallen werden, und zwar sowohl wegen guter Ernteergebnisse als auch wegen eines voraussichtlich nur mäßigen Anstiegs des Welteinkommens. In wenigen Jahren jedoch, einhergehend mit einer Erholung der weltweiten Konjunktur, dürfte sich die Tendenz zum Anstieg der Getreidepreise jedoch erneut manifestieren. Längerfristig hingegen kann sich eine Abschwächung dieser Entwicklung oder auch eine Trendwende einstellen, da sich das Angebot an Agrarprodukten dadurch erhöhen könnte, dass

- die Landwirte ihre Anbauflächen erweitern,
- sie die Böden intensiver bewirtschaften sowie höhere Hektarerträge und Tierleistungen anstreben und
- sich in der Ausrichtung der Energiepolitik und -technologie Änderungen einstellen.

Wie stark die Tendenz zu steigenden Getreidepreisen langfristig sein wird, hängt nicht zuletzt auch von der künftigen Entwicklung der Energiepreise ab. Die Preise im Agrarsektor (und folglich im Nahrungsmittelsektor) dürften sich in Zukunft in einem engeren Zusammenhang mit den Preisen im Energiesektor entwickeln. Sollte sich der Trend steigender Getreidepreise auch langfristig als stark erweisen, könnte das Pro-Kopf-Einkommen in der Landwirtschaft, das zurzeit unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegt, gegenüber dem

Sekundär- und Tertiärsektor etwas aufholen. Allerdings kann die Einkommensentwicklung in den einzelnen Sparten der Landwirtschaft sehr unterschiedlich ausfallen. Teile der pflanzlichen Produktion dürften gegenüber der tierischen Produktion stark begünstigt sein. Sollte dies Realität werden, wird dies in den einzelnen Ländern zu einer Neustrukturierung der Landwirtschaft motivieren. Da die Landwirte nur einen geringen Anteil der ländlichen Bevölkerung ausmachen, ist nicht gewährleistet, dass der ländliche Raum insgesamt von einer Annäherung landwirtschaftlicher Pro-Kopf-Einkommen an den allgemeinen Durchschnitt profitieren wird. Dies wird nur im Falle einer massiven Förderung der Strukturen des ländlichen Raumes der Fall sein.

12.6 Literaturhinweise

AgraFood East Europe (2008A), 14. August 2008, (335), S. 2.

AgraFood East Europe (2008B), 28. August 2008, (337), S. 3.

Blas, J., "Big food exporters ease restrictions", Financial Times, 5. September 2008, <http://www.ft.com/cms/s/0/e36da672-7ae1-11dd-adbe-000077b07658.html>.

World Affairs Board, "Vietnam next to cut rice exports", August 2007.

Statistische Übersichten

Übersicht 2.2: Reales BIP-Wachstum OECD

	2006	2007	2008 Prognose	2009 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 2,6	+ 4,1	+ 2,9	+ 2,7
Österreich	+ 3,3	+ 3,3	+ 2,3	+ 1,7
Belgien	+ 2,9	+ 2,8	+ 1,7	+ 1,7
Kanada	+ 2,8	+ 2,7	+ 1,2	+ 2,0
Tschechien	+ 6,4	+ 6,5	+ 4,5	+ 4,8
Dänemark	+ 3,9	+ 1,8	+ 1,2	+ 0,6
Finnland	+ 4,8	+ 4,3	+ 2,8	+ 2,3
Frankreich	+ 2,4	+ 2,1	+ 1,8	+ 1,5
Deutschland	+ 3,1	+ 2,6	+ 1,9	+ 1,1
Griechenland	+ 4,2	+ 4,0	+ 3,5	+ 3,4
Ungarn	+ 3,9	+ 1,3	+ 2,0	+ 3,1
Island	+ 4,4	+ 3,8	+ 0,4	- 0,4
Irland	+ 5,7	+ 4,0	+ 1,5	+ 3,3
Italien	+ 1,9	+ 1,4	+ 0,5	+ 0,9
Japan	+ 2,4	+ 2,1	+ 1,7	+ 1,5
Korea	+ 5,1	+ 5,0	+ 4,3	+ 5,0
Luxemburg	+ 5,9	+ 4,6	+ 3,0	+ 4,0
Mexiko	+ 4,8	+ 3,3	+ 2,8	+ 3,3
Niederlande	+ 3,0	+ 3,5	+ 2,3	+ 1,8
Neuseeland	+ 2,3	+ 3,4	+ 1,3	+ 2,1
Norwegen	+ 2,5	+ 3,5	+ 2,6	+ 1,8
Polen	+ 6,2	+ 6,6	+ 5,9	+ 5,0
Portugal	+ 1,3	+ 1,9	+ 1,6	+ 1,8
Slowakei	+ 8,5	+10,4	+ 7,3	+ 6,1
Spanien	+ 3,9	+ 3,8	+ 1,6	+ 1,1
Schweden	+ 4,5	+ 2,8	+ 2,1	+ 2,1
Schweiz	+ 3,2	+ 3,1	+ 2,0	+ 1,4
Türkei	+ 6,9	+ 4,5	+ 3,7	+ 4,5
Großbritannien	+ 2,9	+ 3,0	+ 1,8	+ 1,4
USA	+ 2,9	+ 2,2	+ 1,2	+ 1,1
Euro-Raum 12	+ 2,9	+ 2,6	+ 1,7	+ 1,4
OECD	+ 3,1	+ 2,7	+ 1,8	+ 1,7

Q: OECD, Economic Outlook Database, 83. 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 2.3: Verbraucherpreisindex

	2006	2007	2008 Prognose	2009 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 3,5	+ 2,3	+ 4,1	+ 3,1
Österreich	+ 1,7	+ 2,2	+ 3,1	+ 2,2
Belgien	+ 2,3	+ 1,8	+ 3,7	+ 2,0
Kanada	+ 2,0	+ 2,1	+ 1,3	+ 1,3
Tschechien	+ 2,6	+ 3,0	+ 6,8	+ 2,9
Dänemark	+ 1,9	+ 1,7	+ 3,3	+ 2,6
Finnland	+ 1,3	+ 1,6	+ 3,5	+ 2,5
Frankreich	+ 1,9	+ 1,6	+ 3,5	+ 2,4
Deutschland	+ 1,8	+ 2,3	+ 2,9	+ 2,1
Griechenland	+ 3,3	+ 3,0	+ 4,2	+ 3,2
Ungarn	+ 3,9	+ 8,0	+ 6,3	+ 3,7
Island ¹⁾	+ 6,7	+ 5,1	+ 9,8	+ 6,0
Irland	+ 2,7	+ 2,9	+ 3,4	+ 2,1
Italien	+ 2,2	+ 2,0	+ 3,6	+ 2,1
Japan	+ 0,2	+ 0,1	+ 0,9	+ 0,4
Korea	+ 2,2	+ 2,5	+ 4,0	+ 3,2
Luxemburg	+ 3,0	+ 2,7	+ 4,0	+ 2,1
Mexiko	+ 3,6	+ 4,0	+ 4,4	+ 3,3
Niederlande	+ 1,7	+ 1,6	+ 2,4	+ 3,0
Neuseeland	+ 3,4	+ 2,4	+ 3,4	+ 2,8
Norwegen	+ 2,3	+ 0,7	+ 3,6	+ 2,5
Polen	+ 1,3	+ 2,5	+ 4,5	+ 5,5
Portugal	+ 3,0	+ 2,4	+ 3,0	+ 2,2
Slowakei	+ 4,5	+ 2,8	+ 4,0	+ 3,6
Spanien	+ 3,6	+ 2,8	+ 4,6	+ 3,0
Schweden	+ 1,4	+ 2,2	+ 3,2	+ 2,8
Schweiz	+ 1,1	+ 0,7	+ 2,2	+ 1,5
Türkei	+ 9,6	+ 8,8	+ 9,6	+ 7,5
Großbritannien	+ 2,3	+ 2,3	+ 3,0	+ 2,5
USA ²⁾	+ 3,2	+ 2,9	+ 3,9	+ 2,2
Euro-Raum 12	+ 2,2	+ 2,1	+ 3,4	+ 2,4

Q: OECD, Economic Outlook Database, 83. 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 2.4: Arbeitslosenquote

	2006	2007	2008 Prognose	2009 Prognose
	Jahresdurchschnitt in %			
Australien	4,8	4,4	4,2	4,7
Österreich	5,4	5,0	4,8	4,8
Belgien	8,2	7,5	7,0	7,2
Kanada	6,3	6,0	6,1	6,3
Tschechien	7,2	5,3	4,6	4,4
Dänemark	3,9	3,7	3,3	3,7
Finnland	7,7	6,9	6,3	6,0
Frankreich	8,8	7,9	7,5	7,6
Deutschland	9,7	8,3	7,4	7,4
Griechenland	8,6	8,0	7,7	7,7
Ungarn	7,5	7,4	7,7	7,6
Island	2,9	2,3	3,4	5,7
Irland	4,4	4,5	5,7	6,5
Italien	6,8	6,1	6,2	6,5
Japan	4,1	3,9	3,8	3,8
Korea	3,5	3,2	3,1	3,1
Luxemburg	4,4	4,4	4,5	4,9
Mexiko ¹⁾	3,2	3,4	3,7	3,6
Niederlande	4,1	3,3	2,6	2,7
Neuseeland	3,8	3,6	3,8	3,8
Norwegen	3,4	2,5	2,5	2,8
Polen	13,8	9,6	7,8	6,9
Portugal	7,7	8,0	7,9	7,9
Slowakei	13,3	11,0	10,3	9,6
Spanien ²⁾	8,5	8,3	9,7	10,7
Schweden	5,3	4,6	4,3	4,4
Schweiz	4,0	3,6	3,6	3,8
Türkei ³⁾	9,7	9,5	10,2	10,5
Großbritannien	5,5	5,4	5,5	5,8
USA	4,6	4,6	5,4	6,1
Euro-Raum 12	8,2	7,4	7,2	7,4
OECD	6,0	5,6	5,7	6,0

Q: OECD, Economic Outlook Database, 83. – ¹⁾ National Employment Survey. – ²⁾ Daten rückwirkend bis 1976 gemäß Labour Force Survey 2002 revidiert. – ³⁾ Die Zahlen beinhalten Revisionen der türkischen Daten, siehe OECD Outlook Sources and Methods.

Übersicht 2.5: Leistungsbilanz

	2006	2007	2008 Prognose	2009 Prognose
	In % des BIP			
Australien	- 5,5	- 6,2	- 4,7	- 4,6
Österreich	2,8	3,1	3,5	3,2
Belgien	2,7	1,4	1,1	0,9
Kanada	1,6	0,9	- 0,2	- 0,8
Tschechien	- 3,1	- 2,5	- 2,6	- 1,8
Dänemark	2,7	1,1	0,6	0,7
Finnland	4,5	4,3	3,4	2,4
Frankreich	- 1,2	- 1,2	- 1,8	- 1,6
Deutschland	6,1	7,7	7,9	7,7
Griechenland	- 11,1	- 14,1	- 15,3	- 15,2
Ungarn	- 6,1	- 5,0	- 4,4	- 4,1
Island	- 25,0	- 15,7	- 13,3	- 8,6
Irland	- 4,2	- 5,0	- 5,0	- 3,8
Italien	- 2,7	- 2,6	- 2,4	- 2,6
Japan	3,9	4,8	4,4	4,4
Korea	0,6	0,6	- 0,9	- 1,0
Luxemburg	10,5	9,9	9,0	9,2
Mexiko	- 0,3	- 0,8	- 1,0	- 2,0
Niederlande	8,3	6,5	6,1	5,9
Neuseeland	- 8,6	- 7,9	- 7,7	- 8,1
Norwegen	17,3	16,4	19,4	18,6
Polen	- 2,7	- 3,7	- 4,5	- 5,6
Portugal	- 10,1	- 9,8	- 11,6	- 11,6
Slowakei	- 7,0	- 5,3	- 4,3	- 3,1
Spanien	- 8,6	- 10,1	- 10,1	- 9,8
Schweden	8,5	8,3	8,6	8,4
Schweiz	14,7	16,9	9,9	11,0
Türkei	- 6,1	- 5,8	- 5,4	- 5,3
Großbritannien	- 3,9	- 4,2	- 3,3	- 3,1
USA	- 6,2	- 5,3	- 5,0	- 4,4
Euro-Raum 12	0,2	0,2	0,1	0,0
OECD	- 1,7	- 1,4	- 1,3	- 1,1

Q: OECD, Economic Outlook Database, 83.

Übersicht 3.3: Außenhandelsströme ausgewählter Ländergruppen

	2002	2007	2002	2007	2007	2006	2007
	Mio. \$		Anteile in %		1997 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Welt	6.432.970	13.807.000	100,0	100,0	249,8	+ 15,3	+ 15,5
Europa	2.804.210	5.724.206	43,6	41,5	242,7	+ 12,8	+ 16,4
EU 15	2.442.118	4.771.986	38,0	34,6	227,9	+ 11,7	+ 15,3
Euro-Raum 13	2.037.769	4.096.206	31,7	29,7	242,1	+ 11,4	+ 17,1
EU 12	172.473	544.399	2,7	3,9	497,4	+ 22,6	+ 27,2
EU 27	2.614.590	5.316.380	40,6	38,5	241,2	+ 12,6	+ 16,4
Asien	1.668.195	3.862.312	25,9	28,0	270,1	+ 16,6	+ 16,1
ASEAN + 3	1.309.431	3.187.740	20,4	23,1	288,4	+ 17,3	+ 18,5
ASEAN	404.590	887.227	6,3	6,4	248,6	+ 19,2	+ 14,0
Afrika	140.110	403.498	2,2	2,9	350,2	+ 21,3	+ 16,5
Nordamerika	1.107.762	1.830.930	17,2	13,3	181,0	+ 12,6	+ 9,2
Lateinamerika	191.179	540.483	3,0	3,9	302,0	+ 25,8	+ 19,0
Nahe Osten	226.037	649.473	3,5	4,7	357,6	+ 22,1	+ 12,1
OECD	4.525.374	8.681.163	70,3	62,9	218,3	+ 12,0	+ 14,5
<i>Importe</i>							
Welt	6.627.190	14.464.600	100,0	100,0	258,4	+ 15,1	+ 16,9
Europa	2.721.645	5.926.733	41,1	41,0	259,9	+ 14,5	+ 18,2
EU 15	2.333.106	4.854.613	35,2	33,6	245,9	+ 13,2	+ 16,0
Euro-Raum 13	1.892.603	3.999.581	28,6	27,7	254,6	+ 13,2	+ 15,9
EU 12	215.635	636.657	3,3	4,4	425,6	+ 22,9	+ 28,8
EU 27	2.548.740	5.491.270	38,5	38,0	258,5	+ 14,2	+ 17,3
Asien	1.534.040	3.689.127	23,1	25,5	269,8	+ 16,9	+ 17,8
ASEAN + 3	1.138.910	2.753.064	17,2	19,0	275,1	+ 16,5	+ 17,0
ASEAN	354.173	814.278	5,3	5,6	216,9	+ 20,2	+ 16,2
Afrika	143.529	408.253	2,2	2,8	331,0	+ 21,0	+ 24,3
Nordamerika	1.643.079	2.709.518	24,8	18,7	219,2	+ 11,3	+ 4,8
Lateinamerika	185.181	515.023	2,8	3,6	236,0	+ 22,7	+ 33,1
Nahe Osten	168.377	489.753	2,5	3,4	362,3	+ 14,1	+ 25,4
OECD	4.881.546	9.637.210	73,7	66,6	238,4	+ 12,8	+ 13,4

Q: IMF, Direction of Trade Statistics. Regionen nach WTO-Gruppierung, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.4: Handelsbilanzen ausgewählter Ländergruppen

	2002	2006	2007	2002	2007	2006	2007
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
Welt	- 194.220	- 418.200	- 657.600	- 3,0	- 4,8	- 33.500	- 239.400
Europa	82.565	- 96.323	- 202.527	2,9	- 3,5	- 77.965	- 106.205
EU 15	109.012	- 48.234	- 82.627	4,5	- 1,7	- 56.256	- 34.394
Euro-Raum 13	145.166	47.630	96.625	7,1	2,4	- 42.755	+ 48.995
EU 12	- 43.162	- 66.280	- 92.258	- 25,0	- 16,9	- 13.244	- 25.978
EU 27	65.850	- 114.510	- 174.890	2,5	- 3,3	- 69.500	- 60.380
Asien	- 194.220	- 418.200	- 657.600	8,0	4,5	+ 21.780	- 22.981
ASEAN + 3	170.521	337.876	434.677	13,0	13,6	+ 62.905	+ 96.801
ASEAN	50.417	77.473	72.949	12,5	8,2	+ 7.439	- 4.524
Afrika	134.155	196.166	173.185	- 2,4	- 1,2	+ 3.950	- 22.663
Nordamerika	- 3.419	17.908	- 4.755	- 48,3	- 48,0	- 75.833	+ 31.929
Lateinamerika	- 535.317	- 910.517	- 878.588	3,1	4,7	+ 21.462	- 41.676
Naher Osten	5.998	67.136	25.460	25,5	24,6	+ 56.566	- 29.004
OECD	- 356.172	- 916.690	- 956.047	- 7,9	- 11,0	- 152.588	- 39.358

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Regionen nach WTO-Gruppierung, wiiw-Berechnungen.

