

Österreichs Außenwirtschaft 2010



Forschungsschwerpunkt
Internationale Wirtschaft

Österreichs Außenwirtschaft 2010

HERAUSGEGEBEN VOM KOMPETENZZENTRUM FORSCHUNGSSCHWERPUNKT
INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)

Wien, Dezember 2010

Herausgeber und Medieninhaber

FIW Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft"*)
c/o Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Arsenal, Objekt 20, 1030 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. Sandra Bilek-Steindl (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Fritz Breuss (WIFO)
Dr. Rahel Falk (WIFO)
Mag. Karolin Gstinig (JOANNEUM RESEARCH)
Christoph Hammer (FIW-Projektbüro)
Dr. Ralf Kronberger (WKO)
Mag. Raimund Kurzmann (JOANNEUM RESEARCH)
Dr. Philipp Mayer (WIFO)
Mag. Franz Nauschnigg (OeNB)
Doz. Leon Podkaminer (wiw)
Mag. Björn Rabethge (FIW-Projektbüro)
Mag. Dr. Doris Ritzberger-Grünwald (OeNB)
Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Egon Smeral (WIFO)
Dr. Robert Stehrer (wiw)
Mag. Roman Stöllinger (wiw)
Mag. Waltraut Urban (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Mag. Marlene Klug (wiw)
Irene Langer (WIFO)
Mag. Susanne Markytan (WIFO)
Beate Muck (wiw)
Mag. Monika Schwarzhappel (wiw)
Martha Steiner (WIFO)
Eva Strobl (wiw)
Gabriele Wellan (WIFO)

Layout: Mag. Ilse Schulz (WIFO)
Tamara Fellingner (WIFO)
Tatjana Weber (WIFO)

Umschlaggraphik: Martina Frisch

Herstellung: Druckerei Ueberreuter Print GmbH
Industriestraße 1, 2100 Korneuburg

Die Beiträge geben ausschließlich die Meinung der Autoren wieder. Redaktionsschluss war der 4. Oktober 2010 für die Kapitel 2, 6, 9, 10, 11 und 15, der 22. Oktober 2010 für die Kapitel 1, 4, 5, 7, 12, 13, 14 und 16 und der 15. November 2010 für die Kapitel 3 und 8.

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

© FIW Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" 2010

Zitieren als: FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2010, Wien, 2010.

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



Österreichs Wirtschaft startet wieder durch. Export, Konsum und Tourismus haben sich im Jahr 2010 deutlich besser als erwartet entwickelt. Auch die Stimmung bei den Unternehmen und in der Bevölkerung steigt. Insbesondere der wieder anspringende Export verleiht dem Aufschwung Breite und Schwung: Nach dem starken Einbruch der Warenausfuhren im harten Krisenjahr 2009 brachte das I. Quartal 2010 erstmals wieder eine Erholung. Seither sind die österreichischen Warenexporte stark angestiegen.

Dennoch ist der Aufschwung bisher nicht selbst tragend, zahlreiche Herausforderungen stehen Österreichs Wirtschaft noch bevor: Unser Ziel ist, die Exportstruktur durch den Fokus auf High-Tech-Produkte und Öko-Innovationen weiter zu diversifizieren. Gleichzeitig sollte sich der Aktionsradius österreichischer Exporteure erhöhen, um unabhängiger von Wirtschaftskrisen in einzelnen Weltregionen zu werden. Diese Entwicklungen werden künftig noch intensiver über die Internationalisierungsoffensive (IO) des Wirtschaftsministeriums und der Wirtschaftskammer Österreich unterstützt. Das Instrumentarium der IO wird stärker auf die wachstumsstarken Märkte außerhalb der Europäischen Union ausgerichtet sein. Besonderes Interesse gilt boomenden Schwellenländern wie China und Indien.

Ein Risiko für die weitere Entwicklung der Exporte, vor allem in die nicht-europäischen Länder, ist mit der Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar verbunden. Während der Wechselkurs ab dem Jahresbeginn 2010 die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Produk-

te begünstigt hatte, kehrte sich diese Tendenz im Sommer 2010 um. Eine zu starke Aufwertung des Euro könnte die österreichischen Exporte in Drittstaaten belasten und damit den wirtschaftlichen Aufschwung dämpfen. Um einen tieferen Einblick in dieses Thema zu ermöglichen, ist das Schwerpunktthema des Außenwirtschaftsjahrbuchs 2010 den "makroökonomischen und institutionellen Herausforderungen für den Euro-Raum" gewidmet.

Zur Unterstützung und Untermauerung einer systematischen Außenwirtschaftspolitik hat das Wirtschaftsministerium schon im Jahr 2006 mit dem Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) eine Forschungsplattform zu außenwirtschaftlichen Themen geschaffen. Das FIW bietet unter anderem Zugang zu internationalen Datenbanken und gibt neben dem vorliegenden Jahrbuch zahlreiche weitere Außenwirtschaftspublikationen heraus. Diese stehen als Gratis-Download auf der FIW-Webseite (www.fiw.ac.at) zur Verfügung.

Ich freue mich über Ihr Interesse am Außenwirtschaftsjahrbuch 2010 und bin mir sicher, dass dessen Studium für Sie interessante – und möglicherweise auch überraschende – Aspekte der Außenwirtschaft eröffnen wird.



Dr. Reinhold Mitterlehner
Bundesminister für Wirtschaft, Familie und Jugend

Vorwort des Herausgebers

Die gute Nachricht zuerst: Die Weltwirtschaft hat die Trendumkehr vorerst geschafft. Die globale Wirtschaftskrise scheint vielerorts, auch dank staatlicher Nachfrageimpulse, überwunden und die meisten Länder sind wieder im Wachstumsmodus. Auch der stark von der Krise getroffene Welthandel hat sich spürbar erholt. Grund für Euphorie gibt es aber insbesondere aus europäischer Sicht nicht, denn der konjunkturelle Aufwind bläst regional unterschiedlich stark und vor allem in den traditionellen Industriestaaten bleibt die Erholung fragil und mit großen Unsicherheiten behaftet. Dazu kommt, dass es mit den Spannungen im internationalen Währungssystem bereits die nächste große Herausforderung für die internationale Staatengemeinschaft gibt. Hauptkontrahenten in diesem Disput sind zwar die USA und China, dessen Währung als stark unterbewertet angesehen wird, der Euro könnte jedoch starkem Aufwertungsdruck ausgesetzt sein, wenn die USA und Japan an ihrer aktiven Wechselkurspolitik festhalten, und letztendlich als Verlierer aus dem internationalen Abwertungsrennen hervorgehen. Dies sind keine guten Aussichten für die Exportwirtschaft des Euro-Raums, der ohnehin bereits mit massiven internen Ungleichgewichten und Schuldenkrisen zu kämpfen hat, Themen, die im Jahresthema dieses Außenwirtschaftsjahrbuchs ausführlich behandelt werden.

Wie immer bietet "Österreichs Außenwirtschaft 2010" auch heuer im ersten Teil einen Überblick über die Entwicklungen der Weltwirtschaft und des Welthandels. Kapitel 1 behandelt dabei neben der Konjunkturentwicklung auch die bestehenden Herausforderungen der Weltwirtschaft, wie den erwähnten Währungsdisput, aber auch die Notwendigkeit zur fiskalischen Konsolidierung in den Industrieländern. Mit Kapitel 2 ist heuer erstmals ein eigenständiges Kapitel den multinationalen und regionalen Handelsbeziehungen gewidmet. Dabei ist gegenwärtig mehr Dynamik in den bilateralen und regionalen Handelsliberalisierungen zu beobachten, insbesondere im asiatischen Raum – man denke etwa an das Anfang 2010 in Kraft getretene Freihandelsabkommen zwischen Indien und den ASEAN-Staaten oder die Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens zwischen China und den ASEAN-Staaten in eine Freihandelszone. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den Entwicklungen des Welthandels, vor allem mit dem kräftigen, aber ebenfalls regional stark differenzierten Aufschwung nach dem drastischen Einbruch in den Wintermonaten 2008/2009. Die Wiederbelebung des Welthandels profitiert dabei von denselben Faktoren, die den Einbruch so heftig haben ausfallen lassen.

Der zweite Teil des Außenwirtschaftsjahrbuchs behandelt die österreichische Außenwirtschaft sowie das dafür relevante Umfeld. Kapitel 4 gibt einen Überblick über die österreichische Wirtschaftsentwicklung sowie die preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Österreichs Wirtschaft dürfte 2010 real um 2% wachsen, nach dem stärksten Einbruch seit dem Zweiten Weltkrieg im Zuge der globalen Rezession 2009. Durch die gute Dynamik im Welthandel war insbesondere im II. Quartal 2010 eine starke Expansion zu verzeichnen. Der Wert von Jänner bis August 2010 wies bereits einen Zuwachs der österreichischen nominellen Warenexporte von 15,3% auf. Kapitel 5 geht speziell auf diese Entwicklungen im österreichischen Warenaußenhandel ein. Erstmals berücksichtigt ist eine Analyse nach Bundesländern, besonderer Dank gilt hier JOANNEUM RESEARCH für diesen Beitrag. Auch im österreichischen Dienstleistungshandel (Kapitel 6) ist für 2010 – nach den Rückgängen 2009 – wieder mit Zuwächsen zu rechnen. Innerhalb des Dienstleistungshandels ist der längerfristige Trend eines Strukturwandels hin zu innovativen, technischen Dienstleistungen positiv hervorzuheben. Kapitel 6 enthält auch heuer wieder einen Teil, der speziell dem Tourismus gewidmet ist. Kapitel 7 zu den grenzüberschreitenden Direktinvestitionen in und aus Österreich legt dar, dass gemäß den Daten für das 1. Halbjahr 2010 aktivseitig mit einer Erholung und passivseitig mit einer Beschleunigung der Direktinvestitionstätigkeit, nach den starken Rückgängen 2009, zu rechnen ist. Kapitel 8 bietet eine Analyse des österreichischen Außenhandels nach Sektoren. War relativ zum Warenaußenhandel in den letzten Jahren keine Anteilssteigerung des Dienstleistungsausßenhandels zu verzeichnen, kam es 2009 zu einem Bedeutungszugewinn. Ein spezieller Fokus des Kapitels 8 ist der Kreativwirtschaft gewidmet. Der zweite Teil des Jahrbuchs schließt in Kapitel 9 mit einer Unternehmensdatenanalyse der österreichischen Exportwirtschaft, die neben verschiedenen Merkmalen österreichischer Exporteure und Nicht-Exporteure die Kennzahlen Exportpartizipation, Exportkonzentration und Exportprämien zum Inhalt hat.

Der dritte Teil des Jahrbuchs beinhaltet das Jahresthema, das heuer die makroökonomischen und institutionellen Herausforderungen im Euro-Raum ins Zentrum der Analyse stellt, wobei der Wechselkursentwicklung des Euro besonderes Augenmerk zukommt. Motiviert war die Wahl des Jahresthemas unter anderem durch die Schuldenkrise in Griechenland und deren Auswirkungen auf den gesamten Euro-Raum, einschließlich der Abwertung des Euro in der ersten Jahreshälfte 2010. Wie aktuell das Thema aber weiterhin ist, zeigen die finanziellen Entwicklungen in Irland, das möglicherweise bald den neu geschaffenen Hilfsfonds im Euro-Raum, die European Financial Stability Facility (EFSF), in Anspruch nehmen könnte. Das Jahresthema beginnt mit Kapitel 10, einer Analyse der Situation des Euro-Raums aus dem

Blickwinkel der Theorie der optimalen Währungsgebiete, und legt unter anderem dar, warum ein langfristiges Funktionieren der Europäischen Währungsunion durchaus realistisch ist, auch wenn der Euro-Raum gegenwärtig keinen optimalen Währungsraum darstellt. Kapitel 11 argumentiert, dass die Schuldenkrise im Euro-Raum und die Ungleichgewichte, die sich im Euro-Raum aufbauten, vorrangig eine Folge von divergierenden realwirtschaftlichen Entwicklungen, insbesondere der Löhne und damit verbunden, der externen Wettbewerbsfähigkeit, sind. Die Kapitel 12 und 13 widmen sich der Wechselkursentwicklung des Euro. Kapitel 12 beinhaltet dabei unter anderem eine ökonometrische Schätzung des Effekts einer Abwertung des Euro auf die Exporte, während Kapitel 13 sich eines globalen makroökonomischen Modells (Oxford Global Macro Model) bedient, um die Auswirkungen einer Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und einer Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar auf das Wachstum in Österreich und anderen Volkswirtschaften zu analysieren. Kapitel 14 beschäftigt sich ebenfalls mit Wechselkursen und dem Euro, allerdings geht es dabei um die Wechselkurssysteme der mittel- und osteuropäischen Länder und die Aussichten für und Erfahrungen bei der Einführung des Euro dieser Länder. Kapitel 15 schließlich rundet das Jahresthema mit einer Diskussion vergangener Finanzmarktkrisen in Europa und deren Ursachen sowie einem Überblick über die zuletzt erfolgten Maßnahmen zur Stärkung der europäischen Finanzarchitektur ab. Besonders herzlich bedanken möchten wir uns an dieser Stelle bei der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich, die mit den Kapiteln 10 (WKO), 14 (OeNB) und 15 (OeNB) sehr wertvolle Beiträge geleistet haben, ohne die eine Behandlung des Jahresthemas in der nun vorliegenden Intensität und Vielfalt nicht möglich gewesen wäre.

Der letzte Teil widmet sich auch heuer wieder den FIW-Highlights des vergangenen Jahres. Es wird ein Überblick über die veröffentlichten Studien, Working Papers, durchgeführten Veranstaltungen sowie neuen FIW-Serviceangebote (FIW Policy Briefs, FIW Kurzberichte und FIW Statistiken) gegeben. "Österreichs Außenwirtschaft" wurde heuer erneut im Rahmen des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) herausgegeben. Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Bestandteil der Internationalisierungsinitiative der Bundesregierung und wird in Kooperation zwischen drei in Wien ansässigen Instituten, dem Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), dem Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiv) und dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Rechenzentrum (WSR), durchgeführt. Im Rahmen des FIW werden zahlreiche Workshops sowie auch Forschungskonferenzen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen abgehalten. Die elektronische Schriftenreihe "FIW

Working Papers", die besonders auch jungen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Bekanntmachung ihrer Forschungsarbeiten erleichtern soll, dient zusätzlich der Vernetzung und dem Austausch von Know-how. Eine neue Publikationsserie stellen die FIW Policy Briefs dar, die seit August 2009 in unregelmäßigen Abständen erscheinen und sich mit jeweils aktuellen, wirtschaftspolitisch relevanten Themen befassen sowie die Anfang Oktober 2010 erstmals erschienenen FIW Kurzberichte. 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 2010" an.

FIW

Kompetenzzentrum

Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft

Inhalt

Vorwort des Bundesministers für Wirtschaft, Familie und Jugend Dr. Reinhold Mitterlehner	3
Vorwort des Herausgebers	5
Weltwirtschaft	15
1. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen der Weltwirtschaft	17
1.1 Die Weltkonjunktur im Überblick	17
1.2 Fiskalische Konsolidierung	22
1.3 Wechselkursentwicklungen, Währungsstreitigkeiten und globale Ungleichgewichte	25
1.4 Ausblick für Industrieländer	28
1.5 Ausblick für die mittel- und osteuropäischen Länder und Russland	32
1.6 Ausblick für Schwellenländer	34
1.7 Literaturhinweise	37
2. Institutionelles Umfeld des Welthandels	39
2.1 WTO und multilaterale Entwicklungen	39
2.2 Bilaterale Handelsbeziehungen und regionale Integration	44
2.2.1 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU	45
2.2.2 Bilaterale Handelsbeziehungen der USA	48
2.2.3 Wirtschaftliche Integration in Asien	49
2.2.4 Wirtschaftliche Integration in Südamerika	51
2.3 Literaturhinweise	52
3. Entwicklungen des Welthandels	54
3.1 Internationale Handels- und Investitionsströme im Überblick	54
3.2 Internationaler Warenhandel	56
3.3 Internationaler Dienstleistungshandel	63
3.4 Ausländische Direktinvestitionen	68
3.5 Literaturhinweise	73

Österreichs Außenwirtschaft

75

4.	Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft	77
4.1	Österreichs Wirtschaftsentwicklung (inklusive Ausblick 2010/2011)	77
4.1.1	2009: Stärkster Einbruch der österreichischen Wirtschaft seit Ende des Zweiten Weltkrieges	77
4.1.2	Warenexport trägt den Konjunkturaufschwung 2010	79
4.1.3	Dynamik des Wirtschaftswachstums verstärkt sich 2011 kaum weiter	82
4.2	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft	83
4.3	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	87
4.3.1	Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft	87
4.3.2	Der Außenhandel in der VGR	90
4.4	Literaturhinweise	92
5.	Österreichs Warenaußenhandel	94
5.1	Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2009 und Ausblick für 2010	94
5.2	Regionalstruktur der österreichischen Exporte	99
5.3	Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	102
5.4	Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz	104
5.5	Warenaußenhandel der österreichischen Bundesländer	106
5.5.1	Regionalisierung von Warenexporten	106
5.5.2	Ergebnisse	109
5.6	Literaturhinweise	114
6.	Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen	116
6.1	Entwicklung des Dienstleistungshandels seit 1999	116
6.2	Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen seit 1999	118
6.2.1	Reiseverkehr	119
6.2.2	Traditionelle Dienstleistungen	119
6.2.3	Innovative Dienstleistungen	120
6.2.4	Wissensbasierte Dienstleistungen	120
6.2.5	Restliche Dienstleistungen	120
6.3	Regionale Struktur des Dienstleistungshandels	121

6.4	Fokus: Die Krisenresistenz des Dienstleistungshandels und der Einbruch in der EU 12	125
6.5	Tourismus	126
6.5.1	Internationaler Tourismus von Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise betroffen	126
6.5.2	Rückläufige Entwicklung 2009	129
6.6	Literaturhinweise	132
7.	Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich	133
7.1	Österreichs Position im internationalen Vergleich	134
7.2	Österreichs Direktinvestitionen im Ausland	137
7.2.1	Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen	138
7.2.2	Österreichs Position als Investor in Mittel- und Osteuropa	141
7.2.3	Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland	144
7.2.4	Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände im Ausland	146
7.3	Ausländische Direktinvestitionen in Österreich	147
7.3.1	Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen	148
7.3.2	Branchenstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich	150
7.4	Literaturhinweise	152
8.	Österreichischer Außenhandel nach Sektoren	154
8.1	Bedeutung ausgewählter Sektoren im österreichischen Außenhandel	154
8.2	Außenhandelsentwicklung ausgewählter Warengruppen	160
8.3	Strukturentwicklung im Export der Sachgütererzeugung	163
8.4	Fokus: Kreativwirtschaft	166
8.4.1	Kreativwirtschaftlicher Warenhandel	167
8.4.2	Kreativwirtschaftlicher Dienstleistungshandel	170
8.5	Literaturhinweise	171
9.	Exportpartizipation, Exportkonzentration und Exportprämien in Österreich – Ergebnisse einer Unternehmensdatenanalyse	173
9.1	Einleitung	173
9.2	Exportpartizipation	174

9.3	Exportkonzentration	176
9.4	Exportprämien	177
9.5	Literaturhinweise	180

Jahresthema: Makroökonomische und institutionelle Herausforderungen für den Euro-Raum **181**

10. Der Euro-Raum im Lichte der Theorie der optimalen Währungsgebiete **183**

10.1	Einleitung	183
10.2	Die "alte" Theorie der optimalen Währungsgebiete	184
10.3	Die "neue" Theorie der optimalen Währungsgebiete	186
10.4	Die Anwendung der Kriterien der optimalen Währungsgebiete auf den Euro-Raum	187
10.5	Wirtschaftspolitische Diskussion	191
10.6	Literaturhinweise	193

11. Schuldenkrise und realwirtschaftliche Divergenzen im Euro-Raum **196**

11.1	Griechenland – Wiege der europäischen Schuldenkrise	196
11.2	Öffentliche und private Verschuldung im Euro-Raum vor und nach der Krise	197
11.3	Auswirkungen der gemeinsamen Geldpolitik	200
11.4	Entwicklung der Lohnkosten und der externen Wettbewerbsfähigkeit innerhalb des Euro-Raums	202
11.5	Bestehende Herausforderungen für den Euro-Raum	205
11.6	Literaturhinweise	207

12. Wechselkursentwicklung des Euro und Auswirkungen auf Exporte im Euro-Raum **209**

12.1	Einleitung: Eine kurze Geschichte der Wechselkursentwicklung	209
12.2	Wechselkursentwicklung und Handel	213
	12.2.1 Theoretische Aspekte	213
	12.2.2 Empirische Evidenz der Effekte von Auf- oder Abwertungen	217
	12.2.3 Panelschätzungen	219
	12.2.4 Starke derzeitige Unsicherheit der weiteren Wechselkursentwicklungen	221
12.3	Schlussfolgerungen	222
12.4	Literaturhinweise	223

13.	Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Wechselkurs- änderungen im Zuge eines globalen "Währungskrieges": Modellsimulationen	225
13.1	Einleitung	225
13.2	Eine 10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar	226
	13.2.1 Modellannahmen	227
	13.2.2 Modellergebnisse	227
13.3	Eine 10%-ige Aufwertung des chinesischen Yuan gegenüber dem US-Dollar	231
	13.3.1 Modellannahmen	231
	13.3.2 Modellergebnisse	231
13.4	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	233
14.	Der Euro in einem erweiterten Europa – Wechselkursregime in der Krise?	235
14.1	Einleitung	235
14.2	Der Wechselkurs als wirtschaftspolitisches Instrument	236
	14.2.1 Wechselkursregime – Status quo	236
	14.2.2 Zur neuen Einschätzung der fixen Wechselkursregime	238
	14.2.3 Aufwertungsdruck und Leistungsbilanzdefizite – Ungleichgewichte im Aufholprozess	239
14.3	Kapital- und Finanzmarktreaktionen in der Krise	243
14.4	Euroeinführung – aktueller Stand und Ausblick	244
	14.4.1 Slowenien und Slowakei – zwei neue Euro-Raum-Mitglieder	244
	14.4.2 Slowenien und Slowakei – Hilft der Euro in der Krise?	245
	14.4.3 Estland – Euroeinführung am 1. Jänner 2011	247
	14.4.4 Euroeinführungspläne und WKM II	248
14.5	De facto Euroisierung in Zentral- und Osteuropa	250
14.6	Resümee	254
14.7	Literaturhinweise	254
15.	Stärkung der europäischen Finanzarchitektur	256
15.1	Finanzkrisen in Europa	256
15.2	Maßnahmen zur Stärkung der europäischen Finanzarchitektur	260
	15.2.1 Expansive Geld- und Fiskalpolitik	260
	15.2.2 Finanzierungspakete für Staaten	261
	15.2.3 Griechenland-Paket	262
	15.2.4 Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus (EFSM)	262

15.2.5 Europäische Finanzstabilitätsfazilität (EFSF)	263
15.2.6 Bankenpakete	264
15.2.7 Neue Architektur der Europäischen Finanzaufsicht	265
15.2.8 Zusammenfassung	265
15.3 Literaturhinweise	266

Neues in der FIW-Forschung **269**

16. Highlights aus den FIW Publikationen und FIW Veranstaltungen **271**

16.1 FIW Studien	271
16.1.1 Migration	272
16.1.2 Mikroökonomische Untersuchungen auf Basis von Unternehmensdaten	275
16.1.3 Modellsimulationen zur Analyse von Handelspolitik	276
16.1.4 Handel, Energie und Umwelt	277
16.2 FIW Policy Briefs	278
16.3 FIW Kurzberichte	278
16.4 FIW Working Papers	278
16.5 FIW Workshops	279
16.5.1 10. FIW Workshop: "New Protectionism"	279
16.5.2 11. FIW Workshop "Aktuelle FIW Studien zur Außenwirtschaft"	280
16.5.3 13. FIW Workshop "Global Trade and Growth after the Crisis"	280
16.6 FIW Forschungskonferenz "International Economics"	281
16.7 FIW Statistiken – "Aktuelle Statistiken zur Außenwirtschaft"	282
16.8 FIW Seminare in International Economics	282

Statistische Übersichten **287**

Verzeichnisse **329**

Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen **331**

Stichwortverzeichnis **335**

Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen **338**

Länderaggregate	338
Abkürzungen	340

Weltwirtschaft

1. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen der Weltwirtschaft

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck (wiw)

Die Weltwirtschaft erholt sich von der tiefsten Rezession seit den 1930er-Jahren. Im Krisenjahr 2009 wurde global betrachtet ein BIP-Rückgang von 2% verzeichnet. Ausgehend vom asiatischen Raum und unter dem Einfluss von Konjunkturpaketen und expansiver Geldpolitik setzte im II. Quartal 2009 ein Erholungsprozess ein, der im 2. Halbjahr an Dynamik gewann. Die Erholung von der globalen Krise erfolgt in den einzelnen Ländern und Regionen jedoch mit unterschiedlicher Intensität. Während in den Industriestaaten das Wachstum nach der Krise moderater ausfallen dürfte als in der Vorkrisenperiode (2010: +2,7%) und weiterhin fragil erscheint, verzeichnen die Schwellenländer ein kräftiges und robustes Wachstum (2010: +7,1%). Global wird für 2010 ein Wachstum von etwa 3,7% erwartet. Das anhaltende Wachstumsdifferential zwischen Schwellen- und Industrieländern führt dazu, dass erstere an Bedeutung für die Weltwirtschaft gewinnen werden. Allein die BRIC werden 2010 etwa ein Drittel zum globalen Wachstum beitragen, und der Beitrag könnte bis 2015 auf etwa 40% ansteigen. Herausforderungen für die globale Konjunktur sind, insbesondere in den Industrieländern, die Notwendigkeit zur Budgetkonsolidierung und der Abbau der hohen Staatsschulden, die durch die Krise kräftig gestiegen sind. Neben den globalen Leistungsbilanzungleichgewichten, die schon seit Jahren Anlass zur Besorgnis geben, haben sich seit Mitte 2010 die Spannungen im internationalen Währungssystem intensiviert, vor allem zwischen den USA und China, die auch in einem Abwertungsrennen münden könnten.

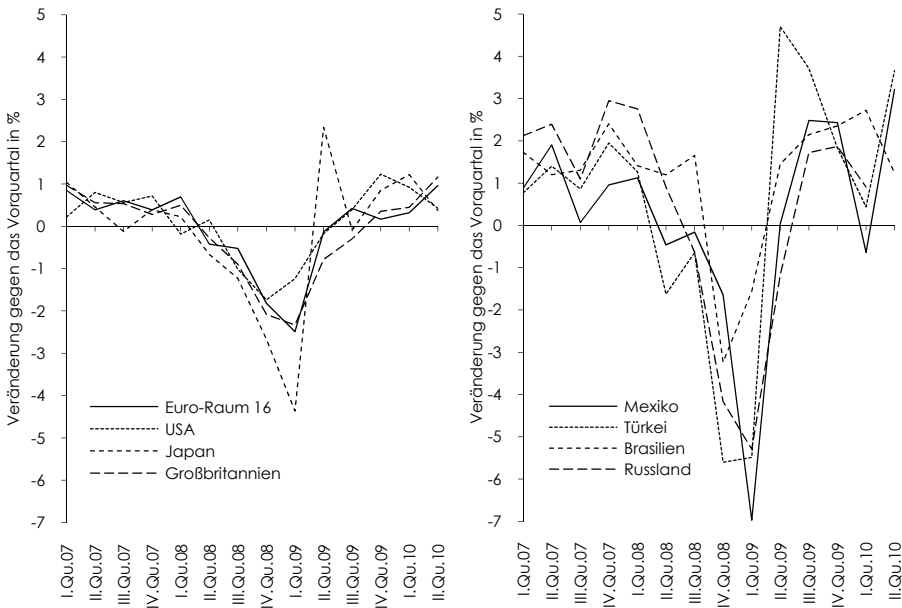
1.1 Die Weltkonjunktur im Überblick

Die Weltwirtschaft befindet sich in einer Phase der Erholung von der tiefsten Rezession seit den 1930er-Jahren. Global wurde 2009 ein Rückgang des BIP um 2% verzeichnet (IMF, 2010¹⁾), der in den Industrieländern (-3,2%) wesentlich prononcierter ausfiel als in den Schwellenländern. Wichtige Schwellenländer wie China und Indien erlebten zwar ebenfalls einen Wirtschaftsabschwung, konnten aber eine Rezession vermeiden. Insgesamt verzeichnete die sehr heterogene Gruppe

¹⁾ Globales BIP-Wachstum auf Basis von Wechselkursen. Bei Gewichtung zu Kaufkraftparitäten lag der Rückgang des globalen BIP bei etwa 0,6% (IMF, 2010) bis 0,9% (OECD, 2010A).

der Schwellen- und Entwicklungsländer 2009 ein BIP-Wachstum in der Größenordnung von 2,5% (IMF, 2010)²⁾. Eine Reihe von Schwellenländern traf die globale Wirtschaftskrise jedoch mit voller Wucht, so etwa Mexiko oder die Türkei (Abbildung 1.1), sodass sich 2009 für die Schwellen- und Entwicklungsländer ohne China und Indien ein BIP-Rückgang von etwa 1,8% ergab (Weltbank, 2010). Eine tiefe Rezession erlebten auch die mittel- und osteuropäischen Länder und mehr noch die GUS, deren BIP 2009 um 6,5% zurückging (IMF, 2010).

Abbildung 1.1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern
Reales BIP (saisonbereinigt)



Q: OECD, Quarterly National Accounts Statistics.

Nach den heftigen BIP-Rückgängen zwischen dem IV. Quartal 2008 und dem I. Quartal 2009 verzeichneten viele Schwellenländer schon im II. Quartal 2009 wieder positive Wachstumswerte, aber auch das durch seine Exportabhängigkeit stark von der Krise getroffene Japan,

²⁾ Bei der Angabe von Wachstumswerten zählt der IMF auch die meisten mittel- und osteuropäischen Länder sowie die GUS zur Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Ländergruppierungen hier sind jene des IMF.

das von der in Asien einsetzenden Erholung profitierte, begann sich bereits zu erholen.

Im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2009 begann sich die Weltwirtschaft unter dem Einfluss von Konjunkturpaketen und unterstützender Geldpolitik allgemein zu erholen. Im 1. Halbjahr 2010 gewann der Erholungsprozess an Fahrt, dürfte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte 2010 wieder etwas abschwächen.

Die Dynamik des Erholungsprozesses variiert sehr stark zwischen den einzelnen Ländern und Regionen, mit kräftigem und robustem Wachstum im asiatischen Raum und in Südamerika und wesentlich moderaterem Wachstum in den Industriestaaten³⁾ und mittel- und osteuropäischen Ländern. Mit ein Grund für die niedrigeren Wachstumsaussichten für die neuen EU-Mitgliedstaaten, die in den kommenden Jahren wesentlich langsamer wachsen werden als vor der Krise, ist das schwache Wachstum im Euro-Raum. Auch dürfte sich der EU-interne Konvergenzprozess verlangsamen, unter anderem durch den stark reduzierten Zufluss ausländischen Kapitals in die MOEL 10 (wiw, 2010).

Im II. Quartal 2010 überraschte der Euro-Raum allerdings mit einem wesentlich höheren Wachstum als erwartet (+1% gegenüber dem Vorquartal). Hinter dieser Dynamik stehen stark wachsende Exporte und eine etwas kräftigere heimische Nachfrage; sie reflektiert aber auch temporäre Faktoren wie die Auffüllung der Lagerbestände und das Anspringen der Bautätigkeit nach dem kalten Winter. Generell ist sowohl im Euro-Raum als auch in anderen Industriestaaten noch nicht vollends absehbar, ob die private Nachfrage bereits stark genug ist, um den Wegfall der staatlichen Konjunkturprogramme zu kompensieren, und ob die Wachstumsdynamik aufrecht erhalten werden kann. Die Investitionsquote⁴⁾ war zur Jahresmitte 2010 in den Triade-Ländern (Euro-Raum, USA, Japan), trotz stark gestiegener Unternehmensgewinne seit dem II. Quartal 2009, noch sehr niedrig, und die Kreditvergabe durch Banken bleibt weiterhin verhalten (OECD, 2010B). Seit dem III. Quartal 2010 scheint die Investitionstätigkeit allerdings wieder an Dynamik zu gewinnen, jedoch ohne größere Beschäftigungseffekte.

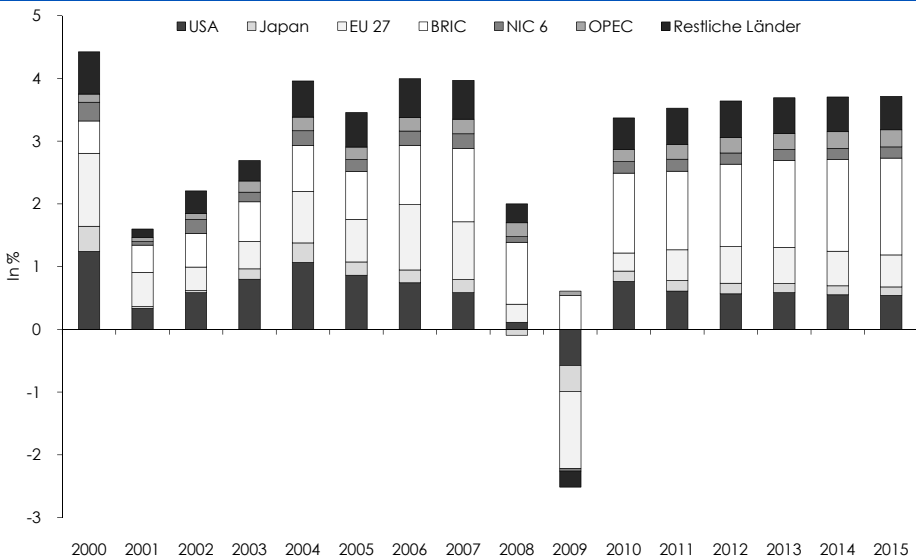
Viele wichtige Schwellenländer hingegen erlebten eine rasche und kräftige Erholung von der Krise, teilweise schon ab dem II. Quartal 2009. Diese basierte zunächst oft (z. B. in China) auf staatlichen Konjunkturmaßnahmen und der Trendwende im Lagerhaltungszyklus,

³⁾ Die Industriestaaten hier entsprechen den "advanced economies" in der Ländergruppierung des IMF. Diese umfassen neben den Industriestaaten gemäß Verzeichnis der Länderaggregate auch Tschechien, die Slowakei und Slowenien.

⁴⁾ Bruttoanlageinvestitionen im Verhältnis zum BIP.

wurde jedoch rechtzeitig von einer robusten Investitionstätigkeit abgelöst. Im Gegensatz zu den Industrieländern steht das Wachstum in den Entwicklungsländern auf festen Beinen, und das Wachstumsdifferential zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern blieb während und nach der Krise bestehen. In den Jahren 2010 und 2011 dürfte das Wachstum in den Entwicklungsländern etwa 7,1% bzw. 6,4% betragen, in den Industrieländern etwa 2,7% und 2,2% (IMF, 2010). Daraus ergibt sich ein erwartetes globales Wirtschaftswachstum von 3,7% für 2010 und 3,1% für 2011.

Abbildung 1.2: Beiträge zum globalen realen Wirtschaftswachstum



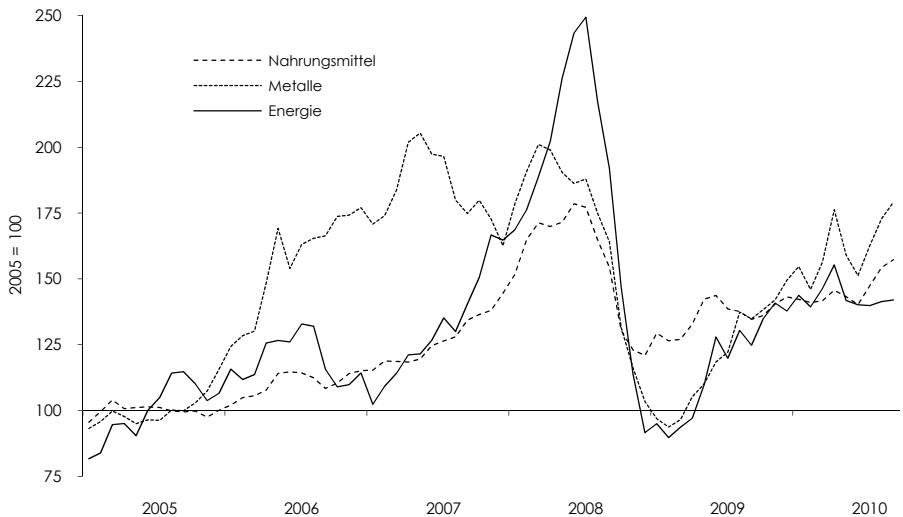
Q: IMF, World Economic Outlook Database. – Das globale Wirtschaftswachstum ist berechnet als das gewichtete BIP-Wachstum. Umrechnung der nationalen BIP in US-Dollar zu marktmäßigen Wechselkursen. 2010 – 2015: Prognose.

Wenngleich sich im Verlauf der Wirtschaftskrise 2008/2009 gezeigt hat, dass sich die Schwellenländer nicht vom Konjunkturverlauf in den Industriestaaten abkoppeln konnten, profitieren sie zunehmend von "autonomen Wachstumskomponenten" (Canuto, 2010). Dazu zählen unter anderem eine steigende Binnennachfrage durch eine rapide wachsende Mittelklasse, insbesondere in China und Indien (Goldman Sachs, 2010), und die Ausweitung des Süd-Süd-Handels, also des Handels zwischen Entwicklungsländern. Dazu kommt, dass Entwicklungsländer, selbst im Falle eines langsameren Wachstums und technologischen Fortschritts in den Industrieländern, durch Imitation und Über-

nahme bestehender Technologien potentiell höhere Produktivitätssteigerungen und somit höheres Wachstum aufrechterhalten können ("latecomer advantages").

Der anhaltende Wachstumsvorsprung der Entwicklungsländer wird zu einer Zunahme ihres Gewichts in der Weltwirtschaft führen. Ersichtlich wird dies, wenn man die Beiträge zum globalen BIP betrachtet (Abbildung 1.2). Während der Beitrag der OECD-Länder zum globalen BIP-Wachstum im Jahr 2000 noch bei 75% lag, wird er 2010 voraussichtlich etwas mehr als ein Drittel der erwarteten BIP-Ausweitung betragen. Dafür wird der Wachstumsbeitrag der BRIC 2010 auf über ein Drittel steigen, und 2015 dürfte diese Ländergruppe für knapp 40% des globalen Wachstums sorgen. Allein China dürfte 2010 etwa 0,85 Prozentpunkte zur weltweiten BIP-Ausweitung beisteuern und seinen Beitrag bis 2015 auf über 1 Prozentpunkt steigern. Die USA und die EU werden in den kommenden Jahren mit etwa 0,15 Prozentpunkten einen bescheidenen Beitrag zum globalen Wachstum leisten.

Abbildung 1.3: Entwicklung der Rohstoffpreise



Q: IMF, Commodity Price Database.

Mit dem Einsetzen des Erholungsprozesses begannen auch die weltweiten Rohstoffpreise wieder zu steigen (Abbildung 1.3). Die Metall- und Energiepreise legten seit ihrem Tief im Februar 2009 um 91% bzw. 58% zu (Stand: September 2010). Der Ölpreis (UK Brent) erholte sich im

selben Zeitraum von etwas unter 42 \$ je Barrel auf knapp 78 \$ je Barrel. Der Preisanstieg reflektiert einerseits eine Erholung der Nachfrage, die nach fünf rückläufigen Monaten im I. Quartal 2010 erstmals wieder stieg, zum anderen die Bemühungen der OPEC, den Preis für Rohöl in einem Bereich zwischen 70 \$ je Barrel und 80 \$ je Barrel zu belassen. Das katastrophale Unglück im Golf von Mexiko durch die Explosion der Explorations-Ölbohrplattform Deepwater Horizon im April 2010 hatte keine unmittelbaren Auswirkungen auf die globale Produktion, könnte aber aufgrund neuer Sicherheitsbestimmungen längerfristig höhere Förderkosten bewirken. Bei Nahrungsmitteln kam es vereinzelt zu sehr starken Preisanstiegen, die sich auch im Index niederschlugen (+30% von Dezember 2008 bis September 2010). Diese Preisanstiege sind durch Angebotsengpässe aufgrund von Missernten und sonstigen Problemen in Haupterzeugerländern zu erklären. Betroffen waren tropische Nahrungsmittel wie Kaffee (Ernteausfall in Kolumbien) oder Kakao (Lieferengpässe in der Elfenbeinküste, die für ein Drittel des globalen Angebots sorgt). Zwischen Juli und September 2010 kam es durch die hitzebedingten Ernteausfälle in den weizenexportierenden Ländern der GUS und das von Russland verhängte Exportverbot zu einem 60%- bis 80%-igen Anstieg des Preises für Weizen (FAO, 2010). Der Preis für Mais stieg im selben Zeitraum um 40%. Die FAO geht davon aus, dass die jüngsten Preisschwankungen bei Nahrungsmitteln nicht nur auf Missernten sondern auch auf Spekulationen zurückzuführen sind.

1.2 Fiskalische Konsolidierung

Einer der hauptsächlichen Gründe für die Verschlechterung der makroökonomischen Fundamentaldaten in vielen Industrieländern ist die prekäre Lage der öffentlichen Haushalte und die hohe Staatsverschuldung. Ein Abbau der Budgetdefizite und des öffentlichen Schuldenstandes erscheint sowohl in den USA und in Japan als auch in den meisten Euroländern dringend nötig. Im Euro-Raum führte im 1. Halbjahr 2010 die Haushaltsposition Griechenlands beinahe zum Zahlungsausfall und löste eine Krise aus, die dazu führte, dass der EU-Stabilitäts- und Wachstumspakt, der unter anderem Budgetregeln sowie Pönalzahlungen für "Defizitsünder" festlegt, verschärft werden soll. Akuten Konsolidierungsbedarf haben innerhalb des Euro-Raums auch Portugal sowie Irland, das in großem Maße Schulden des privaten Sektors durch Bankenrettungen übernehmen musste. Für die Länder des Euro-Raums gesamt lag die Staatsschuldenquote 2009 bei 78,7% und dürfte 2010 auf knapp 85% steigen (Übersicht 1.1).

Trotz der sehr hohen und langfristig nicht tragbaren Schuldenquoten in einzelnen Euroländern⁵⁾ ist anzumerken, dass die öffentliche Verschuldung in den USA mit 84,5% des BIP im Jahr 2009 und erwarteten 94,1% für 2010 höher liegt als im Euro-Raum. Darüber hinaus ist auch die Entwicklung ungünstiger. Besonders hoch ist die Staatsverschuldung in Japan, das jedoch zum Großteil im Inland verschuldet ist und somit weniger Gefahr läuft, dass ausländische Gläubiger Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Landes bekommen (Cabral, 2010).

Übersicht 1.1: Staatsverschuldung ausgewählter Länder

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 Prognose	2011 Prognose
	Staatsschuldenstand in % des BIP						
Euro-Raum 16	70,1	68,3	66,0	69,4	78,7	84,7	88,5
USA	61,7	61,2	62,2	70,7	84,5	94,1	103,0
Großbritannien	42,2	43,5	44,7	52,0	68,1	79,1	86,9
Japan	191,6	191,3	187,8	172,0	189,2	193,5	194,9
China ¹⁾	17,8	16,5	20,2	17,7	21,0	19,1	18,9
Indien ¹⁾	79,3	76,0	72,9	72,6	74,2	71,8	71,4
Südkorea	27,6	30,1	29,7	29,0	32,6	32,1	30,5
Malaysia	43,8	42,2	41,7	41,5	53,7	55,1	56,6
Thailand	46,4	40,3	37,4	38,2	43,8	48,5	
Indonesien ¹⁾	45,6	39,0	35,1	33,2	31,1	31,0	
Argentinien ¹⁾	86,8	76,5	67,9	59,6	59,0	52,2	48,1
Brasilien ¹⁾	69,2	66,7	65,2	64,1	68,9	66,8	66,6
Russland	14,9	8,6	6,7	5,7	8,3	10,0	10,0
Südafrika ¹⁾	33,7	31,4	27,4	26,7	30,1	34,1	37,2
Türkei ¹⁾	52,3	46,1	39,4	39,5	45,5	43,4	42,4
Mexiko ¹⁾	39,8	38,3	38,2	43,3	44,9	45,2	45,7
Marokko ¹⁾	64,6	59,4	54,6	48,2	47,7	49,9	50,2
Saudi-Arabien ¹⁾	38,9	27,3	18,5	13,2	16,0	12,9	11,0
Polen	47,1	47,7	45,0	47,2	51,0	53,9	59,3
Ungarn	61,8	65,6	65,9	72,9	78,3	78,9	77,8
Tschechien	29,7	29,4	29,0	30,0	35,4	39,8	43,5
Rumänien	15,8	12,4	12,6	13,3	23,7	30,5	35,8

Q: IMF, World Economic Outlook Database, Oktober 2010, Eurostat, AMECO, wiiw-Datenbank basierend auf nationalen Statistiken, ADB Asia Economic Monitor, Juli 2010. – ¹⁾ Ab 2009 Prognose.

Die Verschuldung der öffentlichen Haushalte ist in erster Linie ein Problem der Industriestaaten und weniger eines der Schwellenländer. Insbesondere die dynamischen Volkswirtschaften Südostasiens, die 1997 von einer heftigen Finanzkrise getroffen wurden, verfolgen seither eine sehr vorsichtige Fiskalpolitik und haben folglich auch eine sehr niedri-

⁵⁾ Zur Krise im Euro-Raum siehe auch Kapitel 11, das Daten über Haushaltssalden und Staatsverschuldung einzelner Euroländer enthält.

ge Staatsverschuldung. In den MOEL sind die öffentlichen Schuldenstände allein schon aufgrund der planwirtschaftlichen Vergangenheit der Länder niedrig, wobei hier Ausnahmen bestehen, wie der Fall Ungarns zeigt. Unter den Schwellenländern haben nur einzelne Länder, beispielsweise Indien, hohe Staatsschulden aufgebaut. In Indien lag die Staatsschuldenquote schon vor der Krise bei 72,6% (2008) und dürfte mittelfristig auf diesem hohen Niveau bleiben. Angemerkt werden sollte, dass eine hohe Staatsverschuldung auch deshalb ein Phänomen der Industriestaaten ist, weil die Belastung des Haushalts durch den bestehenden Schuldenstand in Schwellenländern und Industrieländern nicht vergleichbar ist. Denn Schwellenländer müssen aufgrund des Risikoaufschlags höhere Zinsen auf ihre Schuldtitel zahlen. Höhere Zinsen bedeuten, dass das Wirtschaftswachstum, das ein Schwellenland erzielen muss, um den Schuldenstand nicht explodieren zu lassen, höher ist als in einem Industrieland (bei angemessenem gleichen Schuldenstand; siehe *Gligorov – Landesmann, 2010*). Trotz des größeren Spielraums gibt es auch für Industrieländer eine Grenze, ab der sich die Staatsverschuldung negativ auf das Wachstum auswirken kann. *Checherita – Rother (2010)* kommen zum Ergebnis, dass diese Grenze für die Euroländer bei etwa 70% - 80% des BIP liegen dürfte⁶⁾, also über dem im Stabilitäts- und Wachstumspakt festgelegten Grenzwert, aber auch deutlich unter der für 2010 zu erwartenden Schuldenquote. Der IMF geht davon aus, dass die Schuldenquote der Industrieländer Ende 2010 im Durchschnitt auf 100% des BIP steigen wird (*IMF, 2010*).

Ungeachtet der längerfristigen Wachstumseffekte einer hohen Staatsverschuldung ist jedenfalls zu erwarten, dass die erforderliche Budgetkonsolidierung, sei es durch Kürzungen der öffentlichen Ausgaben oder durch Steuererhöhungen, kurzfristig das Wachstum bremsen wird. Der IMF schätzt, dass eine Reduktion des Budgetdefizits im Ausmaß von 1% des BIP das Wachstum kurzfristig (innerhalb von zwei Jahren) um 0,5% dämpft und die Arbeitslosenquote um 0,3% erhöht (*IMF, 2010*). Eine Abwertung der Landeswährung könnte theoretisch den negativen Wachstumseffekt einer fiskalischen Konsolidierung verringern, allerdings stellt sich in der gegenwärtigen Situation das Problem, dass eine Reihe wichtiger Länder einen massiven Konsolidierungsbedarf hat. Da nicht alle Länder gleichzeitig abwerten können, dürfte ein synchronisierter öffentlicher Sparzwang in den Industriestaaten noch schmerzhafter ausfallen (*IMF, 2010*). Mit dem Problem, dass eine Währungsabwertung keine Option ist, sind gegenwärtig auch mehrere Euroländer konfrontiert.

⁶⁾ Unter Berücksichtigung des Konfidenzintervalls des Regressionsergebnisses.