Übersicht 3.5: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2002	2007	2002	2007	2007	2006	2007	2007
	Mio. \$		Anteile in %		1997 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Export- quote ¹⁾
Deutschland	613.034	1.327.220	9,5	9,6	259,5	+ 13,5	+ 19,7	40,0
China	325.744	1.222.840	5,1	8,9	668,5	+ 27,1	+ 26,2	37,7
USA	693.226	1.162.600	10,8	8,4	169,1	+ 14,7	+ 12,1	8,4
Japan	416.789	714.254	6,5	5,2	169,5	+ 8,7	+ 10,4	16,3
Frankreich	331.109	553.214	5,1	4,0	188,9	+ 7,1	+ 11,6	21,3
Niederlande	243.192	551.777	3,8	4,0	319,6	+ 14,2	+ 19,0	71,9
Italien	251.159	492.000	3,9	3,6	206,6	+ 11,9	+ 18,0	23,4
Großbritannien	275.795	432.922	4,3	3,1	154,9	+ 14,2	+ 2,4	15,6
Belgien	213.497	430.876	3,3	3,1	250,6	+ 9,8	+ 17,4	95,0
Kanada	252.382	414.631	3,9	3,0	194,6	+ 5,3	+ 6,8	29,1
Südkorea	162.308	363.419	2,5	2,6	252,2	+ 4,3	+ 22,5	37,5
Russland	107.224	344.356	1,7	2,5	404,8	+ 22,0	+ 18,0	26,7
Singapur ²⁾	125.219	299.173	1,9	2,2	238,6	+ 18,6	+ 10,0	205,9
Hongkong	200.320	294.399	3,1	2,1	156,7	+ 9,4	- 7,1	142,4
Mexiko	161.235	253.092	2,5	1,8	229,2	+ 16,7	+ 1,2	28,3
Spanien	118.219	239.843	1,8	1,7	230,3	+ 10,8	+ 12,8	16,7
Saudi-Arabien	66.140	201.182	1,0	1,5	331,7	+ 20,7	+ 6,2	53,3
Malaysia	93.387	176.207	1,5	1,3	223,3	+ 14,0	+ 9,7	94,4
Brasilien	60.354	174.377	0,9	1,3	323,5	+ 16,8	+ 26,0	13,3
Schweden	82.890	169.248	1,3	1,2	204,7	+ 12,9	+ 14,5	37,2
Schweiz	91.695	166.728	1,4	1,2	219,5	+ 12,8	+ 12,9	39,4
Österreich	78.515	163.043	1,2	1,2	277,8	+ 9,5	+ 19,2	43,9
Thailand	68.850	152.459	1,1	1,1	260,9	+ 18,5	+ 16,8	62,0
Indien	50.496	151.163	0,8	1,1	436,6	+ 25,6	+ 22,9	13,3
Australien	65.221	141.344	1,0	1,0	223,8	+ 16,0	+ 16,0	15,6
Norwegen	60.523	139.414	0,9	1,0	292,5	+ 17,7	+ 14,2	35,7
Polen	41.008	139.055	0,6	1,0	539,9	+ 24,2	+ 25,4	33,1
Indonesien	57.154	129.103	0,9	0,9	241,6	+ 32,7	+ 13,7	29,8
Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	39.136	126.243	0,6	0,9	403,8	+ 20,2	+ 12,7	64,1
Tschechien	38.080	122.677	0,6	0,9	544,8	+ 21,6	+ 29,1	70,0
Irland	87.786	120.859	1,4	0,9	229,9	- 0,7	+ 11,0	47,5
Türkei	36.045	107.113	0,6	0,8	408,1	+ 16,4	+ 25,3	16,3
Dänemark	56.021	103.581	0,9	0,8	212,4	+ 9,0	+ 11,9	33,2
Ungarn	33.960	94.752	0,5	0,7	496,1	+ 20,0	+ 25,7	68,4
Finnland	44.836	89.755	0,7	0,7	228,3	+ 16,9	+ 16,4	36,4
Venezuela	26.641	84.529	0,4	0,6	321,2	+ 36,1	+ 12,0	37,1

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiiw-Berechnungen. – ¹⁾ Exporte in Relation zum BIP. – ²⁾ Exportquote 2006. – ³⁾ Exportquote 2004.

Übersicht 3.6: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2002	2007	2002	2007	2007	2006	2007	2007
	Mio. \$		Anteile in %		1997 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Import- quote ¹⁾
Deutschland	493.636	1.059.480	7,4	7,3	242,8	+ 16,8	+ 16,8	31,9
China	295.440	952.790	4,5	6,6	670,2	+ 19,9	+ 20,3	29,4
USA	1.202.410	2.017.380	18,1	13,9	224,5	+ 10,8	+ 5,1	14,6
Japan	337.172	621.870	5,1	4,3	183,6	+ 12,3	+ 7,5	14,2
Frankreich	328.309	615.594	5,0	4,3	224,6	+ 7,5	+ 13,6	23,7
Niederlande	218.783	492.429	3,3	3,4	311,2	+ 14,8	+ 18,1	64,2
Italien	242.996	504.827	3,7	3,5	242,4	+ 15,1	+ 14,1	24,0
Großbritannien	335.342	635.410	5,1	4,4	209,8	+ 13,3	+ 16,2	22,9
Belgien	197.512	413.637	3,0	2,9	263,0	+ 10,5	+ 17,5	91,2
Kanada	244.187	418.534	3,7	2,9	194,6	+ 11,1	+ 8,9	29,4
Südkorea	152.125	364.126	2,3	2,5	251,8	+ 7,9	+ 29,2	37,5
Russland	45.508	238.223	0,7	1,6	454,6	+ 36,0	+ 79,8	18,5
Singapur ²⁾	116.483	263.325	1,8	1,8	198,6	+ 19,3	+ 10,3	180,7
Hongkong	208.024	387.166	3,1	2,7	185,6	+ 11,6	+ 15,7	187,3
Mexiko	191.239	270.810	2,9	1,9	224,2	+ 15,5	- 3,9	30,3
Spanien	154.756	372.972	2,3	2,6	303,8	+ 13,8	+ 13,4	25,9
Saudi-Arabien	32.290	90.798	0,5	0,6	318,8	+ 17,9	+ 29,5	24,1
Malaysia	79.513	146.982	1,2	1,0	185,9	+ 14,8	+ 12,6	78,8
Brasilien	51.956	135.764	0,8	0,9	199,3	+ 25,0	+ 34,2	10,3
Schweden	67.451	151.460	1,0	1,0	231,5	+ 14,4	+ 18,6	33,3
Schweiz	87.188	195.020	1,3	1,3	257,8	+ 11,7	+ 38,0	46,1
Österreich	78.076	162.541	1,2	1,1	253,3	+ 8,0	+ 18,4	43,8
Thailand	64.721	141.346	1,0	1,0	222,7	+ 10,5	+ 8,2	57,5
Indien	58.912	246.644	0,9	1,7	603,1	+ 38,0	+ 32,7	21,7
Australien	76.514	170.320	1,2	1,2	250,6	+ 11,6	+ 16,6	18,8
Norwegen	34.156	80.343	0,5	0,6	227,0	+ 15,8	+ 25,0	20,6
Polen	55.112	163.031	0,8	1,1	385,3	+ 25,4	+ 28,2	38,8
Indonesien	31.289	115.025	0,5	0,8	275,9	+ 60,5	+ 24,2	26,6
Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	30.353	142.944	0,5	1,0	622,3	+ 15,0	+ 24,7	71,7
Tschechien	43.942	118.179	0,7	0,8	397,7	+ 22,0	+ 26,6	67,4
Irland	51.427	82.544	0,8	0,6	212,2	+ 6,6	+ 13,0	32,4
Türkei	51.554	169.986	0,8	1,2	349,4	+ 19,7	+ 21,9	25,9
Dänemark	48.643	99.753	0,7	0,7	224,3	+ 13,4	+ 16,6	32,0
Ungarn	37.322	95.184	0,6	0,7	448,3	+ 18,0	+ 21,5	68,7
Finnland	33.368	82.087	0,5	0,6	275,6	+ 16,9	+ 19,1	33,3
Venezuela	13.380	41.506	0,2	0,3	281,3	+ 39,8	+ 35,8	18,2

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiw-Berechnungen. – 1) Importe in Relation zum BIP. – 2) Importquote 2006. – 3) Importquote 2004.

Übersicht 3.7: Handelsbilanz ausgewählter Länder

	2002	2006	2007	2002	2007	2006	2007	2007
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$		Offenheit ¹⁾
Deutschland	119.398	201.341	267740	19,5	20,2	+ 1.226	+ 66.399	71,8
China	30.304	177.491	270.050	9,3	22,1	+ 75.372	+ 92.559	67,1
USA	- 509.184	- 882.190	- 854.780	- 73,5	- 73,5	- 53.937	+ 27.410	23,0
Japan	79.617	68.091	92.384	19,1	12,9	- 11.602	+ 24.293	30,5
Frankreich	2.800	- 46.293	- 62.380	0,8	- 11,3	- 5.348	- 16.087	45,1
Niederlande	24.409	46.731	59.348	10,0	10,8	+ 3.946	+ 12.617	136,2
Italien	8.163	- 25.481	- 12.827	3,3	- 2,6	- 13.646	+ 12.654	47,4
Großbritannien	- 59.547	- 124.108	- 202.488	- 21,6	- 46,8	- 11.768	- 78.380	38,5
Belgien	15.985	15.007	17.239	7,5	4,0	- 674	+ 2.232	186,3
Kanada	8.195	3.824	- 3.903	3,2	- 0,9	- 18.733	- 7.727	58,4
Südkorea	10.183	14.821	- 707	6,3	- 0,2	- 8.305	- 15.528	75,0
Russland	61.716	159.364	106.133	57,6	30,8	+ 17.492	- 53.231	45,2
Singapur	8.736	33.260	35.848	7,0	12,0	+ 4.010	+ 2.588	386,5
Hongkong	- 7.704	- 17.872	- 92.767	- 3,8	- 31,5	- 7.414	- 74.895	329,7
Mexiko	- 30.004	- 31.746	- 17.718	- 18,6	- 7,0	- 1.978	+ 14.028	58,6
Spanien	- 36.537	- 116.236	- 133.129	- 30,9	- 55,5	- 19.231	- 18.893	42,6
Saudi-Arabien	33.850	119.280	110.384	51,2	54,9	+ 21.823	- 8.896	77,4
Malaysia	13.874	30.187	29.225	14,9	16,6	+ 2.819	- 962	173,2
Brasilien	8.398	37.192	38.613	13,9	22,1	- 349	+ 1.421	23,6
Schweden	15.439	20.172	17.788	18,6	10,5	+ 852	- 2.384	70,5
Schweiz	4.507	6.412	- 28.292	4,9	- 17,0	+ 2.051	- 34.704	85,4
Österreich	439	- 486	502	0,6	0,3	+ 1.666	+ 988	87,7
Thailand	4.129	- 50	11.113	6,0	7,3	+ 7.935	+ 11.163	119,5
Indien	- 8.416	- 62.837	- 95.481	- 16,7	- 63,2	- 26.065	- 32.644	35,0
Australien	- 11.293	- 24.300	- 28.976	- 17,3	- 20,5	+ 1.594	- 4.676	34,4
Norwegen	26.367	57.856	59.071	43,6	42,4	+ 9.587	+ 1.215	56,3
Polen	- 14.104	- 16.319	- 23.976	- 34,4	- 17,2	- 4.162	- 7.657	71,9
Indonesien	25.865	21.000	14.078	45,3	10,9	- 6.923	- 6.922	56,4
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	8.783	- 2.653	- 16.701	22,4	- 13,2	+ 3.849	- 14.048	135,8
Tschechien	- 5.862	1.682	4.498	- 15,4	3,7	+ 52	+ 2.816	137,4
Irland	36.359	35.790	38.315	41,4	31,7	- 5.296	+ 2.525	79,9
Türkei	- 15.509	- 53.988	- 62.873	- 43,0	- 58,7	- 10.877	- 8.885	42,2
Dänemark	7.378	7.050	3.828	13,2	3,7	- 2.480	- 3.222	65,2
Ungarn	- 3.362	- 3.008	- 432	- 9,9	- 0,5	+ 598	+ 2.576	137,0
Finnland	11.468	8.171	7.668	25,6	8,5	+ 1.144	- 503	69,8
Venezuela	13.261	44.942	43.023	49,8	50,9	+ 11.323	- 1.919	55,3

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Exporte plus Importe in Relation zum BIP. – ²⁾ Offenheit 2004.