1.3 Wechselkursentwicklungen, Währungsstreitigkeiten und globale Ungleichgewichte

Eine Abwertung der heimischen Währung ist eine Möglichkeit die Exporte – zumindest mittelfristig – zu erhöhen, und so die Leistungsbilanz und den Beitrag des Außenhandels zum BIP-Wachstum zu sern⁷⁾. Vor allem die USA drängen aufgrund ihres chronischen Leistungsbilanzdefizits auf einen günstigeren Wechselkurs ihrer Währung, in erster Linie gegenüber dem chinesischen Yuan. Das Dilemma der USA ist jedoch, dass sie bei aller Kritik an der chinesischen Wechselkurspolitik wenig direkte Möglichkeiten haben auf China einzuwirken, und die äußerst lockere Geldpolitik somit nicht zur gewünschten Anpassung des US-Dollar/Yuan-Wechselkurses führt. Die Option, den Kauf von US-Anleihen durch China zu verbieten (nach dem Grundsatz der Reziprozität; siehe etwa Gros, 2010), um durch geringere Nachfrage nach US-Dollar den Yuan gegenüber dem US-Dollar aufwerten zu lassen, scheidet wohl aus, da die USA aufgrund ihres massiven Budget- und Leistungsbilanzdefizits auf die Finanzierung durch China angewiesen sind. Seit Juni 2010 erhöheten die USA dennoch den Druck auf China, und im September 2010 stimmte der US-Kongress einem Gesetzesvorschlag zu, der Handelssanktionen gegen Handelspartner ermöglicht, die ihren Wechselkurs "manipulieren", also künstlich niedrig halten. Ungeachtet der möglichen Handelsmanahmen der USA gegen China ist zu erwarten, dass die USA weiterhin mittels einer expansiven Geldpolitik versuchen werden, auf den Wechselkurs des US-Dollar einzuwirken (Eichengreen, 2010). Als Indiz für die Unterbewertung des Yuan gilt, dass China seit Jahren massive Währungsreserven aufbaut – das Ergebnis einer positiven Leistungs- und Kapitalbilanz. China wiederum erachtet den Yuan nicht als unterbewertet und sieht den Anpassungsbedarf zur Ausräumung der Spannungen im internationalen Wechselkurssystem und der Leistungsbilanzungleichgewichte bei den USA. Nach Auffassung Chinas sollten die USA ihre externe Wettbewerbsfähigkeit mittels Deflation wiederherstellen und nicht durch eine Währungsabwertung. Die neue Wechselkurspolitik Chinas, d. h. die Verfolgung eines "managed float" gegenüber einem Währungskorb anstelle des US-Dollar, hat bisher übrigens nur zu einer sehr geringen Aufwertung des chinesischen Yuan gegenüber dem US-Dollar geführt, und der Wechselkurs gegenüber dem Euro wird nach wie vor im Wesentlichen durch die Relation US-Dollar/Euro bestimmt.

Japan strebt ebenfalls danach, der Aufwertung des Yen entgegenzuwirken. Am 15. September 2010 intervenierte die Bank of Japan,

⁷⁾ Die Entwicklung der Wechselkurse und der Effekt von Veränderungen des nominellen und realen Wechselkurses werden ausführlich in Kapitel 12 und 13 behandelt.

erstmalig seit 2004, am Devisenmarkt, um den Höhenflug des Yen zu stoppen. Während also China durch Interventionen den Wechselkurs des Yuan annähernd stabil gegenüber dem US-Dollar hält, führten die gezielten Abwertungspolitiken der USA und Japans – durch sehr lockere Geldpolitik ("quantitative Lockerung") und/oder Interventionen an den Devisenmärkten – sowie die krisenbedingte Abwertung des Euro dazu, dass die Währungen anderer Länder mit freiem Kapitalverkehr, beispielsweise der brasilianische Real oder der australische Dollar, aufwerteten, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrien in diesen Ländern. Brasiliens Finanzminister sprach bereits von einem "internationalen Währungskrieg" (Wolf, 2010), und auch der IMF warnt inzwischen davor, den Wechselkurs als politische Waffe einzusetzen⁸⁾. Die Spannungen und Differenzen in Bezug auf den adäquaten Wechselkurs verschiedener Währungen, aber vor allem des chinesischen Yuan, traten auch bei der Jahrestagung des IMF Anfang Oktober 2010 zu Tage. Während die USA ihre Forderung nach einer raschen Aufwertung des Yuan wiederholten, kann sich die chinesische Führung nur eine graduelle Änderung des Yuan-Wechselkurses vorstellen. Auf konkrete Schritte zur Ausräumung bestehender Ungleichgewichte oder Stabilisierung der Wechselkurse konnten sich die Verhandlungspartner nicht einigen. Der Währungsfonds wurde damit beauftragt, sich mit dem Thema der Wechselkursentwicklungen und gezielter Wechselkursbeeinflussung genauer zu befassen, und soll eine größere Rolle bei der Lösung von Währungsproblemen spielen.

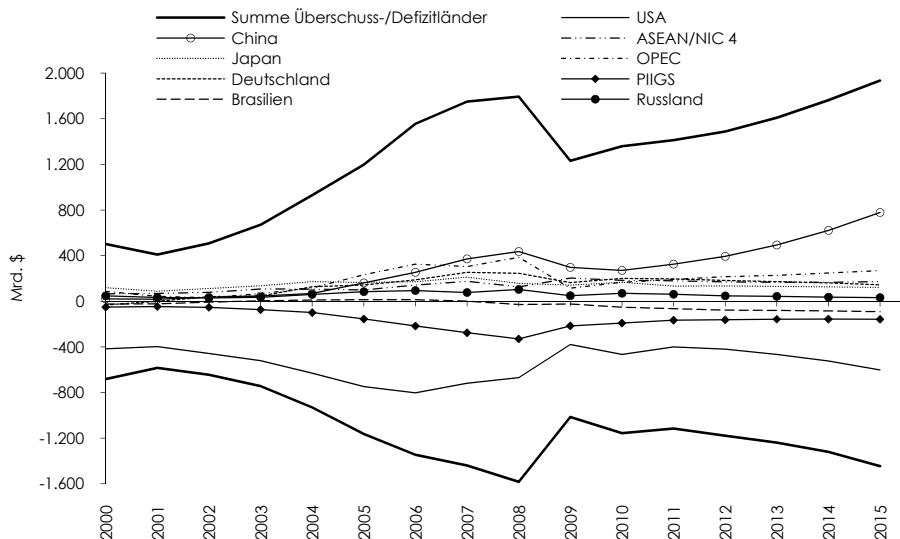
Die mehrmonatige Aufwertungsphase des Euro gegenüber dem US-Dollar über den Großteil des Jahres 2009 hindurch wurde durch den Beginn der Schuldenkrise im Euro-Raum zu Jahresbeginn 2010 beendet⁹⁾. Im 1. Halbjahr 2010 fiel der Euro angesichts der Liquiditätsprobleme Griechenlands und der Unsicherheiten über die Auswirkungen auf den gesamten Euro-Raum von 1,43 \$ je Euro im Jänner 2010 auf 1,22 \$ je Euro im Juni 2010. In den folgenden beiden Monaten erholte sich der Euro gegenüber dem US-Dollar wieder etwas und erreichte Ende September ein 6-Monatshoch (1,38 \$ je Euro) gegenüber der US-Währung. Angesichts der Bestrebungen der USA und jüngst auch Japans, aktiv auf den Wechselkurs einzuwirken, könnte der Euro in den kommenden Monaten, trotz noch nicht überwundener Euro-Raum-Krise, gegenüber dem US-Dollar und dem japanischen Yen aufwerten.

⁸⁾ Financial Times, "IMF chief warns on exchange rate wars", 5. Oktober 2010.

⁹⁾ Zur Entwicklung des Euro-Wechselkurses siehe insbesondere auch Kapitel 12 (Abbildung 12.2).

Ein damit engverwandtes, spannungsgeladenes Phänomen der Weltwirtschaft während des letzten Jahrzehnts ist der Aufbau bedeutender globaler externer Ungleichgewichte (Abbildung 1.4).

Abbildung 1.4: Globale Leistungsbilanzsalden und Leistungsbilanzen ausgewählter Länder und Regionen



Q: IMF, World Economic Outlook Database, Oktober 2010, wiw-Berechnungen. – ASEAN/NIC 4 umfasst beide Ländergruppen. Prognosen beginnen je nach Land 2007, 2008 oder 2009.

Dabei sticht natürlich das Leistungsbilanzdefizit der USA hervor, das 2010 etwa 40% des globalen Leistungsbilanzdefizits¹⁰⁾ in Höhe von etwa 1,16 Bio. \$ ausmachen wird (entspricht knapp 2% des globalen BIP). Zwar haben sich die Leistungsbilanzsalden in vielen Defizitländern, inklusive der USA, durch die Krise reduziert, doch dürften sich diese mittelfristig wieder ausweiten¹¹⁾. Ein Faktor, der dem neuerlichen Anstieg des Leistungsbilanzdefizits entgegenwirkt, ist die mittelfristig zu erwartende schwache Importnachfrage in den USA infolge der Krise (IMF, 2010). Dem Leistungsbilanzdefizit der USA stehen wachsende

¹⁰⁾ Summe der Leistungsbilanzsalden jener Länder, die im jeweiligen Jahr ein Leistungsbilanzdefizit aufweisen.

¹¹⁾ Abbildung 1.4 zeigt die Ausweitung der Leistungsbilanzdefizite und -überschüsse in absoluten Beträgen (US-Dollar); im Verhältnis zum BIP werden das globale Leistungsbilanzdefizit und jenes der USA ungefähr konstant bleiben, bei etwa 1,9% bzw. 0,7% des globalen BIP.

Überschüsse der OPEC-Länder und Chinas sowie einer Reihe weiterer südasiatischer Länder gegenüber. Diese externen Ungleichgewichte ziehen den Aufbau massiver Währungsreserven in den Überschussländern nach sich, insbesondere in Asien. Faktoren, die zu diesen Leistungsbilanzungleichgewichten führen, sind zum einen über- bzw. unterbewertete Wechselkurse. Dabei spielt nicht nur der nominelle Wechselkurs sondern auch der reale Wechselkurs eine Rolle, wie die Spannungen innerhalb des Euro-Raums zeigen. Deutschland etwa fördert mit einer stark restriktiven Lohnpolitik seine externe Wettbewerbsfähigkeit (über niedrige Lohnstückkosten) und einen günstigen realen Wechselkurs. Diese Politik ist in den letzten Jahren Bestandteil der erfolgreichen Exportpolitik Deutschlands geworden, trägt aber ebenso zu den globalen und innereuropäischen Ungleichgewichten bei, wie die Wechselkurspolitik Chinas. Obwohl der Euro-Raum als Aggregat einen annähernd ausgeglichenen Leistungsbilanzsaldo aufweist, gibt es hohe Defizite und Überschüsse in den Leistungsbilanzen der einzelnen Euroländer. Weitere Faktoren, die zu den externen Ungleichgewichten geführt haben, sind unterschiedliche Produktivitätsentwicklungen sowie weitaus höhere Sparneigungen in China und vielen anderen asiatischen Ländern. Es bleibt abzuwarten, ob Chinas angekündigte Änderung seiner Wachstumsstrategie, die eine Verlagerung zugunsten der Binnennachfrage vorsieht, verwirklicht wird. Nicht zu erwarten ist, dass China freiwillig seine über viele Jahre hinweg aufgebaute günstige Wechselkursposition aufgeben wird. Auch sind derzeit erfolgreiche Exportnationen wie Deutschland weiterhin bestrebt, die Exporte zu forcieren und positive Wachstumsbeiträge durch Nettoexporte zu erzielen.

1.4 Ausblick für Industrieländer¹²⁾

Für die Industrieländer ist mit einem schwachen und weiterhin fragilen Wachstum zu rechnen¹³⁾, mit Wachstumsraten, die in den kommenden Jahren wohl hinter jenen vor der Krise zurückbleiben werden. Dabei behalten die USA, trotz eines enttäuschenden II. Quartals 2010 und weiterhin hoher Arbeitslosigkeit, voraussichtlich einen deutlichen Wachstumsvorsprung gegenüber dem Euro-Raum.

Die **USA** stehen vor der Aufgabe, den richtigen Moment für die Rücknahme der Konjunkturmaßnahmen zu finden. Die privatwirtschaftlichen Impulse sind weiterhin nicht sehr stark, und so wird derzeit an der expansiven Geld- und Fiskalpolitik festgehalten. Nach einem kräftigen

¹²⁾ Die in diesem Abschnitt verwendeten Daten stammen, sofern nicht anders angegeben, von OECD (2010A).

¹³⁾ Eine Ausnahme stellen hier die NIC 4 dar.

Aufschwung vom III. Quartal 2009 bis zum I. Quartal 2010 wurde im II. Quartal mit einem Plus von 0,4% ein eher schwaches Wachstum erzielt, und auch im 2. Halbjahr 2010 werden ein weiterhin schwacher Konsum und stockende Bauinvestitionen das Wachstum dämpfen. Neben der hohen Verschuldung der Haushalte und den gefallenem Vermögen infolge der Krise stellt die hohe Arbeitslosigkeit (2010: 9,7%), insbesondere die für die USA ungewöhnlich hohe Zahl der Langzeitarbeitslosen, ein Problem dar. Handlungsbedarf besteht auch beim Staatshaushalt: 2010 wird das Budgetdefizit etwa 10,7% des BIP betragen, und ohne weitere Konsolidierungsmaßnahmen dürfte die Schuldenquote mittel- und längerfristig weiter steigen. Die Geldpolitik der Fed dürfte bis auf absehbare Zeit sehr locker bleiben ("quantitative Lockerung"). Durch die noch bessere Konjunkturlage zu Jahresbeginn wird die US-Wirtschaft 2010 etwa um 2,6% wachsen; 2011 wird sich das Wachstum allerdings auf etwa 2,2% verlangsamen (IMF, 2010).

Die Erholung von der Wirtschaftskrise im **Euro-Raum** verlief bis zum I. Quartal 2010 eher verhalten, im II. Quartal 2010 wurde allerdings ein überraschend starkes Wachstum verzeichnet (+1% gegenüber dem Vorquartal). Für das verbleibende Halbjahr 2010 ist ähnlich wie in den USA jedoch mit einem moderateren Wachstum zu rechnen (Europäische Kommission, 2010). Die große Herausforderung für den Euro-Raum ist insbesondere nach der Schuldenkrise in Griechenland die fiskalische Konsolidierung vor allem (aber nicht nur) in den Ländern der Euro-Raum-Peripherie. Die Inlandsnachfrage, insbesondere die privaten Investitionen, werden aufgrund der bleibenden Unsicherheit und bestehender Überkapazitäten in vielen Euroländern im 2. Halbjahr 2010 rückläufig bleiben, allerdings gibt es hier große Unterschiede zwischen den Euroländern. Ein neuerlicher Rückfall in die Rezession ("double dip recession") gilt als unwahrscheinlich, wenngleich große Unsicherheiten bestehen bleiben. So könnte die erforderliche fiskalische Konsolidierung¹⁴⁾ den Wachstumsprozess weiter dämpfen, und auch die Auswirkung der schrittweisen Rücknahme der außerordentlichen Liquiditätsmaßnahmen der EZB, im Rahmen derer die gesamte Liquiditätsnachfrage der Banken gedeckt wurde, auf das Bankensystem im Euro-Raum (insbesondere auf portugiesische Banken) ist ungewiss. Der Leitzinssatz der EZB dürfte angesichts niedriger Inflation auf dem derzeit tiefen Niveau von 1% verharren¹⁵⁾. Die Arbeitslosigkeit stabilisierte sich, allerdings auf einem hohen Niveau (2010 und

¹⁴⁾ Die budgetäre Lage mehrerer Mitgliedstaaten, darunter Griechenland, Portugal, Spanien und Irland, bleibt prekär. Irland wird 2010 durch die 45 Mrd. € teure Rettung des irischen Bankensystems ein Budgetdefizit von etwa 32% des BIP verzeichnen. Im September verlor Spanien sein Triple-A-Rating bei Moody's.

¹⁵⁾ Stand: 8. Oktober 2010.

2011: 10,1%). Für 2010 wird ein Wachstum von 1,7% erwartet (*Europäische Kommission*, 2010), es dürfte sich 2011 weiter auf etwa 1,4% verlangsamen (*DIW Berlin*, 2010).

Ein wichtiger Faktor hinter dem überraschend hohen Wachstum im Euro-Raum im II. Quartal ist die gute Konjunkturlage in **Deutschland**, das im II. Quartal ein Rekordwachstum von 2,2% gegenüber dem Vorquartal verzeichnete. Gegen Ende des Jahres wird sich das Wachstum jedoch abschwächen, nicht zuletzt durch das Abflauen des Exportbooms aufgrund einer schwächeren Auslandsnachfrage. Die Exporte, die 2010 über 15% wachsen dürften (Importe: +14,8%), sind einmal mehr ein Träger des Wachstums in Deutschland, und der Außenbeitrag wird etwa 1 Prozentpunkt zum erwarteten BIP-Wachstum von 3,4% beitragen (*DIW Berlin*, 2010). Im Gegensatz zu anderen Euroländern werden in Deutschland auch die Investitionen kräftig anziehen; für die Ausrüstungsinvestitionen wird 2010 ein Zuwachs von 10,1% erwartet (*DIW Berlin*, 2010). 2011 dürfte das Wachstum auf etwa 2% abflachen und weniger vom Außenhandel als vom privaten Konsum und den Investitionen getrieben sein.

In **Frankreich** sorgen dieselben Faktoren, die die Volkswirtschaft während der Krise geschützt und stabilisiert haben¹⁶⁾, für ein moderates Wachstum nach der Krise. Dazu zählen ein vergleichsweise niedriger Offenheitsgrad und geringere Spezialisierung auf die Sachgüterproduktion sowie starke automatische Stabilisatoren und ein robuster, wenngleich nicht allzu dynamischer privater Konsum (2010: +1,5%; *Coe-Rexecode*, 2010). Das Wachstum wird 2010 von der Binnennachfrage getragen, insbesondere dem privaten Konsum, wobei geringe Steigerungen der verfügbaren Einkommen das Wachstum 2010 auf etwa 1,6% beschränken werden (*Europäische Kommission*, 2010). Nach zwei rückläufigen Jahren werden Ende 2010 die Anlageinvestitionen wieder anziehen; für das Gesamtjahr 2010 wird allerdings noch ein Rückgang von etwa knapp 2% erwartet (*Coe-Rexecode*, 2010). Wachstumshemmend wirkt sich die schlechte externe Wettbewerbsfähigkeit Frankreichs aus, die dazu führt, dass der Anteil der französischen Exporte an den Gesamtexporten des Euro-Raums zurückgeht¹⁷⁾. Fehlende Exportdynamik und der Wegfall der Rücknahmeeffekte (z. B. Auffüllung der Lagerbestände) bewirken, dass auch für 2011 mit einem mäßigen Wachstum von 1,6% zu rechnen ist.

Italien erlebte 2009 einen der stärksten BIP-Rückgänge im gesamten OECD-Raum (-5%) und erholt sich seit dem 2. Halbjahr 2009 langsam,

¹⁶⁾ In Frankreich fiel der BIP-Rückgang im Krisenjahr 2009 mit -2,6% vergleichsweise gering aus (Euro-Raum: -4,1%).

¹⁷⁾ Im Juni 2010 fiel der Anteil der französischen Exporte an den gesamten Exporten des Euro-Raums auf den historischen Tiefststand von 12,8%.

ohne den positiven Wachstumsausschlag innerhalb des Euro-Raums im II. Quartal 2010 mitzumachen (+0,4% gegenüber dem Vorquartal). Gegen Jahresende wird sich die Wachstumsdynamik noch weiter reduzieren. Italiens Wachstum beruht auf dem Aufschwung in der Sachgütererzeugung, die von der Wiederbelebung der Auslandsnachfrage profitierte. Die Griechenland-Krise hatte bisher nur eine geringe Auswirkung auf die Risikoaufschläge auf italienische Staatsanleihen, die seit Juni 2010 bei etwa 150 Basispunkten über deutschen Bundesanleihen liegen¹⁸⁾. Italiens hohe Staatsverschuldung dürfte 2010 auf etwa 119% des BIP steigen und erst 2011 wieder etwas zurückgehen. Für 2010 ist mit einem BIP-Wachstum von etwa 1,1% zu rechnen (*Europäische Kommission*, 2010), 2011 könnte das Wachstum etwas anziehen.

Großbritannien verzeichnete ebenfalls ein sehr positives II. Quartal 2010 (+1,2% gegenüber dem Vorquartal), das jedoch stark von temporären Effekten, insbesondere dem Aufbau der Lagerbestände, bedingt war. Die Konsumausgaben trugen mit 0,5 Prozentpunkten zum Wachstum bei. Wie im Euro-Raum wird sich das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte 2010 verlangsamen, das IV. Quartal 2010 könnte jedoch aufgrund der Anhebung der Mehrwertsteuer ab 2011 und der dadurch zu erwartenden vorgezogenen Einkäufe ein kräftigeres Plus bringen. Die Exportwirtschaft profitiert von einem seit der Krise anhaltend schwachen Pfund, der Außenbeitrag war aber bis zum I. Quartal 2010 negativ, und auch für die zweite Jahreshälfte werden höchstens geringe Wachstumsimpulse vom Außenhandel erwartet, ebenso wie von der weiterhin stockenden Investitionstätigkeit (*Europäische Kommission*, 2010). Die Arbeitslosigkeit wird 2010 bei rund 8% liegen und 2011 geringfügig zurückgehen. Für 2010 wird insgesamt mit einem BIP-Wachstum von etwa 1,7% gerechnet (*Europäische Kommission*, 2010), das sich 2011 auf rund 2% erhöhen könnte (*IMF*, 2010).

Nach einem dank der hohen Wachstumsdynamik in Südostasien ursprünglich raschen Prozess der Erholung von der Rezession kämpft **Japan** mit deflationären Tendenzen¹⁹⁾, die den Konsum der privaten Haushalte und die Investitionstätigkeit bremsen. Im II. Quartal 2010 hat die Wachstumsdynamik stark nachgelassen, und die Wirtschaft wuchs nur um 0,4% gegenüber dem Vorquartal. Die Regierung versucht der Deflation und dem anhaltend hohen Wechselkurs des Yen mit einer sehr expansiven Geldpolitik entgegenzuwirken. Anfang Oktober 2010 wurde ein 5 Mrd. Yen schwerer Fonds geschaffen, mit dem vor allem Staatsanleihen gekauft werden sollen, und der Leitsatz der Zentral-

¹⁸⁾ Stand: Ende September 2010.

¹⁹⁾ Die Deflation dürfte 2010 etwa 1% betragen (*IMF*, 2010).

bank wurde symbolisch von 0,1% auf 0% bis 0,1% gesenkt. Die schwache Binnennachfrage soll mit einem weiteren Konjunkturpaket, das aufgrund der bereits sehr hohen Staatsverschuldung (2010: 194%) jedoch eher bescheiden ausfallen wird, angekurbelt werden. Die japanische Wirtschaft dürfte 2010 dank der noch hohen Wachstumsdynamik im I. Quartal etwa um 2,8% wachsen, 2011 aber erheblich an Fahrt verlieren und nur noch um etwa 1,5% zulegen.

1.5 Ausblick für die mittel- und osteuropäischen Länder²⁰⁾ und Russland

Vasily Astrov (wiw)

Die jüngste Verbesserung der internationalen Konjunktur nach der weltweiten Krise 2008/2009 wirkte sich vor allem auf die Exporte der **mittel- und osteuropäischen Länder** (MOEL) positiv aus. Die neuesten Daten zeigen eine Rückkehr der Exporte auf 80% bis 90% des Vorkrisenniveaus. Fahrzeuge, Metalle, Energieprodukte, chemische Produkte und Maschinenbauerzeugnisse sind die erfolgreichsten Ausfuhrwaren der Region.

Die MOEL 5, die über eine starke industrielle Basis – nicht zuletzt dank der massiven Zuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen in den letzten Jahren – verfügen, profitierten vom Aufschwung des internationalen Handels am meisten. Dabei konnten die neuen EU-Mitgliedstaaten (MOEL 10) die flexible Wechselkursregime aufrechterhalten und im Zuge der Krise abgewertet hatten (Polen, Tschechien, Ungarn, Rumänien), ihre in Euro ausgedrückten Lohnstückkosten senken und dadurch ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich steigern. In der Slowakei dagegen, die seit 2009 Mitglied des Euro-Raums ist und daher nicht abwerten konnte, wurde die Senkung der Lohnstückkosten primär durch Entlassungen erzielt. In den baltischen Staaten und den Ländern des Westbalkans stellen ein unterentwickelter Industriesektor und das generelle Beharren auf fixen Wechselkursen (in Estland, Litauen und Bosnien und Herzegowina in Form von "Currency Boards") Hindernisse für eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und ein exportgeleitetes Wirtschaftswachstum dar.

Der Abbau der Arbeitsplätze als Folge der Krise fand in den MOEL erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung statt. Trotz der Erholung der Wirtschaft in vielen Ländern der Region sind die Arbeitslosenquoten im Laufe des Jahres 2010 wieder gestiegen. Dies trifft vor allem auf die

²⁰⁾ Die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) in diesem Abschnitt umfassen die MOEL 10 und den Westbalkan. Die Prognosen sind die des wiw.

MOEL 10 zu. Am Westbalkan konnten bisher größere Entlassungswellen zwar zumeist verhindert werden (außer in Serbien), diese könnten aber in naher Zukunft erfolgen. Die Verschlechterungen am Arbeitsmarkt zusammen mit der anhaltenden Kreditverknappung²¹⁾ dämpften den Konsum der privaten Haushalte fast überall in der Region. Die private Nachfrage wird außerdem durch die geplanten und teilweise bereits verabschiedeten (vor allem in Rumänien und Lettland) Budgetkonsolidierungsmaßnahmen gebremst. Das jüngste Anwachsen der Budgetdefizite in fast allen MOEL²²⁾ ist auf rezessionsbedingte Ausfälle der Steuereinnahmen und nicht auf eine Ausweitung der Staatsausgaben zurückzuführen. Somit dürfte das einsetzende Wirtschaftswachstum tendenziell zur Entspannung der Lage im Bereich der öffentlichen Finanzen in den MOEL führen. Das Finanzieren ihrer Budgetdefizite wurde jedoch nach der jüngsten Griechenland-Krise schwieriger. Außerdem verlangen der IMF und die EU, die mehreren Ländern der Region (Ungarn, Lettland, Rumänien, Serbien, Bosnien und Herzegowina) Rettungspakete nach dem Ausbruch der Krise zu Verfügung gestellt haben, oft Budgetkonsolidierungen als Kondition für die Prolongation der Kredite.

Die Griechenland-Krise hat auch die Aussichten für die Euroeinführung in den MOEL generell beeinträchtigt. Dies trifft insbesondere für Polen und Tschechien zu, die nun weniger bereit sind, auf den Wechselkurs als Instrument zur Abfederung externer Schocks zu verzichten. Andere MOEL (wie z. B. Lettland, Litauen und Ungarn) wiederum erfüllen derzeit nicht die Maastricht-Kriterien für die Euroeinführung, vor allem in Bezug auf die Höhe des Budgetdefizits. Lediglich Estland wird Anfang 2011 dem Euro-Raum beitreten. Der ursprünglich geplante Beitritt Bulgariens zum Europäischen Wechselkursmechanismus II Anfang 2011 wurde dagegen aufgeschoben.

2010 dürften die MOEL im Durchschnitt lediglich einen schwachen BIP-Aufschwung von etwa 1% verzeichnen, der vor allem durch die Exporte und den Wiederaufbau der Lagerbestände getragen wird. Am dynamischsten (mit +3% bis +4% BIP-Wachstum) entwickeln sich derzeit die Wirtschaften der Slowakei und Polens. Polen ist außerdem – neben Albanien – das einzige MOEL, das es schaffte, durch die Größe seines Binnenmarkts, seine diversifizierte Produktionsstruktur sowie die ausreichende Abwertung des Zloty im Zuge der Krise eine Rezession ganz zu

²¹⁾ Diese Kreditverknappung ist – anders als in der ersten Phase der Krise – nicht mehr auf den Liquiditätsmangel sondern auf die höhere Risikoeinschätzung der Banken und die dadurch bedingten restriktiveren Konditionen der Kreditvergabe zurückzuführen.

²²⁾ Lediglich Estland verbuchte 2009 ein niedrigeres Budgetdefizit als im Jahr zuvor. Die Regierung des Landes kürzte die Staatsausgaben, um dem Maastricht-Kriterium für die Euroeinführung (Budgetdefizit unter 3% des BIP) zu entsprechen.

vermeiden. Demgegenüber befinden sich Lettland, Rumänien, Kroatien und Montenegro immer noch im Rezessionszustand.

Für die Folgejahre wird zwar in den MOEL mit einem allmählichen Wachstumsanstieg aufgrund der steigenden Konsum- und Investitionsnachfrage gerechnet, längerfristig dürften jedoch die hohen Wachstumsraten, die viele MOEL in den Jahren vor der Krise verzeichnet hatten, kaum wieder erreicht werden. Eine dauerhafte Verschlechterung der globalen Finanzierungsbedingungen dürfte eine Verlangsamung der Kapitalzuflüsse in die MOEL zur Folge haben, während dauerhaft niedrige Beschäftigungsniveaus zu einem Verlust an Humankapital führen könnten.

In **Russland** ist das relativ hohe Wirtschaftswachstum (2010: +4%) vor allem dem Wiederanstieg der Energiepreise und den gestiegenen Exporteinnahmen zu verdanken. Demgegenüber bleibt die Inlandsnachfrage nach wie vor schwach. Der Rückgang der Inflation wurde jedoch durch die Missernte infolge der extremen Hitzewelle gebremst. Trotz der positiven Wirtschaftsdynamik – und anders als vor der Krise – erwirtschaftet Russland jedoch derzeit Budgetdefizite, die teilweise durch die Ausschöpfung des in den Jahren zuvor akkumulierten staatlichen Reservefonds und teilweise durch Kreditaufnahmen finanziert werden. Die Regierung versucht technologische Innovationen zu fördern, um dadurch die Modernisierung der Wirtschaft voranzutreiben, und die Abhängigkeit von der Volatilität der Weltpreise für Energie zu reduzieren. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen bleibt jedoch höchst ungewiss, nicht zuletzt wegen des nach wie vor sehr hohen Korruptionsniveaus.

1.6 Ausblick für Schwellenländer

Waltraut Urban (wiiw)

Die Schwellenländer haben nicht nur früher als die alten Industrieländer begonnen sich von der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise zu erholen, sie haben diese Erholung auch 2010 kräftig fortgesetzt und wurden zu den wichtigsten Trägern der Weltkonjunktur. Da die sehr hohen Wachstumsraten im Jahr 2010 teilweise durch das krisenbedingt niedrige Niveau im Vorjahr zustandekommen, werden für 2011 etwas geringere Wachstumsraten und eine Rückkehr auf den längerfristigen Wachstumspfad erwartet.

In **China** hat die Krise zwar zu einer deutlichen Verlangsamung des Wachstums geführt, aber die Wachstumsraten waren dennoch sehr hoch (2008: +9,6%, 2009: +9,1%). Die Erholung setzte schon sehr früh, nämlich im II. Quartal 2009, ein. Das trotz des starken Einbruchs der Ex-

porte hohe Wirtschaftswachstum war die Folge eines massiven Konjunkturpakets der chinesischen Regierung, das vor allem die Investitionen, aber auch den privaten Konsum stützte. Der Aufschwung nahm 2010 an Intensität zu, nachdem auch die Exportnachfrage wieder kräftig angezogen hatte – für das Jahr insgesamt wird ein BIP-Wachstum von 10,5% erwartet (IMF, 2010). Die rasche Erholung wurde allerdings von der Bildung einer Immobilienblase begleitet. Die von der Regierung eingeleiteten Maßnahmen zu deren Eindämmung könnten das Wachstum dämpfen. Für die für China sehr wichtigen Exporte stellen die anhaltend fragile Konjunktur in Europa und in den USA und zunehmender Protektionismus eine gewisse Gefährdung dar. Im Juni 2010 wurde die fixe Bindung der chinesischen Währung an den US-Dollar, die während der Krise eingeführt worden war, aufgehoben. Allerdings hat der Yuan seither nur wenig aufgewertet. Die US-Regierung hat dies als Währungsmanipulation kritisiert und Strafzölle auf chinesische Warenimporte angedroht. Für das Jahr 2011 wird aufgrund des Niveaueffekts, aber auch wegen des endgültigen Auslaufens konjunkturfördernder Maßnahmen, ein etwas geringeres Wachstum von 9,6% erwartet (IMF, 2010).

Auch in **Indien** hat die Krise zu einem signifikanten Wachstumseinbruch geführt, aber ähnlich wie in China blieben die Wachstumsraten im internationalen Vergleich relativ hoch (2008: +6,4%), und in der ersten Jahreshälfte 2009 schien sich die indische Wirtschaft ähnlich wie viele andere Schwellenländer rasch zu erholen. Die Entwicklung wurde jedoch in der zweiten Jahreshälfte durch massive Ernteeinbußen und entsprechende Einkommensausfälle abgebremst; der Landwirtschaftssektor trägt rund 16% zum BIP bei. Die Industrie setzte ihre Erholung jedoch fort, und die Exporte zogen wieder an, sodass das Wachstum der Wirtschaft insgesamt 2009 5,7% erreichte. Mit besseren Ergebnissen in der Landwirtschaft 2010 und steigenden Investitionen ist die Basis für eine kräftige Erholung gelegt. Der IMF prognostiziert für das laufende Jahr ein BIP-Wachstum von 9,7%, das sich 2011 mit 8,4% auf dem längerfristigen Wachstumspfad einpendeln soll (IMF, 2010). Ein gewisses Problem stellt die gestiegene Inflation dar, die wegen der allgemein starken Nachfrage auch nach dem Ende der wetterbedingten Verknappung des Nahrungsmittelangebots hoch blieb und die Gefahr von "Zweitunden-Effekten" in sich trägt. Das in der Krise stark gestiegene Budgetdefizit (über 10% des BIP) sollte wegen des hohen Wachstums und moderater Einsparungsmaßnahmen 2010 deutlich reduziert werden. Eine Normalisierung der lockeren Geldpolitik ist schon länger im Gange.

Brasilien erfuhr im Jahr 2009 eine V-förmige Erholung seiner Wirtschaft. Nach einem starken Einbruch zu Beginn des Jahres erholte sich die

Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte sehr kräftig. Gestützt von expansiver Fiskal- und Geldpolitik stiegen sowohl die Investitionen als auch der private Konsum stark an. Die Wachstumsrate war 2009 insgesamt zwar leicht negativ (-0,2%), aber Ende des Jahres lag das BIP bereits wieder über dem Vorkrisenniveau. Brasiliens Exporte, vor allem Rohstoffe, wurden vom Aufschwung in Asien begünstigt, doch wegen der starken Inlandsnachfrage nahmen auch die Importe überproportional zu. Aufgrund der starken Kapitalimporte wertete die brasilianische Währung signifikant auf. Mit Beginn 2010 wurde die Geldpolitik restriktiver, und einige fiskalische Unterstützungsprogramme wurden beendet. Trotzdem erreichte das BIP-Wachstum im II. Quartal 2010 8,8% (im Vorjahresvergleich), was zu einer Aufwärtsrevision der meisten Wachstumsprognosen für das Jahr 2010 auf über 7% führte (IMF, 2010). Die Wirtschaft dürfte sich jedoch ihrem Wachstumspotential nähern, was sich in Engpässen am Arbeitsmarkt und Preissteigerungen zeigt. Die Inflation ist allerdings noch moderat (rund 5%), auch dank einer sehr guten Ernte, die dem Anstieg der Nahrungsmittelpreise entgegenwirkte. Die Aussichten für 2011 sind von den Unsicherheiten über eventuelle Maßnahmen gegen eine Überhitzung der Wirtschaft geprägt, aber allgemein wird eine gewisse Abschwächung des Wachstums auf etwa 4% erwartet.

Südafrika wurde von der Krise sehr hart getroffen, da es als relativ offene Wirtschaft stark von Exporten abhängt und wegen des strukturell hohen Leistungsbilanzdefizits auch essentiell auf Kapitalzuflüsse aus dem Ausland angewiesen ist. Obwohl im III. Quartal 2009 bereits eine gewisse Erholung einsetzte, blieb die Wachstumsrate für das Jahr insgesamt negativ (-1,8%). Der moderate Aufschwung wurde vom privaten Konsum getragen (gestützt durch relativ hohe Lohnabschlüsse), während die Investitionen weiter schrumpften. Die Exporte nahmen wegen der steigenden Nachfrage nach Rohstoffen und des Goldpreises ebenfalls zu, aber auch die Importe wuchsen. Neues Kapital strömte ins Land und führte zu einer signifikanten Aufwertung der südafrikanischen Währung. Die zaghafte Erholung der Wirtschaft setzte sich 2010 fort und erhielt durch die Abhaltung der Fußballweltmeisterschaft im Juni einen zusätzlichen Stimulus. Trotzdem entschied sich die Zentralbank das noch relativ hohe Zinsniveau neuerlich zu senken, auch um den Kapitalzufluss zu bremsen. Die Investitionsprogramme der staatlichen Industrie und wichtige Infrastrukturprojekte wurden ebenfalls fortgesetzt. Wegen der Aufwertung der Währung wird ein neuerlicher Anstieg des Leistungsbilanzdefizits, das während der Krise zurückgegangen war, erwartet. Für das Jahr 2010 prognostiziert der IMF ein BIP-Wachstum von 3%, das sich 2011 auf 3,5% erhöhen könnte (IMF, 2010). Massive Kapitalzuflüsse, die den Rand weiter unter Druck setzen, könnten allerdings das Wachstum gefährden.

Die **Türkei** wurde durch den starken Rückgang der Exporte von der Krise ebenfalls stark getroffen, aber die Regierung lehnte es ab, die Hilfe des IMF in Anspruch zu nehmen. Der türkische Bankensektor erwies sich als sehr robust, was die rasche Erholung von der Krise begünstigte. Bereits Mitte 2009 wendete sich die Stimmungslage der Unternehmer zum Besseren, und im IV. Quartal 2009 expandierte die türkische Wirtschaft wieder. Die Wachstumsrate für das Jahr insgesamt blieb allerdings stark negativ (-4,7%). 2010 gewann die Erholung rasch an Fahrt, und im 1. Halbjahr 2010 wuchs die Wirtschaft mit zweistelligen Raten: um 11,7% im I. und um 10,3% im II. Quartal im Vorjahresvergleich. Das BIP hat somit sein Vorkrisenniveau nicht nur wieder erreicht, sondern bereits geringfügig überschritten. Für das gesamte Jahr 2010 erwartet das wiw ein BIP-Wachstum von 7,5%²³). Getrieben ist das Wachstum vom Anstieg der Inlandsnachfrage, wobei die Investitionen, die zuvor am stärksten eingebrochen waren, im II. Quartal 2010 um über 20% anstiegen. Bei den Exporten war in der ersten Jahreshälfte der Anstieg noch schwach, ganz im Gegensatz zu den Importen. Das Defizit der Handelsbilanz, das im 1. Halbjahr 2009 fast verschwunden war, erreichte daher fast wieder das Vorkrisenniveau. Im Laufe des III. Quartals 2010 zeichnete sich allerdings auch bei den Exporten ein starker Anstieg ab. Für 2011 wird vom wiw eine Normalisierung des BIP-Wachstums auf rund 4,5% erwartet.

1.7 Literaturhinweise

- Cabral, R., "The PIGS' external debt problem", VoxEU.org, 8. Mai 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5008>.
- Canuto, O., "Toward a Switchover of Locomotives in the Global Economy", World Bank Economic Premise, 2010, (33).
- Checherita, C., Rother, Ph., "The impact of high and growing government debt on economic growth: an empirical investigation for the euro area", ECB working paper series, 2010, (1237).
- Coe-Rexecode, "Perspectives économiques 2010-2011: convalescence", Documents de travail, September 2010, (20).
- DIW Berlin, Wochenbericht, 29. September 2010, (39), http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.361696.de/10-39.pdf.
- Eichengreen, B., "From currency warfare to lasting peace", VoxEU.org, 30. September 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5580>.
- Europäische Kommission, "European Economic Forecast – Spring 2010", European Economy, 2010 (2).
- FAO, Crop Prospects and Food Situation, September 2010, (3).
- Gligorov, V., Landesmann, M., "The Three Debts: A Look from the East", wiw Policy Note, Juni 2010, (4).
- Goldman Sachs, "Is this the 'BRIC Decade'?", BRIC Monthly, 20. Mai 2010, (03).

²³) Ähnlich der IMF, der ein Wachstum von 7,8% prognostiziert (IMF, 2010).

- Gros, D., "A reciprocity requirement: The easy and legal way to stop currency manipulation", VoxEU.org, 29. September 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5575>.
- IMF, World Economic Outlook. Recovery, Risk, and Rebalancing, Washington DC, Oktober 2010, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/text.pdf>.
- OECD (2010A), "Economic Outlook", Juni 2010, (87).
- OECD (2010B), What is the economic outlook for OECD countries? An interim assessment, 9. September 2010.
- Weltbank, Global Economic Prospects Summer 2010: Fiscal Headways and Recovery, Washington, D. C, 2010, Volume 1, <http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2010/Resources/FullReport-GEPSummer2010.pdf>.
- wiiw, "Will Exports Prevail over Austerity?", Current Analyses and Forecasts, Juli 2010, (6).
- Wolf, A., "Currencies clash in new age of beggar-my-neighbor", Financial Times, 28. September 2010.

2. Institutionelles Umfeld des Welthandels

Die WTO konnte sich während der Wirtschaftskrise 2008/2009 im Kampf gegen den Protektionismus profilieren, und die Einhaltung der WTO-Zollvorschriften durch die WTO-Mitgliedstaaten ist als Erfolg zu werten. Gleichzeitig sind die Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde weiterhin von Stillstand geprägt, und kritische Stimmen, die eine Aufgabe der aktuellen Freihandelsrunde fordern, mehren sich. Offiziell wird jedoch an der Doha-Runde festgehalten, und die Mehrzahl der Kommentatoren geht weiterhin von Handels- und Wohlfahrtsgewinnen durch einen Abschluss der Doha-Runde aus. Mehr Dynamik als in den multilateralen Verhandlungen ist in den bilateralen und regionalen Handelsbeziehungen zu beobachten. Insbesondere in Asien trat 2009 und 2010 eine Vielzahl wichtiger Freihandelsabkommen (FHA) in Kraft, zum Beispiel zwischen Indien und ASEAN, bzw. haben sich FHA zu einer Freihandelszone (FHZ) entwickelt (China – ASEAN). Mitte 2011 könnte auch das FHA zwischen der EU und Südkorea in Kraft treten, und die USA streben ebenfalls nach einer baldigen Implementierung des FHA mit Südkorea. Den MERCOSUR-Mitgliedstaaten ist es 2010 endlich gelungen, sich auf einen gemeinsamen Zollkodex zu einigen, der einen wesentlichen Schritt in Richtung einer tatsächlichen Zollunion darstellt.

2.1 WTO und multilaterale Entwicklungen

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Marlene Klug

Die im GATT der WTO festgelegten Zollbestimmungen haben sich während der Wirtschaftskrise 2008/2009 bewährt und dazu beigetragen, dass ein Zollprotektionismus im großen Stil verhindert werden konnte. Dies stellt zweifelsohne einen Erfolg für die WTO dar, die gemeinsam mit OECD und UNCTAD weiterhin über Investitions- und handelspolitische Maßnahmen der G-20-Staaten berichtet (OECD – WTO – UNCTAD, 2010). Gleichzeitig wurde, wie stets in Zeiten wirtschaftlichen Abschwungs, ein Anstieg der so genannten WTO-Handelsschutzmaßnahmen¹⁾ registriert. Die Schutzmaßnahmen sollen den WTO-Mitgliedern die Möglichkeit geben, sich gegen unlautere Wettbewerbspraktiken anderer WTO-Mitglieder oder derer Unternehmen sowie vor zu starken Importanstiegen zu schützen. Insbesondere die Zahl der verhängten Antidumpingzölle ist während der Krise gestiegen,

¹⁾ Dazu zählen Antidumpingmaßnahmen, Ausgleichszölle und die Anwendung der Schutzklausel zur Abwehr von Importerschwellen ("safeguard").

was die Vermutung nahe legt, dass Antidumpingzölle mitunter auch als protektionistisches Instrument und nicht als Schutzmaßnahme eingesetzt werden.

Ungeachtet des positiven Beitrags der multilateralen Zollvorschriften des GATT zur Vermeidung von Protektionismus gab es in den aktuellen Verhandlungen um die weitergehende Liberalisierung des Welthandels – der Doha Development Agenda (DDA) – keine nennenswerten Fortschritte zu verzeichnen.

Die aktuelle WTO-Freihandelsrunde wurde im November 2001 in Doha, Katar, ins Leben gerufen und hätte ursprünglich 2005 abgeschlossen sein sollen. Nach mehrjährigen Verzögerungen standen die WTO-Mitglieder im Juli 2008 kurz vor einer Einigung. Schlussendlich scheiterte der erfolgreiche Abschluss der Doha-Runde jedoch an Differenzen über den insbesondere von Indien geforderten besonderen Schutzmechanismus für Schwellen- und Entwicklungsländer ("special safeguard measures"). Ein solcher ist seit der WTO-Ministerkonferenz in Hongkong 2005 in den Modalitäten für landwirtschaftliche Güter vorgesehen und soll den Entwicklungsländern die Möglichkeit geben, im Falle eines rapiden Importanstiegs eines landwirtschaftlichen Produkts temporäre Schutzzölle einzuführen. Trotz großer Fortschritte in den Verhandlungen gelang es Indien, unterstützt von China und anderen Entwicklungsländern, einerseits und den USA andererseits nicht, sich auf einen Grenzwert für den Importanstieg zu einigen, ab dem diese Schutzklausel in Anspruch genommen werden kann. Da der Abschluss einer WTO-Runde stets nur als Gesamtpaket möglich ist (Single-Undertaking-Prinzip), waren die Verhandlungen damit gescheitert.

Seit diesem Rückschlag gibt es immer wieder Forderungen, die Doha-Runde abubrechen und stattdessen eine neue Freihandelsrunde mit neuer Agenda zu starten (Mattoo – Subramanian, 2009; Francois, 2008), oder sich auf eine Mini-Doha-Runde mit stark reduzierten Inhalten zu einigen (Barfield, 2009) und dann zu einer substantielleren Reform des multilateralen Welthandelssystems überzugehen. Dabei wird argumentiert, dass die Doha-Runde zunehmend irrelevant werde, da der Nutzen aus der gegenwärtigen Agenda, die hauptsächlich einen weiteren Zollabbau im Bereich der Landwirtschaft und der Industriegüter (NAMA, "non-agricultural market access") beinhaltet, relativ gering ist. Die wichtigeren wirtschaftlichen Probleme, die eine multilaterale Lösung erfordern, wie etwa unterbewertete Wechselkurse oder starke Schwankungen der Rohstoffpreise, blieben hingegen auf der Strecke. Neben diesen Forderungen nach einem Bretton Woods II bleiben auch die fundamentalen Vorbehalte gegenüber dem WTO-Freihandelssystem bestehen. Der Cambridge-Ökonom Ha-Joon Chang etwa kritisiert, dass den Entwicklungsländern durch die obliga-

torischen Obergrenzen für Importzölle ein wichtiges Instrument für eine erfolgreiche Industrialisierung genommen wird. Schließlich hätten auch die jetzigen Industrieländer ihre aufkommenden Industrien in großem Stil mit ("infant-industry"-)Schutzzöllen unterstützt. Genau diese Option haben Entwicklungsländer heute aufgrund ihrer WTO-Verpflichtungen nicht (Chang, 2007).

Die Mehrzahl der Ökonomen plädiert jedoch weiterhin für den Abschluss der DDA (Hufbauer et al., 2010; Baldwin, 2009; Hoekman et al., 2010; Hoekman, 2010), und auch die WTO hält an ihr fest. Sie wird dabei von den G 20 unterstützt, die bei jedem ihrer Treffen den Wunsch nach einem möglichst raschen Abschluss der Doha-Runde bekräftigen, so auch im Juni 2010 beim G-20-Gipfel in Toronto (G 20, 2010). Auch bei der 7. WTO-Ministerkonferenz Ende 2009 wurde die Absicht, die Doha-Runde abzuschließen, erneut bestätigt, konkrete Fortschritte konnten jedoch nicht erzielt werden.

Übersicht 2.1: Handelsgewinne (zusätzliche Exporte und Importe) durch den Abschluss der Doha-Runde

	Landwirtschaft		NAMA		Doha-Runde (Landwirtschaft + NAMA)	
	Importe	Exporte	Importe	Exporte	Importe	Exporte
				Mrd. \$		
Insgesamt (22 Länder)	20,5	17,1	45,6	50,6	66,1	67,7
Industrieländer (7 Länder)	19,2	9,5	29,5	23,1	48,7	32,6
Entwicklungsländer (15 Länder)	1,4	7,7	16,1	27,5	17,5	35,2
EU	15,3	2,8	11,0	10,6	26,3	13,4
Japan	2,4	0,5	2,5	7,5	4,9	8,0
USA	1,6	3,8	12,7	3,8	14,3	7,6
Brasilien	.	2,3	1,0	0,4	1,0	2,7
China	0,2	1,3	6,7	15,6	6,9	16,9
Indien	0,2	0,4	0,7	1,6	0,9	2,0

Q: Hufbauer et al. (2010). – 22 Länder: Industrieländer = Australien, Kanada, EU, Japan, Norwegen, Schweiz, USA; Entwicklungsländer = Argentinien, Brasilien, China, Kolumbien, Indien, Indonesien, Südkorea, Malaysia, Mexiko, Pakistan, Philippinen, Südafrika, Taiwan, Thailand, Türkei.