Übersicht 3.8: Entwicklung der Dienstleistungsexporte ausgewählter Länder

	2002	2007	2002	2007	2007	2006	2007
	Mio. \$		Anteile in %		1997 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	288.800	493.200	17,7	16,2	194,1	+ 11,7	+ 14,6
Großbritannien	135.300	278.700	8,3	9,2	274,3	+ 12,0	+ 18,8
Deutschland	102.200	215.000	6,3	7,1	261,9	+ 14,8	+ 15,8
Frankreich	86.200	145.700	5,3	4,8	180,3	+ 3,4	+ 15,4
Spanien	60.247	129.303	3,7	4,3	296,1	+ 12,6	+ 21,3
Japan	65.700	129.100	4,0	4,2	186,3	+ 6,4	+ 10,1
China	39.745	122.206	2,4	4,0	497,4	+ 23,6	+ 32,8
Italien	60.439	111.999	3,7	3,7	167,2	+ 10,9	+ 13,1
Niederlande	56.138	90.594	3,4	3,0	185,0	+ 2,7	+ 10,1
Irland	29.901	88.994	1,8	2,9	1.438,7	+ 15,5	+ 28,6
Hongkong	44.601	83.563	2,7	2,7	.	+ 14,2	+ 14,9
Belgien	37.822	77.807	2,3	2,6	339,5	+ 6,1	+ 30,6
Korea	28.388	63.034	1,7	2,1	239,7	+ 10,6	+ 26,3
Kanada	40.481	62.988	2,5	2,1	199,4	+ 7,0	+ 6,2
Schweiz	29.616	62.840	1,8	2,1	247,2	+ 10,0	+ 20,9
Luxemburg	20.504	62.687	1,3	2,1	498,2	+ 24,6	+ 23,1
Dänemark	26.667	61.799	1,6	2,0	440,1	+ 21,4	+ 17,3
Österreich	35.386	55.736	2,2	1,8	188,3	- 14,5	+ 20,9
Schweden ¹⁾	24.009	50.374	1,5	1,7	283,5	+ 17,3	.
Norwegen	19.488	40.592	1,2	1,3	258,4	+ 11,4	+ 21,8
Australien	19.594	40.449	1,2	1,3	209,3	+ 6,6	+ 22,2
Russland	13.611	39.347	0,8	1,3	279,5	+ 24,6	+ 26,5
Griechenland ¹⁾	20.142	35.762	1,2	1,2	385,1	+ 5,4	.
Thailand	15.391	29.006	0,9	1,0	184,0	+ 23,1	+ 16,9
Türkei	14.046	28.826	0,9	0,9	148,4	- 5,0	+ 13,9
Polen	10.037	28.710	0,6	0,9	322,0	+ 26,6	+ 39,5
Malaysia	14.878	28.272	0,9	0,9	179,8	+ 11,5	+ 29,5
Brasilien	9.551	23.895	0,6	0,8	399,0	+ 21,3	+ 22,8
Israel	11.895	21.122	0,7	0,7	237,3	+ 10,4	+ 9,7
Finnland	10.441	20.212	0,6	0,7	304,4	+ 3,0	+ 15,4
Portugal ¹⁾	10.357	17.809	0,6	0,6	232,4	+ 17,2	.
Mexiko	12.740	17.736	0,8	0,6	158,6	+ 1,6	+ 8,2
Ungarn	7.417	16.758	0,5	0,6	289,3	+ 4,1	+ 26,0
Ukraine	4.682	14.158	0,3	0,5	286,8	+ 20,7	+ 25,4
Südafrika	4.985	13.562	0,3	0,4	251,4	+ 7,7	+ 12,9
Tschechien ¹⁾	7.083	13.331	0,4	0,4	186,9	+ 13,5	.
Total	1.635.108	3.040.493	100,0	100,0	227,6	+ 11,0	+ 7,6
EU 27	760.106	1.554.965	46,5	51,1	264,7	+ 10,6	+ 17,5
EU 15	715.752	1.442.477	43,8	47,4	261,9	+ 10,1	+ 16,9
EU 12	44.354	112.488	2,7	3,7	306,5	+ 17,7	+ 26,4

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – 1) 2006.

Übersicht 3.9: Entwicklung der Dienstleistungsimporte ausgewählter Länder

	2002	2007	2002	2007	2007	2006	2007
	Mio. \$		Anteile in %		1997 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	231.000	378.100	14,2	13,6	227,9	+ 11,3	+ 8,4
Großbritannien	110.000	201.900	6,8	7,2	257,2	+ 7,7	+ 13,9
Deutschland	142.000	254.200	8,7	9,1	199,5	+ 7,6	+ 16,0
Frankreich	69.000	130.700	4,2	4,7	203,6	+ 7,6	+ 15,0
Spanien	38.712	98.900	2,4	3,5	386,0	+ 16,8	+ 26,1
Japan	107.900	150.400	6,6	5,4	121,8	+ 1,0	+ 10,9
China	46.528	130.111	2,9	4,7	465,2	+ 20,3	+ 29,0
Italien	63.166	121.450	3,9	4,4	205,1	+ 11,6	+ 20,8
Niederlande	57.204	87.997	3,5	3,2	192,6	+ 8,5	+ 10,6
Irland	42.829	94.472	2,6	3,4	621,7	+ 9,9	+ 20,3
Hongkong	25.964	41.234	1,6	1,5	.	+ 9,1	+ 11,3
Belgien	35.863	71.535	2,2	2,6	311,3	+ 3,9	+ 34,6
Korea	36.585	83.609	2,3	3,0	283,4	+ 17,1	+ 21,4
Kanada	45.070	80.837	2,8	2,9	212,7	+ 10,5	+ 11,8
Schweiz	16.150	34.033	1,0	1,2	241,4	+ 5,1	+ 18,3
Luxemburg	12.413	36.059	0,8	1,3	415,3	+ 22,9	+ 19,3
Dänemark	24.305	53.973	1,5	1,9	393,2	+ 23,1	+ 18,5
Österreich	34.996	39.033	2,2	1,4	136,6	- 31,8	+ 16,5
Schweden ¹⁾	23.958	39.774	1,5	1,4	203,7	+ 12,8	.
Norwegen	17.972	39.758	1,1	1,4	279,3	+ 9,5	+ 24,4
Australien	18.388	38.899	1,1	1,4	203,1	+ 5,6	+ 20,7
Russland	23.497	59.182	1,4	2,1	295,5	+ 15,4	+ 32,0
Griechenland ¹⁾	9.819	16.367	0,6	0,6	352,0	+ 11,0	.
Thailand	16.720	38.273	1,0	1,4	220,5	+ 22,2	+ 15,9
Türkei	6.161	14.958	0,4	0,5	175,9	+ 0,9	+ 30,3
Polen	9.186	24.686	0,6	0,9	429,8	+ 27,8	+ 24,5
Malaysia	16.448	27.986	1,0	1,0	153,0	+ 8,0	+ 18,0
Brasilien	14.509	37.250	0,9	1,3	243,5	+ 19,5	+ 27,9
Israel	10.902	17.842	0,7	0,6	198,1	+ 9,1	+ 19,2
Finnland	9.870	21.763	0,6	0,8	264,3	+ 5,1	+ 16,7
Portugal ¹⁾	7.147	11.612	0,4	0,4	186,2	+ 11,0	.
Mexiko	17.660	23.827	1,1	0,9	188,9	+ 6,5	+ 4,4
Ungarn	6.849	15.222	0,4	0,5	375,9	+ 1,8	+ 30,4
Ukraine	3.535	11.461	0,2	0,4	505,3	+ 21,4	+ 25,1
Südafrika	5.504	16.613	0,3	0,6	276,7	+ 17,6	+ 16,2
Tschechien ¹⁾	6.439	11.801	0,4	0,4	219,0	+ 15,5	.
Total	1.624.969	2.787.965	100,0	100,0	210,4	+ 10,1	+ 4,1
EU 27	717.193	1.372.034	44,1	49,2	247,4	+ 8,4	+ 17,3
EU 15	681.281	1.279.734	41,9	45,9	242,2	+ 7,9	+ 16,8
EU 12	35.912	92.301	2,2	3,3	353,4	+ 17,8	+ 24,7

 Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ 2006.

Übersicht 3.10: Entwicklung der Dienstleistungsbilanz für ausgewählte Länder

	2002	2006	2007	2002	2007	2006	2007
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
USA	57.800	81.300	115.100	21,7	18,9	+ 9.500	+ 33.800
Großbritannien	25.300	57.200	76.800	17,2	24,4	+ 12.400	+ 19.600
Deutschland	-39.800	-33.500	-39.200	-57,7	-18,0	+ 8.500	- 5.700
Frankreich	17.200	12.600	15.000	22,1	10,0	- 3.900	+ 2.400
Spanien	21.535	28.205	30.403	36,8	26,5	+ 671	+ 2.198
Japan	-42.200	-18.300	-21.300	-67,8	-15,6	+ 5.800	- 3.000
China	- 6.784	- 8.834	- 7.905	-17,8	- 9,6	+ 558	+ 929
Italien	- 2.727	- 1.528	- 9.451	- 0,1	- 1,5	+ 663	- 7.924
Niederlande	- 1.066	2.733	2.597	- 4,8	3,3	- 4.047	- 135
Irland	-12.928	- 9.338	- 5.478	-50,6	-13,5	+ 2.179	+ 3.860
Hongkong	18.636	35.675	42.329	39,5	49,0	+ 5.945	+ 6.654
Belgien	1.959	6.444	6.272	2,5	10,8	+ 1.472	- 172
Korea	- 8.198	-18.961	-20.575	-13,3	-38,0	- 5.302	- 1.614
Kanada	- 4.588	-12.965	-17.849	-13,0	-21,9	- 2.975	- 4.884
Schweiz	13.466	23.194	28.807	44,5	44,6	+ 3.353	+ 5.613
Luxemburg	8.091	20.687	26.629	31,3	40,6	+ 4.440	+ 5.941
Dänemark	2.362	7.138	7.827	12,0	13,6	+ 729	+ 689
Österreich	390	12.598	16.703	5,7	27,3	+ 7.784	+ 4.105
Schweden ¹⁾	51	10.600	.	- 4,6	21,0	+ 2.926	.
Norwegen	1.516	1.371	834	13,9	4,1	+ 624	- 537
Australien	1.206	869	1.550	4,1	2,6	+ 327	+ 682
Russland	- 9.886	-13.737	-19.834	-79,8	-44,2	+ 158	- 6.098
Griechenland ¹⁾	10.323	19.396	.	40,4	54,2	+ 224	.
Thailand	- 1.330	- 8.193	- 9.267	-12,2	-33,0	- 1.329	- 1.074
Türkei	7.885	13.831	13.868	60,0	54,6	- 1.441	+ 37
Polen	851	753	4.024	8,1	3,7	+ 15	+ 3.271
Malaysia	- 1.570	- 1.889	286	-15,2	- 8,7	+ 491	+ 2.175
Brasilien	- 4.957	- 9.654	-13.355	-83,2	-49,6	- 1.345	- 3.701
Israel	993	4.299	3.280	5,6	22,3	+ 567	- 1.019
Finnland	571	- 1.121	- 1.552	12,0	- 6,4	- 398	- 431
Portugal ¹⁾	3.210	6.197	.	27,2	34,8	+ 1.468	.
Mexiko	- 4.920	- 6.441	- 6.090	-35,4	-39,3	- 1.137	+ 350
Ungarn	568	1.621	1.537	21,0	12,2	+ 309	- 84
Ukraine	1.147	2.126	2.697	10,4	18,8	+ 320	+ 571
Südafrika	- 519	- 2.276	- 3.051	- 8,0	-18,9	- 1.279	- 775
Tschechien ¹⁾	643	1.530	.	21,5	11,5	- 1	.
Total	10.138	147.731	252.528	- 0,4	5,2	+ 35.485	+ 104.796
EU 27	42.913	153.327	182.931	3,8	11,6	+ 35.988	+ 29.604
EU 15	34.471	138.312	162.743	2,5	11,2	+ 33.785	+ 24.431
EU 12	8.442	15.015	20.188	22,8	16,9	+ 2.203	+ 5.173

 Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. - ¹⁾ 2006.

Übersicht 3.11: Passive Direktinvestitionen (Neuinvestitionen) ausgewählter Länder

	2002	2005	2006	2007	2006	2007	2007	2007
			Mio. \$		Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2002 in %	In % der Brutto- anlage- investi- tionen
USA	74.457	104.773	236.701	232.839	+ 125,9	- 1,6	+ 212,7	9,0
Großbritannien	24.029	177.901	148.189	223.966	- 16,7	+ 51,1	+ 832,0	44,8
Frankreich	49.035	84.951	78.154	157.970	- 8,0	+ 102,1	+ 222,2	29,4
Deutschland	53.520	41.969	55.171	50.925	+ 31,5	- 7,7	- 4,8	8,3
Hongkong	9.682	33.618	45.054	59.899	+ 34,0	+ 32,9	+ 518,7	142,8
Niederlande	25.038	47.694	7.982	99.438	- 83,3	+ 1.145,7	+ 297,1	65,1
Spanien	39.214	25.020	26.888	53.385	+ 7,5	+ 98,5	+ 36,1	11,9
Belgien	16.251	34.317	64.371	40.628	+ 87,6	- 36,9	+ 150,0	42,0
Schweiz	6.276	- 1.543	26.275	40.391	.	+ 53,7	+ 543,5	44,5
Japan	9.239	2.775	- 6.506	22.549	.	.	+ 144,1	2,2
Canada	22.155	26.967	62.765	108.655	+ 132,8	+ 73,1	+ 390,4	34,2
Italien	14.545	19.975	39.239	40.199	+ 96,4	+ 2,4	+ 176,4	9,1
Schweden	12.160	10.169	23.162	20.952	+ 127,8	- 9,5	+ 72,3	24,3
Australien	17.003	- 35.295	25.736	22.266	.	- 13,5	+ 31,0	9,0
Russland	3.461	12.886	32.387	52.475	+ 151,3	+ 62,0	+ 1.416,1	19,3
Dänemark	6.637	12.890	3.615	11.224	- 72,0	+ 210,4	+ 69,1	15,7
Taiwan	1.445	1.625	7.424	8.161	+ 356,9	+ 9,9	+ 464,8	10,1
Singapur	7.200	13.930	24.743	24.137	+ 77,6	- 2,4	+ 235,2	60,0
Irland	29.324	- 31.689	- 5.542	30.591	- 82,5	.	+ 4,3	47,5
Norwegen	791	5.413	6.475	602	+ 19,6	- 90,7	- 23,9	0,7
Brasilien	16.590	15.066	18.822	34.585	+ 24,9	+ 83,7	+ 108,5	15,0
Österreich	356	10.784	6.187	30.675	- 42,6	+ 395,8	+ 8.508,7	39,7
Finnland	8.046	4.750	5.481	8.476	+ 15,4	+ 54,6	+ 5,3	17,1
Luxemburg	4.058	5.828	28.645	- 36.483	+ 391,5	.	.	- 398,8
China	52.743	72.406	72.715	83.521	+ 0,4	+ 14,9	+ 58,4	5,9
Portugal	1.799	3.930	11.305	5.632	+ 187,7	- 50,2	+ 213,0	11,4
Korea	3.399	7.055	4.881	2.628	- 30,8	- 46,2	- 22,7	0,9
Malaysia	3.203	3.967	6.048	8.403	+ 52,4	+ 39,0	+ 162,3	20,6
Südafrika	1.573	6.644	- 527	5.692	.	.	+ 261,9	11,5
Israel	1.651	4.881	14.729	9.998	+ 201,8	- 32,1	+ 505,5	33,4
Mexiko	23.049	20.945	19.291	24.686	- 7,9	+ 28,0	+ 7,1	13,3
Chile	2.550	6.984	7.358	14.457	+ 5,4	+ 96,5	+ 467,0	42,9
Griechenland	50	606	5.364	1.918	+ 784,7	- 64,3	+ 3.712,1	2,4
Indien	5.627	7.606	19.662	22.950	+ 158,5	+ 16,7	+ 307,9	5,8
Argentinien	2.149	5.265	5.037	5.720	- 4,3	+ 13,6	+ 166,2	9,0
Türkei	1.133	10.031	19.989	22.029	+ 99,3	+ 10,2	+ 1.844,3	15,6
Total	625.168	958.698	1.411.018	1.833.324	+ 47,2	+ 29,9	+ 193,3	14,8
EU 27	309.386	498.401	562.444	804.290	+ 12,8	+ 43,0	+ 160,0	22,6
EU 15	284.064	449.095	498.213	739.495	+ 10,9	+ 48,4	+ 160,3	.
EU 12	25.322	49.306	64.232	64.795	+ 30,3	+ 0,9	+ 155,9	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2008, wiw-Berechnungen. Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettoabfluss bei passiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.12: Aktive Direktinvestitionen (Neuinvestitionen) ausgewählter Länder