Die häufigsten Argumente, die für einen Abschluss der Doha-Runde ins Treffen geführt werden, sind die Absicherung der bereits (unilateral) erfolgten Liberalisierungen²⁾ (Hoekman et al., 2010; Hoekman, 2010), die Vermeidung eines Rückfalls in den Protektionismus sowie

²⁾ Durch freiwillige Zollreduktionen liegen die tatsächlichen Zollsätze ("applied tariffs") vieler WTO-Mitglieder weit unter den im Rahmen der WTO zulässigen Höchstsätzen ("bound tariffs"). Eine Senkung der "bound tariffs" im Rahmen der Doha-Runde würde daher die einseitig und freiwillig erfolgte Liberalisierung vieler WTO-Mitglieder in gewissen Tariflinien verbindlich machen.

der Vertrauensgewinn in die WTO und multilaterale Verhandlungen allgemein, der auch die multilaterale Kooperation in anderen Bereichen wie etwa dem Klimaschutz stärken könnte (Hoekman, 2010). Darüber hinaus werden aber auch die direkten Handels- und Wohlfahrtsgewinne aus dem Abschluss der Doha-Runde genannt. *Hufbauer et al.* (2010) schätzen die zusätzlichen Exporte und Importe durch die in der Doha-Runde vorgesehenen Zollsenkungen im Bereich der Landwirtschaft und des NAMA auf jeweils fast 70 Mrd. \$ für die 22 von ihnen untersuchten Länder (Übersicht 2.1). Der Anstieg des BIP durch diese Handelsausweitung würde 56 Mrd. \$ oder etwa 0,11% des BIP dieser 22 Länder betragen (Übersicht 2.2). Diese Werte sind allerdings wesentlich geringer als die 160 Mrd. \$, die von der Weltbank an globalem Einkommensgewinn erwartet werden (Hoekman et al., 2010). Die relativ geringen Einkommenseffekte dürften auch mit ein Grund für das geringe politische Engagement für die aktuelle Freihandelsrunde vieler wichtiger Verhandlungspartner sein. Viele Kommentatoren halten einen Abschluss der Doha-Runde daher nur für möglich, wenn weitere Themen, insbesondere der Dienstleistungsbereich, ernsthaft in die Verhandlungen miteinbezogen werden (*Hufbauer et al.*, 2010; *Hoekman*, 2010). Für die USA etwa sind die gegenwärtigen Handelsgewinne relativ gering und kommen hauptsächlich von der Importseite (siehe Übersicht 2.1). Grundsätzlich scheinen die WTO-Mitglieder, so auch die USA, jedoch größeres Interesse an Exportzuwächsen als an Importzuwächsen zu haben, trotz der stets behaupteten Effizienzgewinne aus billigeren Importen (*Hufbauer et al.*, 2010).

Übersicht 2.2: BIP-Effekte aus den gestiegenen Exporten und Importen durch den Abschluss der Doha-Runde

	Landwirtschaft		NAMA		Doha-Runde (Landwirtschaft + NAMA)	
	Mrd. \$	In % des BIP	Mrd. \$	In % des BIP	Mrd. \$	In % des BIP
Insgesamt (22 Länder)	15,9	0,03	39,5	0,08	55,5	0,11
Industrieländer (7 Länder)	12,3	0,03	21,7	0,06	34,0	0,09
Entwicklungsländer (15 Länder)	3,6	0,03	17,9	0,17	21,5	0,21
EU	7,8	0,05	8,5	0,05	16,3	0,10
Japan	1,3	0,03	4,2	0,10	5,6	0,13
USA	2,2	0,02	7,1	0,05	9,3	0,07
Brasilien	0,9	0,07	0,6	0,04	1,5	0,11
China	0,6	0,02	9,2	0,28	9,7	0,30
Indien	0,2	0,02	0,9	0,08	1,1	0,10

Q: *Hufbauer et al.* (2010). 22 Länder: Industrieländer = Australien, Kanada, EU, Japan, Norwegen, Schweiz, USA; Entwicklungsländer = Argentinien, Brasilien, China, Kolumbien, Indien, Indonesien, Südkorea, Malaysia, Mexiko, Pakistan, Philippinen, Südafrika, Taiwan, Thailand, Türkei.

Im Hinblick auf die Ausgewogenheit der Handelsgewinne und der BIP-Effekte ist anzumerken, dass die Doha-Runde nicht wirklich ihrer Bezeichnung als "Entwicklungsrunde" gerecht wird. Beispielsweise sind – in absoluten Zahlen – sowohl die Handelseffekte als auch die BIP-Effekte für die Industrieländer größer als für die Entwicklungsländer. *Hufbauer et al.* (2010) argumentieren, dass die Einbeziehung der Liberalisierung der Dienstleistungen (Reduktion der Handelshemmnisse um 10%) und zusätzliche Handelserleichterungen ("trade facilitation reform") in die Doha-Runde nicht nur die Handelsgewinne vergrößern, sondern diese auch verstärkt bei den Entwicklungsländern anfallen würden.

Neben dem Problem, dass das Doha-Paket für viele wichtige WTO-Mitglieder derzeit zu wenig Inhalte umfasst und große Fortschritte einer multilateralen Liberalisierung im Dienstleistungsbereich angezweifelt werden dürfen, bleiben auch technische Fragen weiterhin ungelöst. So konnte, trotz mehrerer Alternativvorschläge seit Juli 2008, die Frage der "special safeguard measures" nicht geklärt werden. Indien beharrt weiterhin auf möglichst flexiblen "safeguards", das heißt möglichst viel Spielraum Importzölle temporär zu erhöhen, wenn die Importmengen eines Agrarprodukts steigen. Indien will damit sicherstellen, dass die Lebensgrundlage seiner Landbevölkerung nicht gefährdet wird, während die USA durch eine großzügige und flexible Safeguard-Regel die erzielten Fortschritte im Zollabbau bei landwirtschaftlichen Produkten gefährdet sehen.

Die nächste Möglichkeit, die Verhandlungen voranzubringen, bietet sich den führenden Verhandlungsnationen beim G-20-Treffen in Südkorea im November 2010. Angesichts der andauernden gegenseitigen Schuldzuschreibungen für den Stillstand der Verhandlungen, zuletzt zwischen China und den USA³⁾, sollten die Erwartungen jedoch nicht zu hoch angesetzt werden, auch wenn sich WTO-Generalsekretär Pascal-Lamy in Zweckoptimismus übt und eine "neue Dynamik" in den Verhandlungen aufkommen sieht (WTO, 2010A).

³⁾ EUobserver, "WTO chief tells states to stop chit-chat on Doha", 1. Juli 2010, <http://euobserver.com/884/30391>.

2.2 Bilaterale Handelsbeziehungen und regionale Integration

Roman Stöllinger (wiw), Waltraut Urban (wiw)
Wissenschaftliche Assistenz: Marlene Klug

Neben den multilateralen Verhandlungen innerhalb der WTO setzen wichtige Handelspartner seit den frühen 1990er-Jahren verstärkt auf bilaterale oder regionale Freihandelsabkommen (FHA). Mit Stand 31. Juli 2010 wurden der WTO 371 regionale Handelsabkommen (diese umfassen FHA und Zollunionen) gemeldet, von denen 193 in Kraft waren (WTO, 2010B). Die Mongolei ist das einzige WTO-Mitglied, das kein bilaterales oder regionales Handelsabkommen geschlossen hat.

Übersicht 2.3: 2009 und 2010 in Kraft getretene Freihandelsabkommen

Partnerländer	Umfang ¹⁾	Datum des Inkrafttretens	Bilateraler Warenhandel 2009 ²⁾ Mio. \$
Türkei–Serbien	Waren	01.09.2010	393
Peru–China	Waren, Dienstleistungen	01.03.2010	7.593
Türkei–Montenegro	Waren	01.03.2010	35
EU–Serbien (SAA)	Waren	01.02.2010	12.714
Südkorea–ASEAN ³⁾	Waren, Dienstleistungen	01.01.2010	67.104
Südkorea–Indien	Waren, Dienstleistungen	01.01.2010	12.371
ASEAN–Australien, Neuseeland	Waren, Dienstleistungen	01.01.2010	51.399
ASEAN–Indien	Waren	01.01.2010	36.301
Indien–Nepal	Waren	27.10.2009	2.548
Japan–Vietnam ⁴⁾	Waren, Dienstleistungen	01.10.2009	15.197
EU–Kamerun (EPA) ⁵⁾ 6)	Waren	01.10.2009	2.725
Japan–Schweiz	Waren, Dienstleistungen	01.09.2009	9.513
Peru–Singapur	Waren, Dienstleistungen	01.08.2009	53
Kanada–Peru	Waren, Dienstleistungen	01.08.2009	2.941
Kanada–EFTA	Waren	01.07.2009	8.520
MERCOSUR–Indien	Waren	01.06.2009	6.206
Chile–Kolumbien	Waren, Dienstleistungen	08.05.2009	1.951
Australien–Chile	Waren, Dienstleistungen	06.03.2009	704
USA–Peru	Waren, Dienstleistungen	01.02.2009	8.752
Panama–Honduras	Waren, Dienstleistungen	09.01.2009	177
USA–Oman	Waren, Dienstleistungen	01.01.2009	1.922
China–Singapur	Waren, Dienstleistungen	01.01.2009	43.724
EU–Elfenbeinküste (EPA) ⁶⁾	Waren	01.01.2009	5.097

Q: WTO RTA Database (Stand 13. September 2010; angeführt sind nur FHA, die gegenüber der WTO gemeldet wurden und in der WTO-Datenbank aufscheinen), IMF Direction of Trade Statistics (Datenabfrage via FIW-Datenabfrage-Tool), UN Comtrade. – ¹⁾ Die WTO-Datenbank enthält bezüglich des Umfangs nur Informationen über Waren- und Dienstleistungen. – ²⁾ Summe der Importe der jeweiligen FHA-Partner. – ³⁾ Datum des Inkrafttretens ist das Datum der Eliminierung beinahe aller Zölle im Güterhandel; ein Abkommen zur schrittweisen Liberalisierung des Güterhandels ist bereits 2007 in Kraft getreten, ein Dienstleistungsabkommen 2009. – ⁴⁾ Importe Vietnams; 2008. – ⁵⁾ Handelsvolumen ist Summe der EU-Exporte nach und EU-Importe aus Kamerun. – ⁶⁾ An WTO notifiziert, aber nicht operationell laut EU (Status: "Pending", Europäische Kommission, 2010B).

Der Vorteil von FHA liegt darin, dass ihre Inhalte an die jeweiligen Erfordernisse der involvierten Parteien abgestimmt werden können und damit oft viel weiter gefasst sind als die aktuelle Doha-Runde. FHA des neueren Typs ("WTO-Plus-Abkommen") umfassen zumeist auch Themen wie den Handel mit Dienstleistungen, Investitionen, Wettbewerb, das öffentliche Beschaffungswesen und den Schutz geistigen Eigentums. Trotz Wirtschaftskrise und des Stillstands in den WTO-Verhandlungen scheint der Appetit auf Liberalisierung durch bilaterale und verstärkt inter-regionale FHA ungebrochen. Vor allem in Asien trat 2009 und 2010 eine große Zahl neuer FHA in Kraft, zum Beispiel das FHA zwischen Indien und ASEAN mit einem bilateralen Handelsvolumen von über 36 Mrd. \$ (Übersicht 2.3), oder wurde zu einer Freihandelszone (FHZ) weiterentwickelt. So mündete das FHA zwischen China und ASEAN in einer FHZ, die seit 1. Jänner 2010 als etabliert gilt und ein Handelsvolumen von etwa 185 Mrd. \$ (2009) betrifft (siehe auch Abschnitt 2.2.3)⁴).

2.2.1 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

Die EU unterhält eine Reihe von FHA, darunter mit wichtigen europäischen Handelspartnern wie der Schweiz (Freihandelsabkommen von 1972; sieben Sektorabkommen 2002) und der Türkei (Zollunion seit 1995). Die EU ist weiterhin bemüht, weitere Staaten in den europäischen Integrationsprozess miteinzubeziehen, etwa die Balkanregion durch den 2000 lancierten Stabilisierungs- und Assoziierungsprozess. Der Prozess zielt darauf ab, die regionale Kooperation zwischen der EU und den Balkanstaaten⁵) durch Freihandel und politischen Dialog zu stärken sowie die Balkanländer auf einen möglichen EU-Beitritt vorzubereiten. Seit 2003 schließt die EU mit den Balkanländern bilaterale Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen (SAA) ab. Im Rahmen dieser Abkommen gewährt die EU den Kooperationspartnern Handelspräferenzen und finanzielle Unterstützung. Bisher sind zwei vollständige SAA in Kraft – jene mit Mazedonien (2004) und Kroatien (2005) – sowie vier Interimsabkommen für Handel und Handelsfragen, mit Albanien, Montenegro, Bosnien und Herzegowina und Serbien. Letzteres trat am 1. Februar 2010 in Kraft (siehe Übersicht 2.3).

⁴) Handelsvolumen berechnet als Summe der Importe (lt. UN Comtrade) zwischen China und den ASEAN-Staaten (ohne Intra-ASEAN-Handel). Das FHA zwischen China und ASEAN scheint in Übersicht 2.3 nicht auf, weil es bereits im Jänner 2005 (Warenhandel) bzw. im Juli 2007 (Dienstleistungshandel) in Kraft trat.

⁵) In den Stabilisierungs- und Assoziierungsprozess miteinbezogen sind die EU-Kandidatenländer Kroatien und Mazedonien sowie die potentiellen Kandidatenländer Albanien, Bosnien-Herzegowina, Montenegro, Serbien und der Kosovo.

Seit Beschluss der neuen EU-Handelsstrategie im Oktober 2006 forciert die EU ihre bilateralen Freihandelsbemühungen mit außereuropäischen Partnern⁶). So wird derzeit mit Indien, Singapur und Kanada über ein FHA verhandelt; jenes mit Südkorea ist unterzeichnet, und Mitte September stimmte der Europäische Rat dem FHA zu, das, etwas verspätet, am 1. Juli 2011 implementiert werden soll. Zuvor aber muss noch das EU-Parlament, das seit dem Vertrag von Lissabon mehr Mitbestimmungsrechte beim Abschluss von Handelsabkommen hat, dem FHA zustimmen. Das EU-Südkorea-Abkommen ist ein WTO-Plus-Abkommen, das neben dem Warenhandel auch die Liberalisierung des Dienstleistungshandels und Investitionen sowie Themen wie den Schutz geistigen Eigentums umfasst. Durch das Abkommen, das als eines der bedeutendsten der EU gilt, würden 98,7% der Zölle auf Industrie- und Agrarprodukte schrittweise (innerhalb von fünf Jahren) eliminiert und könnte der Handel zwischen den beiden Partnern um bis zu 20% erhöht werden⁷). Bedenken gab es auf Seiten der EU zuletzt wegen der befürchteten negativen Auswirkungen auf den europäischen Automobilsektor durch den Wegfall des 10%-igen Importzolls und der vorgesehenen Zollrückerstattungsregelungen (Duty-Drawback-Klausel)⁸). Das EU-Parlament feilt daher derzeit an einer Schutzklausel ("safeguard clause"), die es der EU erlauben soll, die Reduktion des Importzolls vorübergehend auszusetzen, wenn ein massiver Importanstieg aus Südkorea die EU-Industrie zu schädigen droht.

Im März 2009 vollzog die EU einen Strategiewechsel in Bezug auf die stockenden FHA-Verhandlungen mit ASEAN, indem sie dazu überging, bilaterale Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten zu führen. Der bilaterale Ansatz wurde im Dezember 2009 von den EU-Mitgliedstaaten formal beschlossen, und im März 2010 nahm die EU-Kommission FHA-Verhandlungen mit Singapur, dem zwölftwichtigsten Handelspartner der EU, auf (*Europäische Kommission*, 2010A). Letztendliches Ziel der EU bleibt aber ein regionales FHA mit der dynamischen ASEAN-Region, die auch ein Schwerpunkt in der 2006 formulierten EU-Handelsstrategie ist.

Ein weiteres in Verhandlung stehendes WTO-Plus-FHA ist jenes mit Indien. Die Liberalisierung im Warenhandel dürfte, mit Ausnahme der Landwirtschaft – in diesem Bereich fordert Indien Zugang zum durch Subventionen und Regulierung abgeschotteten EU-Markt – weder die EU noch Indien vor große Herausforderungen stellen, da es wenig

⁶) Innerhalb Europas steht die EU noch mit der Ukraine in Verhandlungen über ein FHA.

⁷) Business Standard, "EU-Korea FTA remains stalled", 11. September 2010, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article18078&lang=en>.

⁸) Diese Klausel bewirkt, dass Südkorea importierte Zulieferprodukte aus Drittstaaten (z. B. China) über das FHA zollfrei in die EU exportieren kann.

Überschneidung in der Produktionsspezialisierung gibt. Schwierig gestalten sich die Verhandlungen beim Patentschutz, in dessen Fall insbesondere die für Indien wichtige Generika-Industrie für Unmut in den EU-Staaten sorgt. Darüber hinaus drängt die EU auf den Zugang zum indischen Markt für EU-Unternehmen im Einzelhandel, ein Bereich, den Indien bisher für ausländische Direktinvestitionen noch nicht geöffnet hat, sowie auf die Einbeziehung des öffentlichen Beschaffungswesens in das Abkommen. Indien hingegen will Erleichterung für indische Arbeitskräfte beim Zugang zum EU-Arbeitsmarkt und Änderungen bei den, aus Sicht der indischen Agrarexporteure, prohibitiv strengen EU-Bestimmungen über die Lebensmittelsicherheit⁹⁾.

Außerhalb Asiens verhandelt die EU seit Oktober auch ein Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) mit Kanada. Im Juli 2010 fand die vierte Verhandlungsrunde über dieses sehr weitreichende FHA statt. Als die schwierigsten Themen kristallisierten sich die Landwirtschaft, der Schutz des geistigen Eigentums sowie das öffentliche Beschaffungswesen heraus. Vor allem Letzteres könnte sich schwierig gestalten, da in den Prozess auch die kanadischen Provinzen miteinbezogen sind, die in Kanada den Großteil der öffentlichen Aufträge vergeben¹⁰⁾.

Im Mai 2010 wurde beim Gipfeltreffen der EU mit den Staaten Lateinamerikas und der Karibik in Madrid der Beschluss gefasst, die 2004 ausgesetzten FHA-Verhandlungen zwischen der EU und MERCOSUR wieder aufzunehmen. Darüber hinaus wurden bei diesem Gipfel auch FHA zwischen der EU und den Andenpakt-Staaten Peru und Kolumbien unterzeichnet. Diese Abkommen müssen jedoch von der EU noch ratifiziert werden, und das Abkommen mit Kolumbien ist aufgrund der Menschenrechtslage nicht unumstritten.

Das Cotonou-Abkommen (2000) zielt auf die Einbindung der AKP-Staaten in das Welthandelssystem ab, unter anderem durch die Schaffung einer FHZ zwischen der EU und den AKP-Staaten. Diese FHZ soll durch den Abschluss so genannter Economic Partnership Agreements (EPA) geschaffen werden, wobei die EU ursprünglich Abkommen mit regionalen Blöcken¹¹⁾ innerhalb der AKP-Staaten abschließen

⁹⁾ New York Times, "Europe and India push to seal free-trade deal", 22. Juni 2010, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17622&lang=en>.

¹⁰⁾ Canadian Press, "Can-EU trade talks look good but face 3 potential sticking points: Spanish envoy", 1. Juni 2010, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17471&lang=en>.

¹¹⁾ Diese sind Westafrika, Zentralafrika, die East African Community (EAC), östliches und südliches Afrika (ESA), die Southern African Development Community (SADC), das Caribbean Forum of African, Caribbean and Pacific States (CARIFORM) sowie die Länder des pazifischen Raums. Mit dem CARIFORM ist bereits seit Ende 2008 ein Comprehensive EPA provisorisch in Kraft; das EPA harrt allerdings der Implementierung.

wollte. Doch die Verhandlungen gestalten sich äußerst schwierig und führen immer wieder zu Frustrationen, zuletzt etwa im Rahmen der EPA-Verhandlungen mit der East African Community (EAC)¹²⁾. 2009 wurde zumindest eine Reihe interimistischer EPA von einzelnen AKP-Staaten unterschrieben¹³⁾. Die EPA mit Kamerun und der Elfenbeinküste wurden ebenfalls 2009 unterzeichnet und auch der WTO gemeldet (siehe Übersicht 2.3), allerdings sind die Bestimmungen der Abkommen noch nicht implementiert.

Hinsichtlich einer möglichen EU-Erweiterung ist zu erwähnen, dass Island Anfang 2010 den Status eines Beitrittskandidaten erhielt. Weitere Kandidatenländer sind die Türkei, Kroatien und Mazedonien.

2.2.2 Bilaterale Handelsbeziehungen der USA

Die bilaterale Handelspolitik der USA ist derzeit von Stillstand geprägt. Die drei ausverhandelten FHA mit Kolumbien, Panama und Südkorea harren weiterhin der Ratifizierung¹⁴⁾. Die USA halten daher weiter bei 17 FHA, die Abkommen mit den NAFTA-Partnern Kanada und Mexiko miteingerechnet. Die zuletzt implementierten FHA sind jene mit Peru und dem Oman (Übersicht 2.3).

Das FHA zwischen den USA und Südkorea ("KORUS") wurde bereits im Juni 2007 unterzeichnet, die Ratifizierung durch die USA und Südkorea ist aber noch ausständig. Bei KORUS handelt es sich, wie im Falle des EU-Südkorea-FHA, um ein WTO-Plus-Abkommen, das neben der Liberalisierung des Waren- und Dienstleistungshandels auch Bestimmungen über Auslandsinvestitionen, den Schutz des geistigen Eigentums, Arbeitnehmerschutz und Arbeitsbedingungen, das öffentliche Beschaffungswesen und Umweltschutz enthält (Cooper et al., 2009).

Präsident Obama sprach sich im Juli 2010 für eine rasche Implementierung des Abkommens aus, und der US-Handelsbeauftragte Ron Kirk erhielt Weisung, die strittigen Themen bis zum G-20-Gipfel im November 2010 zu klären. Diese sind einerseits – ähnlich wie im Falle des EU-Südkorea-FHA – der Automobilssektor und der befürchtete Anstieg der Autoimporte aus Südkorea durch das FHA sowie behauptete nicht-tarifäre Handelshemmnisse (NTB) für US-Autoexporte nach Südkorea. Das zweite Thema, das für Spannungen in den bilateralen Handelsbeziehungen sorgt, ist das von Südkorea verhängte partielle Importverbot für US-Rindfleisch, das eine Sicherheitsmaßnahme gegen den Rin-

¹²⁾ New Vision, "East Africa EPA delay frustrates EU", 19. September 2010, <http://www.newvision.co.ug/D/8/220/732474>.

¹³⁾ Diese sind Botswana, Lesotho, Swasiland, Mosambik (SADC); Simbabwe, Seychellen, Mauritius und Madagaskar (ESA); Papua-Neuguinea, Fidschi (Pazifischer Raum, Europäische Kommission, 2010B).

¹⁴⁾ Siehe *Office of the United States Trade Representative* (2010).

derwahn darstellt. Die Obama-Administration versucht weitere Zugeständnisse Südkoreas in diesen beiden Bereichen zu erwirken, um die Zustimmung des US-Kongresses sicherzustellen. Südkorea hat jedoch Berichte über Zugeständnisse gegenüber den USA und Änderungen des KORUS-Abkommens dementiert¹⁵).

KORUS ist erst das zweite FHA der USA mit einem ostasiatischen Partner¹⁶) und könnte zum Musterabkommen für FHA mit weiteren Ländern im asiatisch-pazifischen Raum werden.

2.2.3 Wirtschaftliche Integration in Asien

ASEAN – wichtige Freihandelsabkommen implementiert

Am 1. Jänner 2010 entstand mit der ASEAN-China-Freihandelszone (FHZ) die drittgrößte FHZ der Welt (nach EU und NAFTA), mit 1,9 Mrd. Konsumenten und einem bilateralen Handelsvolumen von 185 Mrd. \$¹⁷). Gleichzeitig traten das Freihandelsabkommen der ASEAN mit Australien und Neuseeland sowie das "ASEAN-India Trade in Goods Agreement" in Kraft. Der Handel zwischen den sechs ursprünglichen ASEAN-Ländern (Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand) und Südkorea wurde ebenfalls Anfang 2010 vollständig liberalisiert (siehe Übersicht 2.3).

Die ASEAN-China-Freihandelszone geht auf ein Rahmenabkommen aus dem Jahr 2002 zurück. 2004 wurde ein entsprechendes Handelsabkommen für Waren unterzeichnet, das die Modalitäten des Zollabbaus regelt¹⁸). In den darauffolgenden Jahren wurden bereits einige Zölle reduziert. Seit Anfang 2010 gibt es für mehr als 90% der gehandelten Warenkategorien keine Zölle mehr. Zu den "sensitiven" Waren, die weiterhin durch hohe Zölle geschützt werden dürfen, zählen z. B. Autos, Reis und gewisse petrochemische Produkte, aber auch diese Zölle sollen bis 2015 auf unter 50% gedrückt werden. (Gewisse Ausnahmen bzw. Übergangsbestimmungen bestehen für die neuen und wirtschaftlich rückständigen ASEAN-Mitglieder Kambodscha, Laos, Myanmar und Vietnam.) Es wird erwartet, dass durch dieses Abkommen nicht nur der Handel sondern auch die gegenseitigen Direktinvestitionen signifikant zunehmen.

¹⁵) JoongAng Daily, "Korea denies new concessions on U.S.", 25. August 2010, <http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique140&lang=en>.

¹⁶) Seit 2004 ist ein FHA mit Singapur in Kraft.

¹⁷) Handelsvolumen berechnet als Summe der Importe (lt. UN Comtrade) zwischen China und den ASEAN-Staaten (ohne Intra-ASEAN-Handel).

¹⁸) In der Folge wurden auch ein Abkommen über den Dienstleistungshandel (2007) und ein Investitionsabkommen (2009) unterzeichnet.

Das ASEAN-Australien-Neuseeland-Freihandelsabkommen ist ein FHA des "neuen Typs", das in einem einzigen Dokument den Handel mit Waren, Dienstleistungen, Investitionen, Personenfreizügigkeit, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, geistiges Eigentum etc. regelt. Mit 1. Jänner 2010 wurden die Zölle auf mindestens 90% der gehandelten Warengruppen eliminiert.

Auch das ASEAN-India Trade in Goods Agreement geht auf ein Rahmenabkommen (2003) zurück. Allerdings konnten sich die Vertragspartner erst nach langen Verhandlungen auf obiges Abkommen einigen, das am 1. Jänner 2010 in Kraft trat¹⁹⁾. Mit diesem Abkommen werden die Zölle der gehandelten Waren schrittweise liberalisiert. Für die Mehrheit der Waren (80%) sollen die Zölle bis 2016 eliminiert werden. Die Zölle auf "sensitive" Waren sollen letztlich auf 5% reduziert werden, einige "besonders sensitive" sind ausgenommen. Für die neuen, weniger entwickelten ASEAN-Staaten gelten längere Übergangsfristen. Durch das Abkommen wird eine Steigerung des Handelsvolumens zwischen Indien und ASEAN von 36 Mrd. \$ (2009) auf 70 Mrd. \$ während der nächsten zwei Jahre erwartet (ASEAN, 2010).

Schließlich wurde am 2. Juni 2009 ein Investitionsabkommen zwischen ASEAN und Südkorea unterzeichnet, das noch im selben Jahr in Kraft trat. Dieses Abkommen schließt das letzte noch offene Kapitel eines 2005 unterzeichneten Rahmenabkommens über die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den beiden Partnern. Bereits 2007 ist ein Abkommen zur schrittweisen Liberalisierung des Warenhandels in Kraft getreten, sowie 2009 eines betreffend den Handel mit Dienstleistungen²⁰⁾. Mit 1. Jänner 2010 wurden die Zölle für fast alle zwischen Südkorea und den sechs ursprünglichen ASEAN-Ländern gehandelten Waren nahezu vollständig beseitigt. Für die übrigen Waren darf der Zollsatz nicht mehr als 5% betragen. (Kambodscha, Laos, Myanmar und Vietnam haben für die Liberalisierung bis 2016 bzw. 2018 Zeit.) Das Handelsvolumen zwischen ASEAN und Südkorea erreichte 2009 67 Mrd. \$ (Übersicht 2.3).

Auch innerhalb der ASEAN haben sich die Integrationsbemühungen verstärkt: Es wurden drei wichtige Abkommen unterzeichnet, welche die Freizügigkeit von Waren, Dienstleistungen und Investitionen im Hinblick auf die Errichtung eines gemeinsamen Markts bis 2015 fördern sollen. Jedoch nur das Abkommen für den Warenverkehr (ASEAN Trade in Goods Agreement, ATIGA) ist bereits in Kraft und wurde mit 1. Jänner 2010 implementiert. Nach Eliminierung der Zölle auf Produkte

¹⁹⁾ Das Abkommen betreffend den Handel mit Dienstleistungen und ein Investitionsabkommen sind noch in Verhandlung, sollten aber ebenfalls bald abgeschlossen werden.

²⁰⁾ Thailand unterzeichnete nach anfänglichen Vorbehalten das Freihandelsabkommen für Waren erst am 27. Februar 2009.

der Automobilindustrie sind nun 99,6% der Waren innerhalb der ASEAN zollfrei. Der 16. ASEAN-Gipfel im April 2010 stand unter dem Motto "Towards Community: from Vision to Action", und am 17. ASEAN-Gipfel im Oktober 2010 in Hanoi wird die Frage einer besseren Vernetzung zwischen den ASEAN-Staaten in Bezug auf Transport, Energie und Kommunikation im Vordergrund stehen.

APEC: Integration kommt nicht voran

Angesichts der dynamischen regionalen Integration um die ASEAN verliert die APEC immer mehr an Bedeutung. Die wenigen Vorstöße, wie ein Ausbau der "transpazifischen Partnerschaft", der bisher nur Brunei, Chile, Neuseeland und Singapur angehören, sind geprägt von der Suche nach einem neuen geopolitischen Gleichgewicht zwischen dem aufstrebenden China und den USA als traditionelle Wirtschafts- und Schutzmacht in Asien.

Shanghai Cooperation Organisation (SCO) – vor Erweiterung?

Beim 10. Jahrestreffen der SCO in Taschkent haben sich die sechs derzeitigen Mitglieder (China, Kasachstan, Kirgisistan, Russland, Tadschikistan und Usbekistan) darauf geeinigt, Regeln für die Aufnahme neuer Mitglieder festzulegen. Indien, das neben der Mongolei, Pakistan und Iran Beobachterstatus hat, zeigte schon mehrmals Interesse an einer Vollmitgliedschaft. Eine Mitgliedschaft des Iran wurde wegen der aufrechten UN-Sanktionen derzeit ausgeschlossen.

2.2.4 Wirtschaftliche Integration in Südamerika

Einen Durchbruch erzielten die Mitgliedstaaten des "Gemeinsamen Markts des Südens" (MERCOSUR) beim 39. MERCOSUR-Gipfel in Argentinien am 2. August 2010. Nach langjährigen Verhandlungen konnten sich Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay auf einen gemeinsamen Zollkodex einigen. Der Zollkodex soll bis 2012 vollständig implementiert sein.

Damit entfällt die bisherige Praxis, der zufolge bei Importen aus Drittstaaten, die anschließend innerhalb des MERCOSUR re-exportiert werden, zweimal Zölle zu entrichten waren. Die geteilte Zolleinhebung war ein langjähriges Streitthema, an dem das Binnenland Paraguay festhielt. Die neue Regelung sieht nun vor, dass die Zolleinnahmen dem letztendlichen Bestimmungsland der Importwaren zufallen. MERCOSUR ist damit dem Ziel einer wirklichen Zollunion einen großen Schritt näher gekommen, wodurch positive Auswirkungen auf den intra-regionalen Handel erwartet werden (ICTSD, 2010).

Ein weiterer Erfolg für MERCOSUR war das Inkrafttreten des ersten bilateralen FTA zwischen MERCOSUR als regionalem Handelsblock und

Israel im April 2010²¹). Kurz zuvor, noch während des 39. MERCOSUR-Gipfels, wurde ein FHA mit Ägypten unterzeichnet, und im Mai 2010 wurde beschlossen, die Verhandlungen über ein FHA mit der EU wieder aufzunehmen (siehe Abschnitt 2.2.1). Trotz dieser Erfolge bleiben bilaterale FHA ein Konfliktthema zwischen den MERCOSUR-Partnern. Die Statuten des MERCOSUR-Vertrags verbieten es nämlich den Mitgliedstaaten, individuelle FHA mit Drittstaaten zu schließen. Diese Beschränkung wollen die kleineren MERCOSUR-Staaten, Uruguay und Paraguay, dahingehend abschwächen, dass ein einzelnes MERCOSUR-Mitglied ein bilaterales FHA abschließen darf, zumindest in jenen Fällen, in denen es MERCOSUR als Wirtschaftsgemeinschaft nicht gelingt, ein solches Abkommen abzuschließen (ICTSD, 2010). Uruguay, das ein FHA mit den USA anstrebt, zog aufgrund dieser Beschränkung sogar den Austritt aus dem MERCOSUR in Betracht.

Venezuela hat 2006 den Beitritt zum MERCOSUR unterzeichnet, die formelle Aufnahme steht jedoch noch aus. Chile, Bolivien, Peru, Kolumbien und Ecuador sind assoziierte Mitglieder. Diese Länder, mit Ausnahme Chiles, sind Mitglieder des Andenpakts, der drittgrößten Wirtschaftsgemeinschaft in Amerika, hinter NAFTA und MERCOSUR.

2.3 Literaturhinweise

- ASEAN, ASEAN-India Dialogue Relations, März 2010, <http://www.aseansec.org/5738.htm>.
- Baldwin, R. E., "The botched Doha Round negotiations on a Special Safeguard Mechanism", VoxEU.org, 11. März 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3238>.
- Barfield, C., "The Doha endgame and the future of the WTO", VoxEU.org, 19. Jänner 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/2806>.
- Chang, H.-J., *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Bloomsbury Press, 2007.
- Cooper, W. H., Manyin, M. E., Jurenas, R., Platzer, M. D., "The Proposed U.S.-South Korea Free Trade Agreement (KORUS FTA): Provisions and Implications, Congressional Research Service, 17. Juni 2009, (RL34330), <http://www.fas.org/sqp/crs/row/RL34330.pdf>.
- Europäische Kommission (2010A), Generaldirektion Handel, Bilateral Relations, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/singapore/>.
- Europäische Kommission (2010B), "Overview of regional trade agreements", 10. September 2010, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdf.

²¹) Das Abkommen scheint nicht in der regionalen FHA-Datenbank der WTO auf, dürfte daher (noch nicht) an die WTO gemeldet worden sein; Mercopress, "MERCOSUR-Israel free trade agreement becomes effective", 25. März 2010, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17039&lang=en>.

- Francois, J., "Doha Round failure: This is the way the round ends ...", VoxEU.org, 1. August 2008, <http://voxeu.org/index.php?q=node/1502>.
- G 20, G20 Toronto Summit Declaration, 27. Juni 2010, http://www.g20.org/Documents/g20_declaration_en.pdf.
- Hoekman, B., "The Doha Round impasse and the trading system", VoxEU.org, 19. Juni 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5206>.
- Hoekman, B., Martin, W., Mattoo, A., "Conclude Doha: It Matters!", CEPR Discussion Paper, April 2010, (7788).
- Hufbauer, G. C., Schott, J. J., Wong, W. F., "Figuring Out the Doha Round", Policy Analyses in International Economics, Peterson Institute for International Economics, Juni 2010, (91).
- ICTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development), "MERCOSUR Establishes Customs Code, At Long Last", 4. August 2010, <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/82081/>.
- Mattoo, A., Subramanian, A., "From Doha to the Next Bretton Woods", Foreign Affairs, 2009, 88(1), <http://www.iie.com/publications/papers/FA-subramanian0109.pdf>.
- OECD, WTO, UNCTAD, Report on G20 Trade and Investment Measures, 14. Juni 2010, http://www.unctad.org/en/docs/unctad_oecd2010_summary_en.pdf.
- Office of the United States Trade Representative, "Free Trade Agreements", 22. September 2010, <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.
- WTO (2010A), "Lamy sees "new dynamic" emerging in negotiations", 27. Juli 2010, http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/tnc_dg_stat_27jul10_e.htm.
- WTO (2010B), Regional Trade Agreements, 2010, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.

3. Entwicklungen des Welthandels

Roman Stöllinger (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck (wiw)

Die globalen Handels- und Investitionsströme gingen 2009 krisenbedingt um über 20% zurück. Besonders betroffen vom Einbruch des Welthandels im Winterhalbjahr 2008/2009 war der Warenhandel. In vielen Industrieländern hat der reale Warenexport bis zur Jahreshälfte 2010, trotz einer spürbaren Wiederbelebung seit der zweiten Jahreshälfte 2009, noch immer nicht das Vorkrisenniveau erreicht. Schneller erholten sich die Exporte zahlreicher Schwellenländer, insbesondere in Asien und Südamerika. Der im Verhältnis zu den Wachstumseinbußen des BIP stärker als erwartet ausgefallene Einbruch des Welthandels ist in erster Linie durch den (höchst asymmetrischen) negativen Nachfrageschock zu erklären. Angebotsseitige Faktoren wie die Verteuerung von Handelsfinanzierungen oder neue Handelsbeschränkungen spielten dagegen nur eine untergeordnete Rolle. Der Dienstleistungshandel verzeichnete 2009 einen merklich geringeren Rückgang als der Warenhandel. Eine wesentliche stabilisierende Wirkung des Dienstleistungshandels – in dem Sinne, dass Länder mit einem höheren Anteil der Dienstleistungsexporte in der Krise geringere Exporteinbußen hinnehmen mussten – zeigt sich global jedoch nicht. Zu einem abermals sehr starken Rückgang kam es 2009 bei den ausländischen Direktinvestitionsflüssen (FDI) – eine Folge sowohl verringerter Investitionsneigung als auch Investitionskapazität multinationaler Unternehmen. Im Gegensatz zum Warenhandel war bei den FDI-Flüssen bis zur Jahresmitte 2010 noch keine spürbare Erholung erkennbar, und es könnte noch bis 2012 dauern, bis das Niveau von 2008 wieder erreicht ist.

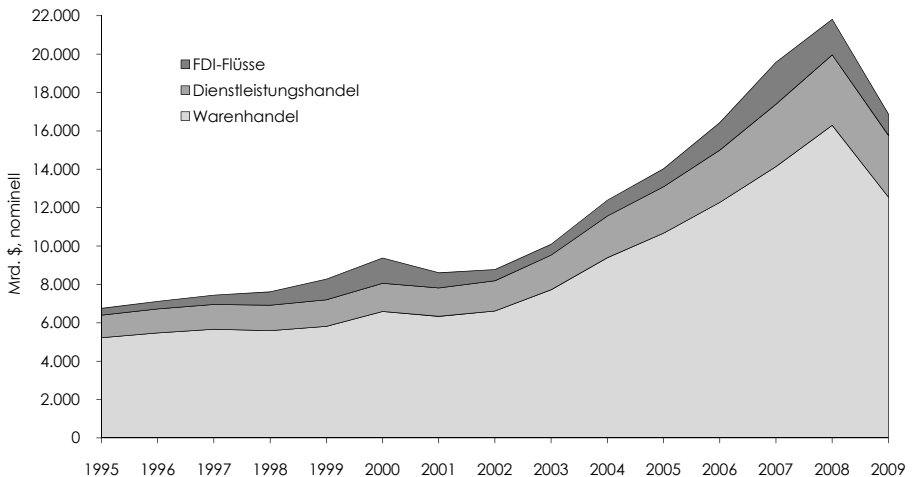
3.1 Internationale Handels- und Investitionsströme im Überblick

Der Einbruch des Welthandels infolge der globalen Wirtschaftskrise, der seinen Tiefpunkt zwischen dem IV. Quartal 2008 und dem I. Quartal 2009 hatte, findet in den Jahresdaten 2009 der globalen Handels- und ausländischen Direktinvestitionsflüsse (FDI) seinen vollen Niederschlag. Die internationalen Handels- und Investitionsflüsse beliefen sich 2009 auf 16,9 Bio. \$, ein Rückgang um 22,6% gegenüber dem Vorjahr (Abbildung 3.1)¹⁾. Der Warenhandel, der etwa 80% des internationa-

¹⁾ Globaler Waren- und Dienstleistungshandel berechnet als (Exporte + Importe)/2. Ausländische Direktinvestitionsflüsse (FDI) berechnet als (aktive FDI-Flüsse + passive FDI-Flüsse)/2. Es handelt sich um nominelle Werte.

len Handels ausmacht, ging um 23% zurück, wobei in etwa die Hälfte des Rückgangs auf fallende Öl- und Rohstoffpreise zurückzuführen ist (WTO, 2010A). Die Einbußen beim Dienstleistungshandel fielen mit etwa 12% vergleichsweise mäßig aus, eine Folge der geringeren Konjunkturabhängigkeit wichtiger Dienstleistungsbereiche, aber auch der geringeren Bedeutung von Preiseffekten. Der höchste Rückgang wurde bei den ausländischen Direktinvestitionsflüssen verzeichnet (-40%), die bereits 2008 rückläufig waren. Mit 1,1 Bio. \$ betrug der Wert der globalen FDI-Flüsse 2009 nur noch etwa die Hälfte des Rekordwertes von 2007.

Abbildung 3.1: Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme 1995 bis 2009



Q: WTO, UNCTAD. – Globaler Waren- und Dienstleistungshandel berechnet als (Exporte + Importe)/2; ausländische Direktinvestitionsflüsse (FDI) berechnet als (aktive FDI-Flüsse + passive FDI-Flüsse)/2.

Während sich der Welthandel seit dem II. Quartal 2009 wieder erholt – im 1. Halbjahr 2010 etwa stieg der Warenhandel um 25% gegenüber der Vorjahresperiode (WTO, 2010B) –, dürften die globalen FDI-Flüsse noch bis 2011 auf einem merklich geringeren Niveau als vor der Krise verharren.

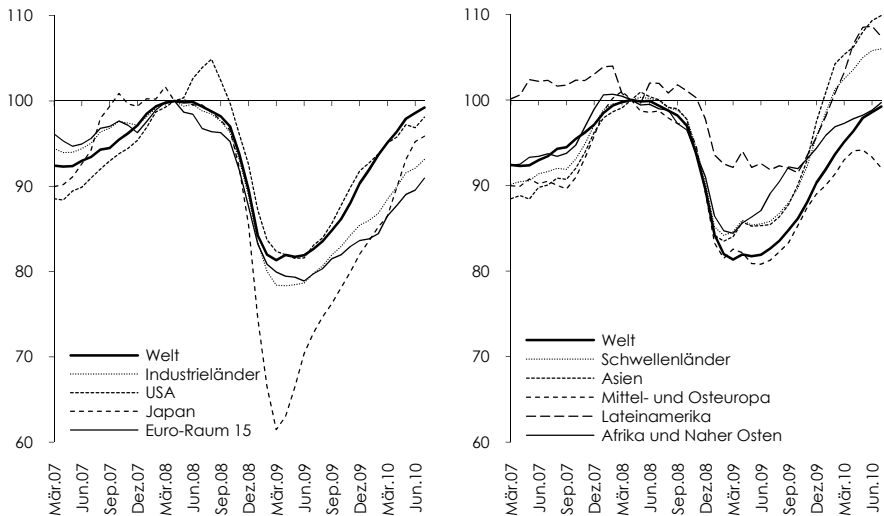
Für das Gesamtjahr 2010 wird ein reales Wachstum des Welthandels (Waren- und Dienstleistungshandel) von etwa 11,4% erwartet (IMF, 2010).

3.2 Internationaler Warenhandel

Der Einbruch des Welthandels war "sudden, severe and synchronised" (Baldwin, 2009). Der reale Warenhandel verringerte sich im IV. Quartal 2008 bereits um 12,5% gegenüber dem Vorquartal und erreichte seinen Tiefpunkt im Jänner 2009. Zu diesem Zeitpunkt war der reale Warenhandel auf etwa 80% des Niveaus vom April 2008 gesunken²⁾.

Abbildung 3.2: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte und der Warenexporte einzelner Länder und Regionen

3-Monatsmittel Februar bis April 2008 = 100



Q: CPB world trade database, wiw-Berechnungen. – Die Werte stellen jeweils den Durchschnitt der vergangenen drei Monate dar. Ländergruppierungen nach den Definitionen des CPB. Mittel- und Osteuropa umfasst hier die MOEL 10, die GUS ohne Moldawien, Tadschikistan und Turkmenistan, sowie zusätzlich die Türkei, Mazedonien, Kroatien, Malta und Zypern.

Der Rückgang der realen Warenexporte fiel in den Industrieländern tendenziell stärker aus als in den Schwellenländern (Abbildung 3.2). Auffallend ist der Exporteinbruch in Japan, wo das reale Handelsvolumen im I. Quartal 2009 auf nur noch 60% des Niveaus vom April 2008 fiel. Die Erholung der Exporte erfolgte in den Schwellenländern im Durchschnitt um etwa ein Quartal früher. Asien und Lateinamerika

²⁾ Der weltweite Warenhandel erreichte im April 2008 seinen vorläufigen Höchststand. Angaben gemäß der CPB world trade database.

zeigten bereits ab April 2009 wieder ein positives Momentum³⁾ bei den Exporten, während sich in den meisten Industrieländern ein wirklicher Aufschwung erst im Juni 2009 einstellte. Der Aufschwung des Welthandels gewann ab dem 2. Halbjahr 2009 an Dynamik, die je nach Region bis zum I. Quartal bzw. II. Quartal 2010 erhalten blieb. Zur Jahresmitte 2010 erreichte das weltweite Warenhandelsvolumen wieder beinahe das Niveau vom April 2008, wobei erhebliche Unterschiede zwischen den Regionen erkennbar sind. Während in Asien und Lateinamerika – das einen verhältnismäßig weniger starken Rückgang der Ausfuhren verzeichnete – die Exporte bereits merklich über dem Niveau vom April 2008 liegen, haben die mittel- und osteuropäischen Länder⁴⁾ sowie die des Euro-Raums ihr Exportniveau vom April 2008 bei weitem noch nicht erreicht.

Die kräftige Erholung des weltweiten Warenhandels ist größtenteils durch die gleichen Faktoren erklärbar, wie der zuvor erfolgte rapide und im Vergleich zum BIP überproportionale Rückgang des Welthandels. Dazu gehören insbesondere der "Kompositionseffekt" und die verstärkende Wirkung des Lagerhaltungszyklus. Auszugehen ist dabei von der Tatsache, über die zunehmend Konsens besteht, dass der Kollaps des Welthandels vorrangig auf den Wegfall der Nachfrage zurückzuführen ist (siehe z. B. *Eaton et al.*, 2010; *OECD*, 2010) und angebotsseitige Faktoren wie die Verknappung des Kreditangebots oder ein Anstieg von Handelsbarrieren (Protektionismus) eine eher untergeordnete Rolle gespielt haben.

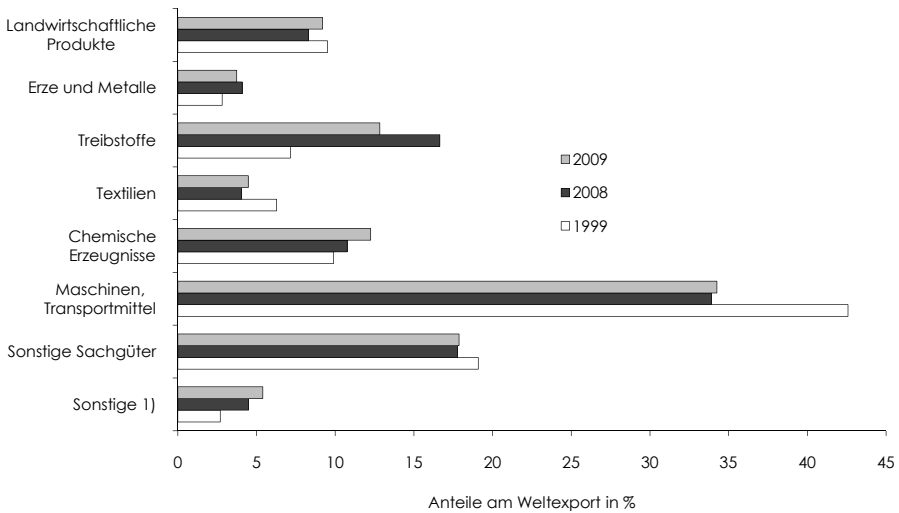
Der Kompositionseffekt ergibt sich aus dem Umstand, dass der negative Nachfrageschock asymmetrisch war, d. h. verschiedene Produkte und Industrien in unterschiedlichem Ausmaß betroffen waren. Die (real) stärksten Nachfragerückgänge waren bei Investitionsgütern und Transportmitteln, inklusive Autos, zu verzeichnen. Diesen Produktgruppen kommt eine große Bedeutung im internationalen Handel zu (Abbildung 3.3). Maschinen und Transportmittel alleine stellen etwa 35% der globalen Warenexporte dar⁵⁾.

³⁾ Das Momentum ist die Veränderung des 3-Monatsdurchschnitts gegenüber dem Durchschnitt der jeweils vorangegangenen drei Monate. Das Momentum der Exporte im April ist beispielsweise die Veränderung der durchschnittlichen Exporte in den Monaten Februar, März, April gegenüber dem Durchschnitt der Monate November, Dezember, Jänner. Aufgrund der hohen Volatilität von monatlichen Handelsdaten ist das Momentum meist aussagekräftiger.

⁴⁾ Die mittel- und osteuropäischen Länder umfassen hier die MOEL 10, die GUS ohne Moldawien, Tadschikistan und Turkmenistan, sowie zusätzlich die Türkei, Mazedonien, Kroatien, Malta und Zypern.

⁵⁾ Der starke Rückgang der Handelsvolumina bei Maschinen, Transportmitteln und sonstigen Sachgütern ist in Abbildung 3.3. nicht erkennbar, da es sich um nominelle Werte handelt und daher die Preiseffekte bei Roh- und Treibstoffen durchschlagen.

Abbildung 3.3: Warenstruktur des Welthandels (nominal)



Q: UN Comtrade, wiiv-Berechnungen. – 1) Nicht weiter klassifizierte Waren einschließlich Gold und Münzen, sofern kein offizielles Zahlungsmittel.

Der besonders starke Nachfrageeinbruch bei Investitionsgütern (Maschinen und Ausrüstungen) und Transportmitteln, in Kombination mit der großen Bedeutung dieser Warengruppen in den Exporten und Importen führte einerseits zu dem überproportionalen Einbruch im Welthandel⁶⁾. Andererseits ermöglichte dies aber auch die rasche Erholung des Welthandels, nachdem die Nachfrage in mehreren Regionen, unterstützt von Konjunkturpaketen und lockerer Geldpolitik, wieder etwas angezogen hatte. Daraus folgt, dass in den besonders exportorientierten Ländern wie Japan oder Deutschland der Handels- und allgemeine Wirtschaftsaufschwung nach der Krise dynamischer war als in anderen Industrieländern. *Astrov – Holzner (2010)* zeigen für die MOEL, dass Länder mit einer größeren industriellen Basis ein kräftigeres Exportwachstum nach der Krise verzeichneten.

Zusätzlich wirkte – sowohl in der Phase des Handelskollapses als auch während der Erholungsphase – der Lagerhaltungszyklus. Aufgrund der

⁶⁾ Beim Vergleich der Intensität des Einbruchs im Welthandel mit dem Rückgang im globalen BIP gilt es neben der Struktur des Warenhandels auch zu berücksichtigen, dass im BIP typischerweise Dienstleistungen dominieren, die im Welthandel jedoch nur etwa einen Anteil von 20% einnehmen (siehe Abschnitt 3.1).

gedämpften Auftragserwartungen bauten Unternehmen während der Krise ihre Lagerbestände ab, sodass sich die durch den negativen Nachfrageschock ohnedies fallende Importnachfrage weiter verringerte. In der Erholungsphase wiederum unterstützte die Wiederauffüllung der Lagerbestände den Aufschwung des Warenhandels, bzw. war in manchen Ländern der hauptsächliche Faktor hinter der Exportdynamik.

Unklar ist weiterhin die genaue Rolle, die die zunehmende vertikale Arbeitsteilung und die daraus resultierenden internationalen Produktionsnetzwerke während der Krise spielten. Zum einen dürfte die Entstehung internationaler Produktionsnetzwerke durch die damit einhergehenden zusätzlichen Handelsströme mit Intermediärgütern (insbesondere Teile und Komponenten) die Einkommenselastizität des Handels erhöht haben (siehe *Freund, 2009; Escaith et al., 2010*). So stieg etwa in der OECD die Einkommenselastizität des Handels von 1,7 im Zeitraum 1961 - 1984 auf 2,7 im Zeitraum 1985 - 2009, sodass ein Rückgang des BIP um 1% – gemäß dieser Elastizitäten – eine Abnahme des Handels um 2,7% erwarten ließe⁷⁾.

Ein interessanter Aspekt ist, dass beispielsweise in der EU der internationale Handel mit Teilen und Komponenten (parts and components, P&C) – ein Indikator für die Intensität der vertikalen Arbeitsteilung – die am stärksten von der Krise betroffene Produktgruppe nach Verwendungszweck ("end-use category") war (Abbildung 3.4). Die Exporte und Importe von P&C gingen im Falle der EU sogar noch stärker zurück als bei den Kapitalgütern, und auch der Pfad der Erholung verläuft flacher, insbesondere bei den Importen. Abbildung 3.4 zeigt auch, dass Konsumgüter (z. B. Nahrungsmittel oder pharmazeutische Produkte) vergleichsweise weniger stark vom Einbruch des Welthandels betroffen waren.

Daraus könnte der Schluss gezogen werden, dass die Krise auch zu einer Auflösung internationaler Produktionsnetzwerke geführt hat. So könnte ein ganzes Produktionsnetzwerk etwa durch den Konkurs eines zentralen Produzenten aufgelöst werden. Allerdings zeigen auf Unternehmensdaten basierende Studien, dass Unternehmen ihre Exporte vorrangig entlang der "intensive margin" anpassten, also Exportmengen mit einzelnen Handelspartnern reduzierten, nur vereinzelt aber Handelsverbindungen beendeten ("extensive margin", z. B. *Bricongne et al., 2009* für Frankreich; *Behrens et al., 2010* für Belgien). Dies stellt ein wesentliches Indiz dafür dar, dass die internationalen Produktionsnetzwerke weiterhin intakt sind. Mitunter wird auch argumentiert, dass

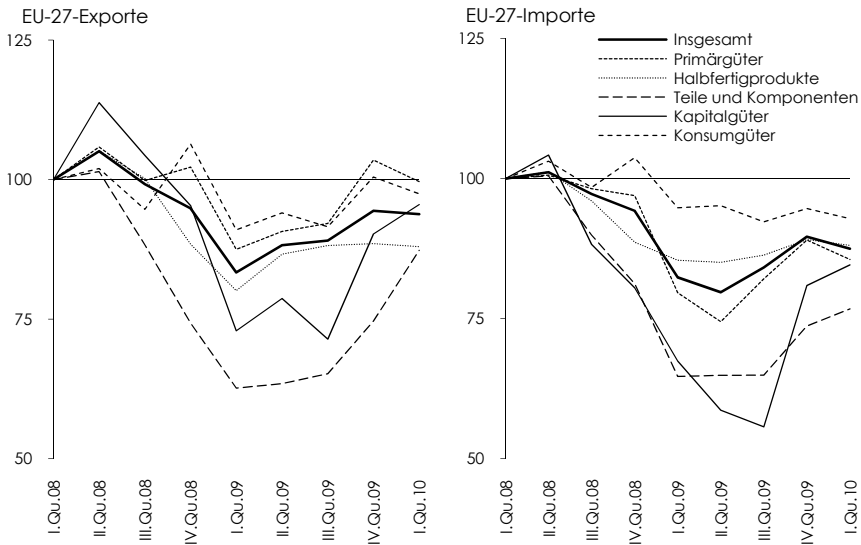
⁷⁾ wiiv-Berechnungen auf Basis von Daten der OECD. *Freund (2009)* findet für den Zeitraum 1995 bis 2007 eine Einkommenselastizität des Handels von 3,4. Darüber hinaus ist die Einkommenselastizität des Handels in Krisenperioden typischerweise noch höher.

3. Entwicklungen des Welthandels

Produktionsnetzwerke sogar stabilisierend auf den internationalen Handel wirkten, weil multinationale Unternehmen, die üblicherweise im Zentrum von Produktionsnetzwerken stehen, auch in Krisenzeiten besseren Zugang zum Kredit- und Bankenmarkt haben als kleinere Produzenten und möglicherweise Zulieferfirmen auch mit der nötigen Liquidität ausstatten können, um das reibungslose Funktionieren des Netzwerkes zu gewährleisten (siehe *Milberg – Winkler, 2010; Altomonte – Ottaviano, 2009*).

Abbildung 3.4: Volumen der EU-27-Exporte und EU-27-Importe nach Verwendungszweck ("end-use categories")

I. Quartal 2008 = 100

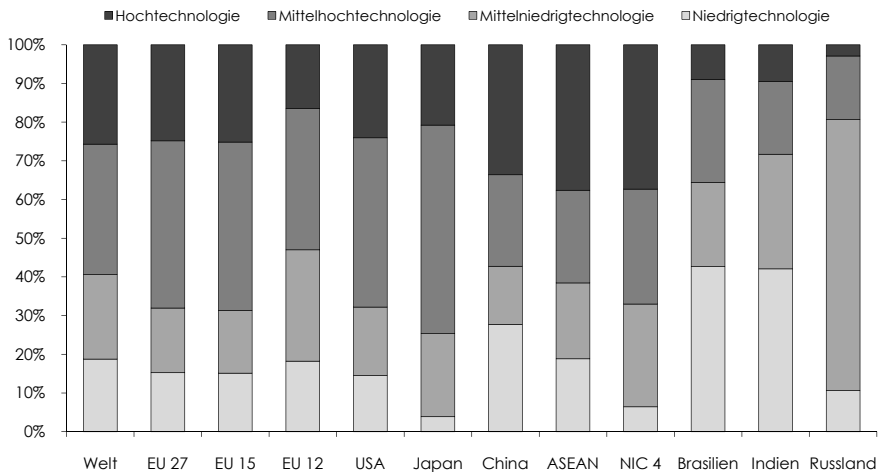


Q: Comext, wiiv-Berechnungen. – Export- und Importvolumen auf Basis physischer Einheiten (Tonnen).

Ein weiteres Merkmal der Globalisierung der letzten beiden Jahrzehnte – neben der vertikalen Arbeitsteilung, teilweise aber auch damit verbunden – besteht darin, dass sich die Exportstruktur in mehreren Schwellenländern hin zu Industrien mit höherem Technologiegehalt verändert hat (Abbildung 3.5). Das eindrucksvollste Beispiel hierfür ist einmal mehr China, das seinen Anteil der Hochtechnologieexporte (an den gesamten Sachgüterexporten) von 16% im Jahr 1995 auf 34% im Jahr 2009 steigern konnte. Ähnlich hoch liegt der Anteil der Hochtechnologieexporte in den ASEAN-Ländern und den NIC 4 (etwa

38%). Damit liegt der Anteil der Hochtechnologieexporte in China, den asiatischen NIC und den ASEAN-Ländern bedeutend höher als in den traditionellen Industriestaaten, inklusive der EU, den USA und Japan (etwa 20% bis 24%). Die Exportspezialisierung in diesen Ländern liegt in Mittelhochtechnologieindustrien, die den Automobilsektor, den Maschinenbau sowie die chemische Industrie (ausgenommen pharmazeutische Industrie) umfassen. Der hohe Anteil der Hochtechnologieexporte aus Ostasien ist auf die Spezialisierung Asiens in der Elektronikindustrie zurückzuführen. Zu beachten ist allerdings, dass aufgrund der internationalen Fragmentierung des Produktionsprozesses, beispielsweise in China oder in den ASEAN-Ländern, innerhalb von Hochtechnologieindustrien vorwiegend die arbeitsintensiven Produktionsschritte (z. B. Endmontage) erfolgen könnten.

Abbildung 3.5: Exportanteile nach Technologieintensität der Industrien ausgewählter Länder und Regionen im Jahr 2009

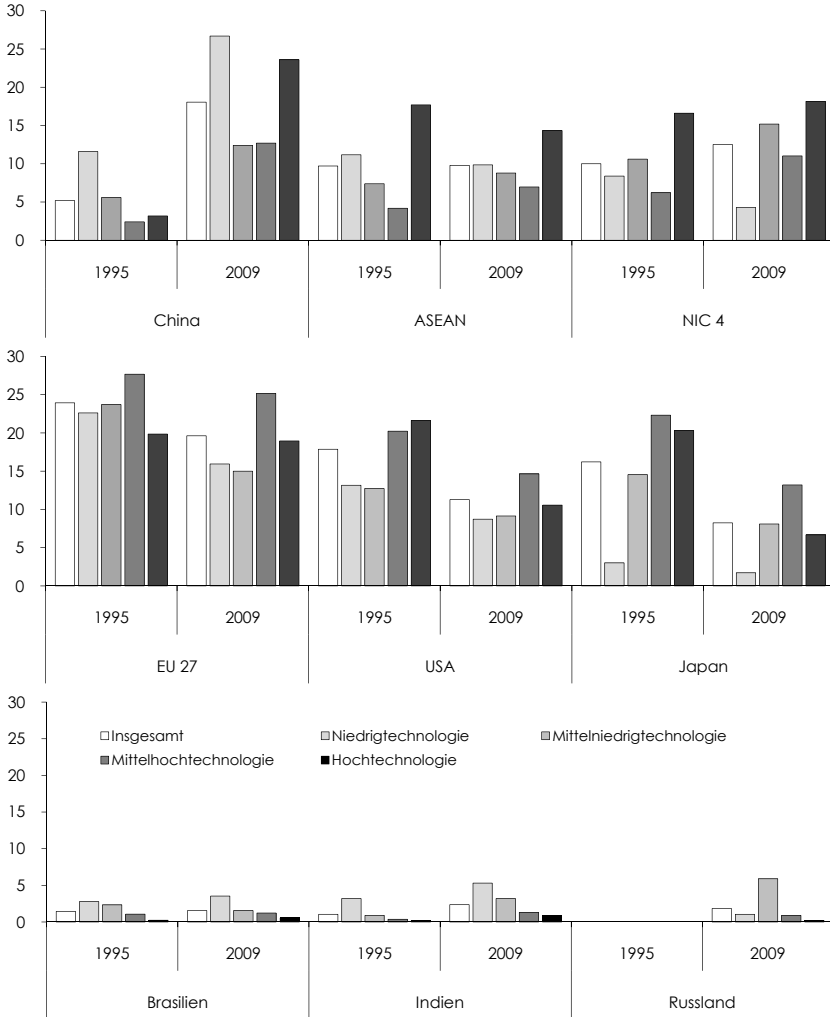


Q: UN Comtrade, wiw-Berechnungen. – Klassifizierung der Technologieintensität nach OECD auf Basis von ISIC rev3. Berechnungen umfassen die Industriegruppen ISIC 15 bis 36. Ohne Intra-EU-Handel.

Auch außerhalb des asiatischen Raums ist ein Upgrading der Exporte erkennbar. So konnten etwa sowohl Brasilien als auch Indien den Anteil ihrer Hochtechnologieexporte von 1995 bis 2009 auf knapp 10% verdoppeln. Nichtsdestoweniger dominieren in beiden Ländern Produkte aus Niedrigtechnologieindustrien den Export. Keine Diversifizierung ist in Russland erkennbar: Die überragende Bedeutung der Ölin-

Industrie für den Export erklärt den 70%-igen Anteil der Mittelniedrigindustrien an den gesamten Industriexporten.

Abbildung 3.6: Exportmarktanteile nach Technologieintensität der Industrien ausgewählter Länder und Regionen in %



Q: UN Comtrade, wiw-Berechnungen. – Klassifizierung der Technologieintensität nach OECD auf Basis von ISIC rev3. Berechnungen umfassen die Industriegruppen ISIC 15 bis 36. Ohne Intra-EU-Handel. Die abgebildeten Länder repräsentieren 85% der globalen Exporte der Sachgütererzeugung und 94% der Exporte der Hochtechnologieindustrien.

Betrachtet man die Entwicklung der globalen Marktanteile in der Sachgüterindustrie, so zeigt sich zunächst, dass die Triade-Länder (EU 27, USA, Japan) zwischen 1995 und 2009 erhebliche Exportmarktanteile verloren haben (Abbildung 3.6). Den höchsten Marktanteilsverlust musste Japan hinnehmen, dessen Anteil an den globalen Sachgüterexporten sich in diesem Zeitraum von 16% auf 8% halbierte. Die EU 27 konnte ihren Exportmarktanteil verhältnismäßig erfolgreich verteidigen – ihr Marktanteil ging zwischen 1995 und 2009 um etwa 4 Prozentpunkte zurück. Somit ist die EU 27 mit einem Marktanteil von knapp 20% (2009), selbst wenn der Intra-EU-Handel unberücksichtigt bleibt, weiterhin der weltweit größte Sachgüterexporteur vor China (18%).

Den größten Marktanteilsgewinn (1995/2009: +13 Prozentpunkte) verzeichnete China, das als einziger der vier BRIC-Staaten eine global bedeutsame Rolle im Weltwarenhandel einnimmt. Indien und Russland spielen global nur im Bereich der Niedrigtechnologieexporte (Indien: 5%) und der Mittelniedrigtechnologieexporte (Russland: 6%) eine gewisse Rolle.

Der globale Exportmarktanteil der EU in den Hochtechnologieindustrien liegt etwas unter dem Exportmarktanteil der Sachgüterindustrie allgemein. Dies weist vor allem auf die Spezialisierung Asiens in der Elektronikindustrie hin, das hier verhältnismäßig hohe Marktanteile hält. Allerdings konnte die EU ihren Exportanteil in den Hochtechnologieexporten von 1995 bis 2009 in etwa halten, während die USA und Japan erheblich Marktanteilsverluste verzeichneten, die sich zu Gunsten Chinas und der NIC 4 verschoben haben. Dies dürfte die wichtigere Rolle Asiens als Produktionsstandort für US-amerikanische und japanische multinationale Unternehmen im Hochtechnologiesegment widerspiegeln, während EU-Unternehmen die Produktion oder einzelne Produktionsprozesse stärker in die neuen EU-Mitgliedsländer als nach Asien auslagern.

Die Kombination der Eigenschaften als attraktiver Standort für Niedrigtechnologieindustrien (z. B. Textilien), aber auch für Hochtechnologieindustrien im Rahmen globaler Produktionsnetzwerke ergibt für China eine interessante Exportspezialisierung: die höchsten Exportmarktanteile hält China an den gegenüberliegenden Enden der Technologieintensität, in den Niedrig- und den Hochtechnologieindustrien.

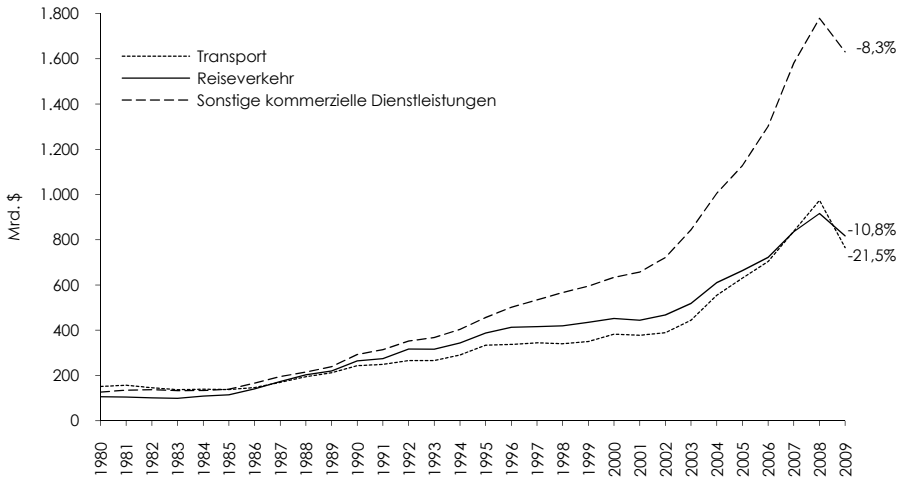
3.3 Internationaler Dienstleistungshandel

Der Einbruch der internationalen Handelsströme 2008/2009 betraf auch den Dienstleistungshandel. Der Rückgang des internationalen

3. Entwicklungen des Welthandels

Dienstleistungshandels fiel mit etwa 12%⁸⁾ jedoch geringer aus als im Warenhandel⁹⁾. Als Erklärungsgründe hierfür werden eine geringere Nachfragevolatilität vieler (handelbarer) Dienstleistungen über den Konjunkturzyklus und die geringere Abhängigkeit externer Finanzierungen ins Treffen geführt (z. B. Borchert – Mattoo, 2009).

Abbildung 3.7: Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren



Q: WTO. – Durchschnitt der weltweiten Exporte und Importe. Werte in der Abbildung zeigen Veränderung von 2009 gegenüber 2008.

Aufgrund der sehr dynamischen Entwicklung von 1985 bis 2008 stellen die sonstigen kommerziellen Dienstleistungen¹⁰⁾ mit 1,6 Bio. \$ die mit Abstand größte Hauptgruppe des Dienstleistungshandels dar (Abbildung 3.7). Der krisenbedingte Rückgang 2009 fiel bei den sonstigen kommerziellen Dienstleistungen mit 8% auch verhältnismäßig gering aus – und dies obwohl diese Kategorie den Handel mit Finanzdienstleistungen (2009: –15%; WTO, 2010C) enthält, die global etwa 20% der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen ausmachen¹¹⁾. Sehr stark gingen hingegen die internationalen Transportdienstleistungen zurück,

⁸⁾ Durchschnitt aus Exporten und Importen.

⁹⁾ Der Vergleich bezieht sich hier auf nominelle Werte. Zu beachten ist allerdings, dass die Preiseffekte im Dienstleistungshandel weitaus weniger ausgeprägt sind als im Warenhandel.

¹⁰⁾ Dienstleistungen ohne Transport und Reiseverkehr.

¹¹⁾ Berechnet auf Basis von WTO (2010C).

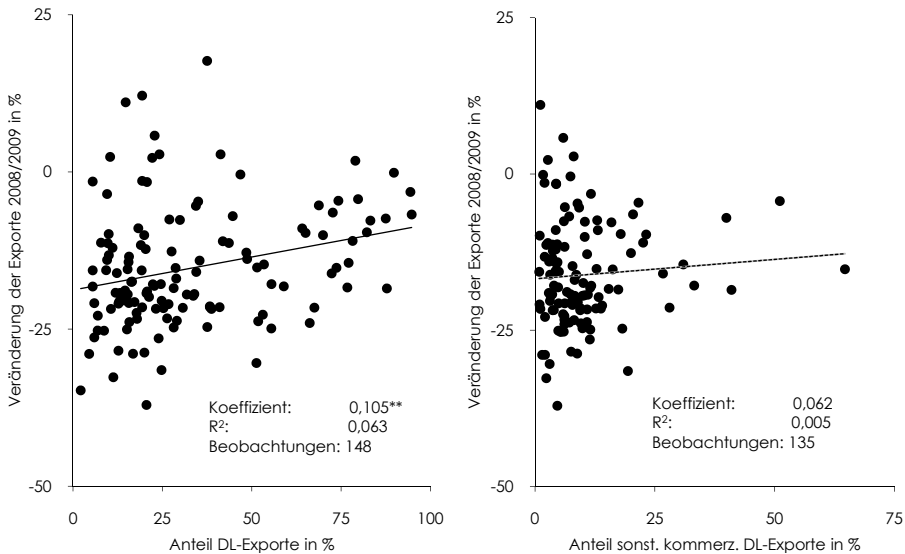
die natürlich eng an das Volumen des Warenhandels gekoppelt sind, und daher mit –21,5% auch einen vergleichbaren Rückgang verzeichneten.

Interessant ist die Entwicklung des Reiseverkehrs. Die Erwartungen, dass der Handel in dieser Dienstleistungskategorie kollabieren würde – weil Tourismus das ultimative "postponable" ist (Baldwin, 2009), also Ausgaben darstellt, die Konsumenten zuerst streichen oder verschieben, wenn es zu Einkommenseinbußen kommt oder solche erwartet werden –, werden von den Daten, zumindest auf globaler Ebene, nicht bestätigt. Der Reiseverkehr ging 2009 gegenüber dem Vorjahr um 11% zurück (siehe auch Abbildung 3.7), und die WTO weist in den International Trade Statistics 2010 (WTO, 2010C) für die Exportseite des Reiseverkehrs ein Minus von nur 9% aus, derselbe Wert wie für die sonstigen kommerziellen Dienstleistungen. Das relativ gute Ergebnis der Tourismusbranche während des Krisenjahres 2009 wird auch von den Reisestatistiken bestätigt. So ging die Zahl der Ankünfte von Touristen (inklusive Geschäfts-, Freizeit- und sonstige Reisende) 2009 um 4% zurück, und die Welttourismusorganisation spricht von einer "komparativen Widerstandskraft" (comparative resilience) des Tourismus angesichts der extrem schwierigen Rahmenbedingungen (UNWTO, 2010).

Die zumindest im Vergleich zum Warenhandel verhältnismäßig hohe Krisenresistenz des Dienstleistungshandels und der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen im Speziellen legt die Vermutung nahe, dass ein hoher Anteil von Dienstleistungen am Gesamtexport eine stabilisierende Wirkung auf den Export eines Landes hat. Dementsprechend sollte der Einbruch der Exporte durch die Krise in Ländern mit hohem Dienstleistungsanteil geringer ausgefallen sein. Betrachtet man die Korrelation zwischen dem Anteil der Dienstleistungsexporte an den Gesamtexporten und dem Exportrückgang im Jahr 2009 (gegenüber dem Vorjahr), so zeigt sich tatsächlich ein positiver Zusammenhang (Abbildung 3.8, links). Allerdings ist der Effekt ökonomisch gesehen nicht allzu groß: ein um 10 Prozentpunkte höherer Anteil der Dienstleistungsexporte würde diesem Ergebnis zufolge den Exportrückgang um etwa 1,1% reduzieren. Interessanterweise findet sich jedoch kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Anteil der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen und dem Exporteinbruch eines Landes (Abbildung 3.8, rechts)¹².

¹²) Die Ölexporture wurden nicht miteinbezogen, da diese hauptsächlich aufgrund des gesunkenen Erdölpreises sehr hohe Exporteinbußen verzeichneten. Betrachtet man ein auf die OECD-Staaten beschränktes Sample, so findet sich ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Anteil der sonstigen kommerziellen Dienstleistungen in den Exporten und dem Exportrückgang 2009.

Abbildung 3.8: Zusammenhang zwischen dem Anteil der Dienstleistungsexporte und dem Exportrückgang 2009



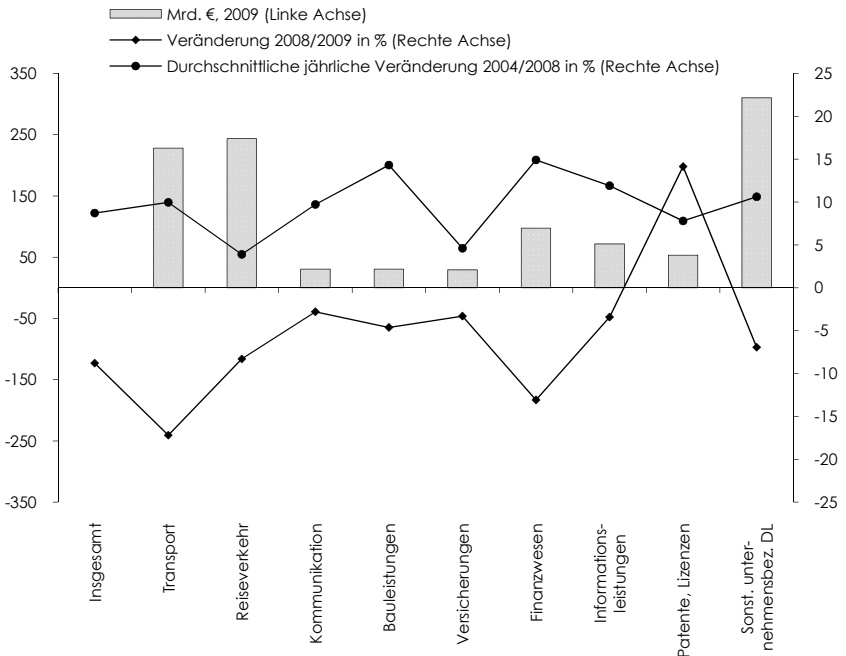
Q: WTO, wiiw-Berechnungen. – Ohne Ölexporture. ***, **, * zeigt Signifikanz auf dem 1%-, 5%- bzw. 10%-igen Niveau; R² = Bestimmtheitsmaß; Beobachtungen: Zahl (Länder).

Diese gemischten Ergebnisse und die Tatsache, dass der Erklärungsgehalt des Dienstleistungsanteils für die Intensität des Exporteinbruchs äußerst gering ist (siehe Bestimmtheitsmaß in Abbildung 3.8), führen eher zu dem Schluss, dass ein hoher Anteil der Dienstleistungen an den Exporten allein nicht unbedingt stabilisierend auf die Exportentwicklung wirkt. Dies gilt insbesondere für die sonstigen kommerziellen Dienstleistungen. Offensichtlich waren Faktoren wie die Spezialisierung innerhalb des Warenhandels und in geographischer Hinsicht oder das Auftreten einer heimischen Bankenkrise oder Immobilienblase wichtiger für die Exportperformance während der Krise als die Bedeutung des Dienstleistungshandels.

Eine detaillierte Betrachtung der Gruppe der sonstigen Dienstleistungen für die EU 27 (Abbildung 3.9) zeigt, dass die einzelnen Dienstleistungsbranchen innerhalb dieser Gruppe in unterschiedlicher Intensität von der Krise betroffen waren. Wie auch auf globaler Ebene gingen die Finanzdienstleistungsexporte der EU, die nach den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen den zweitgrößten Bereich in-

nerhalb der sonstigen Dienstleistungsexporte darstellen¹³⁾, mit -13,1% stark zurück. Die Exporte von Finanzdienstleistungen waren vor der Krise übrigens die am kräftigsten wachsende Dienstleistungsgruppe in der EU 27.

Abbildung 3.9: Nominelle Dienstleistungsexporte der EU 27



Q: Eurostat, OECD. – Die Dienstleistungsexporte insgesamt wurden aus Skalierungsgründen weggelassen.

Verhältnismäßig gut entwickelten sich 2009 die Exporte von Kommunikationsdienstleistungen (-2,8%), Versicherungsleistungen (-3,3%) und Informationsdienstleistungen¹⁴⁾. Auffallend ist auch der, entgegen dem allgemeinen Abwärtstrend 2009, hohe Anstieg (+14%) bei den Exporten von Patenten und Lizenzen der EU 27, die aber weiterhin eine – insbesondere im Vergleich zu den USA – sehr kleine Position im Dienstleistungsexport der EU 27 darstellen.

¹³⁾ Inklusive Intra-EU-Handel.

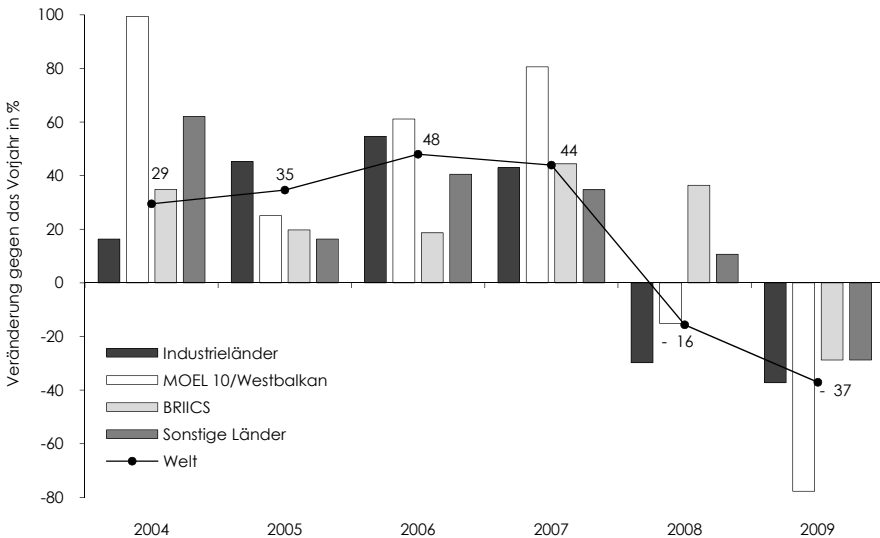
¹⁴⁾ Die hohe Krisenresistenz der Exporte von Informationsleistungen findet sich auch in den Daten der USA, die einen Exportzuwachs von 5,4% für 2009 ausweisen.

3.4 Ausländische Direktinvestitionen

Die ausländischen Direktinvestitionsflüsse (FDI-Flüsse) sanken krisenbedingt das zweite Jahr in Folge. Nach einem Rückgang der passiven FDI-Flüsse um 16% im Jahr 2008 wurde 2009 eine weitere Abnahme um 37% auf etwa 1,1 Bio. \$ registriert (Abbildung 3.10), wobei der Tiefstand – ähnlich wie im Welthandel – im I. Quartal des Jahres erreicht wurde (UNCTAD, 2010). Der Einbruch der globalen FDI-Flüsse betraf alle Regionen sowohl hinsichtlich der aktiven als auch der passiven FDI-Flüsse.

Besonders dramatisch reduzierten sich die FDI-Flüsse in die MOEL 10 und in die Länder des Westbalkans (-78%), die einem "sudden stop" der Kapitalzuflüsse sehr nahe kamen. Für die Region ist dies umso schmerzhafter, als das Wachstumsmodell bis zur Krise auf der Finanzierung des Aufholprozesses durch ausländisches Kapital aufbaute.

Abbildung 3.10: Passive FDI-Flüsse nach Ländergruppen



Q: UNCTAD, wiiv-Berechnungen.

Bestimmend für die globale Entwicklung der passiven FDI-Flüsse 2009 waren aber in erster Linie die Industrielländer (aufgrund ihrer Bedeutung als FDI-Zielländer). Die FDI-Zuflüsse in die Industrielländer nahmen um 37% (auf rund 620 Mrd. \$) ab, was dem globalen Rückgang ent-

spricht¹⁵⁾. Die USA blieben 2009 trotz eines massiven Rückgangs der FDI-Zuflüsse um 60% mit 130 Mrd. \$ die beliebteste Destination für ausländische FDI-Investoren. Innerhalb der EU, deren FDI-Zuflüsse sich insgesamt um 33% reduzierten, löste Frankreich Großbritannien als führendes Zielland ab. Entgegen dem Trend entwickelten sich die FDI-Flüsse nach Deutschland, die um 46% zulegten¹⁶⁾.

Die globale Wirtschaftskrise und der relativ zu den Entwicklungs- und Schwellenländern stärkere Rückgang der FDI-Flüsse in den Industrieländern bewirkte, dass sich ihr Anteil an den weltweiten FDI-Flüssen weiter reduzierte und 2009 bei 55% lag (passiv). Hingegen nahm die Bedeutung der Schwellenländer als FDI-Destinationen zu, und allein in die BRICS flossen 18% der globalen FDI-Flüsse. Im Jahr 2000 lag der Anteil dieser Ländergruppe noch bei 5%. China belegte 2009 mit 95 Mrd. \$ bereits Rang 2 hinter den USA im Ranking der FDI-Zielländer, und rechnet man die FDI-Flüsse nach Hongkong (48 Mrd. \$) hinzu, so wäre China 2009 sogar die führende FDI-Destination gewesen. Neben China finden sich auch Russland (39 Mrd. \$) und Indien (34 Mrd. \$) unter den Top-10-Empfängerländern. Brasilien lag mit FDI-Zuflüssen in Höhe von 26 Mrd. \$ auf Platz 14¹⁷⁾. Die Anteile an den globalen FDI-Zuflüssen verschieben sich jedoch nicht nur aufgrund der Krise zu Gunsten von Schwellenländern. Vielmehr stellt dies einen längerfristigen Trend dar, der sich durch zunehmend liberalere FDI-Bestimmungen in vielen wichtigen Schwellenländern, stark wachsende Absatzmärkte und die Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung (Fragmentierung des Produktionsprozesses) ergibt.

Klar erkennbar ist der Aufholprozess der Schwellenländer auch in den aktiven FDI-Flüssen. Abbildung 3.11 veranschaulicht dies am Beispiel der BRIC-Staaten. Wenngleich die ausländische Direktinvestitionstätigkeit von Unternehmen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern ein relativ rezentes Phänomen darstellt (*Sauvant*, 2005) und erst um das Jahr 2000 spürbar zu steigen begann, avancierten China, Russland und Indien inzwischen doch zu wichtigen FDI-Investorländern. Chinas und Russlands aktive FDI-Flüsse beliefen sich 2009 auf rund 45 Mrd. \$ – mehr als die aktiven FDI-Flüsse Italiens, das 2009 immerhin der drittgrößte FDI-Investor der EU war. Indiens multinationale Unternehmen begannen ihren Expansionskurs im Ausland etwas später, und das Investitionsniveau liegt noch etwas niedriger als in China oder

¹⁵⁾ Die hier genannten Daten für regionale Gruppierungen können sich aufgrund abweichender Zusammenstellung von den von der UNCTAD publizierten Daten unterscheiden. Für die Definition der Industrieländer siehe Verzeichnis der Länderaggregate.

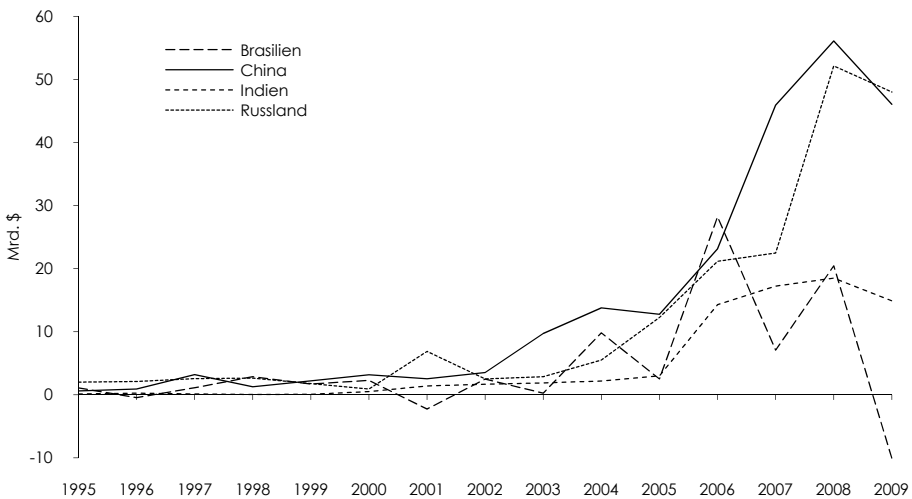
¹⁶⁾ Für die Entwicklung der FDI-Flüsse und FDI-Bestände einzelner Länder siehe auch Übersichten 3.10 bis 3.13 in den Statistischen Übersichten im Anhang.

¹⁷⁾ Alle Daten gemäß UNCTAD (2010).

3. Entwicklungen des Welthandels

Russland, betrug 2009 aber immerhin 15 Mrd. \$, nach knapp 20 Mrd. \$ 2008. Einen großen Teil der aktiven FDI-Flüsse der BRIC-Staaten stellen regionale Investitionsprojekte dar (*Hunya – Stöllinger, 2009*). So zählt etwa Russland zu den wichtigsten Investoren in der GUS, und Brasilien ist eine bedeutende Quelle für Direktinvestitionen in Südamerika. Die Entwicklung der aktiven FDI-Flüsse Brasiliens zeigt keinen durchgehenden Anstieg, sondern ein ständiges Auf und Ab, und für das Jahr 2009 ergab sich sogar ein negativer Wert (-10 Mrd. \$). Dies spiegelt jedoch weniger eine verringerte Auslandsaktivität brasilianischer multinationaler Unternehmen, die 2009 FDI-Projekte in Höhe von rund 4,5 Mrd. \$ tätigten, wider, sondern ist das Ergebnis von Intra-Firmen-Krediten von ausländischen Tochtergesellschaften an die brasilianischen Mutterunternehmen (*ECLAC, 2009*)¹⁸.

Abbildung 3.11: Aktive FDI-Flüsse der BRIC



Q: UNCTAD.

Global betrachtet waren die USA 2009, trotz hoher Desinvestitionen großer US-Unternehmen (Auflösung oder Verkauf von ausländischen Tochterunternehmen und Rückzahlung von Darlehen) in der EU in den

¹⁸) Intra-Firmen-Kredite zählen neben Eigenkapitalinvestitionen und reinvestierten Krediten ebenfalls als FDI-Transaktionen. Zu den aktivsten brasilianischen FDI-Investoren 2009 zählten Vale (850 Mio. \$ Investition in Argentinien und 370 Mio. \$ Investition in Kolumbien), Banco Itau (500 Mio. \$ Investition in Portugal) und Petrobras (400 Mio. \$ Investition in Chile).

Jahren 2008 und 2009¹⁹⁾, erneut der größte FDI-Investor (248 Mrd. \$). An zweiter Stelle rangierte Frankreich (147 Mrd. \$), gefolgt von Japan (75 Mrd. \$) und Deutschland (63 Mrd. \$).

Einer der hauptsächlichen Gründe für den starken Rückgang der FDI-Flüsse während der Krise und insbesondere 2009 ist die stark gesunkene private Investitionstätigkeit. Diese wiederum lässt sich auf die unsicheren Konjunkturaussichten und die durch Banken- und Finanzkrise bedingte reduzierte Finanzkraft multinationaler Unternehmen zurückführen. Das bedeutet, dass die Eigenkapitalinvestitionen ("equity investments") sowohl aufgrund einer reduzierten Investitionsneigung der Unternehmen als auch einer verringerten Investitionskapazität zurückgingen. Neben den Eigenkapitalinvestitionen reduzierten sich 2009 aufgrund der schlechten Konjunkturlage auch die übrigen FDI-Komponenten, also die reinvestierten Gewinne ausländischer Tochterunternehmen und die Intra-Firmen-Kredite. Die reinvestierten Gewinne verschwanden im IV. Quartal 2008 unter dem Einfluss sinkender Unternehmensgewinne beinahe gänzlich. Basierend auf den Daten von 2.500 multinationalen Unternehmen sind die Unternehmensgewinne sowohl 2007 als auch 2008 zurückgegangen, und die Umsatzrentabilität²⁰⁾ sank von über 7% im Jahr 2007 auf 4% im Jahr 2009 (UNCTAD, 2010). Seit Mitte 2009 steigen aufgrund der konjunkturellen Erholung die reinvestierten Gewinne wieder an, während die Intra-Firmen Kredite auch im IV. Quartal 2009 und im I. Quartal 2010 noch äußerst gering ausfielen. Gleiches gilt im Übrigen auch für die Eigenkapitalinvestitionen, die sowohl im IV. Quartal 2009 als auch im I. Quartal 2010 mit weniger als 50 Mrd. \$ ein sehr niedriges Niveau erreichten (UNCTAD, 2010)²¹⁾.

Der Rückgang der FDI-Flüsse betraf auch alle Hauptsektoren, den primären Sektor, die Industrie und den Dienstleistungssektor. Da FDI-Daten nach Sektoren für das Jahr 2009 noch nicht verfügbar sind, wird hier auf Daten über neue Investitionsprojekte ("greenfield investments") und Unternehmenszusammenschlüsse und Übernahmen ("mergers & acquisitions", M&A) zurückgegriffen (Übersicht 3.1).

Eine erste Beobachtung dabei ist, dass die Zahl der M&A-Transaktionen wesentlich stärker zurückging als die Zahl der "greenfield investments". Dies erklärt sich daraus, dass M&A-Transaktionen abhängiger von externen Finanzierungen sind als "greenfield investments".

¹⁹⁾ Die aggregierten FDI-Flüsse aus den USA in die EU sind von 2008 auf 2009 wieder deutlich gestiegen (siehe *Goncalves – Karkkainen*, 2010).

²⁰⁾ Berechnet als Verhältnis zwischen Nettoeinkommen und Gesamtumsatz.

²¹⁾ Daten auf Basis eines reduzierten Ländersamples.

Übersicht 3.1: Greenfield-Projekte und M&A-Transaktionen nach Sektor und ausgewählten Industrien im Jahr 2009

Sektor/Industrie	Greenfield-Projekte			M&A-Transaktionen		
	Zahl	Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Zahl	Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %
Gesamt	13.727	100,0	- 15,0	4.239	100,0	- 34,0
Primärer Sektor	843	6,1	- 19,2	221	5,2	- 25,3
Industrie (verarbeitendes Gewerbe)	6.922	50,4	- 11,0	909	21,4	- 50,9
Nahrung, Getränke und Tabak	956	7,0	+ 4,4	71	1,7	- 60,6
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	704	5,1	- 4,7	191	4,5	- 40,9
Maschinenbau	855	6,2	- 12,8	127	3,0	- 48,6
Elektrische und elektronische Ausrüstungen	806	5,9	- 14,4	144	3,4	- 44,4
Kraftwagen und sonstiger Fahrzeugbau	840	6,1	- 22,9	60	1,4	- 31,8
Dienstleistungen	5.962	43,4	- 18,6	3.109	73,3	- 27,3
Transport, Einlagerung und Kommunikation	1.133	8,3	- 10,7	169	4,0	- 35,0
Finanzwesen	1.267	9,2	- 21,6	1.728	40,8	- 8,4
Dienstleistungen für Unternehmen (Business Services)	2.927	21,3	- 19,7	816	19,2	- 37,5

Q: UNCTAD cross-border M&A database, UNCTAD basierend auf Daten der Financial Times Ltd, fDi Markets. – Nur ausgewählte Industrien, Anteile addieren sich daher nicht auf 100%.

Ein Vergleich der Entwicklung von FDI-Projekten zwischen der Industrie und dem Dienstleistungssektor ergibt für "greenfield investments" und M&A-Transaktionen kein einheitliches Bild. Bei den M&A-Transaktionen spiegelt die relative Entwicklung der Sektoren das Bild im Welthandel wider: ein wesentlich kräftigerer Rückgang im industriellen Sektor (-51%) als im Dienstleistungssektor (-27%). Die M&A-Transaktionen reflektieren auch besser die relative Bedeutung der Industrie und des Dienstleistungssektors bei ausländischen Direktinvestitionen, die in den meisten Ländern und jedenfalls auf globaler Ebene vom Dienstleistungssektor dominiert werden²²⁾. Bei den "greenfield investments" hingegen entfallen 50% der Projekte auf den Industriesektor. Allerdings zeigt sich hier innerhalb des industriellen Sektors ein aus dem Warenhandel bekanntes Muster: ein überproportionaler Rückgang der Zahl der Projekte im Maschinenbau und der Automobil- und Transportindustrie und eine verhältnismäßig stabilere Entwicklung in der Nahrungsmittelindustrie und der chemischen Industrie. Auffallend ist die

²²⁾ Gemäß den Schätzungen der UNCTAD für das Jahr 2008 entfallen knapp zwei Drittel des globalen FDI-Bestands auf den Dienstleistungssektor, während der Industrie 28% zugeordnet werden.

Entwicklung im Finanzsektor, der 2009 einen starken Rückgang bei den "greenfield investments" zeigt (-22%), aber eine nur mäßige Verringerung an M&A-Transaktionen (-8%). Dies könnte sich durch die gestiegene Zahl an Übernahmekandidaten aufgrund der Turbulenzen und Schwierigkeiten zahlreicher Banken und sonstiger Finanzinstitutionen erklären. Banken in finanzieller Schieflage, die nicht (teil-)verstaatlicht wurden, können auch attraktive Zielobjekte für ausländische Investoren (inklusive Sovereign Wealth Funds) darstellen.

Für die nahe Zukunft ist mit keinem rapiden Aufschwung bei den FDI-Flüssen zu rechnen. Nach der leichten Erholung im II. Quartal 2009 war bis zum I. Quartal 2010 ein eher flacher Verlauf zu beobachten. Für das Gesamtjahr 2010 ist ein Anstieg der globalen FDI-Flüsse auf rund 1,2 Bio. \$ zu erwarten. Bis 2012 könnte wieder das Niveau von 2008 (1,8 Bio. \$) erreicht werden. Für einen Wiederanstieg der FDI-Flüsse sprechen die generelle Erholung der Weltwirtschaft vom negativen Nachfrageschock und die dadurch verbesserten Geschäftsaussichten. Die Unternehmensprofite dürften sich mittelfristig weiter erholen, wodurch sich auch die Cash-Flow-Position und damit die Investitionskapazität multinationaler Unternehmen verbessern sollten. Darüber hinaus ist in den meisten Ländern auch künftig mit einer unterstützenden FDI-Politik zu rechnen, und die Reprivatisierung von während der Krise verstaatlichten Unternehmen birgt Potential für internationale M&A-Transaktionen. Natürlich bleibt der Aufschwung der FDI-Aktivitäten aufgrund der in den Industrieländern weiterhin fragilen Konjunkturerholung mit großen Unsicherheiten verbunden. Zu den Unsicherheiten zählen etwa die zukünftige Entwicklung des globalen Finanzsystems und die Wiederherstellung solider Bankensysteme, aber auch die zuletzt aufgetretenen Spannungen im internationalen Wechselkurssystem. Zu erwarten ist jedenfalls, dass sich der schon vor der Krise bestehende Trend in Richtung einer größeren Rolle der Schwellenländer, sowohl als Investor- als auch als Zielland für FDI, fortsetzt.

3.5 Literaturhinweise

- Altomonte, C., Ottaviano, G. I. P., "Resilient to the crisis? Global supply chains and trade flows", VoxEU.org, 27. November 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4289>.
- Astrov, V., Holzner, M., "Will exports prevail over austerity?", wiiw Current Analyses and Forecasts. Economic Prospects for Central, East and Southeast Europe, 2010, (6), S. 23-62.
- Baldwin, R., "The great trade collapse: What caused it and what does it mean?", VoxEU.org, 27. November 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4304>.
- Behrens, K., Corcos, G., Mion, G., "Trade Crisis? What Trade Crisis?", CEP Discussion Paper, 2010, (995), <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0995.pdf>.

3. Entwicklungen des Welthandels

- Borchert, I., Mattoo, A., "The Crisis-Resilience of Services Trade", World Bank Policy Research Paper, 2009, (4917).
- Bricongne, J.-C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D., Vicard, V., "Firms and the global crisis: French exports in the turmoil", Banque de France Working Paper, 2009, (265).
- Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B., Romalis, J., Trade and the Global Recession, draft paper presented at the ETSG 2010, Juli 2010, <http://faculty.chicago.boothe.edu/john.romalis/Research/EKNR.pdf>.
- ECLAC, Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, Briefing Paper, New York, 2009.
- Escaith, H., Lindenbergh, N., Miroudot, S., "International Supply Chains and Trade Elasticity In Times of Global Crisis", MPRA Paper, 2010, (20478).
- Freund, C., "The Trade Response to Global Downturns. Historical Evidence", World Bank Policy Research Paper, 2009, (3515).
- Goncalves, E., Karkkainen, A., "Foreign direct investment flows hit by the crisis", eurostat Statistics in focus, 2010, (29).
- Hunya, G., Stöllinger, R., "Foreign Direct Investment Flows between the EU and the BRICs", wiiw Research Reports, 2009, (358).
- IMF, World Economic Outlook. Recovery, Risk, and Rebalancing, Washington DC, Oktober 2010, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/text.pdf>.
- Milberg, W., Winkler, D., "Trade Crisis and Recovery. Restructuring of Global Value Chains", World Bank Policy Research Working Paper, 2010, (5294).
- OECD, Trade and Economic Effects of Responses to the Economic Crisis, OECD Trade Policy Studies, 26. August 2010.
- Sauvant, K. P., "New Sources of FDI: The BRICs", Journal of World Investment & Trade, 2005, 6(5), S. 639-709.
- UNCTAD, World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy, New York-Genf, 2010.
- UNWTO, International Tourism on Track for a Rebound after an Exceptionally Challenging 2009, press release, 18. Jänner 2010, http://www.unwto.org/media/key/en/str_messg.php?op=4&subop=7.
- WTO (2010A), World Trade Report 2010. Trade in natural resources, Genf, Juli 2010, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf.
- WTO (2010B), "Trade value still up by about 25% in the first half of 2010", WTO press release, 1. September 2010, http://www.wto.org/english/news_e/press10_e/pr614_e.htm.
- WTO (2010C), International Trade Statistics 2010, Genf, Oktober 2010, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its2010_e.pdf.