	2002	2005	2006	2007	2006	2007	2007	2007
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2002 in %	In % der Brutto- anlage- investitionen
USA	134.946	15.369	221.664	313.787	+ 1.342,3	+ 41,6	+ 132,5	12,1
Großbritannien	50.300	80.009	86.764	265.791	+ 8,4	+ 206,3	+ 428,4	53,1
Frankreich	50.441	114.978	121.370	224.650	+ 5,6	+ 85,1	+ 345,4	41,8
Deutschland	18.946	68.877	94.705	167.431	+ 37,5	+ 76,8	+ 783,7	27,2
Hongkong	17.463	27.201	44.979	53.187	+ 65,4	+ 18,2	+ 204,6	126,8
Niederlande	32.019	135.804	47.095	31.162	- 65,3	- 33,8	- 2,7	20,4
Spanien	32.715	41.829	100.249	119.605	+ 139,7	+ 19,3	+ 265,6	26,8
Belgien	12.277	32.608	56.576	49.667	+ 73,5	- 12,2	+ 304,5	51,3
Schweiz	8.203	51.465	69.854	50.968	+ 35,7	- 27,0	+ 521,3	56,1
Japan	32.281	45.781	50.266	73.549	+ 9,8	+ 46,3	+ 127,8	7,2
Kanada	26.773	29.619	39.117	53.818	+ 32,1	+ 37,6	+ 101,0	16,9
Italien	17.123	41.826	42.068	90.781	+ 0,6	+ 115,8	+ 430,2	20,5
Schweden	10.599	26.540	21.993	37.707	- 17,1	+ 71,5	+ 255,7	43,8
Australien	7.855	- 33.523	22.638	24.209	.	+ 6,9	+ 208,2	9,8
Russland	3.533	12.767	23.151	45.652	+ 81,3	+ 97,2	+ 1.192,3	16,8
Dänemark	5.700	16.225	8.526	16.992	- 47,5	+ 99,3	+ 198,1	23,8
Taiwan	4.886	6.028	7.399	11.107	+ 22,7	+ 50,1	+ 127,3	13,7
Singapur	2.329	6.943	12.241	12.300	+ 76,3	+ 0,5	+ 428,2	30,6
Irland	11.025	14.313	15.324	20.774	+ 7,1	+ 35,6	+ 88,4	32,3
Norwegen	5.761	21.966	21.143	11.168	- 3,7	+ 47,2	+ 93,8	13,8
Brasilien	2.482	2.517	28.202	7.067	+ 1.020,6	- 74,9	+ 184,7	3,1
Österreich	5.807	11.145	9.660	31.437	- 13,3	+ 225,4	+ 441,4	40,7
Finnland	7.371	4.223	3.161	8.623	- 25,1	+ 172,8	+ 17,0	17,4
Luxemburg	9.241	9.042	3.647	51.649	- 59,7	+ 1.316,4	+ 458,9	564,6
China	2.518	12.261	21.160	22.469	+ 72,6	+ 6,2	+ 792,2	1,6
Portugal	- 149	2.111	6.971	6.217	+ 230,2	- 10,8	.	12,6
Korea	2.617	4.298	8.127	15.276	+ 89,1	+ 88,0	+ 483,8	5,5
Malaysia	1.905	2.971	6.041	10.989	+ 103,3	+ 81,9	+ 476,9	27,0
Südafrika	- 399	930	6.725	3.727	+ 623,3	- 44,6	.	7,5
Israel	960	2.968	15.078	7.047	+ 408,1	- 53,3	+ 633,8	23,5
Mexiko	891	6.474	5.758	8.256	- 11,1	+ 43,4	+ 826,9	4,4
Chile	343	2.183	2.876	3.830	+ 31,7	+ 33,2	+ 1.016,4	11,4
Griechenland	655	1.451	4.167	5.338	+ 187,2	+ 28,1	+ 714,6	6,6
Indien	1.679	2.978	12.842	13.649	+ 331,2	+ 6,3	+ 712,9	3,5
Argentinien	- 627	1.311	2.119	1.196	+ 61,6	- 43,5	.	1,9
Türkei	175	1.064	924	2.106	- 13,2	+ 127,9	+ 1.103,4	1,5
Total	537.424	880.808	1.323.150	1.996.514	+ 50,2	+ 50,9	+ 271,5	16,2
EU 27	265.636	609.267	640.542	1.142.229	+ 5,1	+ 78,3	+ 330,0	32,1
EU 15	264.070	600.980	622.275	1.127.824	+ 3,5	+ 81,2	+ 327,1	.
EU 12	1.566	8.286	18.267	14.405	+ 120,4	- 21,1	+ 820,0	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2008, wiw-Berechnungen. Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettorückfluss von aktiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.13: Passive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2002	2005	2006	2007	2006	2007	2007	2007
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %		Verände- rung gegen 2002 in %	In % des BIP
USA	1.327.170	1.634.121	1.843.885	2.093.049	+ 12,8	+ 13,5	+ 57,7	15,1
Großbritannien	523.320	850.963	1.133.437	1.347.688	+ 33,2	+ 18,9	+ 157,5	48,6
Frankreich	385.202	628.075	771.545	1.026.081	+ 22,8	+ 33,0	+ 166,4	40,1
Deutschland	297.785	475.996	578.786	629.711	+ 21,6	+ 8,8	+ 111,5	19,0
Hongkong	336.278	523.186	742.368	1.184.471	+ 41,9	+ 59,6	+ 252,2	573,0
Niederlande	349.969	451.078	502.226	673.430	+ 11,3	+ 34,1	+ 92,4	87,9
Spanien	257.106	370.943	441.039	537.455	+ 18,9	+ 21,9	+ 109,0	37,4
Belgien	229.513	478.183	633.296	748.110	+ 32,4	+ 18,1	+ 226,0	165,2
Schweiz	124.805	170.835	218.016	278.155	+ 27,6	+ 27,6	+ 122,9	65,7
Japan	78.140	100.899	107.633	132.851	+ 6,7	+ 23,4	+ 70,0	3,0
Kanada	225.892	390.907	454.792	520.737	+ 16,3	+ 14,5	+ 130,5	36,5
Italien	130.819	224.079	294.876	364.839	+ 31,6	+ 23,7	+ 178,9	17,3
Schweden	119.368	171.768	226.385	254.459	+ 31,8	+ 12,4	+ 113,2	56,0
Australien	141.136	207.952	249.331	312.275	+ 19,9	+ 25,2	+ 121,3	34,4
Russland	70.884	180.313	271.590	324.065	+ 50,6	+ 19,3	+ 357,2	25,1
Dänemark	82.799	115.953	135.408	146.632	+ 16,8	+ 8,3	+ 77,1	47,1
Taiwan	30.069	43.175	50.211	48.640	+ 16,3	- 3,1	+ 61,8	12,7
Singapur	135.390	196.518	225.530	249.667	+ 14,8	+ 10,7	+ 84,4	154,7
Irland	182.897	163.530	156.593	187.184	- 4,2	+ 19,5	+ 2,3	73,6
Norwegen	42.781	74.481	93.086	93.688	+ 25,0	+ 0,6	+ 119,0	24,0
Brasilien	100.863	195.562	236.186	328.455	+ 20,8	+ 39,1	+ 225,6	25,0
Österreich	43.508	69.454	84.025	126.895	+ 21,0	+ 51,0	+ 191,7	34,0
Finnland	33.987	54.585	67.991	85.237	+ 24,6	+ 25,4	+ 150,8	34,8
Luxemburg	34.972	43.721	66.658	30.176	+ 52,5	- 54,7	- 13,7	60,2
China	216.503	272.094	292.559	327.087	+ 7,5	+ 11,8	+ 51,1	10,1
Portugal	44.637	63.339	87.959	114.192	+ 38,9	+ 29,8	+ 155,8	51,2
Korea	62.660	104.880	119.140	119.630	+ 13,6	+ 0,4	+ 90,9	12,3
Malaysia	37.542	44.460	53.836	76.748	+ 21,1	+ 42,6	+ 104,4	41,1
Südafrika	30.604	78.985	87.782	93.474	+ 11,1	+ 6,5	+ 205,4	34,3
Israel	23.280	36.732	50.522	59.952	+ 37,5	+ 18,7	+ 157,5	37,0
Mexiko	161.511	221.838	241.050	265.736	+ 8,7	+ 10,2	+ 64,5	29,7
Chile	42.311	74.196	80.501	105.558	+ 8,5	+ 31,1	+ 149,5	64,4
Griechenland	15.561	29.189	41.288	52.838	+ 41,4	+ 28,0	+ 239,6	16,9
Indien	25.419	44.458	52.369	76.226	+ 17,8	+ 45,6	+ 199,9	6,7
Argentinien	43.146	55.139	59.753	66.015	+ 8,4	+ 10,5	+ 53,0	25,2
Türkei	18.795	71.297	88.309	145.556	+ 23,9	+ 64,8	+ 674,4	22,2
Total	6.759.522	10.180.063	12.470.085	15.210.560	+ 22,5	+ 22,0	+ 125,0	27,9
EU 27	2.897.502	4.512.216	5.675.258	6.881.625	+ 25,8	+ 21,3	+ 137,5	40,9
EU 15	2.731.442	4.190.857	5.221.512	6.324.927	+ 24,6	+ 21,1	+ 131,6	.
EU 12	166.060	321.359	453.746	556.698	+ 41,2	+ 22,7	+ 235,2	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2008, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.14: Aktive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2002	2005	2006	2007	2006	2007	2007	2007
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %		Veränderung gegen 2002 in %	
								In % des BIP
USA	1.616.548	2.241.656	2.454.674	2.791.269	+ 9,5	+ 13,7	+ 72,7	20,2
Großbritannien	994.136	1.215.489	1.440.058	1.705.095	+ 18,5	+ 18,4	+ 71,5	61,5
Frankreich	586.330	868.533	1.054.841	1.399.036	+ 21,5	+ 32,6	+ 138,6	54,7
Deutschland	695.766	927.459	1.068.558	1.235.989	+ 15,2	+ 15,7	+ 77,6	37,3
Hongkong	309.430	471.289	677.109	1.026.587	+ 43,7	+ 51,6	+ 231,8	496,6
Niederlande	396.530	613.484	718.828	851.274	+ 17,2	+ 18,4	+ 114,7	111,2
Spanien	233.947	372.944	507.970	636.830	+ 36,2	+ 25,4	+ 172,2	44,3
Belgien	200.970	378.157	493.342	612.641	+ 30,5	+ 24,2	+ 204,8	135,3
Schweiz	292.204	428.039	518.054	603.622	+ 21,0	+ 16,5	+ 106,6	142,6
Japan	304.237	386.581	449.567	542.614	+ 16,3	+ 20,7	+ 78,4	12,4
Kanada	275.699	390.907	454.792	520.737	+ 16,3	+ 14,5	+ 88,9	36,5
Italien	194.496	293.475	378.931	520.084	+ 29,1	+ 37,3	+ 167,4	24,7
Schweden	146.508	208.789	262.222	308.563	+ 25,6	+ 17,7	+ 110,6	67,8
Australien	114.888	178.481	226.039	277.917	+ 26,6	+ 23,0	+ 141,9	30,6
Russland	62.350	146.679	209.559	255.211	+ 42,9	+ 21,8	+ 309,3	19,8
Dänemark	86.682	129.584	149.221	166.213	+ 15,2	+ 11,4	+ 91,8	53,3
Taiwan	76.850	106.511	126.963	158.361	+ 19,2	+ 24,7	+ 106,1	41,3
Singapur	85.761	118.400	137.226	149.526	+ 15,9	+ 9,0	+ 74,4	92,7
Irland	58.882	104.152	123.296	144.070	+ 18,4	+ 16,8	+ 144,7	56,7
Norwegen	72.595	98.529	122.106	133.274	+ 23,9	+ 9,1	+ 83,6	34,1
Brasilien	54.423	79.259	113.925	129.840	+ 43,7	+ 14,0	+ 138,6	9,9
Österreich	42.485	65.445	83.234	126.748	+ 27,2	+ 52,3	+ 198,3	34,0
Finnland	63.933	81.660	94.586	113.046	+ 15,8	+ 19,5	+ 76,8	46,2
Luxemburg	18.140	33.410	44.633	96.282	+ 33,6	+ 115,7	+ 430,8	191,9
China	37.172	57.206	73.330	95.799	+ 28,2	+ 30,6	+ 157,7	3,0
Portugal	21.325	41.965	53.814	69.237	+ 28,2	+ 28,7	+ 224,7	31,1
Korea	20.730	38.680	49.190	66.220	+ 27,2	+ 34,6	+ 219,4	6,8
Malaysia	10.225	22.035	36.073	58.175	+ 63,7	+ 61,3	+ 469,0	31,2
Südafrika	21.980	37.705	50.835	54.562	+ 34,8	+ 7,3	+ 148,2	20,0
Israel	10.319	23.041	38.390	46.047	+ 66,6	+ 19,9	+ 346,3	28,5
Mexiko	12.869	29.641	36.446	44.703	+ 23,0	+ 22,7	+ 247,4	5,0
Chile	12.239	21.359	26.762	32.469	+ 25,3	+ 21,3	+ 165,3	19,8
Griechenland	9.001	13.602	22.418	30.799	+ 64,8	+ 37,4	+ 242,2	9,8
Indien	4.006	10.033	15.900	29.412	+ 58,5	+ 85,0	+ 634,1	2,6
Argentinien	20.618	23.340	25.577	26.873	+ 9,6	+ 5,1	+ 30,3	10,2
Türkei	5.847	8.315	8.866	12.210	+ 6,6	+ 37,7	+ 108,8	1,9
Total	7.387.442	10.597.664	12.756.149	15.602.339	+ 20,4	+ 22,3	+ 111,2	28,9
EU 27	3.758.744	5.377.719	6.547.536	8.086.111	+ 21,8	+ 23,5	+ 115,1	48,1
EU 15	3.749.131	5.348.149	6.495.954	8.015.907	+ 21,5	+ 23,4	+ 113,8	.
EU 12	9.613	29.570	51.582	70.204	+ 74,4	+ 36,1	+ 630,3	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2008, wiw-Berechnungen.