Österreichs Außenwirtschaft

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

4.1 Österreichs Wirtschaftsentwicklung (inklusive Ausblick 2010/2011)¹⁾

Sandra Bilek-Steindl (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Martha Steiner

Im Zuge der globalen Rezession 2009 verzeichnete die österreichische Wirtschaft den stärksten Einbruch seit dem Zweiten Weltkrieg. Vor allem in der Sachgütererzeugung und im Außenhandel waren massive Rückgänge zu beobachten. Nachdem der Tiefpunkt der Rezession zu Jahresbeginn erreicht war, verbesserte sich die konjunkturelle Lage in der zweiten Jahreshälfte sukzessive. Die gesetzten Maßnahmen zur Konjunkturbelebung entfalteten nach und nach ihre Wirkung, sodass die Wirtschaft sowohl in Europa als auch in Österreich wieder an Fahrt gewann. Dennoch ist die Erholung im Euro-Raum sehr uneinheitlich, seit längerer Zeit vorherrschende Ungleichgewichte kommen zum Vorschein. Besonders die hohe öffentliche Verschuldung einiger Länder belastet den Aufschwung, sodass die Wachstumsraten auch in der wirtschaftlichen Erholungsphase unter ihrem langfristigen Durchschnitt bleiben. Nach einer starken Expansion im II. Quartal 2010, in dem vor allem die Industrie und der Außenhandel boomten, ist auch in Österreich mit einer schwächeren konjunkturellen Dynamik sowohl im restlichen Jahresverlauf, als auch für das Jahr 2011 zu rechnen. 2010 dürfte die Wirtschaft um real 2% wachsen. 2011 dämpfen die geplanten Konsolidierungsmaßnahmen der österreichischen Bundesregierung die heimische Konjunktur. Damit dürfte das Budgetdefizit bis 2011 auf 3,5% sinken. Auch die Arbeitslosenquote wird aufgrund der verbesserten konjunkturellen Lage bis auf 6,8% zurückgehen.

4.1.1 2009: Stärkster Einbruch der österreichischen Wirtschaft seit Ende des Zweiten Weltkrieges

Im Zuge der durch die internationale Finanzmarktkrise ausgelösten globalen Rezession schrumpfte die österreichische Wirtschaft im Jahr 2009 um 3,9%. Das bedeutet den stärksten Rückgang seit Ende des Zweiten Weltkrieges, wobei die Dynamik des Einbruchs besonders im 1. Halbjahr sehr deutlich ausfiel. Dank der in Österreich – sowie international – gesetzten wirtschaftspolitischen Maßnahmen schwächte

¹⁾ Der Ausblick 2010/2011 ist in Anlehnung an Rünstler (2010B).

sich der Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion im weiteren Jahresverlauf ab. Ab der Jahresmitte war im Vorquartalsvergleich erstmals wieder ein Wachstum zu beobachten.

Nachdem der internationale Konjunktureenbruch bereits seit Ende 2008 die Auslandsnachfrage (im Vorjahresvergleich) dämpfte, brachen die Warenexporte real 2009 dramatisch ein (-18,6% nach +0,1% im Jahr 2008), wobei sich die Abwärtstendenz im Jahresverlauf verlangsamte. Ein ähnliches Bild zeigte sich auch bei den Warenimporten, welche im Jahresdurchschnitt 2009 um 15,3% unter dem Niveau des Vorjahres lagen. Der Leistungsbilanzsaldo verschlechterte sich im Jahr 2009 auf 2,3% des BIP (nach 3,3% im Jahr 2008).

Der Exporteinbruch traf die österreichische Sachgütererzeugung massiv, ihre Wertschöpfung sank im Jahr 2009 um real 14%. Auch der Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung wurde in der Rezession stark getroffen, die Wertschöpfung war mit 9,1% rückläufig. Während auch die Bauwirtschaft (-5,4%), der Handel (-1,4%) sowie das Beherbergungs- und Gaststättenwesen (-2,5%) durch die Nachfrageschwäche Einbußen verzeichneten, expandierten die Banken und Versicherungen (+5,8%), sowie die Energie- und Wasserversorgung (+5,8%).

Ungünstige Finanzierungsbedingungen sowie Unsicherheiten der Unternehmen hinsichtlich der wirtschaftlichen Perspektiven schränkten die Investitionstätigkeit stark ein. 2009 sanken die Bruttoanlageinvestitionen um 8,8%. Die konjunkturreagiblen Ausrüstungsinvestitionen sanken um 14,5%, Bauinvestitionen, welche sich schon in den vergangenen vier Jahren nur schleppend entwickelten, waren im Jahr 2009 um 6% rückläufig.

Im Gegensatz dazu, wirkten die Konsumausgaben insgesamt konjunkturta stabilisierend. Sie expandierten um 1,1%. Die Effekte der Steuerreform sowie der Verschrottungsprämie stützten den privaten Konsum, sodass dieser um 1,3% über dem Wert des Vorjahres lag (nach +0,5% im Jahr 2008). Zusätzlich wurde die Nachfrage der privaten Haushalte durch die niedrige Inflationsrate sowie die hohen Lohnabschlüsse ausgeweitet. Die Bruttorealeinkommen pro Kopf stiegen um 1%. Die Inflation lag im Jahr 2009 bei nur 0,5% (nach 3,2% im Jahr 2008), das ist der niedrigste Wert seit 1953. Aufgrund des Rückgangs der Energiepreise im Vergleich mit dem hohen Niveau des Vorjahres galten Mineralölprodukte als Hauptinflationsdämpfer. Ebenso verringerten der Wegfall der Studiengebühr und die Einführung des Gratiskindergartenjahres die Teuerung.

Der Konjunktureenbruch wirkte sich negativ am Arbeitsmarkt aus. Im Jahresdurchschnitt sank die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten um 46.000 (-1,4%). Am stärksten wurde die Sachgütererzeugung

getroffen. Trotz umfangreicher Kurzarbeitsprogramme (bis zu 57.000 Personen im April 2009) verringerte sich die Beschäftigung in der Sachgütererzeugung um 6%. Spiegelbildlich zog die Arbeitslosigkeit in Österreich an. Im Jahr 2009 waren rund 260.000 Personen beim AMS als arbeitslos gemeldet, um rund 48.000 mehr als im Jahr zuvor. Die Arbeitslosenquote stieg gemäß traditionell österreichischer Methode von 5,8% im Jahr 2008 auf 7,2%, gemäß Eurostat stieg sie von 3,8% auf 4,8%.

Konjunkturstabilisierungsmaßnahmen sowie automatische Stabilisatoren erhöhten das Defizit im Staatshaushalt. Der Finanzierungssaldo des Staates laut Maastricht-Definition belief sich 2009 auf -3,5% des BIP.

4.1.2 Warenexport trägt den Konjunkturaufschwung 2010

Nach einem nur mäßigen I. Quartal 2010 beschleunigte sich das Wachstum der österreichischen Wirtschaft im II. Quartal deutlich. Die starke Expansion des Welthandels wirkte positiv auf die Exportdynamik und die Industriekonjunktur. Der österreichische Außenhandel profitierte sowohl direkt von der Binnennachfrage im Euro-Raum als auch indirekt über die gesteigerte Nachfrage in Asien. Im Euro-Raum verläuft die Konjunkturerholung uneinheitlich²⁾. Während die Wirtschaft Deutschlands und seiner Nachbarländer im 1. Halbjahr 2010 deutlich an Fahrt gewann, verzeichneten die Mittelmeerländer Griechenland, Spanien und Portugal nur ein schwaches Wachstum bzw. sogar einen Rückgang. Einerseits dämpft hier die über die vergangenen Jahre entstandene schwache Wettbewerbsfähigkeit die Exportdynamik, andererseits schränken die ambitionierten Sparprogramme, welche im Zuge der dramatischen Budgetverschlechterung beschlossen wurden, die Binnennachfrage ein. In den übrigen Ländern im Euro-Raum dürften die Effekte der Konsolidierungsmaßnahmen das Wachstum nur wenig dämpfen. Einerseits bleiben die Auswirkungen der umfangreichen Sparprogramme der Mittelmeerländer auf die Konjunktur der anderen Länder gering (*Rünstler, 2010A*), andererseits werden auch die eigenen Sparmaßnahmen maßvoller ausfallen. In Deutschland etwa wird ein Ausmaß von 0,5% des BIP erwartet. Im Durchschnitt des Euro-Raums dürften sich die Konsolidierungsmaßnahmen 2010 auf 1,1% des BIP belaufen. In Österreich sind die ersten Maßnahmen erst für 2011 vorgesehen. Die vorherrschenden Ungleichgewichte stellen ein Risiko für die Konjunktur im Euro-Raum und damit auch für Österreich dar. Die Unsicherheiten bezüglich der Schuldenlage und die damit verbundenen Risikoaufschläge für Staatsanleihen einiger Länder bleiben weiterhin hoch.

²⁾ Für eine Analyse der Ungleichgewichte im Euro-Raum siehe Ederer (2010).

Übersicht 4.1: Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich

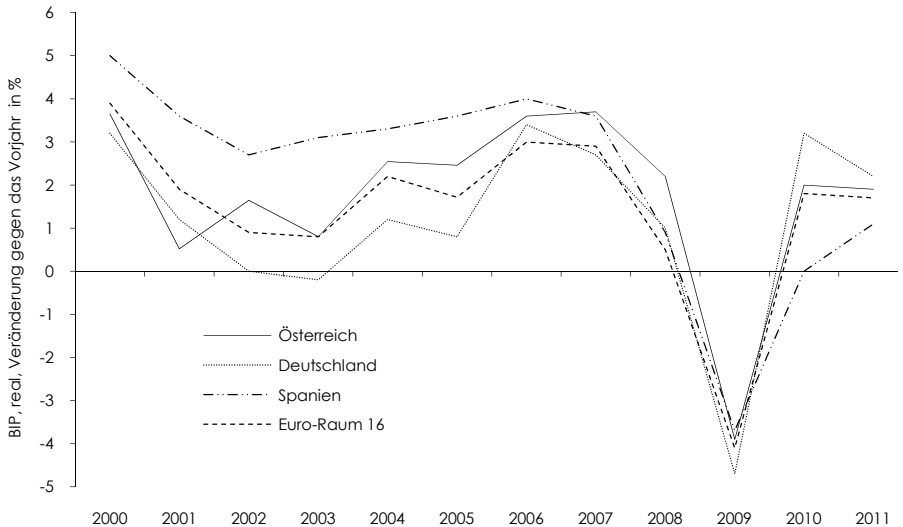
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Bruttoinlandsprodukt						
Real	+ 3,6	+ 3,7	+ 2,2	- 3,9	+ 2,0	+ 1,9
Nominell	+ 5,5	+ 5,9	+ 4,1	- 3,1	+ 3,0	+ 3,7
Sachgütererzeugung ¹⁾ , real	+ 8,2	+ 8,5	+ 3,5	- 14,0	+ 7,0	+ 5,5
Private Konsumausgaben, real	+ 1,8	+ 0,7	+ 0,5	+ 1,3	+ 1,1	+ 0,8
Bruttoanlageinvestitionen, real	+ 1,8	+ 3,9	+ 4,1	- 8,8	- 2,5	+ 2,4
Ausrüstungen	+ 1,8	+ 6,6	+ 7,5	- 14,5	- 2,0	+ 4,0
Bauten	+ 0,7	+ 1,6	+ 1,6	- 6,0	- 3,0	+ 1,0
Exporte insgesamt, real	+ 7,7	+ 8,6	+ 1,0	- 16,1	+ 9,2	+ 6,2
Waren laut Statistik Austria	+ 6,1	+ 9,0	+ 0,3	- 18,7	+ 12,0	+ 7,3
Importe insgesamt, real	+ 5,4	+ 7,0	- 0,9	- 14,4	+ 7,3	+ 5,4
Waren laut Statistik Austria	+ 4,3	+ 7,6	+ 0,2	- 15,1	+ 8,6	+ 6,0
Leistungsbilanzsaldo, Mrd. €	+ 7,26	+ 9,62	+ 9,24	+ 6,32	+ 7,64	+ 9,62
In % des BIP	+ 2,8	+ 3,5	+ 3,3	+ 2,3	+ 2,7	+ 3,3
Sekundärmarktrendite ²⁾ in %	3,8	4,3	4,4	3,9	3,1	2,9
Verbraucherpreise	+ 1,5	+ 2,2	+ 3,2	+ 0,5	+ 1,8	+ 2,1
Arbeitslosenquote						
In % der Erwerbspersonen (Eurostat) ³⁾	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,3
In % der unselbständigen Erwerbspersonen ⁴⁾	6,8	6,2	5,8	7,2	6,9	6,8
Unselbständig aktiv Beschäftigte ⁵⁾	+ 1,7	+ 2,1	+ 2,4	- 1,4	+ 0,8	+ 0,6
Finanzierungssaldo des Staates						
Lt. Maastricht-Definition, in % des BIP	- 1,5	- 0,4	- 0,4	- 3,5	- 4,1	- 3,5
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,256	1,371	1,471	1,393	1,300	1,350
Erdölpreis, Brent, \$ je Barrel	65,1	72,5	97,0	61,5	76,0	80,0

Q: WIFO-Prognose vom September 2010. – ¹⁾ Nettoproduktionswert, einschließlich Bergbau. – ²⁾ Bundesanleihen mit einer Laufzeit von zehn Jahren (Benchmark). – ³⁾ Labour Force Survey. – ⁴⁾ Arbeitslose lt. AMS. – ⁵⁾ Ohne Personen, die Kinderbetreuungsgeld beziehen, ohne Präsenzdiener.

Nach dem starken II. Quartal ist für den weiteren Jahresverlauf sowohl im Euro-Raum als auch in Österreich mit einer leichten Abschwächung der Wachstumsdynamik zu rechnen. Vorlaufindikatoren wie die WIFO-Unternehmensumfragen deuten darauf hin, dass der Aufschwung in Österreich zwar anhält, sich aber nicht weiter beschleunigt. Die Beurteilungen der Unternehmen hinsichtlich der zukünftigen Geschäftslage liegen seit Ende 2009 wieder über dem langfristigen Durchschnitt, verbesserten sich zuletzt aber nicht mehr so deutlich. Es wird erwartet, dass das BIP im Jahr 2010 um 2% über dem Vorjahr liegen wird. In der konjunktur reagiblen Sachgütererzeugung wird mit einer Ausweitung der Wertschöpfung von 7% gerechnet. Damit wird nach dem starken Absturz im vergangenen Jahr das Niveau vor der Krise noch nicht erreicht. Während in der Bauwirtschaft und im Beherbergungs- und Gaststättenwesen mit einem erneuten Rückgang im Jahresdurchschnitt zu rechnen ist, stützen die Wirtschaftsbereiche Kreditinstitute und Versicherungen, sowie der Handel und das Grundstücks- und Wohnungswesen die Konjunktur. Der Tourismus entwickelt sich weiter

hin verhalten, sodass 2010 erneut mit einer Verringerung der Ausgaben ausländischer Gäste in Österreich zu rechnen ist.

Abbildung 4.1: Wirtschaftswachstum in Österreich und dem Euro-Raum



Q: WIFO. – 2010 und 2011: WIFO-Prognose vom September 2010.

Verwendungsseitig stärkt der Außenhandel den Aufschwung. Die Warenausfuhren dürften 2010 um real 12% expandieren, bei einem schwächeren Importwachstum (+8,6%). Der gesamte Außenhandel (einschließlich Dienstleistungen) liefert einen wesentlichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum.

Während sich die Ausrüstungsinvestitionen im Konjunkturaufschwung langsam beleben, entwickeln sich die Bauinvestitionen weiterhin ungünstig, sodass sich die Bruttoanlageinvestitionen, welche beide Komponenten umfassen, 2010 erneut rückläufig verhalten werden. Nach dem starken Einbruch während der Rezession stiegen die Ausrüstungsinvestitionen im II. Quartal das erste Mal wieder im Vorquartalsvergleich. Die verbesserten Finanzierungsbedingungen der Unternehmen sowie die gesteigerte Kapazitätsauslastung veranlassen die Unternehmen nun zu Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Auch das Auslaufen der steuerlichen Investitionsbegünstigungen könnte gegen Jahresende zu Vorziehkäufen führen.

Obwohl das real verfügbare Einkommen der privaten Haushalte nur mäßig steigt, expandieren die Konsumausgaben der privaten Haus-

halte 2010 erneut (real +1,1%). Zwar sind die Bruttorealeinkommen pro Kopf durch die steigende Inflation rückläufig, dennoch verstärkt die Beschäftigungsausweitung die Einkommenssituation der privaten Haushalte.

Nach dem Beschäftigungsabbau während der Rezession nimmt die Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten seit März 2010 im Vorjahresvergleich wieder zu. Für das gesamte Jahr wird mit einem Anstieg der Beschäftigten um 28.000 (+0,8%) gerechnet. Zuwächse gab es in der ersten Jahreshälfte in den Bereichen der öffentlichkeitsnahen Dienstleistungen sowie den sonstigen Dienstleistungsbereichen, welche auch die Leiharbeit umfassen. Letztere wird besonders rasch mit der Konjunkturlage auf- bzw. abgebaut. Die Arbeitslosenquote gemäß traditionell österreichischer Definition sinkt auf 6,9%, gemäß Eurostat auf 4,4%.

Die Inflationsrate wird 2010 auf 1,8% ansteigen. Die Beschleunigung ist hauptsächlich auf die Entwicklung der Energiepreise zurückzuführen, welche nach dem niedrigen Niveau 2009 im Jahresverlauf 2010 wieder anziehen.

Aufgrund der gesetzten Maßnahmen zur Konjunkturbelebung weitet sich das Finanzierungsdefizit des Staates 2010 trotz verbesserten Einnahmen- und Ausgabenpositionen auf 4,1% des BIP aus.

4.1.3 Dynamik des Wirtschaftswachstums verstärkt sich 2011 kaum weiter

Neben einer prognostizierten leichten Abkühlung in Asien belasten die hohen Staatsdefizite sowie die weiterhin vorherrschenden Ungleichgewichte im Euro-Raum die Konjunktur im Euro-Raum. Dadurch ist 2011 auch mit keiner weiteren Beschleunigung der konjunkturellen Dynamik in Österreich zu rechnen. Zusätzlich werden auch die geplanten Konsolidierungsmaßnahmen der österreichischen Bundesregierung die heimische Konjunktur dämpfen. Das Wirtschaftswachstum dürfte sich 2011 auf 1,9% belaufen.

Gemäß den internationalen Rahmenbedingungen lässt die Dynamik des österreichischen Außenhandels 2011 etwas nach, obwohl er weiterhin positiv mit 0,8 Prozentpunkten zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum (+1,9%) beiträgt. Die Warenexporte dürften mit real 7,3% expandieren, die Importe mit 6%. Wenngleich die Einnahmen aus dem internationalen Reiseverkehr verhalten bleiben, wird sich der Leistungsbilanzsaldo wieder an die Vorkrisenwerte annähern. 2011 kann mit einem Überschuss von 3,3% des BIP gerechnet werden.

Spiegelbildlich verlangsamt sich 2011 auch die Expansion in der Sachgütererzeugung. Die Wertschöpfung dürfte nur mit real 5,5% expandieren. In der Bauwirtschaft wird sich die Konjunktur nur sehr lang-

sam erholen. Die Baubewilligungen im Wohnbau sind weiterhin rückläufig, der Tiefbau könnte von Sparmaßnahmen des öffentlichen Haushalts betroffen sein. In den meisten Dienstleistungsbranchen ist 2011 mit einem nur mäßigen Wachstum in der Wertschöpfung zu rechnen, nur die Kreditinstitute und Versicherungen dürften erneut deutlich expandieren.

Die Bundesregierung plant für 2011 Budgetkonsolidierungsmaßnahmen im Ausmaß von 1,3% des BIP. Details über die geplanten Maßnahmen sind zurzeit noch nicht vorhanden. Etwa 40% der Konsolidierung sollen über steuerliche Maßnahmen erreicht werden, der Rest über ausgabenseitige Maßnahmen. Neben diesen Effekten wird auch die günstige Beschäftigungsentwicklung die Ausgaben des öffentlichen Sektors verringern. Unter diesen Annahmen ist eine Verbesserung des Budgetdefizits auf 3,5% des BIP zu erwarten.

Trotz eines neuerlichen Anstiegs der Zahl der unselbständig aktiv Beschäftigten (+0,6%) dürfte bedingt durch die Ausweitung des Arbeitskräfteangebots die Zahl der Arbeitslosen unverändert bleiben. Der Anstieg des realen verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte wird auch 2011 unter jenem des realen BIP bleiben. Dazu trägt neben der mäßigen Lohnentwicklung auch der erhöhte Preisdruck bei. Negative Effekte sind hier auch aus den Konsolidierungsmaßnahmen zu erwarten, obwohl das Ausmaß von den Details der Maßnahmen abhängt. Eine Anhebung von Abgaben und indirekten Steuern könnte die Inflation kurzfristig auf über 2% erhöhen. Dennoch dürften die Konsumausgaben der privaten Haushalte erneut positiv zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beitragen. Auch die Investitionsdynamik sollte 2011 zunehmen, wenngleich Unsicherheiten über den weiteren Konjunkturverlauf bestehen bleiben.

4.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Trotz der Erhöhung des nominell-effektiven Wechselkurses der Industriewaren im Jahr lag die Zunahme des real-effektiven Wechselkurses im Jahr 2009, aufgrund der vergleichsweise hohen Preisstabilität Österreichs, nur bei 0,4% gegenüber 2008. Die Wirtschaftskrise hat sich deutlich auf die Entwicklung der Lohnstückkosten der österreichischen Sachgütererzeugung ausgewirkt, 2009 kam es zu einer Steigerung der Lohnstückkosten um 13,5%. Durch die Krise ist jedoch die Aussagekraft der Lohnstückkosten als kostenmäßiger Wettbewerbsfähigkeitsindikator aufgrund von Sondereffekten beeinträchtigt.

Kurzfristig spielt für die Entwicklung des österreichischen Außenhandels die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Diese setzt sich aus zwei Faktoren zusammen (*Hildebrandt – Silgoner, 2007*), der externen Komponente von Wechselkursentwicklungen sowie der internen Komponente der Entwicklung von Faktorkosten – wie beispielweise Lohnstückkosten – relativ zu den Konkurrenzländern. Auf beide Faktoren wird im Folgenden eingegangen.

Betrachtet man die Wechselkursentwicklung des US-Dollar gegenüber dem Euro, so war seit April 2009 eine kontinuierliche Abwertung des US-Dollar bis gegen Ende des Jahres zu erkennen. Gemessen am Jahresdurchschnitt sank der Wechselkurs (US-Dollar je Euro) um 5,3%. Auch gegenüber anderen Handelspartnern wertete der Euro 2009 auf. Der nominell-effektive Wechselkurs Österreichs – in diesen gehen die Entwicklung der Währungen der Handelspartner ein – weist für das Jahr 2009 eine Steigerung um 0,9% für die Gesamtwirtschaft, bzw. 0,7% für den Bereich der Industriewaren auf. Für Aussagen zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit relevanter ist jedoch die Entwicklung des real-effektiven Wechselkurses, dieser berücksichtigt zusätzlich zu den Wechselkursentwicklungen der Handelspartner auch die unterschiedlichen Preisentwicklungen im In- und Ausland. Für die Berechnung des real-effektiven Wechselkurses können unterschiedliche Indikatoren, wie Verbraucherpreise, Exportpreise oder Lohnstückkosten zur Berücksichtigung ebendieser Differenzen des inländischen und ausländischen Preisniveaus herangezogen werden (*Breuss, 2009*)³⁾. Der in Übersicht 4.2 dargestellte und nachfolgend beschriebene real-effektive Wechselkurs basiert auf Informationen zu Verbraucherpreisen. Zusätzlich wird im Anschluss auch noch die Entwicklung der österreichischen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich dargestellt, als eine weitere Determinante der kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit.

Trotz der Erhöhung des nominell-effektiven Wechselkurses der Industriewaren lag die Zunahme des real-effektiven Wechselkurses – aufgrund der vergleichsweise hohen Preisstabilität Österreichs (*Scheiblecker et al., 2010*) – nur bei 0,4% gegenüber 2008. Somit ergab sich trotz beträchtlicher Euro-Aufwertung gegenüber dem US-Dollar keine übermäßig hohe Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit 2009 aus Sicht des real-effektiven Wechselkurses. Für die Gesamtwirtschaft ergab sich 2009 eine Aufwertung des real-effektiven Wechselkurses in ähnlicher Größenordnung (+0,4% gegenüber dem Vorjahr).

³⁾ Für eine Diskussion der unterschiedlichen Varianten von real-effektiven Wechselkursindizes siehe beispielsweise *Köhler-Töglhofer (1999)*.

Übersicht 4.2: Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	2001/2006 Ø jährliche Veränderung in %	2007	2008	2009	2010	2011
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Sachgütererzeugung						
Real-effektiver Wechselkurs ¹⁾	+ 0,7	+ 0,8	+ 0,6	+ 0,4	- 0,7	+ 0,9
Lohnstückkosten	- 0,8	- 2,3	+ 1,1	+ 13,5	- 6,2	- 1,7
Relative Lohnstückkosten ²⁾						
Gegenüber den Handelspartnern	+ 1,0	- 1,7	- 1,5	+ 3,1	.	.
Gegenüber Deutschland	+ 1,1	- 2,0	- 1,6	- 1,6	.	.
Gesamtwirtschaft						
Real-effektiver Wechselkurs ¹⁾	+ 0,7	+ 0,7	+ 0,6	+ 0,4	- 0,8	+ 0,9
Lohnstückkosten	+ 0,6	+ 0,9	+ 2,7	+ 4,8	+ 0,3	+ 1,0
Relative Lohnstückkosten ²⁾						
Gegenüber den Handelspartnern	+ 0,3	+ 0,3	+ 0,5	+ 1,4	.	.
Gegenüber Deutschland	+ 0,7	+ 0,8	+ 0,5	- 0,3	.	.

Q: WIFO-Berechnungen. – 2010 und 2011: WIFO-Prognose vom September 2010. – ¹⁾ Auf Basis relativer Verbraucherpreise. – ²⁾ Minus bedeutet Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Gewichteter Durchschnitt der Handelspartner gemäß der Berechnung der WIFO-Wechselkursindizes.

Die Wirtschaftskrise hat sich deutlich auf die Entwicklung der Lohnstückkosten der österreichischen Sachgütererzeugung ausgewirkt, 2009 kam es zu einer Steigerung der Lohnstückkosten um 13,5%. Lohnstückkosten werden einerseits von der Produktivitätsentwicklung und andererseits vom nominellen Lohnwachstum bestimmt. Die Beschäftigtenproduktivität sank 2009 – wie in den meisten europäischen Ländern – auch in der österreichischen Sachgütererzeugung deutlich (-10,1%), die Arbeitskosten pro Kopf stiegen um 2% (Hözl – Leoni, 2010). Der internationale Vergleich zeigt, dass sich die österreichische Produktivität relativ zu den EU-Handelspartnern "besser" entwickelte, sie nahm weniger stark ab. Allerdings war in Österreich 2009 ein höherer Anstieg der Arbeitskosten relativ zu den EU-Handelspartnern zu verzeichnen. Beide Faktoren zusammen führten dazu, dass im Durchschnitt der EU-Handelspartner die Lohnstückkosten der Sachgütererzeugung 2009 nur um 9,8% gestiegen sind (Hözl – Leoni, 2010). Entgegen dem Trend der letzten drei Jahre stiegen somit die relativen Lohnstückkosten der österreichischen Sachgütererzeugung gegenüber den Handelspartnern im Jahr 2009, dieser kostenseitige Indikator deutet also eine Verschlechterung der kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit an. Auch für die gesamte Wirtschaft Österreichs ergab sich 2009 eine höhere Lohnstückkostenposition relativ zu den Handelspartnern, letztere wies im Durchschnitt nur eine Steigerung von 3,4% auf (Hözl – Leoni, 2010). In der Gesamtwirtschaft wiesen die relativen

Lohnstückkosten Österreichs allerdings bereits in den Jahren davor eine Steigerung auf⁴⁾.

Dieses Ergebnis – der Verschlechterung der kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit auf Basis der Lohnstückkostenentwicklung – ist jedoch in mehrfacher Hinsicht zu relativieren. Erstens ist durch die Krise die Aussagekraft der Lohnstückkosten als kostenmäßiger Wettbewerbsfähigkeitsindikator im Jahr 2009 durch Sondereffekte aufgrund von Konjunkturpaketen sowie starken Unterschieden im Rückgang von Beschäftigung und Produktion beeinträchtigt (siehe dazu *Hölzl – Leoni, 2010*) und sollte daher nur mit Vorsicht interpretiert werden. Weiters stellen Lohnstückkosten nicht die einzige relevante Kostenkomponente dar. Auch Kapitalkosten oder Energiepreise – beispielsweise importierte Energiepreissteigerungen⁵⁾ aufgrund von Wechselkursveränderungen – können die preisliche Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Generell ist zu vermerken, dass Arbeitskosten allein (siehe *Breuss, 2009*), bzw. generell die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, ein Land noch nicht "wettbewerbsfähig" machen. *Breuss (2009)* zählt unter anderem auf, dass in internationalen Wettbewerbsfähigkeitsrankings, wie GCI (Global Competitiveness Index des World Economic Forum) und World Competitiveness Scoreboard des IMD (International Institute for Management Development), Hochpreis- und Hochlohnländer wie die Schweiz oder USA regelmäßig sehr gut platziert abschneiden⁶⁾.

Bezüglich der Entwicklung der Lohnstückkosten kann aufgrund der hohen Unsicherheiten kein Ausblick für 2010 gegeben werden, der real-effektive Wechselkurs – basierend auf Verbraucherpreisen – dürfte aber, unter anderem aufgrund der im Frühjahr 2010 erfolgten Abwertung des Euro, sinken. Somit wird für 2010 eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit prognostiziert (*Rünstler, 2010B*).

⁴⁾ Für eine Darstellung der längeren zeitlichen Entwicklung der Lohnstückkosten in der österreichischen Gesamtwirtschaft sowie einer Diskussion dieser Entwicklung im Hinblick auf die Leistungsbilanz- und Wettbewerbsungleichgewichte siehe *Ederer (2010)*.

⁵⁾ Diese werden durch die Verwendung des VPI im oben dargestellten real-effektiven Wechselkursindex berücksichtigt.

⁶⁾ Für eine kurze Diskussion der unterschiedlichen Definitionen von Wettbewerbsfähigkeit sowie Verweise auf weiterführende Literatur, wie die Sondernummer im *Journal of Industry, Competition and Trade* (June 2006), siehe ebenfalls *Breuss (2010)*.

4.3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

In den wichtigsten Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft sind die Auswirkungen der Wirtschaftskrise – insbesondere im Warenaußenhandel – deutlich erkennbar. Die österreichischen nominellen Warenexporte laut VGR schrumpften auf nicht ganz 97 Mrd. € im Jahr 2009 (–20,2%). Nicht ganz so dramatisch, aber trotzdem beachtlich, war der Rückgang der Dienstleistungsexporte um fast 4,5 Mrd. € (–9,7%). Innerhalb von zehn Jahren stieg der nominelle Außenbeitrag von einem noch leicht negativen Wert 1997 (–0,9 Mrd. €) auf Plus 15,7 Mrd. € im Jahr 2007. Im Krisenjahr 2009 sank dieser jedoch deutlich auf 12,5 Mrd. €. Für 2010 wird allerdings bereits wieder mit einer Verbesserung des nominellen Außenbeitrags gerechnet.

4.3.1 Außenwirtschaftsverflechtung der österreichischen Volkswirtschaft

Haupteinflussfaktor für den österreichischen Außenhandel im Krisenjahr 2009 war der starke internationale Nachfragerückgang, erkennbar u. a. am deutlichen Rückgang des österreichischen Marktwachstums. Dieser dürfte gewichtiger als die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gewesen sein. Auch der Welthandel war durch den internationalen Nachfrageeinbruch 2009 deutlich gezeichnet (–12,8%).

In den wichtigsten Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft sind die Auswirkungen der Wirtschaftskrise – insbesondere im Warenaußenhandel – deutlich erkennbar. Die österreichischen nominellen Warenexporte laut VGR schrumpften von dem – ebenfalls bereits teils durch die Krise beeinflussten – Niveau 2008 von 121,5 Mrd. € auf nicht ganz 97 Mrd. € im Jahr 2009 (–20,2%), erreichten somit im Jahr 2009 wertmäßig Größenordnungen, welche zuletzt 2005 erreicht wurden. Nicht ganz so dramatisch, aber trotzdem beachtlich, war der Rückgang der Dienstleistungsexporte um fast 4,5 Mrd. € (–9,7%). Betrachtet man die durchschnittliche jährliche Veränderungsrate der beiden Krisenjahre 2008 und 2009 gegenüber dem Vorkrisenniveau (2007) zeigte sich im Dienstleistungsexport – aufgrund des verzögerten Einsetzens und der geringeren Größenordnungen des Rückgangs – nur ein kleineres Minus von 1,2%. Der Warenexport wies jedoch auch im Durchschnitt dieser beiden Jahre ein deutliches Minus auf (–9,6%). Aufgrund dessen größeren Gewichts zeigte sich auch im gesamten österreichischen Export im weiteren Sinn im Durchschnitt der beiden Krisenjahre ein deutliches Minus gegenüber dem Vorkrisenniveau (–7,3%).

Übersicht 4.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Export laut VGR ¹⁾			FDI-Bestände ²⁾		FDI-Flüsse	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	Mio. €						
1999	83.794	60.505	23.289	19.039	24.261	2.845	2.591
2004	120.837	88.597	32.240	51.249	51.915	6.467	2.564
2007	161.397	118.724	42.673	101.087	110.356	28.513	22.762
2008	167.598	121.511	46.087	106.792	106.190	20.106	4.682
2009	138.618	96.986	41.632	113.100	113.100	4.655	6.203
2010, 1. Halbjahr	74.676	53.237	21.439	.	.	4.623	10.420
	Veränderung gegen das Vorjahr in %						
1999	+ 6,8	+ 7,3	+ 5,6	+ 27,7	+ 13,9	+ 19,9	- 34,8
2004	+ 11,3	+ 13,7	+ 5,2	+ 15,7	+ 13,8	+ 6,4	- 53,3
2007	+ 10,5	+ 11,5	+ 8,1	+ 26,0	+ 30,9	+ 161,7	+ 259,9
2008	+ 3,8	+ 2,3	+ 8,0	+ 5,6	- 3,8	- 29,5	- 79,4
2009	- 17,3	- 20,2	- 9,7	+ 5,9	+ 6,5	- 76,8	+ 32,5
2010, 1. Halbjahr	+ 9,9	+ 12,5	+ 4,1	.	.	.	+ 461,4
	Ø jährliche Veränderung in %						
1999/2009	+ 5,2	+ 4,8	+ 6,0	+ 19,5	+ 16,6	+ 5,0	+ 9,1
1999/2004	+ 7,6	+ 7,9	+ 6,7	+ 21,9	+ 16,4	+ 17,8	- 0,2
2004/2009	+ 2,8	+ 1,8	+ 5,2	+ 17,2	+ 16,9	- 6,4	+ 19,3
2007/2009	- 7,3	- 9,6	- 1,2	+ 5,8	+ 1,2	- 59,6	- 47,8

Q: Statistik Austria, OeNB (Stand 28. September 2010), WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Basierend auf VGR-Daten, daher Abweichungen von Daten der Außenhandelsstatistik laut Statistik Austria. – ²⁾ Bestände i. e. S., 2009: Schätzung laut OeNB (2010).

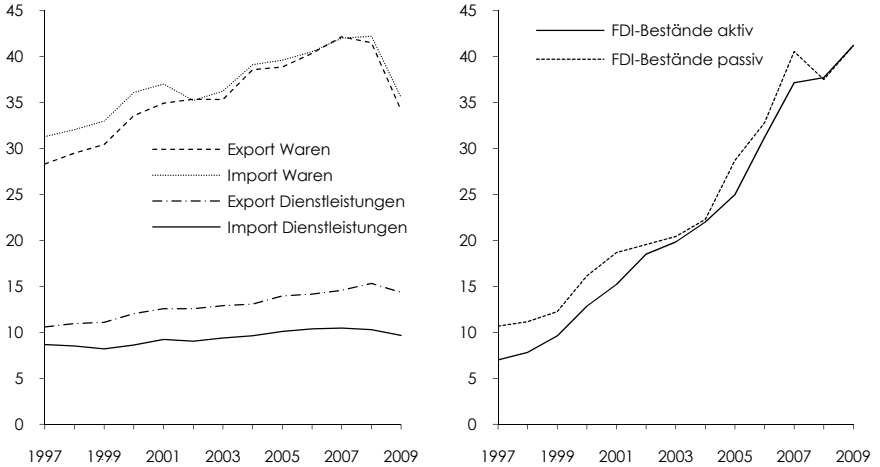
Etwas anders zeigt sich die Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionen im Ausland. Der Bestand dürfte trotz Wirtschaftskrise einen Zuwachs in beiden Jahren⁷⁾ verzeichnet haben. Im Niveau der FDI-Flüsse zeigte sich jedoch 2009 ein deutlicher Einbruch im Vergleich mit den Vorjahreswerten. Österreichische Investitionsvolumina im Ausland reduzierten sich im Einklang mit der Entwicklung weltweit deutlich auf 4,6 Mrd. €. Hier sei aber auch darauf verwiesen, dass die Entwicklung von FDI-Flüssen insbesondere in kleinen Volkswirtschaften oft sehr volatil und von Einzeltransaktionen beeinflusst ist (für Details dazu siehe auch Kapitel 7).

Sehr wohl Rückschlüsse verzeichneten jedoch die Volumina der passiven Direktinvestitionsbestände im Jahr 2008. Der Wert ausländischer FDI-Bestände in Österreich ging auf 106,2 Mrd. € zurück, für 2009 wird jedoch wieder ein Ansteigen erwartet. Lag in den letzten zehn Jahren

⁷⁾ Die Werte für 2009 sind allerdings vorläufige Schätzungen laut OeNB (2010).

das Niveau der passiven Direktinvestitionsbestände immer über jenem der aktiven, drehte sich dieses Verhältnis 2008. 2009 dürften aktive und passive Bestände in etwa ausgeglichen sein.

Abbildung 4.2: Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten für Österreich
In % des BIP



Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. – FDI-Bestände 2009: Schätzung laut OeNB (2010).

Auch in den Außenwirtschaftsquoten der Abbildung 4.2 verdeutlichen sich nochmals die Auswirkungen der Wirtschaftskrise, insbesondere im Einbruch des Warenaußenhandels relativ zur Wirtschaftsleistung Österreichs 2009. Francois – Wörz (2009) nennen den so genannten "composition effect" als einen wichtigen Grund für den überproportional starken Rückgang der Warenexporte relativ zur gesamten Wirtschaftsleistung. Dieser ergibt sich unter anderem aufgrund des großen Gewichts von Maschinen und Fahrzeugen im Export – also jener Kategorie, welche schwer durch den internationalen Nachfrageeinbruch getroffen wurde, im Vergleich mit der Bedeutung dieser Kategorie an der gesamten Wertschöpfung. Der kontinuierliche Anstieg der Warenexportquote in den Jahren vor der Wirtschaftskrise wurde durch diesen starken, überproportionalen Einbruch im Warenexport relativ zum BIP abrupt und deutlich gestoppt. Für das Jahr 2010 wird allerdings wieder mit einer deutlichen Verbesserung der Warenexportquote gerechnet. Im 1. Halbjahr war gemäß vorläufigen Werten bereits eine Steigerung zu vermerken. Die Quoten des Dienstleistungsaußenhandels sind im Krisenjahr 2009 weniger deutlich eingebrochen, allerdings fiel in den

Jahren davor auch der Anstieg nicht so rasant aus. Betrachtet man die Direktinvestitionsquoten so sticht auch hier der Rückgang der Quote passiver FDI-Bestände im Jahr 2008 hervor. Somit fiel diese erstmals unter den Wert der aktiven Direktinvestitionsbestände im Ausland. Gemäß ersten Schätzungen dürfte der Rückgang des Bestandes ausländischer Direktinvestitionen in Österreich 2008 im folgenden Jahr aber wieder mehr als wettgemacht sein.

4.3.2 Der Außenhandel in der VGR

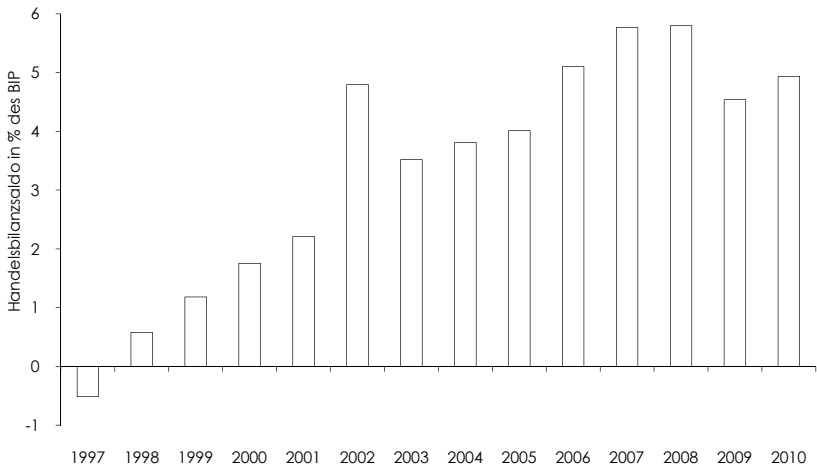
Übersicht 4.4 in den Statistischen Übersichten im Anhang stellt die Entwicklung dreier wichtiger Gruppen des österreichischen Außenhandels – Warenaußenhandel, Reiseverkehr und sonstige Dienstleistungen⁸⁾ – anhand der Ergebnisse laut VGR dar. Bei Betrachtung der jeweiligen Bedeutung – gemessen an den nominellen Exportwerten laut VGR – zeigt sich⁹⁾, dass noch immer ein Großteil der österreichischen Exporte – deutlich mehr als zwei Drittel – auf den Warenaußenhandel entfallen. Das Verhältnis zwischen Waren und Dienstleistungen war in der Vergangenheit relativ stabil geblieben, tendenziell waren in den Jahren vor der Wirtschaftskrise sogar teils leicht steigende Warenanteile am nominellen Gesamtexport (1999: 72,2%, 2004: 73,3%, 2007: 73,6%) zu verzeichnen. Durch die Auswirkungen der Wirtschaftskrise wurde diese Entwicklung gestoppt. Aufgrund des früher einsetzenden und deutlich stärkeren Einbruchs im Warenexport sank zwangsläufig die Bedeutung der Ausfuhr von Gütern (2009: 70%) relativ zum Export von Dienstleistungen. Eine weitere Tendenz – die zunehmende Bedeutung der sonstigen Dienstleistungen ohne Reiseverkehr (1999: 16,9%, 2004: 17,6%, 2007: 19%) – verstärkte sich jedoch auch in den beiden Krisenjahren 2008 und 2009. Zuletzt erzielte diese Gruppe bereits einen Anteil von mehr als einem Fünftel. Vor der Wirtschaftskrise ging diese Bedeutungszunahme zulasten des Reiseverkehrs, in den beiden Krisenjahren zulasten der Warenexporte. Denn die Reiseverkehrsexporte erwiesen sich 2009 als relativ krisenresistent – sie erzielten einen geringeren Rückgang (-4,5%) – im Vergleich zu den sonstigen Dienstleistungen (-11,7%). Beide Gruppen hoben sich aber nochmals deutlich vom starken Exporteinbruch im Warenexport (-20,2%) ab. Spiegelbildlich zum drastischen Einbruch zeigen sich allerdings im 1. Halbjahr 2010 auch deutlich höhere Zuwachsraten im nominellen Warenexport (1. Halbjahr 2010: +12,5%; sonstige Dienstleistungen: +4,9%, Reiseverkehr: +2,3%).

⁸⁾ In der VGR werden diese oft – etwas irreführend – mit "Sonstige marktbestimmte Güter" bezeichnet.

⁹⁾ Wie zuvor auch bereits anhand der Entwicklung der Quoten in % des BIP erkennbar gewesen.

Importseitig ist die Dominanz des Warenaußenhandels noch stärker ausgeprägt, allerdings wurde diese ebenfalls durch die Wirtschaftskrise – und den dadurch ausgelösten, deutlich stärkeren Einbruch von Warenimporten in Relation zu Dienstleistungsimporten – auf 78,7% (2009) reduziert. Deutlich geringer ist die Bedeutung von Reiseverkehrsimporten (4,5%), allerdings wies diese Position im Krisenjahr 2009 – entgegen dem allgemeinen Trend von rückläufigen Entwicklungen – einen Zuwachs von 5,7% auf. Die Österreicher dürften ihre Nachfrage nach ausländischen Tourismusleistungen trotz Krise nicht übermäßig eingeschränkt haben. Details zu der Entwicklung der einzelnen Unterpositionen des österreichischen Dienstleistungsaußenhandels – unter anderem auch des Tourismus – werden in Kapitel 6 beschrieben.

Abbildung 4.3: Außenbeitrag laut VGR, nominell



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 2010: WIFO-Prognose vom September 2010.

Die Darstellung der Entwicklung des nominellen Außenbeitrags – also des nominellen Außenhandelsbilanzsaldos in % des BIP – in Abbildung 4.3 zeigt eine deutliche wertmäßige Zunahme in den Jahren vor der Krise. Innerhalb von zehn Jahren stieg der nominelle Außenbeitrag von einem noch leicht negativen Wert 1997 (-0,9 Mrd. €) auf Plus 15,7 Mrd. € im Jahr 2007. Im Krisenjahr 2009 sank dieser jedoch deutlich auf 12,5 Mrd. €. Für 2010 wird allerdings bereits wieder mit einer Verbesserung des nominellen Außenbeitrags gerechnet.

Positive Beiträge zur Handelsbilanz kamen besonders vom Dienstleistungssektor. Einerseits wies der Reiseverkehr einen – im Verhältnis zu seiner Bedeutung – überdurchschnittlich guten Saldo auf, zuletzt trotz Krise ein Plus von 6,7 Mrd. € (2009). Ein besonderer Beitrag zur Verbesserung des nominellen Außenbeitrags kam in den Jahren vor der Wirtschaftskrise jedoch von der Gruppe der sonstigen Dienstleistungen. Diese wiesen 1997 noch ein leichtes Defizit auf, erzielten im Jahr vor der Wirtschaftskrise jedoch bereits einen Überschuss von 8,2 Mrd. € (2007), im Krisenjahr 2009 war er nur geringfügig kleiner (+8,1 Mrd. €). Wenn auch in den meisten Jahren im Warenaußenhandel noch kein positiver Saldo erzielt wurde, trug auch dieser zur Verbesserung des gesamten nominellen Außenbeitrags bei, indem das Handelsbilanzdefizit, welches 1997 noch bei über 5 Mrd. € lag, deutlich reduziert wurde. In den Jahren 2002, 2006 und 2007 wurde sogar bereits ein leichter Überschuss im Güterhandel laut VGR ausgewiesen, durch die Wirtschaftskrise verschlechterte sich 2009 der Saldo im Warenaußenhandel jedoch wieder deutlich. Für Details zu den Unterpositionen sei auch hier wieder auf die speziellen Kapitel zum österreichischen Warenaußenhandel (Kapitel 5) und Dienstleistungsaußenhandel (Kapitel 6) verwiesen.

4.4 Literaturhinweise

- Baldwin, R., "The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects", VoxEU.org, 27. November 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297>.
- Bruss, F., "Verstärkt die Große Rezession das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der EU?", FIW Policy Briefs, 2009, (1), http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/01_FIW_PolicyBrief_Bruss.pdf.
- Ederer, St., "Ungleichgewichte im Euro-Raum", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(7), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=40116&typeid=8&display_mode=2.
- Francois, F., Wörz, J., "Follow the bouncing ball - trade and the great recession redux", in Baldwin, R. (2009).
- Hildebrandt, A., Silgoner, M. A., "EU-Mitgliedstaaten im internationalen Handel: Wettbewerbsfähigkeit als Herausforderung", Geldpolitik & Wirtschaft, 2007, (Q4/07).
- Hözl, W., Leoni, Th., "Internationale Lohnstückkostenposition 2009 durch Wirtschaftskrise stark beeinflusst", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(9), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=40506&typeid=8&display_mode=2.
- Köhler-Töglhofer, W., "Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit", OeNB, Berichte und Studien, 1999, (1), S. 104-127.

- OeNB, "Direktinvestitionen 2008. Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Stand per Ende 2008", Statistiken – Sonderheft, OeNB, September 2010.
- Rünstler, G. (2010A), "Prognose 2010 und 2011, Wirtschaft des Euro-Raums profitiert verzögert von Abwertung und starkem Welthandel", Juni 2010.
- Rünstler, G. (2010B), "Prognose 2010 und 2011, Aufschwung mit anhaltender Unsicherheit", September 2010.
- Scheiblecker, M., et al., "Österreichs Wirtschaft im Jahr 2009: Schwerste Krise seit über 60 Jahren", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(4), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=39164&typeid=8&display_mode=2.