Übersicht 4.5: Österreichs Exporte laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1997	72,3	52,0	8,7	11,7
2002	107,4	78,0	10,5	18,9
2005	132,0	96,1	11,4	24,5
2006	145,7	106,7	11,7	27,3
2007	161,4	118,4	12,1	30,9
2008 ¹⁾	171,0	124,9	13,0	33,2
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2006	+ 10,4	+ 11,1	+ 2,5	+ 11,5
2007	+ 10,8	+ 10,9	+ 3,7	+ 13,1
2008 ¹⁾	+ 5,9	+ 5,5	+ 7,0	+ 7,3
In Relation zum BIP in %				
1997	39,4	28,4	4,7	6,4
2002	49,1	35,7	4,8	8,6
2005	54,0	39,3	4,7	10,0
2006	56,6	41,5	4,5	10,6
2007	59,6	43,7	4,5	11,4
2008 ¹⁾	60,2	43,9	4,6	11,7
Struktur in %				
1997	100,0	71,9	12,0	16,1
2002	100,0	72,7	9,8	17,6
2007	100,0	73,4	7,5	19,1
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1997	73,9	53,2	9,1	11,7
2002	106,3	78,2	9,9	18,1
2005	127,0	94,5	10,1	22,5
2006	136,4	102,3	10,1	24,3
2007	148,5	111,6	10,5	26,6
2008 ¹⁾	154,8	116,2	10,8	28,0
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2006	+ 7,5	+ 8,2	- 0,1	+ 7,9
2007	+ 8,8	+ 9,1	+ 3,9	+ 9,6
2008 ¹⁾	+ 4,3	+ 4,1	+ 3,4	+ 5,2
Struktur in %				
1997	100,0	72,0	12,3	15,8
2002	100,0	73,6	9,3	17,1
2007	100,0	75,2	7,1	17,9

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Übersicht 4.6: Österreichs Importe laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1997	73,3	57,2	4,4	11,7
2002	96,9	76,7	5,0	15,2
2005	122,4	97,3	5,3	19,8
2006	133,0	106,2	5,5	21,3
2007	145,5	116,9	5,6	23,0
2008 ¹⁾	154,6	124,1	5,7	24,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2006	+ 8,6	+ 9,1	+ 3,2	+ 7,7
2007	+ 9,4	+ 10,1	+ 1,6	+ 8,1
2008 ¹⁾	+ 6,3	+ 6,2	+ 3,0	+ 7,7
In Relation zum BIP in %				
1997	39,9	31,1	2,4	6,4
2002	44,3	35,0	2,3	7,0
2005	50,1	39,8	2,2	8,1
2006	51,7	41,3	2,1	8,3
2007	53,7	43,1	2,1	8,5
2008 ¹⁾	54,4	43,7	2,0	8,7
Struktur in %				
1997	100,0	78,0	6,0	16,0
2002	100,0	79,2	5,1	15,7
2007	100,0	80,3	3,8	15,8
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1997	76,1	58,7	4,7	12,8
2002	97,5	78,4	4,7	14,4
2005	119,0	96,7	4,7	17,6
2006	125,1	101,8	4,7	18,7
2007	134,5	110,3	4,6	19,7
2008 ¹⁾	139,7	114,5	4,6	20,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2006	+ 5,1	+ 5,2	- 0,0	+ 6,1
2007	+ 7,5	+ 8,4	- 1,6	+ 5,5
2008 ¹⁾	+ 3,9	+ 3,8	+ 0,0	+ 5,4
Struktur in %				
1997	100,0	77,1	6,2	16,8
2002	100,0	80,4	4,8	14,8
2007	100,0	82,1	3,4	14,7

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Übersicht 4.7: Der österreichische Außenbeitrag laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1997	- 0,9	- 5,1	4,2	- 0,1
2002	10,5	1,4	5,5	3,6
2005	9,6	- 1,2	6,1	4,7
2006	12,8	0,6	6,2	6,0
2007	16,0	1,5	6,5	7,9
2008 ¹⁾	16,4	0,8	7,2	8,3
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2006	+ 3,2	+ 1,8	+ 0,1	+ 1,3
2007	+ 3,2	+ 1,0	+ 0,3	+ 1,9
2008 ¹⁾	+ 0,4	- 0,8	+ 0,7	+ 0,5
In Relation zum BIP in %				
1997	- 0,5	- 2,8	2,3	- 0,0
2002	4,8	0,6	2,5	1,7
2005	3,9	- 0,5	2,5	1,9
2006	5,0	0,2	2,4	2,3
2007	5,9	0,6	2,4	2,9
2008 ¹⁾	5,8	0,3	2,5	2,9
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1997	- 2,2	- 5,5	4,3	- 1,1
2002	8,7	- 0,2	5,2	3,7
2005	8,0	- 2,3	5,4	4,9
2006	11,4	0,5	5,4	5,6
2007	14,0	1,3	5,9	6,9
2008 ¹⁾	15,1	1,7	6,2	7,2
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2006	+ 3,4	+ 2,7	- 0,0	+ 0,7
2007	+ 2,6	+ 0,8	+ 0,5	+ 1,3
2008 ¹⁾	+ 1,1	+ 0,4	+ 0,4	+ 0,3

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom Oktober 2008.

Übersicht 5.7: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern

Export

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Deutschland	24.780	34.446	32,0	30,0	139,0	+ 9,4	+ 2,86
Italien	6.544	10.231	8,5	8,9	156,3	+10,8	+ 0,96
USA	4.010	5.776	5,2	5,0	144,1	- 5,6	- 0,33
Schweiz	4.074	4.523	5,3	3,9	111,0	+ 2,9	+ 0,12
Frankreich	3.427	4.135	4,4	3,6	120,6	+ 4,9	+ 0,19
Tschechien	2.248	4.088	2,9	3,6	181,9	+20,8	+ 0,68
Großbritannien	3.608	4.050	4,7	3,5	112,3	+ 3,3	+ 0,12
Ungarn	3.335	4.005	4,3	3,5	120,1	+14,2	+ 0,48
Spanien	2.121	3.280	2,7	2,9	154,6	+13,2	+ 0,37
Polen	1.301	3.013	1,7	2,6	231,5	+25,9	+ 0,60
Russland	958	2.585	1,2	2,3	269,9	+14,7	+ 0,32
Slowenien	1.398	2.378	1,8	2,1	170,1	+26,9	+ 0,49
Rumänien	817	2.121	1,1	1,8	259,6	+17,6	+ 0,31
Slowakei	1.066	2.056	1,4	1,8	192,9	+16,3	+ 0,28
Niederlande	1.829	2.030	2,4	1,8	111,0	+ 9,0	+ 0,16
China	1.170	1.639	1,5	1,4	140,0	+33,0	+ 0,39
Belgien	1.227	1.632	1,6	1,4	133,0	- 2,1	- 0,03
Kroatien	993	1.479	1,3	1,3	149,0	+12,1	+ 0,15
Schweden	836	1.284	1,1	1,1	153,5	+18,6	+ 0,19
Japan	912	1.127	1,2	1,0	123,6	+ 2,5	+ 0,03
Insgesamt	77.400	114.680	100,0	100,0	148,2	+10,5	+10,54

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2007.

Übersicht 5.8: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Import

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Deutschland	31.086	47.498	40,3	41,6	152,8	+ 9,8	+ 4,06
Italien	5.548	7.888	7,2	6,9	142,2	+ 9,8	+ 0,68
USA	3.735	3.743	4,8	3,3	100,2	+ 8,1	+ 0,27
Schweiz	2.533	4.237	3,3	3,7	167,2	+ 21,2	+ 0,71
Frankreich	2.981	3.674	3,9	3,2	123,3	+ 2,1	+ 0,07
Tschechien	2.236	3.638	2,9	3,2	162,7	+ 8,5	+ 0,27
Großbritannien	2.017	2.331	2,6	2,0	115,6	+ 13,8	+ 0,27
Ungarn	2.556	2.812	3,3	2,5	110,0	+ 8,7	+ 0,22
Spanien	1.194	1.704	1,6	1,5	142,8	+ 10,0	+ 0,15
Polen	926	1.820	1,2	1,6	196,5	+ 12,6	+ 0,20
Russland	1.032	1.832	1,3	1,6	177,4	- 23,6	- 0,54
Slowenien	784	1.116	1,0	1,0	142,4	+ 9,4	+ 0,09
Rumänien	506	674	0,7	0,6	133,2	- 10,3	- 0,07
Slowakei	1.200	2.326	1,6	2,0	193,9	+ 30,1	+ 0,52
Niederlande	2.553	3.402	3,3	3,0	133,2	+ 11,6	+ 0,34
China	1.405	4.586	1,8	4,0	326,4	+ 21,4	+ 0,78
Belgien	1.507	1.914	2,0	1,7	127,0	+ 7,3	+ 0,12
Kroatien	364	626	0,5	0,6	171,8	- 1,2	- 0,01
Schweden	994	1.496	1,3	1,3	150,5	+ 19,6	+ 0,24
Japan	1.646	1.873	2,1	1,6	113,8	- 3,0	- 0,06
Insgesamt	77.104	114.255	100,0	100,0	148,2	+ 9,7	+ 9,65

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2007.

Übersicht 5.9: Österreichs Handelsbilanz mit ausgewählten Ländern

	1997	2002	2007	1997	2002	2007	2007
	Mio. €			In % der Exporte			Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Deutschland	-5.703	-6.306	-13.052	-31,3	-25,4	-37,9	-1.263
Italien	-544	997	2.343	-12,6	15,2	22,9	+291
USA	-1.170	274	2.033	-61,4	6,8	35,2	-623
Schweiz	622	1.541	286	24,6	37,8	6,3	-614
Frankreich	-545	447	461	-25,4	13,0	11,1	+117
Tschechien	249	12	450	16,3	0,5	11,0	-3.530
Großbritannien	406	1.591	1.720	18,9	44,1	42,5	-154
Ungarn	768	779	1.192	30,2	23,4	29,8	+272
Spanien	312	928	1.576	26,6	43,7	48,0	+228
Polen	347	375	1.193	40,4	28,8	39,6	+417
Russland	-139	-75	753	-19,2	-7,8	29,1	+897
Slowenien	447	614	1.262	47,6	43,9	53,1	+408
Rumänien	80	311	1.447	28,6	38,1	68,2	+395
Slowakei	112	-134	-270	16,0	-12,6	-13,1	-250
Niederlande	-504	-724	-1.372	-36,0	-39,6	-67,6	-185
China	-480	-235	-2.947	-158,1	-20,1	-179,9	-402
Belgien	.	-281	-282	.	-22,9	-17,3	-164
Kroatien	523	629	854	70,4	63,3	57,7	+167
Schweden	-110	-158	-212	-16,8	-18,9	-16,5	-44
Japan	-608	-734	-745	-93,2	-80,4	-66,1	+86
Insgesamt	-5.468	296	426	-10,5	0,4	0,4	+884

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2007.

Übersicht 5.10: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	57.293	83.109	74,0	72,5	145,1	+ 11,0	+ 7,95
Intra-EU 15	46.517	64.137	60,1	55,9	137,9	+ 8,9	+ 5,05
Euro-Raum 13	42.911	60.390	55,4	52,7	140,7	+ 9,7	+ 5,15
EU 12	10.776	18.972	13,9	16,5	176,1	+ 18,9	+ 2,90
Extra-EU 27	20.107	31.571	26,0	27,5	157,0	+ 9,3	+ 2,59
Extra-EU 15	30.883	50.543	39,9	44,1	163,7	+ 12,7	+ 5,50
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	57.847	79.747	74,7	69,5	137,9	+ 7,4	+ 5,30
Westeuropa	51.451	70.215	66,5	61,2	136,5	+ 8,7	+ 5,41
NAFTA	4.691	7.043	6,1	6,1	150,1	- 3,4	- 0,24
MOEL 21	13.587	24.890	17,6	21,7	183,2	+ 19,1	+ 3,85
MOEL 5	9.348	15.539	12,1	13,6	166,2	+ 20,2	+ 2,52
Südosteuropa	4.128	7.776	5,3	6,8	188,4	+ 21,0	+ 1,30
GUS-Europa	1.288	3.474	1,7	3,0	269,6	+ 15,3	+ 0,44
Restliche Länder	5.966	10.043	7,7	8,8	168,3	+ 16,9	+ 1,40
OPEC	1.118	2.192	1,4	1,9	196,0	+ 19,7	+ 0,35
NIC 6	1.502	2.116	1,9	1,9	140,9	+ 5,3	+ 0,10
Insgesamt	77.400	114.680	100,0	100,0	148,2	+ 10,5	+10,54

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 5.11: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	59.090	85.270	76,6	74,6	144,3	+ 9,6	+ 7,14
Intra-EU 15	50.678	72.464	65,7	63,4	143,0	+ 9,3	+ 5,90
Euro-Raum 13	47.999	69.245	62,3	60,6	144,3	+ 9,0	+ 5,49
EU 12	8.412	12.806	10,9	11,2	152,2	+ 11,2	+ 1,24
Extra-EU 27	18.015	28.985	23,4	25,4	160,9	+ 9,9	+ 2,50
Extra-EU 15	26.426	41.791	34,3	36,6	158,1	+ 10,3	+ 3,75
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	60.488	85.222	78,5	74,6	140,9	+ 9,3	+ 6,93
Westeuropa	54.037	78.114	70,1	68,4	144,6	+ 9,8	+ 6,66
NAFTA	4.201	4.394	5,5	3,9	104,6	+ 9,6	+ 0,37
MOEL 21	10.191	16.292	13,2	14,3	159,9	+ 6,2	+ 0,91
MOEL 5	7.702	11.713	10,0	10,3	152,1	+ 13,0	+ 1,29
Südosteuropa	1.898	3.148	2,5	2,8	165,9	+ 3,8	+ 0,11
GUS-Europa	1.305	2.428	1,7	2,1	186,0	- 15,2	- 0,42
Restliche Länder	6.425	12.740	8,3	11,2	198,3	+ 17,3	+ 1,80
OPEC	1.060	2.144	1,4	1,9	202,3	+ 18,0	+ 0,31
NIC 6	2.064	2.283	2,7	2,0	110,6	- 1,9	- 0,04
Insgesamt	77.104	114.255	100,0	100,0	148,2	+ 9,7	+ 9,65

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 5.12: Regionale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1997	2002	2007	1997	2002	2007	2007
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	-5.248	-1.796	-2.161	-13,3	- 3,1	- 2,6	+ 806
Intra-EU 15	-7.370	-4.161	-8.327	-22,9	- 8,9	-13,0	- 914
Euro-Raum 13	-7.220	-5.088	-8.854	-24,1	-11,9	-14,7	- 369
EU 12	2.122	2.365	6.166	30,0	21,9	32,5	+1.720
Extra-EU 27	- 220	2.092	2.587	- 1,7	10,4	8,2	+ 79
Extra-EU 15	1.902	4.457	8.753	9,6	14,4	17,3	+1.799
<i>Regionale Gliederung</i>							
OECD 26	-7.813	-2.640	-5.475	-20,0	- 4,6	- 6,9	-1.726
Westeuropa	-6.405	-2.587	-7.898	-18,0	- 5,0	-11,2	-1.329
NAFTA	-1.113	490	2.649	-47,0	10,4	37,6	- 632
MOEL 21	2.832	3.395	8.598	31,1	25,0	34,5	+3.041
MOEL 5	1.923	1.646	3.826	29,3	17,6	24,6	+1.267
Südosteuropa	1.385	2.230	4.628	57,2	54,0	59,5	+1.236
GUS-Europa	- 67	- 17	1.046	- 6,9	- 1,3	30,1	+ 896
Restliche Länder	- 486	- 459	-2.697	-13,0	- 7,7	-26,9	- 431
OPEC	- 121	59	48	-12,6	5,2	2,2	+ 34
NIC 6	- 137	- 562	- 167	-13,0	-37,4	- 7,9	+ 150
Insgesamt	-5.468	296	426	-10,5	0,4	0,4	+ 884