5. Österreichs Warenaußenhandel¹⁾

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Infolge der weltweiten Wirtschaftskrise kam es 2009 zu einem starken Einbruch der Warenexporte (real –18,7%). Die nominelle Warenausfuhr sank auf 93,7 Mrd. € (–20,2%) und lag somit unter dem Niveau von 2005. Die starke Exporteinbuße war vor allem auf einen deutlichen Nachfragerückgang zurückzuführen, dieser war breit gestreut und wurde mit den meisten Handelspartnern verzeichnet. Auch importseitig war ein deutlicher Rückgang zu vermerken (nominell –18,4%, real –15,1%), wenn auch nicht ganz so stark wie im Warenexport. Trotz Verbesserung der Terms-of-Trade verschlechterte sich die Handelsbilanz erneut auf ein Defizit von 3,8 Mrd. €. Der Export von Halbfertigwaren (–28,4%) und Investitionsgütern (–23,1%) wies 2009 einen besonders drastischen Einbruch auf, etwas krisenresistenter erwies sich der Export von chemischen Produkten, Lebensmitteln sowie konsumnahen Fertigwaren. Der Ausblick für das Jahr 2010 ist günstig. Aufgrund der deutlich besseren internationalen Rahmenbedingungen konnte der österreichische Warenexport von Jänner bis August bereits einen Zuwachs von 15,3% (nominell) gegenüber dem Vorjahreswert erzielen.

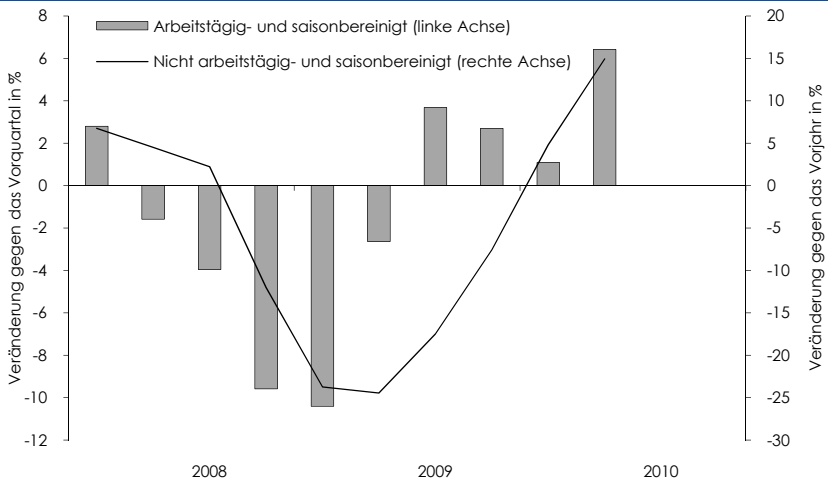
5.1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2009 und Ausblick für 2010

Wie in Kapitel 4 bereits dargestellt, konnte sich auch Österreich nicht den Auswirkungen der Wirtschaftskrise entziehen und fiel in die tiefste Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg (Scheiblecker et al., 2010). Der weltweite Nachfrageeinbruch auf den Exportmärkten fand in einem bisher unbekanntem Ausmaß statt. Das Besondere dieser Krise war nicht nur der starke, sondern auch synchrone Einbruch auf allen wichtigen Exportmärkten ("sudden, severe, and synchronised collapse"; Baldwin, 2009). Dieser massive Nachfragerückgang betraf auch den österreichischen Warenaußenhandel deutlich, die Exporte verzeichneten 2009 ebenfalls den stärksten Einbruch seit 60 Jahren. Erste Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise waren bereits 2008 am Nachlassen der Exportdynamik insbesondere in der zweiten Jahreshälfte spürbar. Die arbeitstäglich- und saisonbereinigten realen Exporte laut VGR wiesen bereits im III. und IV. Quartal 2008 deutliche Rückgänge

¹⁾ Nach Redaktionsschluss wurden die aktuellsten Daten (Jänner bis August 2010) der Außenhandelsstatistik laut Statistik Austria ergänzt.

jeweils gegenüber dem Vorquartal auf (-4% bzw. -9,6%). Der Einbruch verschärfte sich jedoch zu Beginn des Jahres 2009 weiter. Im I. Quartal 2009 verzeichneten die arbeitstägig- und saisonbereinigten Exporte laut VGR nochmals einen Rückgang von 10,4% gegenüber dem bereits deutlich reduzierten Niveau des letzten Quartals 2008. Im II. Quartal 2009 war eine Abschwächung des Einbruchs zu verzeichnen ("nur" mehr -2,6% gegenüber dem Vorquartal), im III. und IV. Quartal des Jahres 2009 konnten jeweils gegenüber der Vorperiode bereits Zuwächse verzeichnet werden.

Abbildung 5.1: Entwicklung der österreichischen realen Warenexporte laut VGR

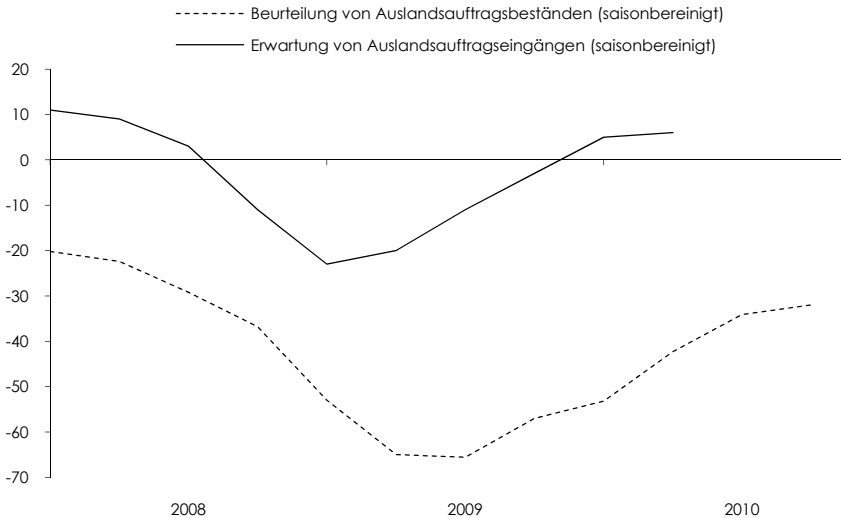


Q: WIFO-Berechnungen.

Diese Entwicklung setzte sich aufgrund der weiter steigenden internationalen Nachfrage auch im 1. Halbjahr 2010 fort. Die konjunkturelle Erholung ging von asiatischen Schwellenländern aus, mit einiger Verzögerung setzte der Aufschwung auch im Euro-Raum ein. Deutschland, Österreichs wichtigster Handelspartner, wies im II. Quartal ein besonders lebhaftes Wirtschaftswachstum auf (+2,2% gegenüber der Vorperiode). Die österreichischen Warenexporte profitierten von diesen deutlich günstigeren internationalen Rahmenbedingungen. Nach einem etwas schwächeren Plus von 1,1% im I. Quartal stiegen die Exporte laut VGR im II. Quartal besonders stark an (+6,4%). Für die Erholung der österreichischen Wirtschaft im 1. Halbjahr 2010 war der Außenhandel eine wichtige Stütze (Fenz et al., 2010).

Ein Vorteil²⁾ von arbeitstägig- und saisonbereinigten Daten ist die unterjährige Vergleichbarkeit mit der Vorperiode. Diese liefert mehr Informationen über den Konjunkturverlauf und zeigt eine Konjunkturlage früher an als die Betrachtung von Vorjahresvergleichen von unbereinigten Werten. Letztere wies einerseits im III. Quartal 2008 noch ein Plus im Vorjahresvergleich auf (reale unbereinigte Exporte laut VGR +2,2% gegenüber dem Vorjahr) und andererseits im III. und IV. Quartal 2009 im Vorjahresvergleich ein Minus (-17,5% bzw. -7,6%), trotz der sich bereits verbessernden Dynamik.

Abbildung 5.2: Beurteilungen der Auslandsauftragsbestände und Erwartungen der österreichischen Exportindustrie



Q: WIFO-Berechnungen. – Sämtliche Werte auf dieser Seite entstammen qualitativen Fragen an Unternehmen. Die ausgewiesenen Werte stellen Salden aus positiven und negativen Werten in % aller Antworten dar. Für die Beurteilung der Auslandsauftragsbestände liegt der langjährige 5-Jahresdurchschnitt (2005 - 2009) des Saldos bei -30,6%, bei den Exporterwartungen bei 5,1%. Werte, die darüber liegen bedeuten daher ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis und umgekehrt.

Die Stärke des Exporteinbruchs zeichnete sich auch in den Ergebnissen des WIFO-Konjunkturtest-Indikators "Beurteilung von Auslandsauftragsbeständen" ab. Dieser Saldo aus positiven und negativen Antworten, der Rückschlüsse auf die Stimmungslage der befragten Unternehmen zulässt, sank bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 unter

²⁾ Nachteilig ist hingegen, dass arbeitstägig- und saisonbereinigte Reihen oft größeren Revisionen unterliegen im Vergleich zu unbereinigten Reihen.

den langjährigen Durchschnitt. 2009 verschlechterte sich die Stimmung jedoch dramatisch weiter auf den außergewöhnlichen Tiefstand von $-65,6\%$ im III. Quartal 2009. Seitdem findet eine kontinuierliche Verbesserung der Beurteilung von Auslandsauftragsbeständen statt, im IV. Quartal 2010 wurde mit -32% erstmals wieder ein Wert nahe dem aktuellen 5-Jahresdurchschnitt (inklusive dem Krisenjahr 2009 liegt dieser bei $-30,6\%$) erreicht. Die zukunftsgerichtete Einschätzung der Erwartung von Auslandsauftragseingängen kündigte bereits im II. Quartal 2009 eine erste Trendwende an. Allerdings lag auch hier der Wert mit -20% noch weit unter dem langjährigen Durchschnitt. Ein per Saldo optimistischer Wert – mit mehr positiven als negativen Antworten – wurde erstmals Anfang 2010 erreicht. Betrachtet man den letzten aktuellen 5-Jahresdurchschnitt (2005 - 2009: $5,1\%$), so wurde dieser im II. Quartal 2010 erstmals seit der Wirtschaftskrise wieder überstiegen. Werte größer dem langjährigen Durchschnitt zeigen überdurchschnittlich gute Ergebnisse an. Die leichte Seitwärtsbewegung der Auslandsauftragsbestandserwartungen zuletzt könnte jedoch andeuten, dass sich der Exportaufschwung des 1. Halbjahres 2010 zwar fortsetzen, aber nicht weiter beschleunigen wird. Für 2010 wird mit einem realen Exportwachstum von 12% gerechnet.

Aufgrund des bereits beschriebenen starken Einbruchs zu Jahresbeginn 2009, ergab sich im Vorjahresvergleich noch ein deutliches Minus. Es wurden Waren im Wert von $93,7$ Mrd. € exportiert, dies entsprach einem Rückgang um $20,2\%$ gegenüber dem Vorjahr. Somit lag das Niveau des nominellen Warenexports laut Außenhandelsstatistik der Statistik Austria unter jenem des Jahres 2005. Trotz sinkender Exportpreise verzeichnete auch der reale Warenexport 2009 eine deutliche Einbuße ($-18,7\%$). Die Importe sanken 2009 auf $97,6$ Mrd. €. Dies entsprach einer nominellen Veränderung von $-18,4\%$ (real $-15,1\%$) und fiel somit geringer als exportseitig aus. Die Handelsbilanz verschlechterte sich 2009 um weitere $1,8$ Mrd. € auf ein Defizit von $3,8$ Mrd. €. Die Terms-of-Trade – das reale Austauschverhältnis – hingegen verbesserten sich 2009 deutlich. Diese Verbesserung ging hauptsächlich auf den starken Rückgang der Importpreise zurück, welcher höher ausfiel als jener der Exportpreise. Ein wichtiger Grund für das Sinken der Importpreise war die Verbilligung von Rohstoff- und Energiepreisen³⁾.

2010 zeigt sich ein deutlich günstigeres Umfeld für die Exporttätigkeit aufgrund der Erholung im Welthandel. Die eingangs beschriebene starke Dynamik der österreichischen Exporte, insbesondere im II. Quartal 2010, spiegelt sich auch in der Entwicklung der nominellen Werte (Übersicht 5.1) wider. Im Vorjahresvergleich zeigt sich eine Ex-

³⁾ Die Weltmarktrohstoffpreise sanken 2009 um $29,5\%$ gegenüber dem Vorjahr (HWWI-Index auf Euro-Basis), Energierohstoffe sogar um $33,4\%$ (Scheiblecker et al., 2010, S. 355).

5. Österreichs Warenaußenhandel

portsteigerung von bereits 20,1% im II. Quartal 2010. Auch kumuliert konnte in den ersten acht Monaten dieses Jahres bereits ein Zuwachs von 15,3% gegenüber dem Exportwert der Vorjahresperiode erzielt werden.

Übersicht 5.1: Österreichs Außenhandel im Überblick

	Export				Saldo	
	Nominell Mrd. €	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Real Veränderung gegen das Vorjahr in %	Preise ¹⁾	Mrd. €	Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €
2007	114,7	+ 10,5	+ 9,0	+ 1,4	0,4	+ 0,9
2008	117,5	+ 2,5	+ 0,3	+ 2,2	- 2,0	- 2,5
2009	93,7	- 20,2	- 18,7	- 1,9	- 3,8	- 1,8
2010 ²⁾	107,6	+ 14,8	+ 12,0	+ 2,5	- 2,9	+ 0,9
2009, I. Quartal	22,8	- 23,4	- 22,9	- 0,7	- 1,1	- 1,3
II. Quartal	22,9	- 26,3	- 24,7	- 2,2	- 0,9	- 0,8
III. Quartal	23,2	- 21,2	- 18,7	- 3,0	- 1,0	- 0,7
IV. Quartal	24,9	- 9,0	- 7,4	- 1,7	- 0,8	+ 1,0
2009, Jänner bis August	60,3	- 24,1	.	.	- 2,6	- 2,3
2010, I. Quartal	24,1	+ 6,0	+ 4,9	+ 1,0	- 1,1	- 0,1
II. Quartal	27,5	+ 20,1	+ 15,9	+ 3,6	- 0,7	+ 0,1
2010, Jänner bis August	69,6	+ 15,3	.	.	- 2,1	+ 0,4

	Import				Terms-of-Trade ¹⁾
	Nominell Mrd. €	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Real Veränderung gegen das Vorjahr in %	Preise ¹⁾	
2007	114,3	+ 9,6	+ 7,6	+ 1,9	- 0,5
2008	119,6	+ 4,7	+ 0,2	+ 4,4	- 2,1
2009	97,6	- 18,4	- 15,1	- 3,9	+ 2,1
2010 ²⁾	110,5	+ 13,3	+ 8,6	+ 4,3	- 1,7
2009, I. Quartal	23,9	- 19,2	- 17,3	- 2,2	+ 1,6
II. Quartal	23,7	- 23,6	- 19,8	- 4,7	+ 2,7
III. Quartal	24,2	- 18,7	- 13,4	- 6,0	+ 3,3
IV. Quartal	25,8	- 11,8	- 9,5	- 2,5	+ 0,8
2009, Jänner bis August	62,9	- 21,2	.	.	.
2010, I. Quartal	25,3	+ 6,0	+ 4,2	+ 1,7	- 0,6
II. Quartal	28,2	+ 18,8	+ 12,0	+ 6,0	- 2,3
2010, Jänner bis August	71,7	+ 14,0	.	.	.

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Preise laut VGR. – 2) WIFO-Prognose vom September 2010.

Aufgrund des drastischen Einbruchs des Außenhandels – insbesondere in Relation zur BIP-Entwicklung – kam es zu einer deutlichen Reduktion

der Exportquote. Sie sank um 7,3 Prozentpunkte auf 34,2% im Jahr 2009. Der bisherige Höchststand wurde im Jahr vor der Wirtschaftskrise mit 42,2% (2007) erreicht. Aufgrund der guten Exportentwicklung insbesondere im II. Quartal 2010 stieg die Exportquote gemäß den vorläufigen Zahlen jedoch bereits wieder auf 37,8% im 1. Halbjahr 2010. Für die zweite Jahreshälfte 2010 wird mit einer anhaltend guten Exportdynamik gerechnet.

Übersicht 5.2: Reale Bestimmungsfaktoren des Exports

	2007	2008	2009	2010 ¹⁾
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Marktwachstum	+ 7,1	+ 3,3	- 13,0	+ 11,5
Welthandel	+ 7,1	+ 2,2	- 12,8	+ 18,8
Österreichs Warenexport, real	+ 9,0	+ 0,3	- 18,7	+ 12,0

Q: WIFO-Berechnungen, – WIFO-Prognose vom September 2010.

Wie eingangs bereits dargestellt, war der gesamte Welthandel stark von der Wirtschaftskrise betroffen. Der langanhaltende Trend vom überaus dynamischen Wachstum des Welthandels wurde damit abrupt gestoppt⁴⁾. Bereits 2008 fiel der Zuwachs deutlich geringer aus (+2,2%), 2009 brachen die Werte im Vorjahresvergleich jedoch dramatisch ein (-12,8%). Auch das Wachstum der österreichischen Exportmärkte spiegelte diesen deutlichen Einbruch wider (-13%), fiel jedoch geringer aus als der Einbruch der realen Warenexporte Österreichs. Aufgrund der Erholung im Welthandel, insbesondere wichtiger Handelspartner Österreichs, wird mit einem deutlichen Plus des Marktwachstums 2010 gerechnet (Prognose: +11,5%).

5.2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise waren regional breit gestreut zu spüren, der Exporteinbruch 2009 betraf alle wichtigen Märkte. In einer Vielzahl von Ländern und Regionen waren zweistellige Rückgänge zu verzeichnen (insgesamt -20,2%). China war das einzige Land unter den Top-20-Exportmärkten Österreichs, in welchem im Jahr 2009 eine Exportsteigerung – immerhin +7,5% – erzielt werden konnte (siehe auch Übersicht 5.6 in den Statistischen Übersichten im Anhang). Aufgrund des noch immer relativ geringen Gewichts der Ausfuhren nach

⁴⁾ In den fünf Jahren vor der Wirtschaftskrise wuchs beispielweise der weltweite reale Warenexport jährlich um 7% oder mehr (2003: 7%, 2004: 11,3%, 2005: 7,5%, 2006: 8,8% und 2007: 7,1%; IMF, 2010).

China – trotz beträchtlicher Anteilssteigerung 2009 – fiel der Wachstumsbeitrag für das gesamte österreichische Exportwachstum jedoch nicht übermäßig hoch aus (+0,12 Prozentpunkte). Weiters sticht der relativ gemäßigte Einbruch der Exporte in die Schweiz ins Auge (-2,7%), vor allem zurückzuführen auf den hohen Zuwachs der Warenausfuhr von chemischen Erzeugnissen (+26,1%). Noch überraschender ist die hohe Zuwachsrate der Importe aus der Schweiz (+11,9%)⁵⁾, wurden doch bei den meisten Partnerländern importseitig ebenfalls Rückgänge im zweistelligen Prozentbereich verzeichnet. China stellt auch hier wieder eine gewisse Ausnahme dar, wenn auch nicht so deutlich wie bei der Exportentwicklung. Die chinesischen Importe gingen "nur" um 9,9% zurück. Im Gegensatz zu den Erfolgsmeldungen im Warenexport der letzten Jahre brach der Export in die mittel- und osteuropäischen Länder – welcher in den Jahren vor der Krise oft ein überdurchschnittlich dynamisches Wachstum verzeichnete – 2009 überproportional stark ein (MOEL 21: -26,8%). Exportseitig verdrängte die Schweiz 2009 erstmals seit 2002 wieder die USA vom Platz des drittwichtigsten Handelspartners. Ansonsten blieben die Positionen unter den Top-10-Handelspartnern im österreichischen Warenexport auch im Krisenjahr 2009 unverändert, mit vier westlichen EU-Mitgliedstaaten (Deutschland (1), Italien (2), Frankreich (5) und Großbritannien (8)), drei östlichen EU-Ländern (Tschechien (6), Ungarn (7), Polen (9)) sowie Russland (10) unter den Top 10. Unter den Positionen 11 bis 20 kam es spiegelbildlich zur wirtschaftlichen Entwicklung der jeweiligen Handelspartner teils zu Positionsverschiebungen. Spanien und Rumänien – insbesondere Rumänien wurde von der Wirtschaftskrise stark getroffen – verloren an Bedeutung. Im Gegensatz dazu verzeichnete China – wenig überraschend – einen starken Bedeutungszugewinn. 2009 erzielte die Ausfuhr nach China einen Anteil von fast 2,2% an den gesamten österreichischen Warenexporten. China stieg somit auf Rang 12 auf. Im Jahr davor lag dieser Anteil erst bei 1,6% (2008: Rang 16), vor fünf Jahren sogar erst bei 1,2% (2004: Rang 18). Trotz allem ist dieser China-Exportanteil im internationalen Vergleich noch immer verhältnismäßig gering.

Betrachtet man die österreichische Marktanteilsentwicklung an den nominellen OECD-24-Exporten, zeichnen sich erneut Marktanteilsverluste für den gesamten Warenexport im Jahr 2009 ab (-2,2%)⁶⁾. Nach

⁵⁾ Positiv wirkten sich hier gemäß Außenhandelsstatistik nicht nur eine hohe Importdynamik von chemischen Erzeugnissen (+42,8%) sondern auch eine gute Entwicklung im Bereich der Nahrungsmittelimporte (+6%) sowie des Imports von nicht monetärem Gold aus.

⁶⁾ Wechselkursschwankungen können jedoch beträchtliche Einflüsse auf Marktanteilsentwicklungen haben. Insofern wäre die Berechnung realer Marktanteile wichtig, ist aber mangels regionaler Exportpreisstatistiken nicht möglich.

regionalen Gesichtspunkten zeigt sich jedoch eine heterogene Entwicklung. In Summe wurden Marktanteilsverluste in den 12 neuen EU-Mitgliedsländern sowie in der EU 15 verzeichnet. Demgegenüber stehen Marktanteilsgewinne im Außenhandel mit dem wichtigsten Handelspartner Deutschland.

Übersicht 5.3: Österreichs Marktanteile am Export der OECD 24

	2008	2009	2008	2009
	In %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
Europa	3,09	3,05	- 0,2	- 1,3
EU 27	3,02	2,96	+ 0,2	- 2,0
Euro-Raum 16	3,05	3,02	- 0,5	- 0,7
Euro-Raum 16-Nord ¹⁾	2,98	3,01	+ 0,4	+ 1,0
Deutschland	6,80	6,94	- 2,8	+ 2,0
Euro-Raum 16-Süd ²⁾	3,23	3,06	- 0,3	- 5,4
Italien	4,52	4,27	- 0,6	- 5,4
EU 8 ³⁾	6,07	5,80	+ 0,8	- 4,4
EU-Rest ⁴⁾	1,23	1,18	- 4,1	- 4,5
EFTA	3,37	3,59	- 4,8	+ 6,7
Schweiz	3,88	4,15	- 7,9	+ 7,0
Westbalkan	11,99	11,96	- 3,1	- 0,3
Türkei	1,64	1,65	- 4,5	+ 0,6
GUS-Europa	3,02	3,61	- 1,1	+ 19,5
Asien	0,77	0,76	+ 2,1	- 0,6
GUS-Asien	3,82	3,21	+ 4,3	- 16,0
6 dynamische Länder	0,57	0,55	+ 1,6	- 3,5
Japan	0,78	0,73	- 16,6	- 5,4
China	0,77	0,82	+ 5,2	+ 6,0
Indien	1,00	1,03	+ 4,6	+ 2,7
Amerika	0,70	0,68	- 3,7	- 2,1
NAFTA	0,67	0,65	- 5,8	- 3,7
USA	0,86	0,87	- 6,2	+ 1,4
Brasilien	1,21	1,36	+ 7,6	+ 12,8
Afrika	0,96	0,98	- 18,3	+ 1,6
Südafrika	1,65	1,87	- 17,7	+ 13,7
<i>Zum Vergleich</i>				
EU 15	2,56	2,54	- 1,2	- 0,7
EU 12	6,79	6,63	+ 1,5	- 2,4
MOEL 21	6,07	6,35	- 0,5	+ 4,6
MOEL 5	7,25	7,10	+ 0,8	- 2,1
Schwarzmeerraum	2,51	2,37	+ 0,8	- 5,7
BRIC	1,31	1,30	+ 3,7	- 1,0
OPEC	1,11	1,16	- 7,6	+ 4,5
Insgesamt	2,07	2,03	- 0,9	- 2,2

Q: OECD, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Luxemburg, Niederlande, Slowakei. – ²⁾ Griechenland, Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien, Zypern. – ³⁾ Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Tschechien, Ungarn. – ⁴⁾ Dänemark, Großbritannien, Schweden.

Auch im Export mit der Schweiz, sowie den USA – dritt- bzw. viertwichtigster Exportmarkt Österreichs – konnten Marktanteilsgewinne verzeichnet werden. Hingegen wurden im Export nach Italien – zweitwichtigster Handelspartner – 2009 Marktanteilsverluste ausgewiesen. Positiv hervorzuheben sind weiters Zugewinne beim OECD-24-Marktanteil in den Schwellenländern China, Indien, Brasilien oder Südafrika, in den Regionen GUS-Europa und OPEC sowie auch geringfügige Marktanteilsgewinne in der Türkei. Trotz dieser guten Entwicklung in einerseits dynamischen Schwellenländern und andererseits einigen wichtigen, traditionellen Exportmärkten, überwiegen jedoch in Summe die negativen Entwicklungen in anderen Regionen.

Wie bereits eingangs dargelegt, kam es 2010 zu einer deutlichen Erholung der Außenhandelstätigkeit, bis August 2010 konnte im nominellen Export bereits ein Wachstum von 15,3% (gegenüber dem Vorjahr) erreicht werden. Die Erholung der Weltwirtschaft 2010 ging vom asiatischen Raum aus. Spiegelbildlich dazu verzeichnete der österreichische Export in die BRIC bereits im I. Quartal eine sehr hohe Dynamik, diese setzte sich auch im II. Quartal 2010 weiter fort. Besonders wichtig war auch die starke Belebung der Wirtschaft des deutschen Nachbarn. Die österreichischen Exporte profitierten beträchtlich von der unerwartet hohen Dynamik Deutschlands insbesondere im II. Quartal 2010. In Summe wies der österreichische Warenexport nach Deutschland in den ersten acht Monaten bereits ein Plus von 18% (gegenüber dem Vorjahr) auf. Die Erholung der Exporte gilt jedoch für einen Großteil der Partnerregionen, für das gesamte Jahr 2010 wird daher mit einer anhaltend guten Exportdynamik gerechnet.

5.3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Ähnlich zu der Entwicklung in anderen Ländern (*Francois – Wörz, 2009* führen beispielsweise an, dass "heavy manufacturing – machinery, vehicles and related raw materials – have been hit hardest") war auch im österreichischen Export im Krisenjahr 2009 ein besonders drastischer Rückgang im Export von Halbfertigwaren (-28,4%) und von Investitionsgütern (-23,1%) zu verzeichnen. *Francois – Wörz (2009)* geben auch die Zusammensetzung des Warenexports – mit einem großen Gewicht von Maschinen und Fahrzeugen, also jene Kategorien, welche schwer durch den internationalen Nachfrageeinbruch getroffen wurden – als einen wichtigen Erklärungsfaktor für den überproportional starken Einbruch im Außenhandel relativ zum BIP-Wachstum an ("composition effect"). Krisenresistenter erwies sich auch im österreichischen Außenhandel der Export von Agrarwaren (-10,1%), bzw. Lebensmitteln (-7,7%).

Übersicht 5.4: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren

	2008	2009	2010 Jänner bis August	2008	2009	2010 Jänner bis August
	Mio. €			Veränderung gegen das Vorjahr in %		
<i>Ausgewählte Obergruppen</i>						
Halbfertigwaren	19.336	13.854	11.265	+ 6,4	- 28,4	+ 23,3
Fertigwaren	82.696	67.058	48.772	+ 0,5	- 18,9	+ 14,1
Investitionsgüter	33.721	25.934	18.381	+ 3,4	- 23,1	+ 10,5
Konsumgüter	48.975	41.125	30.391	- 1,4	- 16,0	+ 16,4
<i>Warengruppen nach SITC</i>						
Agrarwaren	7.636	6.864	4.766	+ 8,9	- 10,1	+ 4,6
Rohstoffe	3.676	2.962	2.402	- 3,5	- 19,4	+ 30,1
Brennstoffe, Energie	4.048	2.982	2.133	+ 28,7	- 26,3	+ 4,9
Erdöl, -erzeugnisse	1.688	1.091	869	+ 37,4	- 35,3	+ 25,4
Industriewaren	102.165	80.931	60.290	+ 1,4	- 20,8	+ 16,1
Chemische Erzeugnisse	12.904	12.116	9.443	+ 6,3	- 6,1	+ 18,1
Bearbeitete Waren	28.626	21.085	16.086	+ 4,4	- 26,3	+ 17,0
Stahl	8.088	4.941	3.797	+ 13,6	- 38,9	+ 13,5
Maschinen, Fahrzeuge	46.638	35.292	26.017	- 2,1	- 24,3	+ 16,6
Pkw	4.499	2.424	1.985	- 27,3	- 46,1	+ 40,0
Konsumnahe Fertigwaren	13.387	11.858	7.930	+ 3,7	- 11,4	+ 7,0
Insgesamt	117.525	93.739	69.591	+ 2,5	- 20,2	+ 15,3
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>						
Lebensmittel ¹⁾	5.097	4.705	3.275	+ 14,7	- 7,7	+ 6,6
Getränke ²⁾	1.859	1.569	1.160	- 3,6	- 15,6	+ 6,4
Holz und Holzwaren ³⁾	3.853	3.146	2.331	- 9,4	- 18,4	+ 16,5
Fahrzeugbau ⁴⁾	14.865	10.539	8.179	- 10,6	- 29,1	+ 26,6

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) + SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). – ³⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. – ⁴⁾ SITC 7132 + 7139 + 78.

Innerhalb der Gruppe der Industriewaren wies besonders der Pkw-Export 2009, nach bereits deutlichem Rückgang 2008 (-27,3%), einen starken Einbruch (-46,1%) auf. Dies belastete auch das Ergebnis des gesamten Fahrzeugbaus (-29,1%), die Exporte von Kfz-Motoren und Kfz-Teilen – also der Autozulieferindustrie – brachen jedoch 2009 nur unterdurchschnittlich ein (-16,9%). Ebenfalls einen starken Wertrückgang wies im Krisenjahr 2009 der Stahlexport auf (-38,9%). Hier dürfte aber auch der starke Preisverfall eine wichtige Rolle gespielt haben. Der Absatz von Maschinen ging im Krisenjahr 2009 um etwas mehr als ein Fünftel (-22,9%) zurück. Tendenziell krisenresistenter entwickelte sich der Export von chemischen Erzeugnissen mit einem "lediglich" einstelligen Minus im Jahr 2009 (-6,1%). Neben den bereits erwähnten

Lebensmitteln wies auch die österreichische Ausfuhr von konsumnahen Fertigwaren einen geringeren Rückgang auf (-11,4%). Auch importseitig kam es zu ähnlichen Einbrüchen, wenn auch nicht ganz so stark wie im Export (siehe Übersicht 5.13 in den Statistischen Übersichten im Anhang). Ähnlich wie im Export verzeichneten Lebensmittel, konsumnahe Fertigwaren und chemische Erzeugnisse unterdurchschnittliche Rückgänge. Gegenläufig zur exportseitigen Entwicklung brach die Einfuhr von Pkw deutlich geringer ein.

Die Erholung der nominellen Exporte 2010 setzte zu Beginn vor allem bei der Ausfuhr von Halbfertigwaren und Konsumgütern ein, die Investitionsgüterexporte verzeichneten erstmals im März 2010 einen Zuwachs gegenüber dem Vorjahr. Zuletzt konnte im August 2010 auch in dieser Warenobergruppe ein Plus von 25,6% (gegenüber August 2009) erzielt werden. Die starken Verluste im Pkw-Export 2009 konnten teilweise in den ersten acht Monaten 2010 wieder wettgemacht werden (+40%). Die krisenresistenteren Warengruppen Lebensmittel und Getränke wiesen in den bisherigen Werten 2010 nur unterdurchschnittliche Zuwächse auf.

5.4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

2009 wirkte unter anderem der merkliche Rückgang der Rohölpreise im Vorjahresvergleich dämpfend auf die Importpreisentwicklung. Trotz des positiven Preiseffekts, der sich aus der Terms-of-Trade-Verbesserung im Jahr 2009 ergab, wies die Handelsbilanz 2009 jedoch eine deutliche Verschlechterung um 1,8 Mrd. € auf. Dies ergab sich – trotz positiven Preiseffekts – aufgrund des stärkeren Mengeneffekts im Export relativ zur Reduktion bei den Importen.

Übersicht 5.5: Beitrag der Mengen- und Preiskomponente des Exports und Imports zur Veränderung der Handelsbilanz 2009

	Importe	Exporte	Handelsbilanz
	Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €		
Preiseffekt	- 4,7	- 2,2	+ 2,4
Mengeneffekt	- 18,0	- 22,0	- 3,9
Mischeffekt	+ 0,7	+ 0,4	- 0,3
Insgesamt	- 22,0	- 23,8	- 1,8

Q: WIFO-Berechnungen.

Betrachtet man die Zusammensetzung des Handelsbilanzsaldos nach regionalen Gesichtspunkten, so fällt die deutliche Verbesserung der Handelsbilanz (+2,8 Mrd. €) mit dem wichtigsten Handelspartner

Deutschland auf. Das traditionell hohe Handelsbilanzdefizit sank im Krisenjahr 2009 auf 10,6 Mrd. €, eine derartige Reduktion des Defizits im Vorjahresvergleich wurde im Warenaußenhandel mit Deutschland das letzte Mal 1998 erreicht. Zu dieser Verbesserung trugen einerseits die Reduktion des Defizits im Austausch von Maschinen und Fahrzeugen – allein der Außenhandel der Autozulieferindustrie wies eine Verbesserung um 536 Mio. € auf – andererseits auch der Austausch von Brennstoffen und Energie bei. Eine weitere Verbesserung der Handelsbilanz ergab sich 2009 im Warenverkehr mit China. Hier konnte das bestehende Handelsbilanzdefizit um über 600 Mio. € verbessert werden. Beide Entwicklungen setzten sich auch 2010 fort, bis zum August 2010 war erneut eine Verbesserung des Handelsbilanzdefizits im Vorjahresvergleich um 227,5 Mio. € mit China sowie um 550,6 Mio. € im Außenhandel mit Deutschland festzustellen. Trotz der soeben genannten Beispiele einer positiven Veränderung überwogen im Krisenjahr 2009 in Summe jedoch die Verschlechterungen der österreichischen Warenaußenhandelsbilanz. Das Defizit erhöhte sich 2009 um weitere 1,8 Mrd. € auf 3,8 Mrd. €. Exemplarisch seien zwei Beispiele von Partnerländern bzw. -regionen mit negativer Handelsbilanzentwicklung dargestellt. Im Außenhandel mit der Schweiz kam es zu einer deutlichen Verschlechterung um über 700 Mio. € (2009⁷⁾). Weiters wies, entgegen dem langjährigen Trend, auch die Handelsbilanz mit den 12 neuen EU-Ländern eine negative Entwicklung auf. Der langjährige Überschuss fiel vom Höchststand 2008 (6,2 Mrd. €) auf knappe 4 Mrd. € im Jahr 2009. In den ersten acht Monaten des Jahres 2010 konnte zwar das Defizit mit der Schweiz wieder um 343 Mio. € verbessert werden, im Außenhandel mit den 12 neuen EU-Ländern kam es jedoch zu einer weiteren Verschlechterung der Handelsbilanz.

Abschließend sei der Leser auf zwei neue FIW-Serviceangebote verwiesen, die jeweils Informationen über den Letztstand der Außenhandelsentwicklung bieten, die quartalsweise erscheinenden FIW Kurzberichte⁸⁾ sowie die neue Rubrik der FIW-Website "FIW Statistiken"⁹⁾.

⁷⁾ Einen nicht unerheblichen Anteil daran hat gemäß Außenhandelsstatistik der Import von nicht monetärem Gold im Wert von 1,9 Mrd. €, dem nur geringfügige Exporte von 41 Mio. € gegenüberstehen.

⁸⁾ Die FIW Kurzberichte beschreiben und kommentieren die jeweils aktuellsten Entwicklungen im österreichischen Warenaußenhandel, neben wichtigen internationalen Rahmenbedingungen, und stehen kostenlos unter folgendem Link zur Verfügung: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=637>.

⁹⁾ Unter dieser Rubrik sind aktuelle Statistiken zur Außenwirtschaft aufbereitet, die dort angeführten Werte zum österreichischen Warenaußenhandel werden beispielsweise monatlich aktualisiert (<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=606>).

5.5 Warenaußenhandel der österreichischen Bundesländer

Raimund Kurzmann (JOANNEUM RESEARCH),
Karolin Gstinig (JOANNEUM RESEARCH)

Das regionale Exportgeschehen der österreichischen Bundesländer kann durch das Erhebungskonzept auf Unternehmensebene der offiziellen Statistiken nur bedingt abgebildet werden. Im Rahmen eines Forschungsprojektes der JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH wurde ein erster Ansatz der Regionalisierung von Warenexporten auf Bundesland- und Betriebsebene (Produktionsstandort) durchgeführt. Anhand von Korrekturmaßnahmen wird gezeigt, dass die Warenexporte einiger Bundesländer Österreichs teils deutlich unterschätzt werden, vor allem dann, wenn wenige Unternehmenssitze, aber viele Betriebsstätten ansässig sind. Weiters werden die Entwicklung der (korrigierten) Warenexporte dargestellt sowie die Auswirkungen des Krisenjahres 2009 analysiert. Die Ergebnisse zeigen, dass das Jahr 2009 einen erheblichen Einbruch der Warenexporte in allen Bundesländern Österreichs brachte. In Gesamtösterreich wurde ein Rückgang von –20% auf 93,7 Mrd. € verzeichnet und die Warenexporte lagen damit knapp unter dem Niveau des Jahres 2005. Als stärkste Verlierer im Krisenjahr zeigten sich die Bundesländer Steiermark mit einer Reduktion der Exporte um –30%, Salzburg (–26%) und das Burgenland (–25%). Die geringsten Einbußen realisierte das Bundesland Wien mit –11%. Österreich zeigte im Jahr 2009, nach acht Jahren stetiger Steigerung, einen Rückgang der Exportquote auf das Niveau von 2000 (34%). Die höchsten Exportquoten Österreichs verzeichneten im Jahr 2009 die so genannten Industriebundesländer Oberösterreich, Steiermark und Vorarlberg, wobei diese im Krisenjahr die stärksten Rückgänge der Exportquoten zeigten.

5.5.1 Regionalisierung von Warenexporten

Das Interesse an regionalen quantitativen Indikatoren zur internationalen Verflechtung von Regionen wird durch die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft immer stärker. Großteils können aber die entsprechenden Statistiken diese Erwartungen nicht erfüllen. Auch die dieser Analyse zugrundeliegende regionale Warenaußenhandelsstatistik der Statistik Austria kann – durch das Meldekonzept auf Unternehmensebene – diesen Anspruch nur bedingt erfüllen und wird daher mittels Exportinformationen auf Betriebsebene korrigiert.

Die Bestimmung des regionalen Warenaußenhandels zu laufenden Preisen auf Bundesländerebene ist eine Aufgabe, die anhand unterschiedlichster Datenquellen nicht ohne weiteres zufriedenstellend ge-

löst werden kann. Daher erstellt die JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH (JR) jährlich im Rahmen eines Forschungsprojektes eine Korrekturrechnung zur Warenaußenhandelsstatistik, wobei mittels Exportinformationen auf Betriebsebene (Produktionsort) aus der Konjunkturerhebung der Statistik Austria versucht wird, für wichtige Exportgüter eine produktionsbezogene Regionalisierung der Exporte auf Bundeslandebene zu erstellen. Der erste Ansatz dieser Methode wurde in einem Forschungsbericht der JR (siehe *Kurzmann et al.*, 2008) veröffentlicht. Aktuelle zentrale Ergebnisse für das Jahr 2009 werden hier im Folgenden kompakt dargestellt.

Datenquellen

Für die durchgeführte Regionalisierung der Außenhandelsströme werden Daten aus der Konjunkturerhebung (KE) sowie einer Sonderauswertung der Warenaußenhandelsstatistik der Statistik Austria nach CPA 2003 und CPA 2008 für den Zeitraum 2000 bis 2009 verwendet.

Im Zusammenhang mit der Auswertung der Außenhandelsstatistik auf regionaler Ebene treten einige erhebungstechnisch bedingte Verzerrungen auf, die zu beachten und gegebenenfalls zu bereinigen sind.

Sehr starke Verzerrungen gibt es auf der Seite der Importe, da diese sehr oft (und weit öfter als im Export) über Zwischenhändler getätigt werden; dadurch werden Importe typischerweise stark in Salzburg (Sitz vieler Importeure), Wien und Niederösterreich (Flughafen) verbucht und erst danach den realen Empfängern innerhalb Österreichs zugeordnet. In der vorliegenden Analyse bleiben die Importdaten außer Betracht, da für diese umfangreichen regionalen Verzerrungen keine Bereinigbarkeit gegeben sind.

Ziel der regionalen wie nationalen Warenaußenhandelsstatistik ist es, umfassende Informationen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs der Bundesländer bzw. Österreichs mit dem Ausland darzulegen. Die Ergebnisse der Regionalisierung der Warenströme sind in Richtung der meldenden Regionen verzerrt, wenn der Unternehmens- und Produktionsstandort nicht demselben Bundesland zugerechnet werden. Dies führt in einem Bundesland beispielsweise zu einer Unterschätzung der Exporte, wenn in diesem Bundesland wenige Unternehmenssitze, aber viele Betriebsstätten ansässig sind. Die vorgenommenen Analysen haben ergeben, dass diese Untererfassungen jährlich stark schwanken. Beispielsweise zeigen die Korrekturergebnisse der Regionalisierung für das Bundesland Steiermark in *Kurzmann et al.* (2008), dass das Exportvolumen in den Jahren 2000 bis 2006 in der Außenhandelsstatistik erheblich unterschätzt wurde.

Um diese Verzerrungen zu minimieren, werden Daten aus der KE des produzierenden Bereichs auf Betriebsebene herangezogen. Exportin-

formationen aus der KE werden als Indikatoren verwendet, um eine bessere regionale Verteilung zu erhalten. Hierbei ist anzumerken, dass die Erhebung auf Branchenebene (Aktivitäten) erfolgt. In der Außenhandelsstatistik werden die Daten auf Warenebene ausgewiesen. Deshalb wird im Zuge der Regionalisierung unterstellt, dass eine Aktivität hauptsächlich ein zur Aktivität äquivalentes Gut produziert, z. B. die Aktivität "Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen" produziert das Gut "Kraftwagen und Kraftwagenteile".

In der KE werden Betriebe ab 20 Beschäftigten und seit dem Jahr 2008, bei Nichterreichung eines Repräsentanzgrads von 90% (unter Berücksichtigung dieser Beschäftigungsschwelle), Betriebe, die eine Umsatzschwelle von 1 Mio. € erreichen, miteinbezogen¹⁰⁾. Weiters ist anzumerken, dass im Rahmen der Konjunkturerhebung Daten als geheim ausgewiesen werden, bei denen weniger als drei Einheiten (bis 2008 weniger als vier) hinter einer Ausprägung zu finden sind. Im Zuge der Regionalisierung werden Betriebe, die in der KE nicht berücksichtigt werden, in der Regionalisierung so behandelt wie beinhaltete.

Methode zur Regionalisierung

Im Detail sind die folgenden Arbeitsschritte zur Regionalisierung der Exporte notwendig: Als erster Schritt werden die Jahressummen der Umsätze auf Unternehmensebene mit jenen der Bundesländersummen (Betriebsebene) der abgesetzten Produktion verglichen. Diese Werte sollten größtmäßig übereinstimmen. Da die abgesetzte Produktion der Bundesländer auf Betriebsebene dem Umsatz auf Unternehmensebene Österreichs in weiten Teilen entspricht, wurde nachfolgende Vorgehensweise gewählt, um die regionale abgesetzte Produktion in Exportproduktion und Inlandsproduktion aufzuteilen, wobei dieses Vorgehen jedoch nicht für alle ÖNACE-Abteilungen möglich ist. Nur die ÖNACE-Abteilungen, für die auch Auftragseingänge und Auftragsbestände erhoben werden, können anhand dieser Methode regionalisiert werden. Diese Aufteilung erfolgt auf Monatsdatenbasis getrennt nach Inland und Ausland nach folgender Definition:

$$\begin{aligned} & \text{Auftragsbestand am Ende des Vormonats} \\ & + \text{Auftragseingänge des Referenzmonats} \\ & - \text{Auftragsbestand am Ende des Referenzmonats} \\ \hline & = \text{Auftragserfüllungen} = \text{abgesetzte Produktion in die jeweilige Region} \end{aligned}$$

Anschließend werden die entsprechenden Anteile zur Aufteilung der abgesetzten Produktion in Export- sowie Inlandsproduktion im Rahmen der Konjunkturerhebung bestimmt und als Jahressumme dargestellt.

¹⁰⁾ Siehe *Statistik Austria* (2010B).

Für einige wenige Zellen, für die die aktive Geheimhaltung zu tragen kam, wurden Schätzungen für diese Werte mittels eines iterativen Verfahrens (bidirektionale Anpassung), besser bekannt als RAS-Verfahren, erzeugt.

Die endgültige Umverteilung der österreichischen Exportumsätze laut Warenaußenhandelsstatistik auf die einzelnen Bundesländer erfolgt in zwei Schritten:

Für die CPA-Zweisteller, für die eine Umverteilung anhand der Gewichte aus der Konjunkturerhebung zur Verfügung steht, wird diese durchgeführt. Für alle anderen Waren kann keine Regionalisierung durchgeführt werden. Hier werden hingegen die nicht zuordenbaren Meldungen anhand der Gewichte der zuordenbaren Exportumsätze den Bundesländern aliquot aufgeteilt.

5.5.2 Ergebnisse

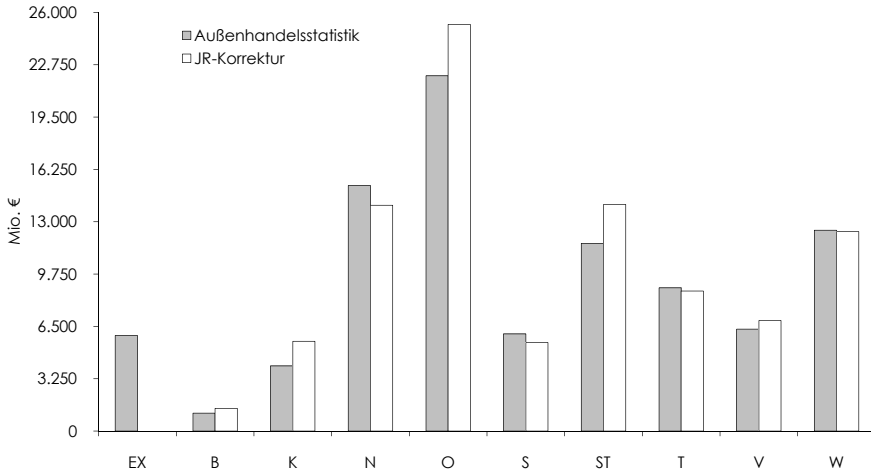
Gegenüberstellung Außenhandelsstatistik und JR-Korrekturen

Abbildung 5.3 zeigt eine Gegenüberstellung der regionalen Warenexporte der österreichischen Bundesländer nach Ergebnissen der JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH (JR) und der Sonderauswertung der Exportdaten der Außenhandelsstatistik für das Jahr 2009. Diese Korrekturen zeigen, dass die Exporte anhand der Außenhandelsstatistik in einigen Bundesländern deutlich unterschätzt werden. Das Bundesland Kärnten beispielsweise weist eine absolute Differenz zwischen beiden Methoden von rund +1,5 Mrd. € (Korrekturergebnis: +38% im Vergleich zur Außenhandelsstatistik), das Burgenland +0,3 Mrd. € (+27%), die Steiermark +2,4 Mrd. € (+21%), Oberösterreich erhebliche +3,2 Mrd. € (+14%) und Vorarlberg +0,5 Mrd. € (bzw. +9%) auf. Die Bundesländer Niederösterreich (-1,2 Mrd. € bzw. -8%) und Salzburg (-0,5 Mrd. € bzw. -9%) hingegen werden von der Außenhandelsstatistik überschätzt. Tirol und Wien bleiben bezogen auf die Gesamtwarenexporte beinahe unberührt.

Diese Abweichungen ergeben sich anhand von Korrekturberechnungen der JR folgendermaßen. Durch die anteilmäßige Umgruppierung unvollständiger Meldungen (EX) je CPA-Zweisteller profitiert vorerst jedes Bundesland. Die Unterscheidung zwischen "Gewinnern und Verlierern" kommt erst durch Korrekturmaßnahmen einzelner Warengruppen zu tragen. Umverteilungsgewichte aus der Konjunkturerhebung auf Betriebsebene werden für folgende Waren (nach CPA 2008) herangezogen: C13, C14, C17, C20 sowie C24 bis C30 (siehe *Statistik Austria*, 2010A). Insgesamt gesehen erfolgt die Korrektur für 11 von 23 CPA-2008-Zweistellern aus dem Abschnitt "Hergestellte Waren". Damit werden rund 70% der Exporte des Abschnitts durch die Korrektur abge-

deckt, bezogen auf den gesamten Warenexportumsatz beträgt der Anteil 63%. Somit stellt diese Korrektur eine gute Annäherung an das tatsächliche Exportgeschehen auf Bundeslandebene bzw. Produktionsstandortebene dar.

Abbildung 5.3: Warenexporte der Bundesländer im Jahr 2009 anhand der Außenhandelsstatistik und JR-Korrekturen



Q: Statistik Austria, JR-Berechnungen.