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 5.13: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Agrarwaren	4.115	7.014	5,3	6,1	170,4	+ 8,3	+ 0,52
Rohstoffe	2.511	3.810	3,2	3,3	151,7	+ 17,6	+ 0,55
Brennstoffe, Energie	1.840	3.145	2,4	2,7	170,9	+ 31,0	+ 0,72
Erdöl, -erzeugnisse	402	1.229	0,5	1,1	306,0	+ 26,7	+ 0,25
Industriewaren	68.934	100.712	89,1	87,8	146,1	+ 9,9	+ 8,76
Chemische Erzeugnisse	7.929	12.134	10,2	10,6	153,0	+ 10,6	+ 1,12
Bearbeitete Waren	17.309	27.424	22,4	23,9	158,4	+ 13,2	+ 3,09
Stahl	3.133	7.120	4,1	6,2	227,3	+ 21,2	+ 1,20
Maschinen, Fahrzeuge	33.069	47.645	42,7	41,5	144,1	+ 9,1	+ 3,85
Fahrzeuge	7.586	12.690	9,8	11,1	167,3	+ 0,9	+ 0,10
Pkw	3.440	6.194	4,4	5,4	180,0	- 10,5	- 0,70
Konsumnahe Fertigwaren	10.092	12.916	13,0	11,3	128,0	+ 5,0	+ 0,60
Insgesamt	77.400	114.680	100,0	100,0	148,2	+ 10,5	+10,54
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	2.700	4.445	3,5	3,9	164,6	+ 12,4	+ 0,47
Getränke insgesamt ²⁾	985	1.929	1,3	1,7	195,9	+ 1,5	+ 0,03
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	2.708	4.254	3,5	3,7	157,1	+ 17,1	+ 0,60
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	10.453	16.621	13,5	14,5	159,0	+ 4,4	+ 0,67

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 5.14: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2002	2007	2002	2007	2007	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		2002 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Agrarwaren	4.652	7.057	6,0	6,2	151,7	+ 14,1	+ 0,84
Rohstoffe	2.960	4.948	3,8	4,3	167,2	+ 9,1	+ 0,40
Brennstoffe, Energie	5.731	11.151	7,4	9,8	194,6	- 4,9	- 0,55
Erdöl, -erzeugnisse	3.262	7.162	4,2	6,3	219,5	- 2,9	- 0,21
Industriewaren	63.762	91.099	82,7	79,7	142,9	+ 11,4	+ 8,96
Chemische Erzeugnisse	8.683	12.778	11,3	11,2	147,2	+ 7,8	+ 0,88
Bearbeitete Waren	12.507	20.007	16,2	17,5	160,0	+ 13,2	+ 2,24
Stahl	1.706	4.435	2,2	3,9	260,0	+ 25,8	+ 0,87
Maschinen, Fahrzeuge	30.020	41.689	38,9	36,5	138,9	+ 10,9	+ 3,92
Fahrzeuge	8.643	12.148	11,2	10,6	140,6	+ 5,3	+ 0,59
Pkw	4.040	5.775	5,2	5,1	142,9	+ 8,5	+ 0,43
Konsumnahe Fertigwaren	12.184	15.932	15,8	13,9	130,8	+ 10,9	+ 1,50
Insgesamt	77.104	114.255	100,0	100,0	148,2	+ 9,7	+ 9,65
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	3.592	5.577	4,7	4,9	155,3	+ 13,9	+ 0,65
Getränke insgesamt ²⁾	460	724	0,6	0,6	157,3	+ 19,1	+ 0,11
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	1.336	2.012	1,7	1,8	150,6	+ 5,9	+ 0,11
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	10.219	14.401	13,3	12,6	140,9	+ 6,0	+ 0,78

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 5.15: Sektorale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1997	2002	2007	1997	2002	2007	2007
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Agrarwaren	- 1.250	- 537	- 43	- 52,8	- 13,0	- 0,6	- 336
Rohstoffe	- 487	- 449	- 1.138	- 26,1	- 17,9	- 29,9	+ 156
Brennstoffe, Energie	- 2.407	- 3.891	- 8.006	-386,4	-211,5	-254,6	+1.320
Erdöl, -erzeugnisse	- 1.618	- 2.861	- 5.933	-534,9	-712,5	-482,9	+ 473
Industriewaren	- 1.324	5.172	9.613	- 2,8	7,5	9,5	- 254
Chemische Erzeugnisse	- 1.052	- 754	- 644	- 20,9	- 9,5	- 5,3	+ 240
Bearbeitete Waren	2.961	4.803	7.416	22,0	27,7	27,0	+ 878
Stahl	1.001	1.427	2.685	41,7	45,6	37,7	+ 334
Maschinen, Fahrzeuge	- 614	3.049	5.956	- 2,9	9,2	12,5	- 98
Fahrzeuge	- 1.836	- 1.057	542	- 41,1	- 13,9	4,3	- 503
Pkw	- 1.213	- 600	419	- 61,1	- 17,4	6,8	-1.173
Konsumnahe Fertigwaren	- 2.503	- 2.093	- 3.017	- 34,7	- 20,7	- 23,4	- 947
Insgesamt	- 5.468	296	426	- 10,5	0,4	0,4	+ 884
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel insgesamt ¹⁾	- 1.267	- 892	- 1.133	- 76,5	- 33,0	- 25,5	- 191
Getränke insgesamt ²⁾	119	524	1.205	27,7	53,3	62,5	- 87
Holz und Holzwaren insgesamt ³⁾	1.513	2.248	3.530	83,0	83,0	83,0	+ 504
Fahrzeugbau insgesamt ⁴⁾	- 705	234	2.220	- 10,7	2,2	13,4	- 118

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

	1997	2002	2007	1997	2007	2006	2007
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	3.499	5.566	8.728	18,0	21,5	+13,2	+ 6,7
Reiseverkehr	9.689	11.579	13.781	49,9	33,9	+ 2,7	+ 4,0
Kommunikationsdienstleistungen	283	689	1.215	1,5	3,0	+39,4	+ 7,7
Bauleistungen	679	688	1.002	3,5	2,5	- 2,9	+29,8
Versicherungsdienstleistungen	267	480	956	1,4	2,4	- 7,3	+59,1
Finanzdienstleistungen	361	538	1.078	1,9	2,7	-14,2	+69,5
EDV- und Informationsdienstleistungen	155	444	1.360	0,8	3,3	+19,4	+13,9
Patente und Lizenzen	166	255	548	0,9	1,3	+35,4	+28,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3.943	6.819	11.426	20,3	28,1	+ 9,2	+13,8
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	125	145	190	0,6	0,5	+ 5,8	- 5,5
Regierungsleistungen, a. n. g.	264	312	383	1,4	0,9	+11,5	+10,1
Insgesamt	19.434	27.515	40.667	100,0	100,0	+ 7,8	+10,6
<i>Importe</i>							
Transport	3.263	4.705	8.696	20,5	30,6	+16,3	+ 7,2
Reiseverkehr	6.577	7.287	7.703	41,3	27,1	+ 1,8	+ 0,8
Kommunikationsdienstleistungen	334	472	959	2,1	3,4	+35,9	+ 6,8
Bauleistungen	438	583	889	2,7	3,1	-10,0	+45,3
Versicherungsdienstleistungen	501	123	1.301	3,1	4,6	+17,1	+48,5
Finanzdienstleistungen	406	596	539	2,5	1,9	-18,9	+10,9
EDV- und Informationsdienstleistungen	245	535	1.033	1,5	3,6	+12,6	+20,4
Patente und Lizenzen	612	1.114	1.065	3,8	3,8	- 2,5	+ 1,1
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3.212	3.985	5.522	20,2	19,4	+ 6,3	+ 2,2
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	220	316	595	1,4	2,1	+ 2,1	- 0,2
Regierungsleistungen, a. n. g.	122	87	90	0,8	0,3	+ 0,0	+ 5,9
Insgesamt	15.928	19.802	28.393	100,0	100,0	+ 7,5	+ 6,7
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	236	861	32	6,7	0,4	-182	- 36
Reiseverkehr	3.112	4.292	6.078	32,1	44,1	+214	+ 465
Kommunikationsdienstleistungen	- 51	217	256	- 18,0	21,1	+ 82	+ 26
Bauleistungen	241	105	113	35,5	11,3	+ 45	- 47
Versicherungsdienstleistungen	-234	357	-345	- 87,6	- 36,1	-175	- 70
Finanzdienstleistungen	- 45	- 58	539	- 12,5	50,0	+ 8	+ 389
EDV- und Informationsdienstleistungen	- 90	- 91	327	- 58,1	24,0	+ 98	- 9
Patente und Lizenzen	-446	-859	-517	-268,7	- 94,3	+139	+ 108
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	731	2.834	5.904	18,5	51,7	+528	+1.264
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	- 95	-171	-405	- 76,0	-213,2	- 1	- 10
Regierungsleistungen, a. n. g.	142	225	293	53,8	76,5	+ 36	+ 30
Insgesamt	3.506	7.713	12.274	18,0	30,2	+792	+2.112

Q: OeNB.

Übersicht 6.4: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 15

	2006	2007	2006	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %
<i>Export</i>					
Transport	5.248	5.678	22,4	22,4	+ 8,2
Reiseverkehr	10.082	10.263	43,1	40,5	+ 1,8
Kommunikationsdienstleistungen	773	779	3,3	3,1	+ 0,8
Bauleistungen	369	517	1,6	2,0	+ 40,1
Versicherungsdienstleistungen	406	750	1,7	3,0	+ 84,7
Finanzdienstleistungen	337	451	1,4	1,8	+ 33,8
EDV- und Informationsdienstleistungen	729	838	3,1	3,3	+ 15,0
Patente und Lizenzen	154	194	0,7	0,8	+ 26,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	5.140	5.685	22,0	22,5	+ 10,6
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	156	144	0,7	0,6	- 7,7
Regierungsleistungen, a. n. g.	8	12	0,0	0,0	+ 50,0
Insgesamt	23.409	25.312	100,0	100,0	+ 8,1
<i>Import</i>					
Transport	3.921	4.054	25,9	25,3	+ 3,4
Reiseverkehr	4.340	4.403	28,7	27,4	+ 1,5
Kommunikationsdienstleistungen	561	565	3,7	3,5	+ 0,7
Bauleistungen	379	512	2,5	3,2	+ 35,1
Versicherungsdienstleistungen	538	986	3,6	6,1	+ 83,3
Finanzdienstleistungen	226	297	1,5	1,9	+ 31,4
EDV- und Informationsdienstleistungen	561	644	3,7	4,0	+ 14,8
Patente und Lizenzen	926	927	6,1	5,8	+ 0,1
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3.492	3.466	23,1	21,6	- 0,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	167	160	1,1	1,0	- 4,2
Regierungsleistungen, a. n. g.	25	27	0,2	0,2	+ 8,0
Insgesamt	15.140	16.046	100,0	100,0	+ 6,0
			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Saldo</i>					
Transport	1.328	1.623	25,3	28,6	+ 295
Reiseverkehr	5.743	5.864	57,0	57,1	+ 121
Kommunikationsdienstleistungen	213	214	27,6	27,5	+ 1
Bauleistungen	- 7	4	- 1,9	0,8	+ 11
Versicherungsdienstleistungen	- 132	- 235	- 32,5	- 31,3	- 103
Finanzdienstleistungen	109	156	32,3	34,6	+ 47
EDV- und Informationsdienstleistungen	167	196	22,9	23,4	+ 29
Patente und Lizenzen	- 772	- 733	- 501,3	- 377,8	+ 39
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.647	2.220	32,0	39,1	+ 573
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	- 7	- 15	- 4,5	- 10,4	- 8
Regierungsleistungen, a. n. g.	- 17	- 19	- 212,5	- 158,3	- 2
Insgesamt	8.269	9.268	35,3	36,6	+ 999

Q: OeNB.

Übersicht 6.5: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 12

	2006	2007	2006	2007	2007
	Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %
<i>Export</i>					
Transport	960	1.130	21,3	21,2	+ 17,7
Reiseverkehr	1.215	1.446	27,0	27,1	+ 19,0
Kommunikationsdienstleistungen	137	146	3,0	2,7	+ 6,6
Bauleistungen	161	303	3,6	5,7	+ 88,2
Versicherungsdienstleistungen	94	97	2,1	1,8	+ 3,2
Finanzdienstleistungen	47	150	1,0	2,8	+219,1
EDV- und Informationsdienstleistungen	160	186	3,6	3,5	+ 16,3
Patente und Lizenzen	106	135	2,4	2,5	+ 27,4
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.599	1.712	35,5	32,1	+ 7,1
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	10	11	0,2	0,2	+ 10,0
Regierungsleistungen, a. n. g.	12	13	0,3	0,2	+ 8,3
Insgesamt	4.506	5.335	100,0	100,0	+ 18,4
<i>Import</i>					
Transport	1.621	1.994	37,8	40,5	+ 23,0
Reiseverkehr	1.046	978	24,4	19,9	- 6,5
Kommunikationsdienstleistungen	122	153	2,8	3,1	+ 25,4
Bauleistungen	114	277	2,7	5,6	+143,0
Versicherungsdienstleistungen	168	114	3,9	2,3	- 32,1
Finanzdienstleistungen	80	62	1,9	1,3	- 22,5
EDV- und Informationsdienstleistungen	109	177	2,5	3,6	+ 62,4
Patente und Lizenzen	17	12	0,4	0,2	- 29,4
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	596	752	13,9	15,3	+ 26,2
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	395	397	9,2	8,1	+ 0,5
Regierungsleistungen, a. n. g.	8	9	0,2	0,2	+ 12,5
Insgesamt	4.286	4.924	100,0	100,0	+ 14,9
			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Saldo</i>					
Transport	-662	-864	- 69,0	- 76,5	- 202
Reiseverkehr	166	469	13,7	32,4	+ 303
Kommunikationsdienstleistungen	12	- 7	8,8	- 4,8	- 19
Bauleistungen	47	26	29,2	8,6	- 21
Versicherungsdienstleistungen	- 72	- 15	- 76,6	- 15,5	+ 57
Finanzdienstleistungen	- 33	90	- 70,2	60,0	+ 123
EDV- und Informationsdienstleistungen	51	11	31,9	5,9	- 40
Patente und Lizenzen	91	123	85,8	91,1	+ 32
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.001	959	62,6	56,0	- 42
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung	-387	-385	- 3.870,0	- 3.500,0	+ 2
Regierungsleistungen, a. n. g.	2	2	16,7	15,4	+ 0
Insgesamt	217	410	4,8	7,7	+ 193

Q: OeNB.