Entwicklung der Exporte

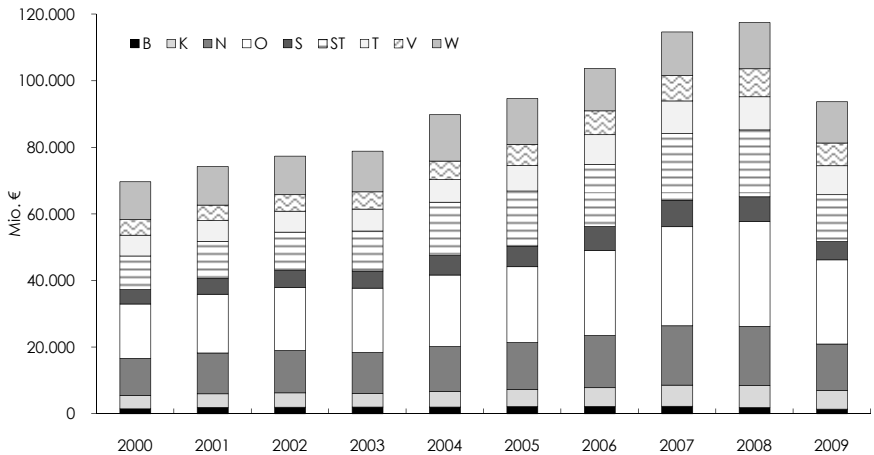
Die folgenden Ausführungen beziehen sich immer auf die von JR durchgeführten Korrekturen. Für die letzten zehn Jahre werden die Gesamtentwicklung sowie die krisenbedingte Veränderung der Exporte dargestellt.

Der dargestellte Verlauf des nominellen Exportumsatzes (Abbildung 5.4) zeigt ein eindeutiges Bild – einen beinahe durchgehenden Anstieg der Warenexporte für alle Bundesländer bis zum Jahr 2008, wobei die Dynamik besonders in den Jahren 2004 bis 2007 am deutlichsten ausgeprägt war. Das Jahr 2009 führte zu teils massiven Exportrückgängen in allen Bundesländern, und der zuvor anhaltende Aufschwung wurde in allen Bundesländern durch eine deutliche Reduktion der Warenexporte gebremst.

Die höchsten durchschnittlichen Wachstumsraten des Exports wurden im Zeitraum 2000 bis 2008 in der Steiermark (+9% pro Jahr), in Oberös-

terreich (+8,6%) und Vorarlberg (+7,6%), die niedrigsten in Wien (+2,6%) und im Burgenland (+2,7%) verzeichnet (Österreich +6,8%). Als stärkste Verlierer im Krisenjahr zeigten sich die Bundesländer Steiermark, mit einer Reduktion der Exporte um 30%, Salzburg (-26%) und Burgenland (-25%), die geringsten Einbußen realisierte das Bundesland Wien mit -11% (Österreich -20%).

Abbildung 5.4: Warenexporte der Bundesländer für die Jahre 2000 bis 2009 nach JR-Korrekturen



Q: JR-Berechnungen.

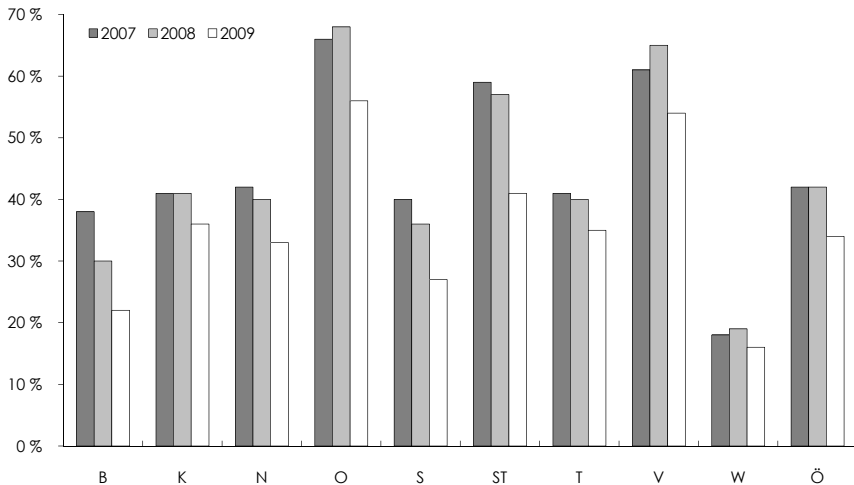
Die Exportquote als ein Indikator für internationale Vernetzungen

Durch die immer stärker werdende internationale Verflechtung ist es für den wirtschaftlichen Erfolg einer Region unausweichlich, sich im internationalen Wettbewerb behaupten zu können. Die Warenexportquote ist ein zentraler wirtschaftspolitischer Indikator für die internationale Vernetzung von Regionen. Die Exportquote ist definiert als der Quotient von Exportumsatz zu Bruttoinlands- bzw. Bruttoregionalprodukt und ist in Prozent angegeben.

Abbildung 5.5 zeigt den Verlauf der Exportquote in den Bundesländern in den Jahren 2007 bis 2009. Die niedrigste Exportquote ist im Bundesland Wien zu finden. Überdurchschnittliche Quoten verzeichnen die so genannten Industriebundesländer Oberösterreich, Steiermark und Vorarlberg, wobei diese im Jahr 2009 die stärksten Rückgänge in den Exportquoten verzeichneten.

Die Exportquote in Österreich stieg in den Jahren 2000 bis 2008 um 8 Prozentpunkte auf 42%, krisenbedingt wurde im Jahr 2009 ein Rückgang der Exportquote verzeichnet. Der Wert fiel auf das Niveau von 2000 zurück (34%). Die Exportquoten der Bundesländer Wien, Salzburg, Niederösterreich und Burgenland sanken im Jahr 2009 unter das Niveau von 2000, die restlichen Bundesländer konnten jene von 2000 zumindest halten (z. B. Tirol 35%) oder lagen weiterhin deutlich darüber (z. B. Oberösterreich 56% versus 48%).

Abbildung 5.5: Warenexportquoten in % des nominellen BRP bzw. nominellen BIP der Bundesländer nach JR-Korrekturen



Q: JR-Berechnungen.

Verankerung ausgewählter Exportwaren in den Bundesländern

Um die relative Spezialisierung der Bundesländer für ausgewählte Waren zu Österreich aufzuzeigen, wird ein Lokationskoeffizient (LQ) verwendet und wie folgt berechnet¹¹⁾:

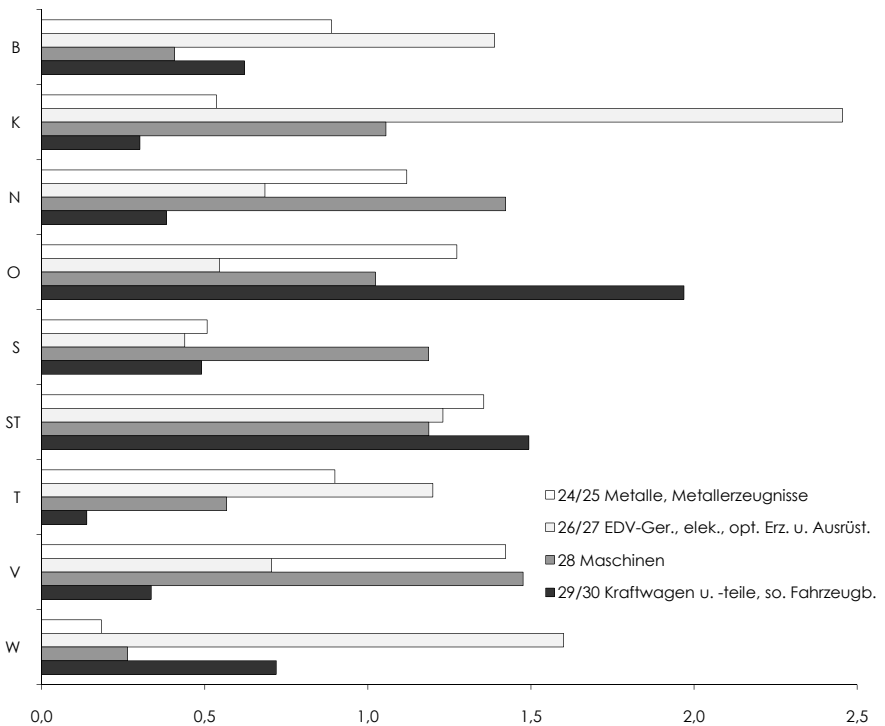
¹¹⁾ Die Berechnung des LQ entspricht dem Quotienten aus Exportanteil des Exportgutes im Bundesland an den Gesamtexporten im jeweiligen Bundesland dividiert durch Exportanteile des österreichischen Exportgutes an den österreichischen Gesamtexporten. Für eine Einführung zu diesem Thema siehe z. B. *Miller – Blair (2009)*.

$$LQ_i^r = \left(\frac{x_i^r / x^r}{x_i^n / x^n} \right) \quad \text{für alle } r = 1, \dots, 9 \quad \text{und} \quad i = 1, \dots, m.$$

In obiger Gleichung steht x für den Warenexport in Mio. €, i für das betrachtete Exportgut, r für das jeweilige Bundesland und n für Österreich.

Ein Lokationskoeffizient größer eins bedeutet eine überdurchschnittlich starke Verankerung des betrachteten Exportgutes im Bundesland r . Zu beachten ist hierbei, dass es sich um relative Anteile und nicht Absolutwerte handelt. Demnach impliziert eine stärkere Konzentration nicht zwangsläufig höhere absolute Exporte.

Abbildung 5.6: Lokationskoeffizienten ausgewählter Warengruppen in den Bundesländern im Jahr 2009



Q: JR-Berechnungen.

Eine Gegenüberstellung der Lokationskoeffizienten der vier wertmäßig größten Exportgütergruppen Österreichs (siehe Abbildung 5.6) lässt unterschiedliche Lokationen innerhalb der Bundesländer im Jahr 2009 erkennen. In Kärnten beispielsweise kommt dem Export von "Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen" eine mehr als doppelt so hohe regionale Verankerung zu, als im Bundesdurchschnitt. Eine ebenfalls starke Verankerung dieser Warengruppe zeigen Wien, das Burgenland und Tirol. Im Gegensatz dazu weisen die anderen drei betrachteten Exportwarengruppen unterdurchschnittliche Lokationen auf. In den Bundesländern Oberösterreich und Steiermark ist eine starke Verankerung der Warengruppe "Kraftwagen, Kraftwagenteile sowie sonstiger Fahrzeugbau" zu erkennen, wobei die Steiermark in allen vier betrachteten Gruppen einen Koeffizienten größer eins zeigt. Die in Österreich anteilmäßig größte Exportwarengruppe ("Herstellung von Maschinen") ist überwiegend in den Bundesländern Vorarlberg, Steiermark, Salzburg sowie in Niederösterreich zu finden.

Ausblick 2010: Die größten Verlierer 2009 werden die größten Gewinner 2010 sein

Die vorläufigen Zahlen der Warenaußenhandelsstatistik zeigen für das 1. Halbjahr 2010 eine Ausweitung der nominellen Warenexporte in Österreich um 12,9% gegenüber dem 1. Halbjahr 2009. Getragen wird dieser Aufschwung von allen Bundesländern, insbesondere von den höchsten absoluten Verlierern in der Krise, (Oberösterreich und Steiermark), die gemeinsam rund 38% des österreichischen Wachstums generieren.

5.6 Literaturhinweise

- Baldwin, R., "The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects", VoxEU.org, 27. November 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297>.
- Fenz, G., Mayer, Ph., Schreiner, J., "Weltwirtschaft bleibt auf Erholungskurs", Geldpolitik & Wirtschaft, 2010, (Q3/10).
- FIW, "Aktuelle Entwicklungen im Außenhandel", Kurzbericht, IV. Quartal 2010.
- Francois, F., Wörz, J., "Follow the bouncing ball - trade and the great recession redux", in Baldwin, R. (2009).
- IMF, "World Economic Outlook, Recovery, Risk, and Rebalancing", October 2010.
- Kurzmann, R., Aumayr, C., Dumrail, A., "Regionale Warenexporte der Steiermark 2000 – 2006. Eine neue Methode der Regionalisierung.", JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH, InTeReg Research Report, 2008, (70), http://www.wibis-steiermark.at/uploads/elements/108_file1.pdf.

- Miller, R. E., Blair, P. D., Input-Output Analysis. Foundations and Extensions, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2009.
- Scheiblecker, M., et al., "Österreichs Wirtschaft im Jahr 2009: Schwerste Krise seit über 60 Jahren", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(4), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=39164&typeid=8&display_mode=2.
- Statistik Austria (2010A), Klassifikationsdatenbank, 2010, http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb_Einstieg.do?NAV=DE.
- Statistik Austria (2010B), Konjunkturindikatoren im Produzierenden Bereich, 2010, http://www.statistik.at/web_de/wcmsprod/groups/gd/documents/stdok/042352.pdf#pagemode=bookmarks.
- WIFO, Prognose für 2010 und 2011: Aufschwung mit anhaltender Unsicherheit, September 2010.
- WIFO, ITKT – Der WIFO Investitions- und Konjunkturtest, Wien, <http://www.itkt.at>.
- Wolfmayr, Y., "Wirtschaftskrise hinterlässt tiefe Spuren im Außenhandel", in Scheiblecker et al. (2010).

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Philipp Mayer (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Nach Jahren mit hohen Leistungsbilanzüberschüssen – hauptsächlich aufgrund des Dienstleistungshandels – verlor die österreichische Leistungsbilanz im Jahr 2009 weiter an Schwung, blieb aber trotz der Weltwirtschaftskrise im positiven Bereich (2,3% des BIP). Die Dienstleistungsexporte sanken 2009 um 9,6% auf 38,2 Mrd. €, die Dienstleistungsimpporte gleichzeitig um 8,7% auf 26,6 Mrd. €. Insgesamt fiel der Rückgang aber deutlich geringer aus als beim Warenhandel (dieser verzeichnete 2009 einen Rückgang bei den Exporten von 20,2% und bei den Importen von 18,4%). Im I. Quartal 2010 konnte der Dienstleistungshandel nach ausschließlich negativen Veränderungsdaten im Jahr 2009 wieder positive Zuwächse verzeichnen. Die Aufteilung der Dienstleistungsexporte in Reiseverkehr sowie traditionelle, innovative und wissensbasierte Dienstleistungen zeigt die weiterhin hohe Bedeutung des Reiseverkehrs sowie die mit Abstand größte Bedeutung der traditionellen Dienstleistungen innerhalb der drei zuvor genannten Kategorien. Im Reiseverkehr konnte 2009 ein höherer Saldo erzielt werden als 2007. Im Zuge der Weltwirtschaftskrise schwächte sich der Strukturwandel im österreichischen Dienstleistungshandel insofern etwas ab, da der Reiseverkehr im Gegensatz zum langjährigen Trend wieder an Bedeutung gewann. Die wissensbasierten Dienstleistungen verbesserten hingegen weiterhin relativ ihre Stellung. Die Aufteilung nach Regionen zeigt, dass die Wirtschaftskrise den österreichischen Dienstleistungshandel mit den EU-12-Ländern 2009 bei signifikant niedrigerem Niveau stärker negativ getroffen hat als den Handel mit der EU-15-Region. Keinen großen Unterschied in der Entwicklung der österreichischen Dienstleistungsexporte gab es 2009 zwischen der EU 27 und der Extra-EU-27.

6.1 Entwicklung des Dienstleistungshandels seit 1999¹⁾

Der Anteil der Dienstleistungen an der Bruttowertschöpfung steigt seit Jahrzehnten mit Ausnahme geringfügiger Korrekturen stetig an und betrug 2009 in Österreich 69,3% (der EU-27-Durchschnitt lag 2008 bei 71,9%). In absoluten Zahlen erwirtschaftete der tertiäre Sektor 2009 rund 170 Mrd. €. Die Weltwirtschaftskrise ging auch am österreichi-

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

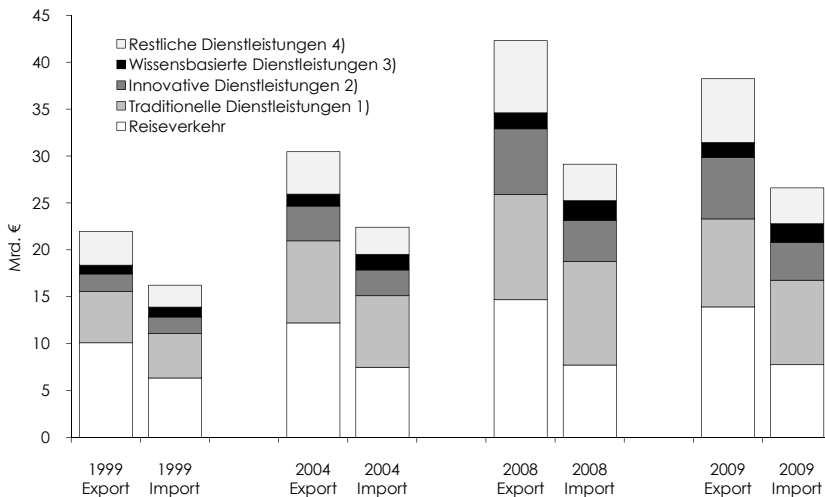
schen Dienstleistungshandel nicht spurlos vorüber. Sowohl die Exporte (-9,6%) als auch die Importe (-8,7%) nahmen 2009 im Vergleich zu 2008 deutlich ab. In absoluten Zahlen schrumpften die Exporte gegenüber dem Vorjahr um 4 Mrd. € auf 38,2 Mrd. € und die Dienstleistungsimporte um 2,5 Mrd. € auf 26,6 Mrd. €. Alle Wachstumsraten der Quartale gegenüber der Vorjahresperiode waren im Jahr 2009 negativ. Die hohe Dynamik im Dienstleistungshandel der letzten Jahre wurde damit spürbar abgebremst. Allerdings ist der Dienstleistungshandel weniger stark eingebrochen als der Warenhandel. Die wichtigsten Gründe dafür sind die relativ stabile Nachfrage aus Deutschland (-5%) sowie die geringe Zyklizität und Abhängigkeit von Fremdfinanzierung des Dienstleistungshandels (Borchert – Mattoo, 2009). Da der Dienstleistungshandel in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung auf den Warenhandel reagiert, lässt die positive Entwicklung des globalen Warenhandels im Laufe des Jahres 2010 für den Dienstleistungshandel eine Erholung erwarten. Im Juni 2010 lag das Welthandelsvolumen wieder auf dem Niveau von Juli 2008 (siehe CPB, 2010). Daten für das I. Quartal 2010 zeigen sowohl bei Dienstleistungsexporten bzw. -importen einen leichten Aufwärtstrend an (je +1,8% gegenüber dem Vorjahr) sowie eine Zunahme des Saldos um 90 Mio. € im Vorjahresvergleich auf +5,5 Mrd. € vorweg.

Trotz des Einbruchs im Jahr 2009 entwickelte sich der österreichische Dienstleistungshandel im letzten Jahrzehnt äußerst positiv. Der zehnjährige Rückblick zeigt eine hohe durchschnittliche jährliche Wachstumsrate sowohl des Exports (+5,7%) als auch des Imports (+5,1%). Unverändert in der Krise blieb auch die Tatsache, dass die Nachbarländer, insbesondere Deutschland gefolgt von der Schweiz und Italien, die wichtigsten österreichischen Handelspartner im Dienstleistungssektor sind. Der Anteil der Dienstleistungsexporte am nominellen BIP hat sich zwischen 1999 (11,1%) und 2009 (13,9%) um mehr als ein Viertel erhöht, der Importanteil ist von 8,2% (1999) auf 9,7% (2009) gestiegen. Die Dienstleistungsbilanz wies sowohl vor zehn Jahren als auch 2009 einen Überschuss auf (die Leistungsbilanz verzeichnet erst seit 2002 einen positiven Saldo). Der Überschuss des Dienstleistungshandels verdoppelte sich zwischen 1999 und 2009 von knapp 6 Mrd. € auf rund 12 Mrd. € oder 4,2% des BIP, überschritt aber 2008 mit einem Überschuss von rund 13 Mrd. € oder 4,7% des BIP seinen vorläufigen Höhepunkt. Der Anteil des Dienstleistungsüberschusses am Dienstleistungsexport betrug 1999 26,1% und ist bis 2009 auf 30,4% angestiegen (2008: 31,1%; Übersicht 6.3 in den Statistischen Übersichten).

6.2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen seit 1999

Die wichtigsten Dienstleistungskategorien im Dienstleistungsexport haben sich im letzten Jahrzehnt relativ wenig geändert. Dennoch gab es sowohl im Zehnjahresvergleich als auch im Vergleich zu 2008 Verschiebungen. Um diese systematisch zu analysieren wird die Entwicklung des Dienstleistungshandels im Folgenden in den Reiseverkehr sowie – in Anlehnung an OeNB (2009) – vier weitere Hauptgruppen zusammengefasst. Diese sind traditionelle Dienstleistungsarten (Transport, Bau, Handel, Vermietung), innovative Dienstleistungen (Kommunikation, EDV und Information, F&E, Architektur und Technik, Patente und Lizenzen), wissensbasierte Dienstleistungsarten (Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Kultur und Erholung; vgl. OeNB, 2009) und restliche Dienstleistungen.

Abbildung 6.1: Wichtige Kategorien im Dienstleistungsausßenhandel



Q: OeNB, Statistik Austria. – 1) Transportdienstleistungen, Bauleistungen, Handel, Vermietung. – 2) Kommunikationsdienstleistungen, EDV- und Informationsdienstleistungen, Patente und Lizenzen, Forschung und Entwicklung, Architektur-, Ingenieurdienstleistungen und sonstige technische Dienstleistungen. – 3) Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und kfm. Beratung, Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen, Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung. – 4) Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen in Landwirtschaft und Bergbau, übrige unternehmensbezogene Dienstleistungen, Dienstleistungen zwischen verbundenen Unternehmen, Regierungsleistungen, a.n.g.

Grundsätzlich gilt, dass für den österreichischen Dienstleistungshandel der Reiseverkehr die höchste Bedeutung hat, gefolgt von den traditi-

onellen Dienstleistungsarten. Im Folgenden werden die Entwicklungen dieser bedeutenden Dienstleistungskategorien unter Berücksichtigung der Weltwirtschaftskrise beschrieben (siehe auch Übersichten 6.6 und 6.7 in den Statistischen Übersichten).

6.2.1 Reiseverkehr²⁾

Der Reiseverkehr bleibt mit Abstand die bedeutendste Kategorie im Dienstleistungsexport (2009: 13,9 Mrd. €, siehe Abbildung 6.1) und ist von 1999 bis 2008 stetig gewachsen, musste aber wie alle anderen Branchen 2009 einen unterdurchschnittlichen Rückgang in Kauf nehmen. Der Reiseverkehrssaldo lag 1999 bei knapp +3,8 Mrd. €, 2009 lag er trotz Krise bei +6,2 Mrd. € und damit höher als 2007. Trotzdem weist der Reiseverkehrssaldo gegenüber 2008 eine leichte Verschlechterung auf. Die Reiseverkehrsimporte sind seit 1999 mit durchschnittlichen 2% pro Jahr deutlich weniger dynamisch gewachsen als die Reiseverkehrsexporte (+3,3%). Die Daten für das I. Quartal 2010 zeigen ein divergierendes Bild. Während die Exporte gegenüber dem Vorjahresquartal wieder mit 2,9% zulegen konnten, sanken die Importe um 3,2%.

6.2.2 Traditionelle Dienstleistungen

Insgesamt haben die traditionellen Dienstleistungsexporte von 11,2 Mrd. € 2008 auf 9,4 Mrd. € 2009 um 16,5% abgenommen und damit stärker als die anderen Hauptgruppen (Abbildung 6.1). Trotz dieser relativ starken Abnahme der Exporte konnte der Saldo der traditionellen Dienstleistungen von 2008 auf 2009 um fast 90% auf 369 Mio. € gesteigert werden, da die Importe noch stärker zurückgingen als die Exporte. Die Exporte von Transportdienstleistungen stellten im Jahr 2009 weiter die zweitgrößte Gesamtposition dar (19,9% aller Dienstleistungsexporte und 28,7% aller Dienstleistungsimporte) und hielten den größten Anteil an den traditionellen Dienstleistungen (2009: 81% der traditionellen Dienstleistungsexporte, 1999: 72%). Die Bedeutung der Transportdienstleistungen ist u. a. aufgrund des Einbruchs des Welt Handels im Jahr 2009 (real um -10,7%) signifikant zurückgegangen. Im Jahr 2009 wurden Transportdienstleistungen im Wert von je 7,6 Mrd. € exportiert und importiert. Dies entspricht einem Rückgang um -17% bzw. -17,9% gegenüber dem Vorjahr. Die mit Abstand wichtigste Teilkomponente der Transportexporte war der Frachttransport (68,9%). Der Handel mit Transporthilfsleistungen und der internationale Personentransport spielen lediglich eine untergeordnete Rolle.

²⁾ Im letzten Teilabschnitt dieses Kapitels wird extra auf die Entwicklungen im Tourismus eingegangen.

Weiters zählen zu den traditionellen Dienstleistungsarten die Bauleistungen, Operational Leasing und sonstige Handelsleistungen. Unter diesen Kategorien ist der Handel mit Bauleistungen am wichtigsten. Die Bauleistungen hatten exportseitig an allen Dienstleistungsexporten einen Anteil von 2,6% und importseitig von 3%. Die Exporte sanken 2009 um 14,2% (2008: +16,5%), die Importe um 24,5% (2008: +18,8%). Der Überschuss betrug 214 Mio. € (2008: +123 Mio. €).

6.2.3 Innovative Dienstleistungen

Die innovativen Dienstleistungsarten werden von den Bereichen Kommunikation, EDV und Information, Forschung und Entwicklung, Architektur und Technik sowie Patente und Lizenzen abgedeckt. Insgesamt haben die innovativen Dienstleistungsexporte 2009 um nur 5,9% auf 6,6 Mrd. € abgenommen und damit am wenigsten stark im Vergleich mit den anderen Hauptkategorien mit Ausnahme des Reiseverkehrs. Der Saldo der innovativen Dienstleistungen konnte von 2008 auf 2009 mit +2,5 Mrd. € nahezu stabil gehalten werden.

Die innovativen Dienstleistungen hatten im letzten Jahrzehnt die höchste Wachstumsdynamik. Die Exporte wuchsen zwischen 1999 und 2009 durchschnittlich um 13,3% p. a., die Importe um 8,8% p. a. Der innovative Dienstleistungsexport liefert demnach einen wichtigen Beitrag zum Strukturwandel im österreichischen Dienstleistungshandel. Der Export von Kommunikationsdienstleistungen erzielte 2009 einen Anteil an den Gesamtdienstleistungsexporten von 2,9%, der Import von 3,2%. Die Exporte sanken 2009 um 6,8% (2008: -1,3%), die Importe um 7% (2008: -4,5%). Der Überschuss nahm gegenüber 2008 nur geringfügig ab und lag bei 273 Mio. € (Abbildung 6.2).

6.2.4 Wissensbasierte Dienstleistungen

Insgesamt sind die wissensbasierten Dienstleistungsexporte von 1,7 Mrd. € 2008 auf 1,6 Mrd. € 2009 (-7,4% gegenüber 2008) weniger stark als die Dienstleistungsexporte insgesamt gesunken. Wertmäßig spielen sie innerhalb der Hauptgruppen die mit Abstand geringste Rolle, wuchsen in den letzten zehn Jahren aber um 70%. Die wissensbasierten Dienstleistungsarten sind die einzige Kategorie, die ein Defizit im Handel aufweisen (2009: -384 Mio. €). Den größten Exportanteil deckten 2009 Leistungen der Werbung und Marktforschung sowie der Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung ab.

6.2.5 Restliche Dienstleistungen

Die Finanzdienstleistungen sind naturgemäß im Zuge der globalen Finanzkrise am stärksten eingebrochen. Die österreichischen Exporte mussten einen Rückgang von nahezu 30% verkraften, der auf die Fi-

nanzmarktprobleme in den USA, dem Euro-Raum und den mittel- und osteuropäischen Ländern zurückzuführen ist. Die Importe von Finanzdienstleistungen sanken sogar um 42%. Deutlich weniger Rückgang wiesen mit 3,5% die österreichischen Versicherungsdienstleistungsexporte auf. Der Saldo bei den Versicherungsdienstleistungen wandelte sich 2009 aber in ein Defizit.

6.3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels

Die wichtigsten Dienstleistungshandelspartner Österreichs bleiben auch nach der Weltwirtschaftskrise die Nachbarländer, wobei Deutschland mit signifikantem Abstand den ersten Platz einnimmt (Übersicht 6.1). Die österreichischen Dienstleistungsexporte nach Deutschland beliefen sich 2009 inklusive Reiseverkehr auf 14,9 Mrd. € und sind im Vergleich zum Vorjahr um 5% geschrumpft. Den größten Anteil an den österreichischen Dienstleistungsexporten nach Deutschland hat der Reiseverkehr (47%), gefolgt von den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (22,8%) und den Transporten (17,4%). Auch bei den Importen aus Deutschland deckten dieselben drei Kategorien drei Viertel des Volumens ab. Der Dienstleistungsbilanzüberschuss mit Deutschland konnte 2009 im Vergleich zum Vorjahr mit 7,1 Mrd. € nahezu stabil gehalten werden. Trotz eines deutlichen Rückgangs der Dienstleistungsexporte in die Schweiz ist deren relative Bedeutung 2009 gestiegen. Die Schweiz bleibt mit 2,5 Mrd. € deutlich der zweitwichtigste Absatzmarkt für österreichische Dienstleistungen. Zudem konnte 2009 der Überschuss im Dienstleistungshandel auch mit der Schweiz bei 1,4 Mrd. € nahezu gehalten werden. Die wichtigsten osteuropäischen Handelspartner bleiben die beiden Nachbarländer Ungarn und Tschechien sowie Rumänien, wobei 2009 mit allen drei Ländern ein Dienstleistungsbilanzüberschuss verzeichnet werden konnte. Die Dienstleistungsexporte nach Russland sind stark eingebrochen (-27%). Weitere relativ wichtige Importeure österreichischer Dienstleistungen sind Italien, die Niederlande, Großbritannien, die USA und Frankreich. Wie beim Warenhandel entwickelten sich auch die Exporte von Dienstleistungen nach China als eine der wenigen Ausnahmen 2009 positiv (+5%). China lag 2009 auf Rang 20 der wichtigsten Zielländer für Dienstleistungsexporte, wobei Asien und die BRIC-Staaten für den österreichischen Dienstleistungshandel generell an Bedeutung gewinnen (wengleich 2009 Asien bzw. die BRIC-Staaten für den Dienstleistungsexport so bedeutend waren wie die Niederlande bzw. Ungarn).

Die EU 15 bleibt die wichtigste Region im Dienstleistungshandel Österreichs (Exporte 2009: 24 Mrd. €). Die Exporte brachen 2009 aber um 7,6% ein. Im längerfristigen Vergleich seit 1999 hat der österreichische

6. Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Dienstleistungsexport in die EU 15 jedoch um nahezu 60% zugelegt (Übersicht 6.4 in den Statistischen Übersichten). Die wachsende Bedeutung der EU 12 in den letzten Jahren wurde 2009 abgebremst.

Die Analyse der zwei wichtigsten Dienstleistungshandelsregionen EU 12 und EU 15 zeigt Unterschiede bezüglich der Exportspezialisierung. Bei der Struktur des Dienstleistungshandels mit den EU-15-Ländern decken der Reiseverkehr (43,9% der EU-15-Dienstleistungsexporte 2009), die Transportdienstleistungen (20,5%) und die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (21,9%) über 85% aller Exporte ab.

Übersicht 6.1: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungsaußenhandel 2009

		Export				Import	
		Mio. €	Anteile in %			Mio. €	Anteile in %
(1)	Deutschland	14.913	39,0	(1)	Deutschland	7.799	29,3
(2)	Schweiz	2.477	6,5	(2)	Italien	1.768	6,6
(3)	Italien	1.949	5,1	(3)	Großbritannien	1.269	4,8
(4)	Niederlande	1.716	4,5	(4)	Schweiz	1.102	4,1
(5)	Großbritannien	1.611	4,2	(5)	USA	1.041	3,9
(6)	Ungarn	1.224	3,2	(6)	Ungarn	1.037	3,9
(7)	USA	1.097	2,9	(7)	Tschechien	937	3,5
(8)	Tschechien	957	2,5	(8)	Kroatien	812	3,1
(9)	Frankreich	948	2,5	(9)	Slowakei	730	2,7
(10)	Belgien	756	2,0	(10)	Frankreich	668	2,5
(20)	China	326	0,9	(21)	China	241	0,9
Insgesamt		38.236	100,0	Insgesamt		26.601	100,0

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

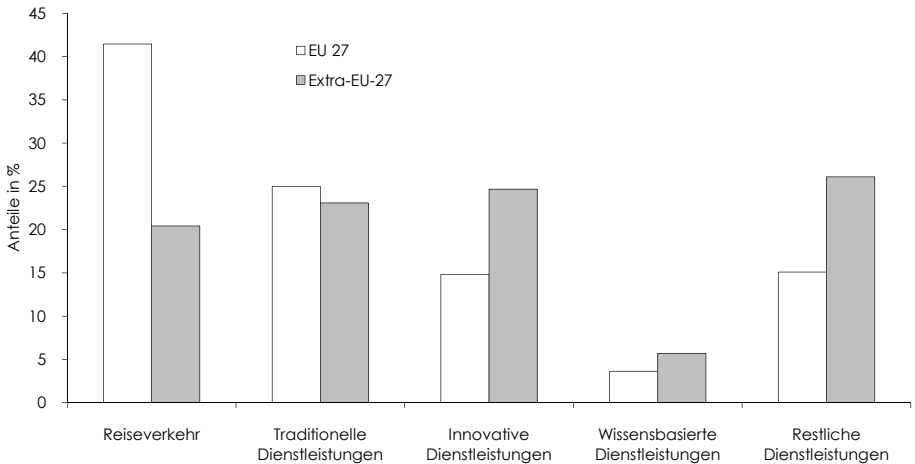
In den EU-12-Ländern dagegen lagen 2009 die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und der Reiseverkehr mit einem Anteil von je rund 30% aller Exporte gleich auf, wobei der Reiseverkehr anteilmäßig um über 3 Prozentpunkte zunahm (Übersicht 6.5 in den Statistischen Übersichten).

Die Dienstleistungsexporte in die EU 12 konnten von 2004 (1. Osterweiterung) bis 2009 um über 40% gesteigert werden. Zwar konnte der Rekordexportwert von 2008 (5,9 Mrd. €) im Jahr der Krise nicht gehalten werden, mit Exporten in der Höhe von 4,9 Mrd. € liegt der Wert von 2009 aber um 115% über dem Wert von 1999. Eine sehr ähnliche Entwicklung haben die Dienstleistungsimporte aus der EU 12 durchlaufen, wobei der Saldo mit der EU 12 deutlich ausgeglichener war als mit der EU 15. 2009 lag der Überschuss bei 215 Mio.€, 2008 bei rund 500 Mio.€. Der Dienstleistungssaldo mit der EU 15 lag 2009 bei 9,4 Mrd. € und fiel in den drei wichtigsten Kategorien positiv aus. Mit

wenigen Ausnahmen konnten 2009 alle Kategorien einen Überschuss verbuchen.

Gliedert man den österreichischen Dienstleistungsexport im Jahr 2009 nach EU 27 und Extra-EU-27 sowie in die in Abschnitt 6.2 verwendeten Kategorien in Anlehnung an OeNB (2009) so ergibt sich, dass mehr als 75% der Exporte innerhalb der EU 27 bleiben und lediglich ein Viertel die EU verlässt, wobei innerhalb der EU 27 der Reiseverkehr und die traditionellen Dienstleistungen den Großteil der Exporte ausmachen, während die Exporte in die Extra-EU-27 nach den Hauptgruppen gleichmäßiger verteilt sind (Abbildung 6.2).

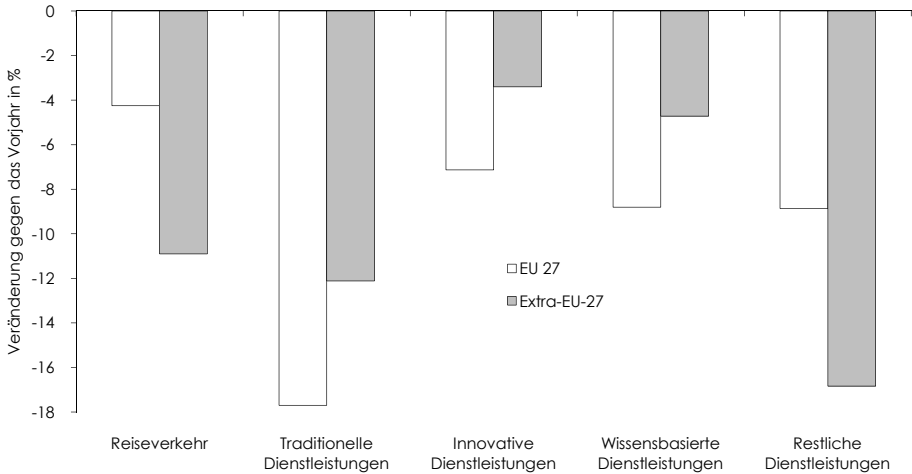
Abbildung 6.2: Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte im Jahr 2009



Q: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 6.1.

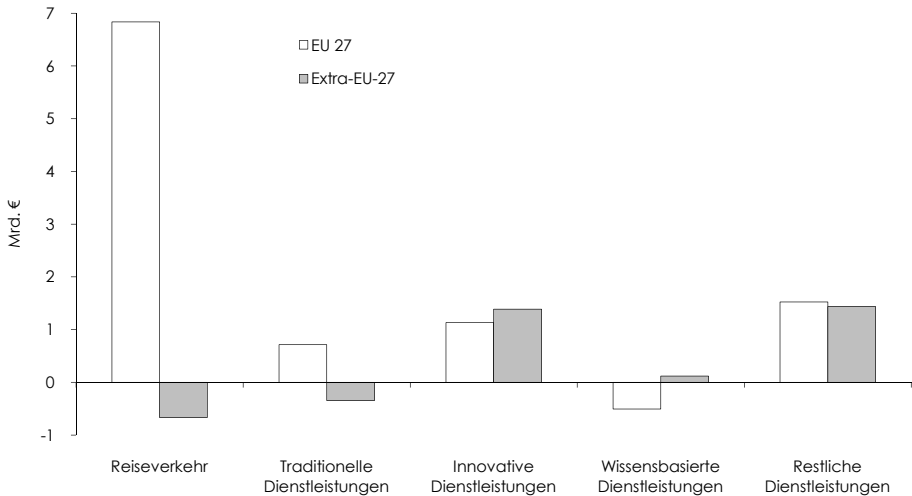
Betreffend der Gesamtentwicklung der Dienstleistungsexporte im Jahr 2009 lässt sich kein signifikanter Unterschied zwischen der EU 27 (-9,2%) und der Extra-EU-27 (-10,8%) ausmachen, innerhalb der Dienstleistungskategorien jedoch schon. Während der Rückgang der Exporte in die EU 27 bei den traditionellen Dienstleistungen am stärksten ausfiel, waren bei der Extra-EU-27 vor allem die restlichen Dienstleistungen, die traditionellen Dienstleistungen und der Reiseverkehr betroffen (Abbildung 6.3).

Abbildung 6.3: Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Kategorien 2009



Q: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 6.1.

Abbildung 6.4: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels nach Kategorien 2009



Q: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 6.1.

Vergleicht man den Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels gemäß den Kategorien nach OeNB (2009) so lässt sich zwischen EU 27 und Extra-EU-27 in erster Linie ein wichtiger Unterschied feststellen: Der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit der EU 27 ist im Gegensatz zu der Extra-EU-27 stark positiv ausgeprägt (Abbildung 6.4).

6.4 Fokus: Die Krisenresistenz des Dienstleistungshandels und der Einbruch in der EU 12

Dieses Kapitel beschreibt abschließend die relativ stärkere Krisenresistenz des Dienstleistungshandels im Vergleich mit dem Warenhandel und geht der Frage nach, wieso der österreichische Dienstleistungsexport in die EU 12 im Jahr 2009 stärker abgenommen hat als im Durchschnitt bzw. im Vergleich mit der EU 15.

Der Abschwung im Dienstleistungshandel war insgesamt schwächer als im Warenhandel. In der Literatur werden zwei Faktoren angeführt, die diesen Unterschied zwischen Waren- und Dienstleistungshandel erklären (Borchert – Mattoo, 2009): Erstens ist die Nachfrage nach gehandelten Dienstleistungen in der Regel weniger zyklisch als nach Waren und zweitens sind Dienstleistungshandel und -produktion weniger stark von Fremdfinanzierung abhängig. Zudem scheint das Potential für den Dienstleistungshandel weiterhin nicht so stark ausgeschöpft zu sein wie im Warenhandel (siehe Brandicourt et al., 2008). In Europa und damit auch in Österreich bestehen weiterhin hohe Barrieren im Dienstleistungshandel (Schäfer, 2009), wengleich die erhofften Wohlstandsgewinne aus einem liberalisierten europäischen Dienstleistungshandel wohl geringer als oft angenommen sind (Lammers, 2010).

Die österreichischen Dienstleistungsexporte in die EU 12, die 2009 rund 13% des Gesamtvolumens ausmachten, sanken im selben Jahr überdurchschnittlich stark (-16,3%; EU 15: -7,6%; insgesamt: -9,6%). In etwas geringerem Ausmaß gilt dieser Befund auch für die Importe aus diesem Raum (-12,7%; EU 15: -8%; insgesamt: -8,7%). Vor allem die Exporte der beiden wichtigen Kategorien Transportdienstleistungen (-23%) und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen (-16,8%) haben in diese Region überdurchschnittlich stark abgenommen (Übersicht 6.5 in den Statistischen Übersichten). In absoluten Zahlen werden rund 50% des Rückgangs im Export von Ungarn und Polen bestimmt. Grundsätzlich dürfte der relativ stärkere Rückgang des österreichischen Dienstleistungshandels mit der EU 12 mit der Abnahme der österreichischen ausländischen Direktinvestitionen in dieser Region zusammenhängen, da global gesehen, Direktinvestitionen von Dienstleistungsunternehmen für rund 50% des Dienstleistungshandels verantwortlich sind (Lammers, 2010).

Nachdem das Welthandelsvolumen (Waren und Dienstleistungen) Mitte des Jahres 2010 wieder das Vorkrisenniveau erreicht hat, und zugleich mit Ende 2009 die europäische Dienstleistungsrichtlinie in nationales Recht umgesetzt werden musste, ist im Allgemeinen mit einem positiven Fortgang der Entwicklung des österreichischen Dienstleistungshandels zu rechnen.

6.5 Tourismus

Egon Smeral (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Susanne Markytan

In Österreich waren die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 deutlich zu spüren. Im Kalenderjahr 2009 musste der österreichische Tourismus einen Umsatzrückgang von 5% hinnehmen. Dieser resultierte in erster Linie aus der Verschlechterung der Auslandsnachfrage. Da der Nachfrageeinbruch erst ab Februar 2009 einsetzte, fielen die Einbußen in der gesamten Wintersaison 2008/2009 moderat aus (-1,6%). In der Sommersaison 2009 war der Rückgang deutlich stärker (-6,1%).

6.5.1 Internationaler Tourismus von Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise betroffen

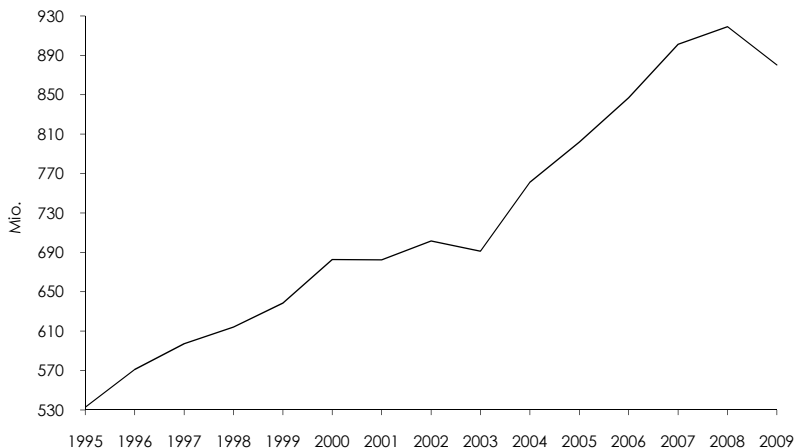
Gemessen an den internationalen Touristenankünften 2009 schrumpfte der Welttourismus um 4¼%, nach +2% im Jahr 2008 (Abbildung 6.5). Die bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 um sich greifende Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise schlug sich 2009 in einem starken Rückgang der internationalen Touristenankünfte nieder (I. Quartal -10½%, II. Quartal -7%, III. Quartal -2¼%). Erst im IV. Quartal stiegen die internationalen Touristenankünfte wieder an (+1¼%; UNWTO, 2010).

Regional stiegen im Jahresdurchschnitt 2009 die internationalen Ankünfte lediglich in Afrika (+3¼%), in Asien und im Pazifischen Raum lagen sie etwas unter dem Vorjahresniveau (-1½%). In Amerika (einschließlich Karibik) bzw. im Mittleren Osten (-5%) sowie in Europa (-5¾%) fiel der Rückgang stärker aus. Im IV. Quartal 2009 konnten bis auf Europa (-3%) wieder Zuwächse verzeichnet werden, wobei die Ankünfte in Asien und dem Pazifischen Raum (+7%) sowie im Mittleren Osten (+9%) besonders stark zunahmen (UNWTO, 2010).

Der EU-Konjunkturtest im Beherbergungs- und Gaststättenwesen lässt auf Basis der saisonbereinigten monatlichen Salden aus optimistischen und pessimistischen Meldungen (Entwicklung der Umsätze in den letzten drei Monaten) nach einer tendenziell negativen Einschätzung der Umsatzentwicklung ab Ende 2008 eine sichtbare Verbesserung der

Umsätze im Laufe der Jahre 2009 und 2010 erkennen (Abbildung 6.6). Seit Mitte 2009 sind per Saldo etwas weniger pessimistische Angaben zu verzeichnen, in Österreich seit November 2009 sogar leicht positive (EC, 2010).

Abbildung 6.5: Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit

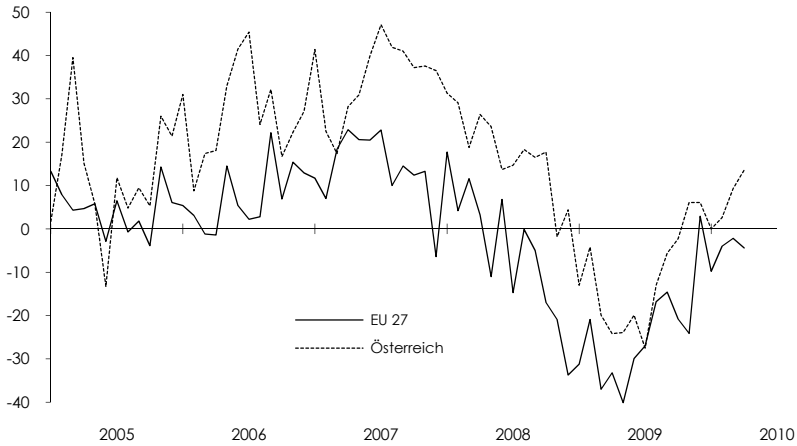


Q: UNWTO.

Bei den ausländischen Gästen verbuchte Österreich im Jahr 2009 21,36 Mio. Ankünfte, was einer Abnahme gegenüber dem Vorjahr um 2,6% entspricht. Die Einnahmen aus dem internationalen Tourismus (Tourismusexporte) erreichten 15,39 Mrd. € (-6,8%, real -7,9%; einschließlich des internationalen Personentransports). Trotzdem konnten im internationalen europäischen Reiseverkehr wieder Marktanteile gewonnen werden (Abbildung 6.7). Zu den größten Marktanteilsgebern gehörten 2009 neben der Türkei, der Schweiz, Schweden, Island, Dänemark, den Niederlanden, Österreich und Portugal auch wieder einige der neuen EU-Mitgliedsländer (Ungarn, Lettland, Estland, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Bulgarien). Deutliche Marktanteilsverluste erlitten dagegen Rumänien, Polen, Irland, Zypern und Litauen.

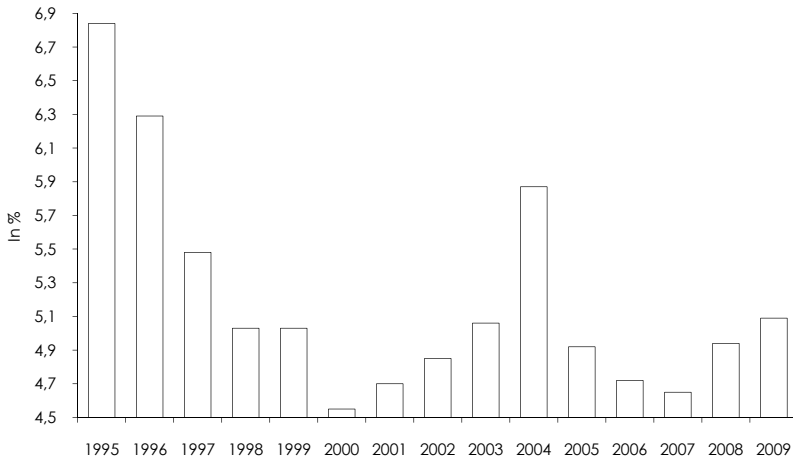
Die Ausgaben der inländischen Reisenden im Ausland (Tourismusimporte) sanken 2009 ebenfalls (-2,3%) und betrugen 9,24 Mrd. € (einschließlich des internationalen Personentransports). Der Überschuss der Reiseverkehrsbilanz verringerte sich somit erstmals seit 2003 und

Abbildung 6.6: Umsatzentwicklung im Beherbergungs- und Gaststättenwesen
Salden aus optimistischen und pessimistischen Meldungen in % der befragten Unternehmen, saisonbereinigt



Q: Konjunkturtest der Europäischen Kommission. – Abgebildeter Zeitbereich: Jänner 2005 bis April 2010.