Übersicht 6.6: Österreichs Export von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)

	1997	2002	2006	2007	1997	2006	2007	2006	2007
	Mio. €				Anteile in %			Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Welt</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	155	444	1.194	1.360	8,7	19,1	18,6	+ 19,4	+ 13,9
Patente und Lizenzen	166	255	428	548	9,3	6,9	7,5	+ 35,4	+ 28,0
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	286	682	671	674	16,0	10,7	9,2	- 4,3	+ 0,4
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	314	544	616	640	17,6	9,9	8,8	+ 8,3	+ 3,9
Forschung und Entwicklung	194	743	1.427	1.559	10,9	22,8	21,3	+ 19,2	+ 9,3
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	669	1.155	1.910	2.526	37,5	30,6	34,6	+ 21,3	+ 32,3
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	1.784	3.823	6.246	7.307	100,0	100,0	100,0	+ 16,6	+ 17,0
<i>EU 15</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	-	-	729	838	-	20,0	20,3	-	+ 15,0
Patente und Lizenzen	-	-	154	194	-	4,2	4,7	-	+ 26,0
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	-	-	348	321	-	9,6	7,8	-	- 7,7
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	-	-	431	434	-	11,9	10,5	-	+ 0,7
Forschung und Entwicklung	-	-	1.143	1.231	-	31,4	29,8	-	+ 7,7
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	-	-	833	1.112	-	22,9	26,9	-	+ 33,5
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	-	-	3.638	4.131	-	100,0	100,0	-	+ 13,5
<i>EU 12</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	-	-	160	186	-	19,3	22,4	-	+ 16,3
Patente und Lizenzen	-	-	106	135	-	12,8	16,3	-	+ 27,4
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	-	-	128	131	-	15,4	15,7	-	+ 2,2
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	-	-	41	59	-	4,9	7,1	-	+ 46,0
Forschung und Entwicklung	-	-	15	20	-	1,9	2,4	-	+ 30,4
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	-	-	379	299	-	45,7	36,0	-	- 21,1
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	-	-	829	830	-	100,0	100,0	-	+ 0,2

Q: OeNB.

Übersicht 6.7: Österreichs Import von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)

	1997	2002	2006	2007	1997	2006	2007	2006	2007
	Mio. €				Anteile in %			Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Welt</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	245	535	858	1.033	12,0	20,3	22,9	+ 12,6	+ 20,4
Patente und Lizenzen	612	1.114	1.053	1.065	29,9	24,9	23,6	- 2,5	+ 1,1
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	446	417	582	620	21,8	13,8	13,7	+ 15,0	+ 6,5
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	375	527	811	768	18,3	19,2	17,0	+ 7,0	- 5,3
Forschung und Entwicklung	58	156	259	302	2,8	6,1	6,7	+ 16,7	+ 16,6
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	314	277	661	727	15,3	15,6	16,1	+ 29,1	+ 10,0
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	2.050	3.026	4.224	4.515	100,0	100,0	100,0	+ 10,0	+ 6,9
<i>EU 15</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	-	-	561	644	-	19,4	21,4	-	+ 14,8
Patente und Lizenzen	-	-	926	927	-	31,9	30,8	-	+ 0,1
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	-	-	368	378	-	12,7	12,6	-	+ 2,8
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	-	-	479	452	-	16,5	15,0	-	- 5,6
Forschung und Entwicklung	-	-	189	204	-	6,5	6,8	-	+ 8,2
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	-	-	376	407	-	13,0	13,5	-	+ 8,2
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	-	-	2.899	3.013	-	100,0	100,0	-	+ 3,9
<i>EU 12</i>									
EDV- und Informationsdienstleistungen	-	-	109	177	-	29,8	34,5	-	+ 62,4
Patente und Lizenzen	-	-	17	12	-	4,7	2,3	-	- 29,4
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung	-	-	57	86	-	15,7	16,8	-	+ 50,4
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfrage	-	-	71	88	-	19,3	17,2	-	+ 25,2
Forschung und Entwicklung	-	-	25	37	-	7,0	7,2	-	+ 45,7
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	-	-	86	113	-	23,6	21,9	-	+ 30,7
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	-	-	366	513	-	100,0	100,0	-	+ 40,4

Q: OeNB.

Übersicht 7.6: Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen

	1997	2002	2006	2007	2007 1997 = 100
	In % des BIP				
<i>Aktive Direktinvestitionen (Bestände)</i>					
Österreich ¹⁾	6,7	20,4	25,7	34,0	507,5
Deutschland	14,3	34,5	36,7	37,3	260,8
Finnland	16,5	47,2	45,1	46,2	280,0
Frankreich	16,6	40,2	46,9	54,7	329,5
Großbritannien	27,2	63,2	60,0	61,5	226,1
Irland	22,6	48,0	56,3	56,7	250,9
Italien	11,7	16,0	20,5	24,7	211,1
Schweden	31,0	58,9	66,7	67,8	218,7
Schweiz	62,5	104,9	133,6	142,6	228,2
Spanien	9,3	34,1	41,3	44,3	476,3
EU 27	17,8	40,3	44,9	48,1	270,2
Industriestaaten ²⁾	13,6	25,3	30,8	33,9	249,3
Welt	12,4	22,6	26,3	28,9	233,1
<i>Passive Direktinvestitionen (Bestände)</i>					
Österreich ¹⁾	9,4	20,9	26,0	34,0	361,7
Deutschland	7,4	14,8	19,9	19,0	256,8
Finnland	7,7	25,1	32,4	34,8	451,9
Frankreich	13,7	26,4	34,3	40,1	292,7
Großbritannien	19,0	33,3	47,3	48,6	255,8
Irland	60,2	149,2	71,4	73,6	122,3
Italien	7,2	10,7	16,0	17,3	240,3
Schweden	16,4	48,0	57,6	56,0	341,5
Schweiz	22,5	44,8	56,2	65,7	292,0
Spanien	18,4	37,5	35,8	37,4	203,3
EU 27	14,6	31,1	39,0	40,9	280,1
Industriestaaten ²⁾	10,2	19,2	24,9	27,2	266,7
Welt	11,6	20,5	25,5	27,9	240,5

Q: UNCTAD, World Investment Report 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 2006			Neuinvestitionen 2007	Beschäftigte 2006		
	Mio. €	Anteile in %	1996 = 100		Absolut	Anteile in %	1996 = 100
<i>Aktive Direktinvestitionen</i>							
Tschechien	6.238	7,8	734	1.024	63.941	13,4	254
Slowakei	3.258	4,1	1.314	595	31.869	6,7	713
Ungarn	5.714	7,1	426	1.642	54.617	11,4	119
Slowenien	1.848	2,3	655	113	10.057	2,1	359
Polen	3.294	4,1	1.716	510	21.421	4,5	506
Bulgarien	1.592	2,0	19.900	1.617	15.449	3,2	15.558
Rumänien	4.772	5,9	.	1.049	57.884	12,1	16.713
Kroatien	3.497	4,4	6.029	5.636	18.819	3,9	2.131
Serbien, Montenegro	1.111	1,4	.	9	12.138	2,5	.
Russland	1.805	2,2	8.205	2.597	21.939	4,6	4.930
Ukraine	2.402	3,0	48.040	444	24.578	5,1	4.436
MOEL 5	20.352	25,4	699	3.884	181.905	38,0	220
MOEL 19	36.760	45,8	1.218	16.060	345.244	72,1	404
EU 15	27.947	34,8	592	1.066	81.467	17,0	209
EU 12	28.628	35,7	907	8.661	257.023	53,7	308
Welt	80.256	100,0	772	24.876	478.872	100,0	354
<i>Passive Direktinvestitionen</i>							
Deutschland	24.213	28,7	345	- 9.383	125.545	52,9	121
Italien	19.164	22,7	1.589	10.486	10.951	4,6	226
Frankreich	1.810	2,1	372	196	10.350	4,4	113
Spanien	667	0,8	305	- 58	2.447	1,0	7.197
Großbritannien	4.455	5,3	691	3.200	7.049	3,0	95
Niederlande	6.173	7,3	434	5.596	6.156	2,6	58
Schweiz, Liechtenstein	5.837	6,9	298	1.841	29.222	12,3	91
USA	4.697	5,6	347	3.191	18.050	7,6	83
MOEL 19	642	0,8	255	304	540	0,2	63
EU 15	60.908	72,2	530	16.183	177.939	75,0	121
EU 12	855	1,0	838	1.319	1.992	0,8	241
Welt	84.337	100,0	497	21.735	237.368	100,0	112

Q: OeNB.

**Übersicht 7.8: Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen in ausgewählten Ländern
2006**

	Österreich	Deutschland	Italien	Schweiz	Niederlande
	Marktanteile in %				
Tschechien	11,3	20,8	0,7	3,8	27,1
Slowakei ¹⁾	14,8	19,3	12,5	1,3	19,7
Ungarn	11,4	27,0	1,7	2,3	13,2
Slowenien	32,3	7,9	5,5	13,8	9,1
Polen	3,7	16,4	4,4	2,6	19,9
MOEL 5 ¹⁾	9,7	20,2	3,4	2,5	21,3
Bulgarien	25,4	5,7	2,9	2,7	10,7
Rumänien	23,0	10,1	6,7	6,9	17,1
Kroatien	20,4	8,5	13,4	2,3	17,1
Bosnien-Herzegowina	39,5	8,5	2,5	6,7	3,2
Serbien, Montenegro	6,2	16,6	1,4	1,1	7,9
Ukraine	7,6	25,8	0,6	2,3	7,1
Welt	0,7	8,4	3,0	4,1	5,6

Standardisierte Marktanteile

Tschechien	100,0	14,4	1,4	5,4	27,8
Slowakei ¹⁾	100,0	10,1	18,5	1,5	15,4
Ungarn	100,0	18,5	3,4	3,2	13,5
Slowenien	100,0	1,9	3,8	6,9	3,3
Polen	100,0	34,9	26,2	11,4	63,0
MOEL 5 ¹⁾	100,0	16,2	7,7	4,2	25,5
Bulgarien	100,0	1,7	2,5	1,7	4,9
Rumänien	100,0	3,4	6,4	4,8	8,6
Kroatien	100,0	3,3	14,5	1,8	9,8
Bosnien-Herzegowina	100,0	1,7	1,4	2,7	0,9
Serbien, Montenegro	100,0	20,9	5,1	2,9	14,8
Ukraine	100,0	26,6	1,8	5,0	10,9
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: wiw, UNCTAD, 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 der Übersicht 7.3 ergeben sich aufgrund von Differenzen in den OeNB-Direktinvestitionsstatistiken und deren Spiegelstatistiken. Standardisierte Marktanteile:

$$\left(\frac{Ma_{ij}}{Ma_{\delta j}} \right) \times 100 \text{ . . . Marktanteil, } i \text{ . . . investierendes Land, } j \text{ . . . Empfängerland, } \delta \text{ . . . Österreich, } w \text{ . . . Welt.}$$

– 1) Daten für 2005.

Übersicht 7.9: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

	Eigenkapital ¹⁾			Jahresgewinn netto (Jahresergebnis)			Rentabilität		
	MOEL 19	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 19	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 19	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

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. - ¹⁾ Zu Buchwerten.

Übersicht 7.10: Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionsbestände nach wesentlichen Zielländern und -regionen

2006

	Deutsch- land	Ungarn	Tsche- chien	MOEL 19	EU 15	Welt
	Anteile in %					
Primärproduktion, Energie	2,5	0,5	0,9	1,5	3,6	2,5
Nahrungs- und Genussmittelerzeugung	1,1	5,9	1,6	4,3	2,0	2,7
Erzeugung von Textilien, Bekleidung, Leder	0,1	0,6	0,5	0,3	0,1	0,2
Be- und Verarbeitung von Holz	0,8	0,9	2,4	1,0	0,6	0,7
Papierindustrie, Druckerei, Verlagswesen	1,6	3,1	3,8	2,4	0,6	1,4
Chemie-, Gummi-, Kunststoff-, Mineralölindustrie	4,6	19,6	5,5	11,6	5,7	8,6
Glas-, Steinwarenindustrie	2,5	4,6	4,3	3,0	3,1	3,0
Metallindustrie	5,2	0,7	0,6	0,6	3,2	4,5
Maschinenbau	2,3	0,8	1,3	0,8	2,7	1,7
Elektrotechnik, EDV, Optik	2,0	4,2	1,8	1,6	1,3	1,5
Fahrzeugbau	0,2	0,9	0,2	0,6	0,6	0,4
Erzeugung von Möbeln, Sportgeräten, Recycling	0,5	0,4	0,2	0,2	0,3	0,3
Bauwesen	3,7	5,0	0,9	1,9	2,0	1,8
Handel einschließlich Kfz	4,9	9,4	10,3	9,1	14,2	13,1
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	0,0	0,6	1,0	0,4	0,0	0,2
Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung	0,4	0,6	0,1	3,4	0,2	1,7
Kredit-, Versicherungswesen	3,6	32,8	54,4	48,3	5,3	27,8
Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienste	62,6	8,4	8,5	8,2	53,8	27,2
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	1,3	1,0	1,7	0,8	0,6	0,8
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sachgütererzeugung ¹⁾	20,9	41,7	22,3	26,4	20,3	24,9
Dienstleistungen	76,5	57,8	76,9	72,1	76,1	72,6

 Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Direktinvestitionsbestände der Primärproduktion und Energie nicht enthalten.

Verzeichnisse



Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 2.1:	Angewendete und in der WTO verhandelte Zollsätze	51
Übersicht 3.1:	Die wichtigsten Produktgruppen im Weltexport im Jahr 2007	69
Übersicht 3.2:	Die dynamischsten Produktgruppen im Weltexport	70
Übersicht 4.1:	Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich	83
Übersicht 4.2:	Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	88
Übersicht 4.3:	Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	92
Übersicht 4.4:	Variablenauswahl verschiedener Globalisierungsindizes	97
Übersicht 5.1:	Österreichs Außenhandel im Überblick	103
Übersicht 5.2:	Nominelle Marktanteile und reale Bestimmungsfaktoren des Exports	104
Übersicht 5.3:	Österreichs Außenhandel mit ausgewählten Warengruppen 2007	110
Übersicht 5.4:	Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2007	111
Übersicht 5.5:	Österreichs Energieimporte	112
Übersicht 5.6:	Preis- und Mengeneffekte der Handelsbilanzveränderung	113
Übersicht 6.1:	Österreichs zehn wichtigste Handelspartner im Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2007	125
Übersicht 6.2:	Übernachtungen nach der Herkunft	132
Übersicht 7.1:	Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich	136
Übersicht 7.2:	Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in Mittel- und Osteuropa	139
Übersicht 7.3:	Entwicklung der österreichischen Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen	140
Übersicht 7.4:	Struktur der Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region	148
Übersicht 7.5:	Struktur der Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors	149
Übersicht 8.1:	Strukturwandel des österreichischen Warenexportes nach Branchentypen im Vergleich zur EU 15 und EU 12	159

Übersicht 8.2:	Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zur EU 15 und EU 12	160
Übersicht 8.3:	Veränderung der österreichischen Außenhandelsperformance im Vergleich zur EU 15 und EU 12	162
Übersicht 8.4:	Österreichs Export- und Import-Unit-Values im Vergleich zu anderen EU-15-Ländern im Jahr 2006 (einschließlich Intra-EU-Handel)	165
Übersicht 8.5:	Österreichs intra-industrieller Handel im Vergleich mit anderen EU-15-Ländern im Jahr 2006 (einschließlich Intra-EU-Handel)	167
Übersicht 9.1:	Wohlstandsgewinne durch Handelsliberalisierung	173
Übersicht 10.1:	Auswirkung der geplanten Freihandelsabkommen EU–ASEAN, EU–Indien und EU–Südkorea auf den bilateralen Handel der EU 25 mit Waren und Dienstleistungen	182
Übersicht 12.1:	Weltproduktion und -verbrauch von Getreide	201

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Leistungsbilanz und passive FDI-Neuinvestitionen im Jahr 2007	23
Abbildung 1.2:	Forderungen internationaler Banken gegenüber den MOEL 10	26
Abbildung 1.3:	Entwicklung der Leistungsbilanzsalden	28
Abbildung 1.4:	Entwicklung der Wechselkurse der Haupthandelspartner der USA gegenüber dem US-Dollar	29
Abbildung 1.5:	Beiträge zum realen Weltwirtschaftswachstum	32
Abbildung 1.6:	Anteile der Triade und BRIC an den weltweiten Importen in %	32
Abbildung 2.1:	Konjunkturverlauf in ausgewählten Ländern	37
Abbildung 2.2:	Entwicklung der Inflation in ausgewählten Ländern	39
Abbildung 2.3:	Erdöl – Produktion und Nachfrage	40
Abbildung 2.4:	Entwicklung der Rohstoffpreisindizes	41
Abbildung 3.1:	Entwicklung internationaler Handelsströme	61
Abbildung 3.2:	Entwicklung des Warenhandels nach Regionen im Jahr 2007	63
Abbildung 3.3:	Netzwerk des globalen Warenhandels im Jahr 2007	64
Abbildung 3.4:	Exporte und Importe nach ökonomischen Kategorien (BEC)	65
Abbildung 3.5:	Importe von Teilen und Komponenten nach Herkunft im Jahr 2006	67
Abbildung 3.6:	Warenstruktur des Welthandels	68

Abbildung 3.7:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Hauptsektoren	71
Abbildung 3.8:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Sektoren	72
Abbildung 3.9:	Entwicklung passiver Neuinvestitionen 1997 bis 2007	73
Abbildung 3.10:	Passive und aktive Neuinvestitionen nach ausgewählten Regionen und Ländern in den Jahren 2002, 2006 und 2007	74
Abbildung 4.1:	Reales Wirtschaftswachstum in Österreich, dem Euro-Raum 15 und den USA	84
Abbildung 4.2:	Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten in Österreich	91
Abbildung 4.3:	Außenbeitrag laut VGR, nominell	93
Abbildung 4.4:	Nominelle Exportquoten laut VGR	94
Abbildung 4.5:	Nominelle Importquoten laut VGR	95
Abbildung 4.6:	Österreichs Rang gemäß den Globalisierungsindizes	98
Abbildung 5.1:	Österreichs Export	105
Abbildung 5.2:	Standardisierte Marktanteile am OECD-24-Export: Österreich und Vergleichsländer	107
Abbildung 5.3:	Österreichs Handelsbilanz	114
Abbildung 6.1:	Strukturveränderung im Dienstleistungsaußenhandel 1997 bis 2007	119
Abbildung 6.2:	Detailstruktur des österreichischen Außenhandels mit Dienstleistungen im Jahr 2007	122
Abbildung 6.3:	Veränderung der Export- und Importstruktur von wissensintensiven Dienstleistungen (KIBS)	124
Abbildung 6.4:	Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit	129
Abbildung 6.5:	Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus	130
Abbildung 6.6:	Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen	130
Abbildung 7.1:	Regionale Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände in der EU 15 und den MOEL	138
Abbildung 7.2:	Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich	144
Abbildung 7.3:	Branchenstruktur der österreichischen passiven Direktinvestitionen 2006	145
Abbildung 7.4:	Eigenkapitalrentabilität österreichischer Direktinvestitionen nach ausgewählten Zielländern und -regionen 2006	150
Abbildung 8.1:	Strukturwandel anspruchsvoller Branchentypen in Österreich und der EU 15	158
Abbildung 8.2:	Österreichs Exportstruktur nach Intensität des Qualitätswettbewerbs im Vergleich zu anderen EU-15-Ländern im Jahr 2007 (einschließlich Intra-EU-Handel)	164
Abbildung 9.1:	Wirtschafts- und Exportwachstum in Österreich	174

Abbildung 12.1: Beiträge zur Veränderung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)	197
Abbildung 12.2: Harmonisierte Verbraucherpreisindizes (HVPI) ausgewählter Ländergruppen und Länder	198
Abbildung 12.3: Preisindex landwirtschaftlicher Produkte der EU 27	201

Stichwortverzeichnis

A

Agrarpolitik.....	203
Agrosprit	203
Aid for Trade	57
Erweiterter Integrierter Rahmen	58
Andengemeinschaft	56
APEC	55
Energieeffizienz	56
Klimapolitik.....	55
Arbeitslosenquote	
Österreich	82, 85, 87
ASEAN	54, 189
ASEAN Economic Community (AEC).....	55
ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement (AJCEP)	55
Charta	54
Aufholprozess	27
Außenhandel in der VGR	
Außenbeitrag.....	93
Saldo.....	92
Struktur.....	94
Wachstumsbeitrag.....	93
Außenhandel Österreichs	
Handelsbilanz.....	113
Regionalstruktur	105
Terms-of-Trade	104
Warenstruktur	108
Außenwirtschaft	
Wachstum	171
Außenwirtschaft Österreich	
Außenwirtschaftsquoten	90
Dienstleistungsausßenhandel	90
Direktinvestitionen	90
Warenaußenhandel	90

B

Bank des Südens	57
Bankenkrise	15
Bankinterne Kredite	26
Barcelona-Prozess.....	53

Biodiesel	41
Bioethanol.....	41
BIP-Wachstum	
Österreich.....	81, 83, 86

C

common creditor	27
Cotonou-Abkommen	53
counterparty risk	17

D

Decent work.....	189
Dienstleistungshandel	
Entwicklung.....	116
EU-Dienstleistungsrichtlinie	120
Neues Erhebungssystem	118
Regionale Struktur	125
Struktur – Hauptgruppen.....	117
Struktur – Untergruppen	121
Tourismus	128
Wissensintensive Dienstleistungen (KIBS)	123
Dienstleistungshandel – international.....	70
Finanzdienstleistungen	72
Patente und Lizenzen	72
Reiseverkehr.....	70
Transport	70
Direktinvestitionen Österreichs.....	135
Aktiv.....	138
Beschäftigung	146
Branchenstruktur	141, 144
Direktinvestitionen im weiteren Sinn	91
Finanzdienstleistungen in MOEL.....	141
Investitionsquote	90
MOEL	139
Passiv	143
Regionalstruktur.....	138, 143
Rentabilität.....	149
Saldo	90
Special Purpose Entities.....	91

Doha-Runde 49, 172, 178, 188

E

Economic Partnership Agreements 53

Entwicklungszusammenarbeit,
öffentliche 57

Equilibrierungsprozess 30

Erdölpreis 40

Euro-Mediterrane Partnerschaft 53

Everything-but-Arms-Initiative 53

Export Österreichs 82, 84, 86
2007 102

Fahrzeugbau 110

Getränke 111

Holzindustrie 111

Marktanteile 104

MOEL 107

Pkw 109

Exportproduktionszonen 190

Produktionszone in Gaesong 192

Externe Finanzierung 23

F

FDI 23, 73

Finanzakzelerator 19

Finanzierungssaldo des Staates
Österreich 83, 85

Finanzmarktkrise 15, 38, 42

Flexibles Wechselkurssystem 30

Freihandelsabkommen (FHA) 52, 54, 55, 178, 187

Dienstleistungen 180

Direktinvestitionen 181

Nachhaltigkeitskapitel 192

Öffentliches Beschaffungswesen 180

Subventionen 181

Umweltschutz 181

G

Gemeinsamer Markt des Südens 56

Getreidenachfrage 200

Getreideproduktion 201

Getreidereserven 205

Global Europe – Competing in the
World 178, 186

Globale Ungleichgewichte 28

Globalisierungsindizes 95

A.T./FP-Index 96

CSGR-Index 96

Gewichtung 98

Globallindex 96

KOF-Index 96

Ländercharakteristika 99

MGI 96

Position Österreichs 97

Variable 97

H

Handelsbarrieren 172

Handelsinstrumente 171

Handelsliberalisierung 171

Handelspolitik 175

Handelsschaffende und
handelsumlenkende Effekte 183

Handelsstrategie der EU 178

I

ILO-Arbeits- und Sozialstandards 181, 191

ILO-Kernarbeitsnormen 181, 192

Import Österreichs 82, 86

2007 102

Energieimporte 112

Inflation 38

HVPI 199

Österreich 82, 85, 87

Weltmarktpreise – Getreide 200

Interbankenmarkt 17

Internationale Banken 25

Internationale Kapitalströme 22

Inter-regionaler Handel 66

Intra-industrieller Handel 66

Intra-regionaler Handel 21, 64

Investitionen

Österreich 82, 84, 86

Investitionsabkommen 53

K

Konjunktur 36

Konsum

Österreich 82, 84, 86

Kyoto-Protokoll 181

L

Leistungsbilanzdefizit	22, 27
Leverage	19
Liquidität	18
Liquiditätsprobleme	22

M

MERCOSUR	56
----------------	----

N

Nachhaltigkeitsforum	193
Nachhaltigkeitsprüfung.....	193
Nahrungsmittelnachfrage	200
Nahrungsmittelpreise.....	38, 41, 197
Netzwerkbanken	26
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	53, 175, 180, 189
Non Lowering Standards Clause	190, 193

O

Öffentliche Beschaffungsmärkte.....	53
Österreichs Außenhandel	
Herausforderungen	154
Intra-industrieller Handel.....	164
Qualitätsindikatoren.....	162
RCA.....	158
Spezialisierung	158
Unit Values	163
Wettbewerbsfähigkeit	161
over-shooting.....	30

P

Portfolioinvestitionen	22
Preisliche Wettbewerbsfähigkeit	88

R

Race to the bottom.....	194
Real-effektiver Wechselkurs.....	89
Reinvestierte Gewinne	76
Relative Lohnstückkosten	88
Relative Wachstumsbeiträge.....	31
Rezession	36, 42
Reziprozität	184, 190
Risikoeinschätzung.....	24
Rohstoffexporteure	62
Rohstoffpreise	38

S

Sachgüter	68
Schutz geistigen Eigentums.....	53
Schwellenländer	47, 50, 189
Sovereign Wealth Funds	76
Sparquote	27
Special Safeguard Measure	188
Spekulation	40
Stand-by-Kredite	17
sudden stop.....	24

T

Terms-of-Trade.....	39, 47, 62
Trade Promotion Authority	188
Trade Sustainability Impact	
Assessments	182
Triade	31

U

Union für das Mittelmeer	53
Unternehmenszusammenschlüsse	
und Übernahmen (M&A)	76

V

Vermögenseffekte.....	20
-----------------------	----

W

Wachstumsdifferential	30
Warenaußenhandel Österreichs	
Exportquote	90, 173
Saldo	90
Warenhandel – international.....	62, 63
Wechselkurs	29
Welthandelsrunde	175
WTO	49
Bound rates.....	51
Entwurfspapiere für die	
Modalitäten.....	50
Industriegüter	50
Landwirtschaft	50
Liberalisierung.....	50
Präferenzregeln	52
Single Undertaking.....	51
Special Safeguard Measure.....	51
Subventionsabbau	50

Temporäre Schutzzölle..... 51
Verhandlungen..... 178, 187
Zollabbau..... 50
Zölle..... 50, 172

Z

Zollabbau 180, 188

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
EFTA	Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz
Entwicklungsländer	Insgesamt ("Welt") minus Industrieländer minus MOEL 21
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-Länder	Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern (10 neue EU-Länder nach EU-Erweiterung 2004)
EU 12 oder 12 neue EU-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
EU-Beitrittskandidaten	Kroatien, Mazedonien, Türkei
Euro-Raum 13	Euro-Raum 12, Slowenien
Euro-Raum 15	Euro-Raum 13, Malta, Zypern
Euro-Raum 16	Euro-Raum 15, Slowakei
Europa	EU 25, EFTA, Südosteuropa, GUS-Europa (ohne Russland)
Extra-EU	Welt ohne EU 15 bzw. ohne EU 25 oder EU 27
G 7	Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, USA

GUS	Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine, Usbekistan, Weißrussland
GUS-Europa	Moldawien, Russland, Ukraine, Weißrussland
Industrieländer	OECD ohne Mexiko, Polen, Slowakei, Tschechien, Türkei, Ungarn, plus Hongkong, Malta, Singapur, Taiwan, Zypern
MERCOSUR	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay
MOEL 5	Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 10	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 19 oder MOEL 21	MOEL 5, SOEL 9, Baltikum, GUS-Europa (Die Bezeichnung MOEL 19 wurde in jenen Fällen verwendet, in welchen Serbien und Montenegro (einschließlich Kosovo) noch als eine Einheit gezählt wurden. Falls Serbien, Montenegro und Kosovo getrennt angeführt wurden, wurde die Bezeichnung diesbezüglich auf MOEL 21 angepasst.)
MOEL 29	MOEL 21, Armenien, Aserbaidschan, 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 4	Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan (4 Newly Industrialised Countries)
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 24	OECD ohne Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn, Mexiko, Südkorea
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	Brasilien, Indien, China, Ägypten, Argentinien, Chile, Kolumbien, Indonesien, Israel, Jordanien, Malaysia, Marokko, Mexiko, Pakistan, Peru, Philippinen, Südafrika, Thailand, Türkei, Venezuela
SOEL 9 oder Südosteuropa	Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Rumänien, Serbien
Triade	EU 27, Japan, USA
Westeuropa	EFTA, EU 15

Abkürzungen

AEC	ASEAN Economic Community
AK	Arbeiterkammer
AKP	Afrikanische, Karibische und Pazifische Staaten
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ARIC	Asia Regional Integration Center
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BEC	Broad Economic Categories
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BOP	Balance of Payments
CARIFORUM	Caribbean Forum (Karibisches Forum)
c.i.f.	Cost, insurance, freight
EPA	Economic Partnership Agreements
EU	Europäische Union
EUROMED	Euro-Mediterrane Partnerschaft
EZB	Europäische Zentralbank
F&E	Forschung und Entwicklung
FDI	Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)
FHA	Freihandelsabkommen
FIW	Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft
f.o.b.	Free on board
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik
GATS	General Agreement on Trade in Services
GCC	Golfkooperationsrat
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HIC	High Income Countries
HVPI	Harmonisierter Verbraucherpreisindex
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
KIBS	Knowledge Intensive Business Services

KOF	Konjunkturforschungsstelle der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH)
LDC	Least Developed Countries
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Gemeinsamer Markt Südamerikas)
NACE	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne
NAFTA	North American Free Trade Area
NAMA	Non-Agricultural Market Access
NGO	Non-Governmental Organization
ODA	Official Development Assistance
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OeNB	Oesterreichische Nationalbank
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
PCA	Partnership and Cooperation Agreement
RCA	Revealed Comparative Advantage
SACU	Southern Africa Customs Union
SADC	South African Development Community
SITC	Standard International Trade Classification
SPE	Special Purpose Entities
SWF	Sovereign Wealth Funds
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNO	United Nations Organization
UNWTO	World Tourism Organization
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
wiiw	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation



**FIW – ein Kooperationsprojekt von WIFO – wiiv – WSR
im Rahmen der Initiative “go international”**