Abbildung 6.7: Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus



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

erreichte 6,15 Mrd. € (2008: 7,06 Mrd. €). Die Umsätze im Binnentourismus stagnierten annähernd mit $-0,2\%$ und entwickelten sich damit weit weniger schwach als die Einnahmen aus dem internationalen Reiseverkehr.

6.5.2 Rückläufige Entwicklung 2009

Die österreichische Tourismuswirtschaft konnte sich den Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise im Jahr 2009 nicht entziehen, der Rückgang fiel jedoch im Vergleich mit anderen wichtigen Ländern relativ mild aus. Das "günstige" Abschneiden des österreichischen Tourismus geht zum Teil auf seine Nahmarktstärke bzw. darauf zurück, dass Destinationen, die nahe an bevölkerungsreichen Herkunftsmärkten mit hoher Reiseintensität liegen, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten weniger von globalen Nachfrageeinbrüchen erfasst werden als Fern- und Flugdestinationen. Bei Unsicherheiten über die zukünftige Einkommens- und Arbeitsmarktsituation tendieren Touristen dazu, nahe gelegene, mit dem Auto leicht erreichbare Urlaubsziele aufzusuchen. Dies minimiert mögliche Überraschungen bei Preisen und Qualität, da die Produktkenntnisse hier deutlich höher liegen als bei Ferndestinationen. Ebenso stellte sich die hohe österreichische Angebotsqualität als wichtiger Wettbewerbsvorteil heraus.

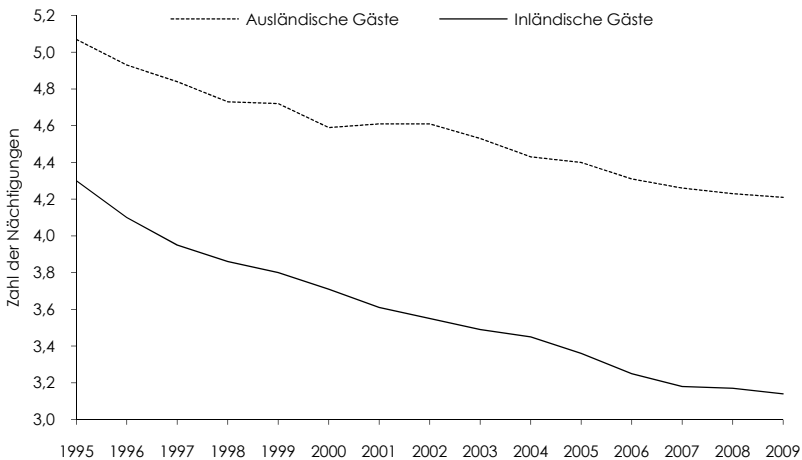
Im Kalenderjahr 2009 verzeichnete der österreichische Tourismus einen Umsatzrückgang von 5%. Dieser resultierte in erster Linie aus der Verschlechterung der Auslandsnachfrage. Da der Nachfrageeinbruch erst ab Februar 2009 einsetzte, fielen die Einbußen in der gesamten Wintersaison 2008/2009 moderat aus ($-1,6\%$). In der Sommersaison 2009 war der Rückgang deutlich stärker ($-6,1\%$).

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer lag 2009 bei 3,8 Nächten und sank somit weiter unter den Tiefststand der Vorjahre. Touristen aus dem Ausland verweilten mit 4,2 Übernachtungen um eine Nacht länger in Österreich als inländische Gäste (Abbildung 6.8). Die Zahl der in- und ausländischen Ankünfte erlitt im Kalenderjahr 2009 einen leichten Dämpfer ($-0,9\%$, 32,32 Mio.); die Übernachtungszahlen blieben aufgrund der anhaltenden Tendenz zu Kurzurlaubeu noch etwas hinter dieser Entwicklung zurück ($-1,9\%$, 124,31 Mio.).

Die Nächtigungsnachfrage der inländischen Reisenden entwickelte sich im Kalenderjahr 2009 positiv ($+1,7\%$); jene der ausländischen Gäste nahm dagegen deutlich ab ($-3,2\%$, Übersicht 6.2). Auf den für Österreich bedeutenden Herkunftsmärkten fiel die Entwicklung unterschiedlich aus: Zuwächse bei der Nachfrage konnten vor allem in den Nachbarländern erreicht werden (Tschechien $+9,9\%$, Slowakei $+9,1\%$, Schweiz $+2,2\%$, Slowenien und Italien jeweils $+1,2\%$). Auch Gäste aus Finnland ($+8,6\%$), Portugal ($+5,5\%$) und Frankreich ($+0,3\%$) nächtigten

gegenüber 2008 öfter in Österreich. Dagegen sank die Zahl der Übernachtungen aus den wichtigen Herkunftsländern Niederlande (-1,2%) und Deutschland (-2,6%). Dieser Rückgang fiel jedoch weniger stark aus als für die ausländische Gesamtnachfrage gemessen wurde. Besonders bei Touristen aus Russland (-12,4%), Spanien (-13,2%), Australien und Neuseeland (-14,2%), dem Vereinigten Königreich (-16,7%), Schweden (-18,5%), Irland (-20,3) und dem Baltikum (-22,7%) mussten kräftige Rückgänge in Kauf genommen werden.

Abbildung 6.8: Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen



Q: Statistik Austria.

Auf allen anderen wichtigen Märkten war im Jahresdurchschnitt 2009 ebenso ein mäßiger bis starker Rückgang zu verzeichnen (Belgien und Luxemburg bzw. Dänemark jeweils -1,4%). Relativ kräftige Einbußen ergaben sich auch bei Gästenüchtigungen aus Griechenland (-10,3%) und Ungarn (-8,7%).

Zu Beginn des Jahres 2010 zeigten sich im österreichischen Tourismus die ersten Anzeichen der Erholung nach der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise, die internationale Nachfrage blieb auf dem hohen Niveau des gleichen Vorjahreszeitraumes. Von Jänner bis Juli 2010 stagnierte die Zahl der Übernachtungen von ausländischen Gästen, die Nachfrage der Österreicher nach Inlandsaufenthalten nahm um 2,3% zu.

Übersicht 6.2: Übernachtungen nach der Herkunft

	1999	2004	2009	2009	Ø 2004/ 2009	Ø 1999/ 2009
	In 1.000			Veränderung in % p. a.		
Insgesamt	112.711	117.251	124.307	- 1,9	+ 1,2	+ 1,0
Inland	30.309	31.329	34.443	+ 1,7	+ 1,9	+ 1,3
Ausland	82.402	85.922	89.864	- 3,2	+ 0,9	+ 0,9
EU 27 ¹⁾	.	76.563	79.706	- 3,0	+ 0,8	.
EU 25 ¹⁾	.	76.520	78.719	- 3,0	+ 0,6	.
EU 15 ¹⁾	72.031	73.105	72.873	- 3,2	- 0,1	+ 0,1
Deutschland	53.092	50.987	48.857	- 2,6	- 0,8	- 0,8
Niederlande	7.013	8.454	9.452	- 1,2	+ 2,3	+ 3,0
Großbritannien	2.783	3.423	3.264	- 16,7	- 0,9	+ 1,6
Italien	2.677	3.056	3.016	+ 1,2	- 0,3	+ 1,2
Belgien und Luxemburg	2.271	2.510	2.805	- 1,4	+ 2,3	+ 2,1
Frankreich	1.723	1.736	1.739	+ 0,3	+ 0,0	+ 0,1
Dänemark	872	1.026	1.501	- 1,4	+ 7,9	+ 5,6
Schweden	636	661	690	- 18,5	+ 0,8	+ 0,8
Spanien	463	560	617	- 13,2	+ 2,0	+ 2,9
Finnland	179	211	279	+ 8,6	+ 5,8	+ 4,5
Griechenland	148	195	255	- 10,3	+ 5,5	+ 5,6
Irland (Republik)	113	215	308	- 20,3	+ 7,5	+ 10,5
Portugal	61	71	90	+ 5,5	+ 4,8	+ 4,1
12 neue EU-Länder	.	3.459	6.833	- 0,9	+ 14,6	.
10 neue EU-Länder (Beitritt 2004)	.	3.415	5.845	- 0,0	+ 11,3	.
MOEL 5	2.520	3.397	5.575	+ 1,3	+ 10,4	+ 8,3
Ungarn	692	1.150	1.499	- 8,7	+ 5,5	+ 8,0
Tschechien	691	1.043	1.955	+ 9,9	+ 13,4	+ 11,0
Polen	795	764	1.386	- 0,2	+ 12,6	+ 5,7
Slowenien	203	219	310	+ 1,2	+ 7,2	+ 4,3
Slowakei	139	220	424	+ 9,1	+ 14,0	+ 11,8
Estland	.	4	61	- 18,4	+ 75,3	.
Lettland	.	6	59	- 33,3	+ 57,6	.
Litauen	.	5	105	- 18,0	+ 84,7	.
Zypern	.	2	28	- 2,4	+ 70,9	.
Malta	.	1	17	- 25,4	+ 73,4	.
2 neue EU-Länder (Beitritt 2007)	146	44	987	- 5,7	+ 86,5	+ 21,0
Bulgarien ²⁾	55	9	146	- 1,2	+ 73,2	+ 10,2
Rumänien ²⁾	91	34	841	- 6,4	+ 89,6	+ 24,9
Schweiz	2.782	3.564	3.642	+ 2,2	+ 0,4	+ 2,7
Norwegen	162	159	240	- 5,3	+ 8,5	+ 4,0
Türkei	73	80	106	- 6,8	+ 5,8	+ 3,8
Übersee	2.534	2.429	2.010	- 7,2	- 3,7	- 2,3
USA	1.566	1.417	1.110	- 7,4	- 4,8	- 3,4
Japan	575	531	407	- 0,5	- 5,2	- 3,4
Australien und Neuseeland	247	294	285	- 14,2	- 0,6	+ 1,5
Kanada	146	188	207	- 7,9	+ 2,0	+ 3,6
China	.	237	222	- 6,0	- 1,3	.
Indien bzw. Südasien ³⁾	56	61	97	- 1,9	+ 9,8	+ 5,6
Russland	.	48	969	- 12,4	+ 82,7	.

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

Im Jahresdurchschnitt 2010 dürften die touristischen Gesamtumsätze real stagnieren (-0,3%), für 2011 wird eine leichte Steigerung um 1,3% erwartet.

6.6 Literaturhinweise

- BMWFJ, Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2009, Wien, 2010, http://www.bmwfj.gv.at/Aussenwirtschaft/Aussenhandelsdaten/Documents/Oesterreichs_Dienstleistungen_2009.pdf.
- Borchert, I., Mattoo, A., "The Crisis-Resilience of Services Trade", The World Bank Policy Research Working Paper, 2009, (4917).
- Brandicourt, V., Schwellnus, C., Woerz, J., Austria's Potential for Trade in Services, FIW Studie, 2008, (002), <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie2.pdf>.
- CPB, International Cyclical Analysis: world-trade monitor, Stand 23. September 2010, <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.html>.
- EC (European Commission), Business and Consumer Surveys – Sub-Sectors. Services (S.A. data), Erhebung vom 29. April 2010.
- FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2008, Wien, Dezember 2008, http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/AWJB_2008/AWJB_2008_de_Homepage.pdf.
- FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2009, Wien, Dezember 2009, http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Aussenwirtschaftsjahrbuch/2009/s_2009_aussenwirtschaftsjahrbuch.pdf.
- Hake, M., "Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen", in FIW (2009).
- Lammers, K., "Ökonomische Effekte der Dienstleistungsfreiheit: Ergebnisse empirischer Untersuchungen zur Dienstleistungsrichtlinie", Europa-Kolleg Hamburg, Discussion Paper, 2010, (2).
- Matt, I., "Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen", in FIW (2008).
- OeNB, Struktur des Dienstleistungshandels 2006. Ergebnisse der Firmenanalyse, Statistiken – Sonderheft, Juni 2009.
- OeNB, "Österreichs Außenwirtschaft erreicht ruhigeres Fahrwasser", Statistiken – Daten und Analysen, 2010, (Q2/10), http://www.oenb.at/de/img/stat_2010_q2_analyse_fuchs_walter_fcml4-190604.pdf.
- OeNB, Statistik Austria, WKÖ, Die Wirtschafts- und Finanzkrise. Lehren für Österreichs Außenwirtschaft, 2010, http://wko.at/statistik/zabil/20052010_Handout_k.pdf.
- Schäfer, S., "Dienstleistungsökonomie in Europa: eine ordnungspolitische Analyse", Ordnungspolitische Diskurse, Hamburg, 2009, (10), http://www.ordnungspolitisches-portal.com/05_02_OPO_Diskurse_2009-10.pdf.
- UNWTO (World Tourism Organization), "World Tourism Barometer", 2010, 8(2).
- Walter, P., "Österreichs Außenwirtschaft im ersten Quartal 2010", Statistiken - Daten und Analysen, OeNB, 2010, (Q3/10).

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich¹⁾

Philipp Mayer (WIFO), Susanne Sieber (WIFO)
Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Der rasche Anstieg der Direktinvestitionstätigkeit in der letzten Dekade erfuhr durch die globale Wirtschaftskrise ein jähes Ende. Die weltweiten wie auch die von Österreich getätigten Direktinvestitionsflüsse gingen 2009 im Vorjahresvergleich stark zurück. Der Wert der österreichischen Direktinvestitionsflüsse ins Ausland betrug lediglich noch 4,7 Mrd. €. Passivseitig flossen 6,2 Mrd. € nach Österreich. Gemäß den vorläufigen Daten für das 1. Halbjahr 2010 kann aktivseitig eine Erholung bzw. passivseitig eine Beschleunigung der Direktinvestitionstätigkeit erwartet werden. Für 2009 wird aktiv- und passivseitig mit Direktinvestitionsbeständen von je 113,1 Mrd. € gerechnet. Die Regionalstruktur der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland ist nach wie vor stark auf Europa konzentriert, allerdings leicht abnehmend. Deutschland ist weiter wichtigstes Zielland, gemessen am Gesamtkapitalbestand, der Anteil in den MOEL 21 nahm 2008 etwas ab. Österreichs Position als bedeutender Investor in Mittel- und Osteuropa blieb aber auch im Jahr 2008 bestehen. Der Großteil der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland ist im Dienstleistungssektor verankert, fast 45% werden im Finanz- und Versicherungswesen verbucht. Im Jahr 2008 erfuhr die österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland eine deutliche Abschwächung der Rentabilität. Bei den passiven Direktinvestitionsbeständen ist die EU 15 eindeutig die wichtigste Herkunftsregion. Die Beschäftigtenzahl in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich konnte 2008 marginal ausgeweitet werden.

In den letzten beiden Jahren wurde die Internationalisierung der Weltwirtschaft durch die globale Finanzkrise und die darauffolgende Wirtschaftskrise deutlich abgebremst. Dies gilt nicht nur für den internationalen Handel von Waren und Dienstleistungen, sondern auch für die ausländische Direktinvestitionstätigkeit. In diesem Kapitel wird die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Österreich und österreichischer Direktinvestitionen im Ausland nachgezeichnet. Die OeNB (2010A) definiert ausländische Direktinvestitionen als "Kapitalanlagen, die Investoren in der Absicht vornehmen, mit einem Unternehmen in einem anderen Land eine dauerhafte Wirtschaftsbeziehung herzustellen".

¹⁾ Der Großteil des Kapitels bezieht sich auf Daten und Informationen der OeNB (insbesondere OeNB, 2010A, 2010C).

len und aufrechtzuerhalten, wobei gleichzeitig die Absicht besteht, auf das Management dieses Unternehmens einen spürbaren Einfluss auszuüben²⁾). Es werden nur Direktinvestitionen im engeren Sinn dargestellt, die das Eigenkapital sowie sonstiges Kapital (z. B. Nettoforderungen aus den Kreditbeziehungen zwischen Müttern und Töchtern) umfassen. Nicht behandelt werden hingegen Beteiligungen von österreichischen "Special Purpose Entities" (SPE), also ausländisch kontrollierte Holdinggesellschaften ohne eigene wirtschaftliche Aktivität in Österreich, sowie der Bestand an Liegenschaften. Rechnet man beide soeben genannten Komponenten hinzu, erhält man die Direktinvestitionen im weiteren Sinn³⁾.

7.1 Österreichs Position im internationalen Vergleich

In den letzten beiden Jahrzehnten herrschten weltweit außergewöhnlich günstige Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen (Öffnung vieler Länder, Abbau von Schranken). Die globale Wirtschaftskrise hat diese günstigen Bedingungen in den Jahren 2008 und 2009 vorerst beendet⁴⁾. Die Auswirkungen der Krise auf die weltweiten und österreichischen FDI-Flüsse waren erheblich. Die weltweiten passiven ausländischen FDI-Flüsse stürzten im Jahr 2009 nach einem deutlichen Rückgang 2008 (-21,2%)⁵⁾ um ein weiteres Drittel auf rund 800 Mrd. € ab (siehe Übersicht 7.1).

Die Werte der ausländischen FDI-Flüsse nach Österreich (6,2 Mrd. €) konnten 2009 zwar gegen den weltweiten Trend wieder gesteigert werden, gingen aber nach dem starken Rückgang von 2008 von einem geringeren Niveau aus. Trotzdem lag dieser Wert immerhin auf dem Niveau von 2006 und nur etwas mehr als 1 Mrd. € unter dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre (7,2 Mrd. €). Die österreichischen FDI-Flüsse ins Ausland (4,7 Mrd. €) verloren gegenüber 2008 und 2007 weiter markant. Der Rückgang 2008 muss jedoch aufgrund wichtiger

²⁾ In der jährlich von der OeNB durchgeführten Direktinvestitionserhebung werden Direktinvestitionen mit einem Nominalkapital von mindestens 100.000 € erfasst. Außerdem muss der Direktinvestor eine Beteiligung von mindestens 10% halten (OeNB, 2010A).

³⁾ Special Purpose Entities erreichten beispielsweise aktivseitig 2008 64,3 Mrd. €. Einschließlich der Liegenschaften betrug im Jahr 2008 somit der österreichische aktive FDI-Bestand i. w. S. 173,9 Mrd. €.

⁴⁾ Grundsätzlich werden die weltweiten FDI-Flüsse derzeit von drei wichtigen Veränderungen begleitet. Erstens gibt es, aktiv wie passiv, eine steigende Beteiligung der Schwellenländer. Zweitens kann man einen Rückgang von Direktinvestitionen in der Fertigungswirtschaft relativ zu jenen im primären und tertiären Sektor beobachten. Und drittens wurde die Internationalisierung der Produktion durch die Krise trotz der starken Wirkung auf die Direktinvestitionen nicht gestoppt (UNCTAD, 2010).

⁵⁾ Für Details zur Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit auf internationaler Ebene siehe Kapitel 3.4.

Einzeltransaktionen 2007 relativiert werden⁶⁾, der Rückgang 2009 hat seine Ursachen aber in der Wirtschaftskrise.

Übersicht 7.1: Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich

	Aktive FDI-Flüsse			Aktive FDI-Bestände		
	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %	Welt Mrd. €	Österreich ¹⁾ Mrd. €	Österreich ¹⁾ Anteile in %
2001	842	3,4	0,40	8.720	32,4	0,37
2002	571	6,1	1,08	7.404	40,5	0,55
2003	501	6,1	1,21	7.812	44,3	0,57
2004	741	6,5	0,87	8.545	51,2	0,60
2005	718	9,0	1,25	10.525	60,9	0,58
2006	1.124	10,9	0,97	11.891	80,3	0,67
2007	1.657	28,5	1,72	13.120	101,1	0,77
2008	1.317	20,1	1,53	11.645	106,8	0,92
2009	793	4,7	0,59	13.176	113,1	0,86

	Passive FDI-Flüsse			Passive FDI-Bestände		
	Welt Mrd. €	Österreich Mrd. €	Österreich Anteile in %	Welt Mrd. €	Österreich ¹⁾ Mrd. €	Österreich ¹⁾ Anteile in %
2001	922	6,4	0,69	8.475	39,7	0,47
2002	667	0,1	0,02	7.170	42,8	0,60
2003	501	5,5	1,10	7.421	45,6	0,61
2004	590	2,6	0,43	8.117	51,9	0,64
2005	793	8,7	1,09	9.769	70,0	0,72
2006	1.163	6,3	0,54	10.840	84,3	0,78
2007	1.534	22,8	1,48	12.221	110,4	0,90
2008	1.209	4,7	0,39	11.131	106,2	0,95
2009	802	6,2	0,77	12.317	113,1	0,92

Q: Werte für Welt: UNCTAD, World Investment Report 2010; Werte für Österreich: OeNB. – Aufgrund von statistischen Abweichungen entsprechen die weltweiten aktiven FDI-Flüsse nicht den weltweiten passiven FDI-Flüssen. – ¹⁾ 2009: Schätzung laut OeNB (2010B).

2010 ist mit einer Ausweitung der Direktinvestitionstätigkeit relativ zum Vorjahr zu rechnen. Die passiven Direktinvestitionsflüsse nach Österreich wiesen nach vorläufigen Zahlen im 1. Halbjahr 2010 mit 10,4 Mrd. € den zweithöchsten je verzeichneten Wert auf (Rekord im 1. Halbjahr 2007: 15 Mrd. €). Die aktiven Direktinvestitionsflüsse Österreichs waren mit vorläufig 4,6 Mrd. € im 1. Halbjahr 2010 fast so hoch wie im Gesamtjahr 2009. Davon betrafen jedoch die Eigenkapitalzuschüsse weniger als 2 Mrd. €. Der Rest sind deutlich volatilere Konzernkredite und reinvestierte Gewinne. Bei den passiven FDI-Flüssen ist das

⁶⁾ In kleineren Ländern können die Direktinvestitionsflüsse abhängig von Einzeltransaktionen sehr volatil sein. Als Beispiel für eine solche bedeutende Einzeltransaktion kann hier die Umstrukturierung des Bank Austria Konzerns genannt werden, die 2007 erheblich zum Volumen beitrug.

Bild etwas deutlicher (Eigenkapital 8,4 Mrd. €), betreffen aber zum Überwiegenden Teil die Restrukturierungsmaßnahmen eines Konzerns (OeNB, 2010E). Diese Zahlen sollten daher mit Vorsicht interpretiert werden.

Die OeNB führt jährlich eine Direktinvestitionsbefragung durch (OeNB, 2010A)⁷⁾. Die Ergebnisse der jüngst durchgeführten Befragung beziehen sich auf den Direktinvestitionsbestand 2008. Im Gegensatz zu den weltweiten aktiven und passiven Direktinvestitionsbeständen, welche 2008 um 11,2% bzw. 8,9% zurückgingen, waren die österreichischen Bestände signifikant weniger stark betroffen. Die ausländischen Direktinvestitionsbestände in Österreich sanken 2008 auf 106,2 Mrd. € (-3,8% im Vergleich zu 2007; der erst zweite Rückgang seit Beginn der Aufzeichnungen 1968), die österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland hingegen konnten auf 106,8 Mrd. € (+5,6%) sogar zulegen. Damit liegt das Niveau der passiven Bestände 2008 im Gegensatz zu den Jahren davor um 600 Mio. € unter jenem der aktiven. Von 2002 bis 2008 lagen die aktiven Direktinvestitionsflüsse Österreichs immer über den passiven Flüssen. 2009 werden trotz Wirtschaftskrise die Bestandswerte aktivseitig und passivseitig (je 113 Mrd. €) nach Schätzungen der OeNB weiter bzw. wieder steigen. Bei einem Vergleich der österreichischen aktiven Bestandswerte mit der Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionsbestände sieht man, dass 2008 (0,92%) der österreichische Anteil gegenüber 2007 (0,77%) erheblich gesteigert worden ist. 2009 wird gegenüber 2008 eine Abnahme auf 0,86% erwartet (Übersicht 7.1). Der Anteil wurde damit in den letzten zehn Jahren ungefähr verdreifacht (1998: 0,31%).

Die steigende Bedeutung von Direktinvestitionen für die österreichische Volkswirtschaft schlägt sich auch in der Direktinvestitionsquote (FDI-Bestände in % des BIP) nieder. Laut UNCTAD (2010) hat sich die aktive Direktinvestitionsquote in den letzten fünf Jahren nahezu verdoppelt (2004: 24,2%, 2009: 43,8%). Dasselbe gilt auch für die passiven Direktinvestitionsbestände (2004: 24,5%, 2009: 44,2%; siehe Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten). In beiden Richtungen liegt die Quote 2009 höher als im Jahr 2007.

Die aktiven Direktinvestitionsquoten haben sich im Jahr 2009 in vielen europäischen Ländern im Vergleich zu 2008 deutlich ausgeweitet⁸⁾. Dies gilt auch für die österreichische Direktinvestitionsquote (2009: 43,8%, 2008: 38%). Im internationalen Vergleich mit anderen kleinen offenen europäischen Volkswirtschaften bleibt der Internationalisie-

⁷⁾ Die wesentliche statistische Änderung für das Jahr 2008 betrifft die Verwendung der neuen Aktivitätsgliederung ÖNACE 2008 anstelle der ÖNACE 2003 (siehe Kasten 7.1).

⁸⁾ Der signifikante Anstieg in den Quoten von 2008 auf 2009 lag in vielen Ländern jedoch weniger in der Ausweitung der Direktinvestitionen sondern vielmehr im Rückgang des BIP.

ungsgrad Österreichs im Gegensatz zu den Exportquoten bei den Direktinvestitionen jedoch niedrig. Die aktiven Direktinvestitionsquoten waren im Jahr 2009 beispielsweise in der Schweiz (163,8%), in Schweden (91,1%), Irland (82,9%) und Finnland (52,4%) signifikant höher (Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten). Jedoch konnte Österreich den Abstand zu den genannten Ländern in den letzten zehn Jahren deutlich verringern. Die österreichische Direktinvestitionsquote blieb auch 2009 unter dem EU-27-Durchschnitt (54,8%), aber knapp über dem Durchschnitt der Industriestaaten (41,2%). Passivseitig gilt im Wesentlichen derselbe Befund (Übersicht 7.6 in den Statistischen Übersichten).

7.2 Österreichs Direktinvestitionen im Ausland

2008 kam es zwar zu einer deutlichen Abnahme der aktiven österreichischen FDI-Flüsse gegenüber dem Vorjahreswert. Die Abnahme ist wegen der schon oben angesprochenen wichtigen Einzeltransaktionen 2007 jedoch mit Vorsicht zu betrachten. Aufgrund der im Jahr 2008 relativ spät in der Realwirtschaft ausgebrochenen Krise war deren Einfluss weniger dramatisch als erwartet. 2008 waren die aktiven FDI-Flüsse mit 20 Mrd. € immerhin doppelt so hoch wie im Jahr 2006⁹⁾.

Die aktiven FDI-Bestände lagen 2008 weiter über der 100 Mrd. €-Marke (106,8 Mrd. €). Aufgrund von Wertberichtigungen stiegen die aktiven Bestände jedoch wesentlich geringer als man aufgrund der hohen Nettoinvestitionen erwarten könnte. Die Krise kostete den österreichischen Direktinvestoren demgemäß einen zweistelligen Milliardenbetrag (OeNB, 2010B). Etwas abgekoppelt von der finanzwirtschaftlichen Entwicklung stellt sich die realwirtschaftliche dar. Die Zahl der österreichischen Direktinvestoren ist 2008 um 79 auf 1.149 gestiegen, die zusammen in 4.082 Unternehmen im Ausland investierten (+14% im Vorjahresvergleich). Zudem waren in diesen ausländischen Unternehmen anteilsgewichtet mit 675.300 Personen um 100.000 mehr beschäftigt als 2007, der Umsatz stieg um rund 30 Mrd. € auf 170 Mrd. € (OeNB, 2010A).

2010 wurden zum zweiten Mal Ergebnisse der "Foreign Affiliates Statistics" (FATS) mit Daten für das Jahr 2008 veröffentlicht, sodass erstmals ein Jahresvergleich möglich ist. Für einen Überblick zu den Unterschieden zwischen den Ergebnissen der Direktinvestitionserhebung

⁹⁾ Laut UNCTAD-Daten gehörte Österreich 2008 bei den aktiven FDI-Flüssen zu den 20 Top-Investoren der Welt. 2009 ergab sich aber ein deutlicher Rückfall. Wie sehr die Krise die Flüsse verändert hat, zeigt sich auch am Verhältnis von Desinvestitionen zu Neuinvestitionen (vgl. Bellak – Mayer, 2010). Nach WIFO-Berechnungen betrug dieses im Jahr 2007 20% und 2009 67%.

der OeNB und der FATS siehe *Hake – Sieber (2009)*¹⁰). Ziel der FATS ist es, Informationen über die Aktivitäten aller Unternehmen, welche einer ausländischen Kontrolle unterliegen, international vergleichbarer zu machen. Erhoben werden sowohl die "Inward-Richtung" (auslandskontrollierte Einheiten in Österreich) als auch die "Outward-Richtung" (Auslandstöchter). Gemäß FATS¹¹) wurden 2008 rund 4.899 im Ausland ansässige Unternehmen, die von österreichischen Unternehmen kontrolliert werden, ausgewiesen (+14% gegenüber 2007). In den Auslandstöchtern waren gemäß Outward-FATS rund 900.000 Personen beschäftigt (+18%), die einen Umsatz im Ausland von rund 205 Mrd. € erwirtschafteten (+15%).

7.2.1 Regionalstruktur der aktiven Direktinvestitionen

Die Regionalstruktur der aktiven österreichischen Direktinvestitionen offenbart eine weitgehende Dominanz Europas. Sie sind daher eher regional als global verankert (*Bellak – Mayer, 2010*). Zum Jahresende 2008 lag der Wert aller in Europa investierten österreichischen Direktinvestitionsbestände bei 95,4 Mrd. € (Anteil 89,3%). Während dieser Wert eine Zunahme um 8 Prozentpunkte seit 1999 bedeutete, kam es innerhalb Europas zu einer deutlichen Diversifizierung. Der Anteil der EU-15-Länder nahm von noch 44,5% im Jahr 1999 auf 29,9% im Jahr 2008 stetig ab. Der Anteil der MOEL 21¹²) fiel zwar 2008 auf 49,1% (52,4 Mrd. €) von 50,4% im Jahr 2007, ist im Zehnjahresvergleich aber erheblich gestiegen (1999: 28,8%). In den 1990er-Jahren war die österreichische aktive Direktinvestitionstätigkeit in den MOEL im Wesentlichen noch auf die Nachbarländer (MOEL 5) beschränkt. Ab der Jahrtausendwende gewannen jedoch die weiter entfernten mittel- und osteuropäischen Staaten an Bedeutung (Abbildung 7.1). Seit 2005 nimmt der Anteil der MOEL 5 beständig ab (2008: 24%).

Trotz der "Europalastigkeit" der aktiven Direktinvestitionen ist in den letzten beiden Jahren der "Überseeanteil" wieder gestiegen, nachdem er zwischen 2002 und 2005 deutlich zurückgegangen war. 2008 sind die Anteile Amerikas (von 5,1% 2007 auf 5,7%) und Asiens (von 3,3% auf 4%) gewachsen. Der Anteil der BRIC, der maßgeblich von Russland bestimmt wird, hat sich von 3,2% 2001 auf 5,6% 2008 erhöht.

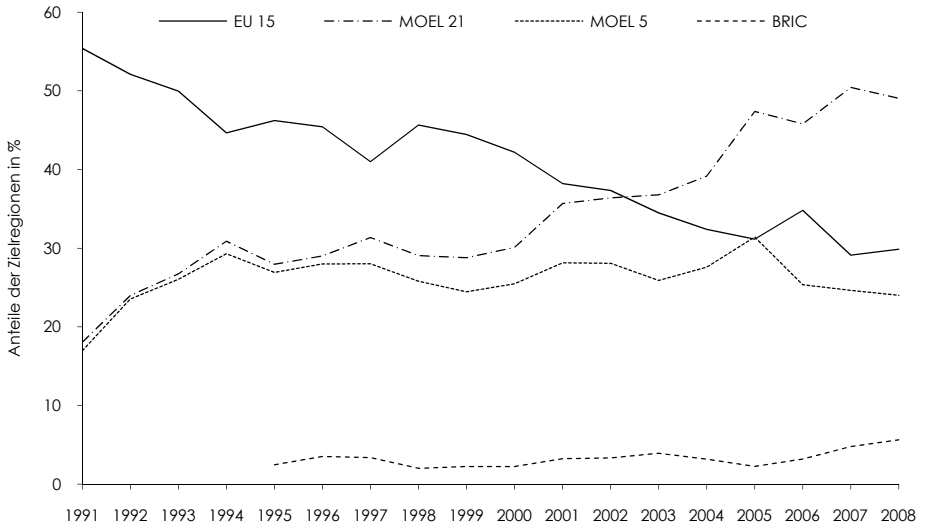
¹⁰) Die drei wichtigsten Unterschiede sind: 1. Die FATS berücksichtigt nur Kontrollbeziehungen (>50%-ige Beteiligung), die OeNB schon ab einer 10%-igen Beteiligung. 2. Die FATS erfasst dann die Indikatoren (z. B. Beschäftigung) zu 100%, die OeNB nur anteilsgewichtet. 3. Die FATS bezieht auch indirekte Beteiligungen mit ein, die OeNB fokussiert nur auf direkte Beteiligungen.

¹¹) Absatz basierend auf *Statistik Austria (2010A, 2010B)*.

¹²) In den Originalstatistiken der OeNB wird die Bezeichnung MOEL 20 verwendet, da Serbien und der Kosovo noch als Einheit behandelt werden.

Vor allem in dieser "Region" liegt angesichts des zu erwartenden Wirtschaftswachstums in diesen Ländern noch einiges an Potential (BIP-Wachstum 2010: Brasilien +5,5%, Russland +4%, Indien +8,8%, China +10%)¹³⁾.

Abbildung 7.1: Regionale Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände



Q: OeNB. – BRIC: Daten für China und Indien erst ab 1995 verfügbar.

Trotz der steigenden Bedeutung Mittel- und Osteuropas ist das wichtigste Zielland österreichischer Direktinvestitionen gemessen am Gesamtkapital weiterhin Deutschland. Der Wert der österreichischen Direktinvestitionen in Deutschland belief sich 2008 auf 15,2 Mrd. € oder 14,2% aller österreichischen Direktinvestitionsbestände. 2008 wurden 2,6 Mrd. € in die größte Volkswirtschaft der EU investiert. Die Länder mit den höchsten Anteilen an den Beständen innerhalb der MOEL 21 sind Tschechien (8,1%), Ungarn (6,1%) und Rumänien (5,8%). Außergewöhnlich hohe durchschnittliche jährliche Zuwächse gab es im Zeitraum zwischen 1998 und 2008 bei den Beständen in Serbien (+112%), Bulgarien (+70%), der Ukraine (+60%) und in Rumänien (+43%). Auch die Beschäftigung in den genannten Ländern wurde in den letzten

¹³⁾ IMF, World Economic Outlook, Oktober 2010.

7. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

zehn Jahren stark ausgeweitet (Übersicht 7.7 in den Statistischen Übersichten). In die baltischen Staaten wurden 2008 insgesamt nur 68 Mio. € investiert.

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

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	1.000 Personen										
Deutschland	32,9	33,7	34,9	25,0	35,3	35,4	38,3	43,5	38,5	49,6	66,8
Ungarn	52,5	49,3	48,5	54,2	50,8	55,3	57,7	55,7	54,6	68,3	79,2
Tschechien	31,1	32,9	49,8	50,6	58,0	61,1	56,6	61,9	63,9	73,2	80,6
MOEL 5	108,9	112,6	141,0	156,6	165,4	179,2	171,8	180,8	181,9	211,4	235,3
MOEL 21	121,1	128,1	162,4	190,2	209,4	233,4	266,2	304,6	345,2	407,9	465,7
EU 15	50,6	50,4	57,6	53,1	61,9	64,0	67,5	82,8	81,5	107,0	127,9
EU 27	165,9	169,4	207,6	224,3	246,2	265,0	293,1	326,5	338,5	399,4	457,7
Insgesamt	187,7	199,2	248,6	270,1	299,1	327,7	370,5	431,7	478,9	573,3	675,3
	Anteile in %										
Deutschland	17,6	16,9	14,0	9,3	11,8	10,8	10,3	10,1	8,0	8,6	9,9
Ungarn	28,0	24,7	19,5	20,1	17,0	16,9	15,6	12,9	11,4	11,9	11,7
Tschechien	16,6	16,5	20,0	18,7	19,4	18,6	15,3	14,3	13,4	12,8	11,9
MOEL 5	58,0	56,5	56,7	58,0	55,3	54,7	46,4	41,9	38,0	36,9	34,8
MOEL 21	64,6	64,3	65,3	70,4	70,0	71,2	71,8	70,5	72,1	71,2	69,0
EU 15	26,9	25,3	23,2	19,6	20,7	19,5	18,2	19,2	17,0	18,7	18,9
EU 27	88,4	85,1	83,5	83,0	82,3	80,9	79,1	75,6	70,7	69,7	67,8
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.

Innerhalb der MOEL 21 kam es 2008 gegenüber 2007 zu Verschiebungen. Die Direktinvestitionsbestände in Kroatien, der Ukraine und in Ungarn gingen 2008 im Vorjahresvergleich signifikant zurück, konnten aber insbesondere in Tschechien, Bulgarien und Russland weiter ausgebaut werden.

Die aktiven FDI-Flüsse sind 2009 wegen der Weltwirtschaftskrise stark zurückgegangen. Regional betrachtet betraf der Rückgang zum größten Teil die europäischen Länder bzw. die MOEL 21. In Amerika kam es 2009 zu Deinvestitionen in der Höhe von 450 Mio. €.

Die regionale Verteilung der Beschäftigten¹⁴⁾ in österreichischen Auslandsstöckern zeigt die Bedeutung Mittel- und Osteuropas. 2008 ent-

¹⁴⁾ Die hier verwendeten Zahlen der Beschäftigten in österreichischen Tochterunternehmen sind jeweils gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil (OeNB, 2010A).

fielen 69% der Beschäftigten auf die MOEL 21. Das sind zwar 2,2 Prozentpunkte weniger als 2007, insgesamt konnte die Zahl der Beschäftigten aber um knapp 60.000 Personen ausgeweitet werden. Innerhalb der MOEL 21 blieben Tschechien (80.600), Ungarn (79.200) und Rumänien (69.400) mit Abstand jene Länder, in denen die meisten Personen bei österreichischen Auslandstöchtern beschäftigt waren. Die höchsten absoluten Zuwächse von Beschäftigten waren 2008 in Deutschland (+17.240 Beschäftigte), der Ukraine (+14.471) und in Ungarn (+10.872) zu beobachten. In Serbien (-7.654 Beschäftigte) und Spanien (-3.335) kam es hingegen zu einem Rückgang der Beschäftigung. Insbesondere in der Krise ist für viele Menschen die Angst vor einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland aufgrund der geringeren Lohnkosten in den MOEL wieder ein Thema. *Falk – Wolfmayr* (2009/10) zeigen jedoch, dass das inländische Beschäftigungswachstum von österreichischen Unternehmen, die im Ausland investieren, nach der Investition höher ist als vorher. Und auch laut OeNB-Direktinvestitionserhebung (OeNB, 2010A) bleibt der Marktzutritt bzw. die Absatzsicherung das wichtigste Motiv für Unternehmer, um im Ausland zu investieren. Gemessen am investierten Gesamtkapital war 2008 für 57,3% der Marktzutritt das wesentliche Motiv, hingegen nur für 0,7% die Arbeitskosten. Die Arbeitskosten sind in den MOEL allerdings relativ etwas wichtiger (1,2%), vor allem in den Nachbarländern wie z. B. Ungarn oder Tschechien¹⁵). Die Zahl der Beschäftigten in Auslandstöchtern ist in den letzten zehn Jahren immer gestiegen und hat sich 2008 im Vergleich zu 1999 mehr als verdreifacht. 2008 waren 675.300 Beschäftigte zu verzeichnen, dies entspricht einer Steigerung von 17,8% gegenüber dem Vorjahr (Übersicht 7.2). Im Vergleich dazu hat 2008 die Beschäftigung in österreichischen Unternehmen mit ausländischen Direktinvestitionen gegenüber 1999 bzw. 2007 nur um 3,8% bzw. 1,4% zulegen können (2008: 238.400 Beschäftigte).

7.2.2 Österreichs Position als Investor in Mittel- und Osteuropa

Österreich nimmt aus verschiedenen Gründen (geographische Nähe, historische Verbundenheit, etc.; siehe z. B. *Hake – Sieber*, 2009 oder *Wolfmayr*, 2010) seit Jahren eine bedeutende Stellung als Investor in den MOEL ein. Dennoch scheint das Direktinvestitionspotential Österreichs gerade auch in den MOEL noch nicht ausgeschöpft (siehe *Egger*, 2010).

¹⁵ Misst man die Bedeutung der einzelnen Motive anhand anteilsgewichteter Beschäftigungszahlen, ergeben sich höhere Anteile für das Arbeitskostenmotiv (insgesamt 5%, MOEL 21 6,9%).

Übersicht 7.3: Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in den MOEL im Jahr 2008

	Rang	Anteile an den FDI-Beständen in %
Slowenien	1	46,6
Bosnien-Herzegowina	1	30,4
Kroatien ¹⁾	1	29,1
Serbien ¹⁾	1	20,3
Rumänien	1	18,8
Bulgarien ¹⁾	1	18,4
Slowakei	2	14,5
Ungarn	3	12,7
Tschechien	3	12,1
Mazedonien	4	11,3
Albanien	4	8,7
Montenegro ¹⁾	7	7,2
Ukraine ¹⁾	5	6,5
Polen	9	3,5

Q: wiw. – 1) 2009.

2008 blieb Österreich einer der Topinvestoren in den MOEL. In Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Rumänien und Bulgarien erreichte Österreich als Direktinvestor wie schon 2007 den 1. Platz, 2008 kam Serbien neu hinzu. In den drei angrenzenden EU-Mitgliedstaaten der MOEL konnte Österreich 2008 den 3. Platz halten (Ungarn, Tschechien) bzw. Platz 2 erobern (Slowakei; Übersicht 7.3). Wichtige Konkurrenten als Direktinvestoren in diesen Ländern sind vor allem die Niederlande und Deutschland.

Die Bedeutung Österreichs als Direktinvestor¹⁶⁾ in den mittel- und osteuropäischen Ländern sieht man auch anhand der überdurchschnittlich hohen Marktanteile am gesamten Direktinvestitionsbestand in diesen Ländern (Übersicht 7.4) verglichen mit dem österreichischen Marktanteil an den weltweiten Direktinvestitionen (0,9%). Sowohl in den MOEL 5 (8,6%) als auch in den MOEL 21 (8,2%) wurde der Marktanteil Österreichs 2008 gesteigert. Die Entwicklung der Marktanteile der österreichischen Direktinvestitionen innerhalb der MOEL war 2008 jedoch unterschiedlich. In Tschechien, Slowenien, Polen, Bulgarien, Kroatien und Russland konnten Marktanteile gewonnen, in der Slowakei, in Ungarn, Rumänien, Serbien und der Ukraine mussten Marktanteile abgetreten werden.

Die Bedeutung Österreichs bei den Direktinvestitionen in den MOEL ist relativ zur Größe des Landes sehr hoch. Dies kann anhand der dop-

¹⁶⁾ Zur Marktpräsenz gemessen an den Marktanteilen im Warenexport siehe Kapitel 5.2.

pelt standardisierten Marktanteile¹⁷⁾ (siehe Übersicht 7.8 in den Statistischen Übersichten) beurteilt werden. Die Niederlande erreichten im Jahr 2008 zwar einen mehr als doppelt so hohen Marktanteil in den MOEL 5, setzt man diesen Wert jedoch in Relation zu dem fünfmal so hohen Marktanteil der Niederlande an den weltweiten Direktinvestitionen, zeigt sich die eminente Position Österreichs in den MOEL. Der niederländische standardisierte Marktanteil erreicht dann nur 40% des österreichischen Wertes. Noch viel stärker gilt dieser Befund für Deutschland (18%). Aus heutiger Sicht kann diese starke Position Österreichs, die zum Höhepunkt der Wirtschaftskrise auch für zahlreiche Irritationen sorgte, nicht als großer Nachteil für Österreich bezeichnet werden. Dennoch gab es auch aus Sicht der MOEL durch den IMF (2010) die allgemeine, nicht spezifisch auf Österreich abzielende Kritik, dass die Kapitalflüsse in diese Länder zum Teil als zu "exzessiv" betrachtet wurden.

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

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	ln %										
MOEL 21	5,4	5,0	5,2	5,4	6,2	6,2	6,2	6,4	6,3	6,3	8,2
MOEL 5	7,1	6,4	9,4	7,7	8,7	8,3	8,2	9,4	8,3	8,4	8,6
Tschechien	9,1	7,4	12,1	8,3	11,4	9,9	9,9	9,2	10,3	9,9	10,6
Slowakei	18,3	17,8	39,6	27,2	16,1	12,0	11,4	12,3	12,8	14,9	13,7
Ungarn	8,1	7,3	8,1	8,8	9,9	9,0	8,8	7,6	9,4	11,4	10,3
Slowenien	19,2	20,9	23,9	27,9	24,7	20,1	14,8	20,3	27,1	21,2	21,3
Polen	2,0	2,2	3,5	2,7	3,0	4,2	5,3	9,0	3,6	3,0	3,4
Bulgarien	1,3	4,7	5,7	9,5	10,6	20,8	10,1	12,6	8,9	10,7	11,7
Rumänien	3,1	3,2	5,5	5,0	7,6	5,7	10,6	13,0	13,8	13,3	12,7
Kroatien	17,8	15,0	19,0	13,6	16,5	17,8	15,1	23,1	16,8	22,6	24,1
Serbien	.	.	.	21,6	6,6	8,7	10,3	12,8	14,8	16,7	13,7
Russland	.	0,6	1,3	1,4	1,6	1,9	1,4	0,5	0,9	1,1	3,2
Ukraine	1,0	0,8	2,1	1,7	1,9	1,8	2,4	3,5	13,7	14,3	7,4
Welt	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,9

Q: OeNB, wiw, UNCTAD, WIFO-Berechnungen. – Die hier dargestellten Werte basieren auf österreichischen Daten, d. h. für die Berechnungen wurden die österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände im jeweiligen mittel- und osteuropäischen Land (OeNB-Werte, aus Sicht Österreichs) in Relation gesetzt zu den gesamten passiven Direktinvestitionsbeständen in dem jeweiligen mittel- und osteuropäischen Land (wiw-Werte, aus Sicht des Partnerlandes).

¹⁷⁾ Durch standardisierte Marktanteile wird der Einfluss der Landesgröße neutralisiert.

7.2.3 Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland¹⁸⁾

Ein Problem bei der Branchenstruktur ist die Zuordnung von Holdinggesellschaften. Diese wurden bisher im "Dienstleistungssektor", insbesondere in der Kategorie "Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen", verbucht. Diese Kategorie wurde in der ÖNACE 2008 auf fünf Abschnitte (J, K, L, M, N; siehe Kasten 7.1) aufgeteilt. Laut OeNB (2010A) werden Direktinvestitionstätigkeiten von Holdinggesellschaften aufgrund der Umstellung auf die ÖNACE 2008 nun in Holdinggesellschaften mit (verbucht unter "Professionelle Dienstleistungen", M) und ohne Managementfunktion (verbucht unter "Finanzsektor", K) geteilt. Insgesamt erschwert die Umstellung von ÖNACE 2003 auf ÖNACE 2008 die intertemporalen Interpretationen, diese sind dennoch möglich, da die OeNB (2010A) mittels Überleitungstabellen die Bestände rückgerechnet hat und zudem viele Unternehmen in der alten Branche verblieben sind¹⁹⁾. Gänzlich neu ist der Abschnitt "Information und Kommunikation" (J), der sehr dynamisch wächst und von 1998 bis 2008 den Bestand an Direktinvestitionen um den Faktor 28 erhöht hat (2008: 3,3 Mrd. €). Im Vorjahresvergleich wurde der Bestand in dieser Kategorie um 65% ausgeweitet.

Die Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland gegliedert nach Dienstleistungen und Sachgütererzeugung zeigt die hohe Bedeutung der Dienstleistungen²⁰⁾ (siehe Übersicht 7.10 in den Statistischen Übersichten). Die Verteilung hat sich in den letzten Jahren zudem weiter zu den Dienstleistungen verschoben.

Gemäß der neuen ÖNACE 2008 entfielen fast 45% der aktiven Bestände im Jahr 2008 auf die Branche "Finanz- und Versicherungswesen" (K)²¹⁾. Betrachtet man die Bedeutung anhand der Beschäftigung, liegt diese nur bei ungefähr einem Viertel. 2008 gab es zwar eine steigende Beschäftigung, der Marktwert der österreichischen Bestände schrumpfte aber in diesem Sektor durch die Krise. Die Ausschläge im Finanzsektor des Jahres 2008 sind deutlich erkennbar. Während der

¹⁸⁾ Die gesamte Darstellung des Kapitels 7 zur Branchenstruktur bezieht sich bereits auf die Gliederung nach ÖNACE 2008, bezüglich sich daraus ergebender Änderungen siehe Kasten 7.1.

¹⁹⁾ Trotzdem können gewisse Unschärfen nicht ausgeschlossen werden.

²⁰⁾ Aufgrund von Holdinggesellschaften – diese sind in der Kategorie der "Professionellen Dienstleistungen" sowie in der Kategorie "Finanz- und Versicherungswesen" enthalten – ist die Branchenstruktur mit Vorsicht zu interpretieren, da dadurch Verzerrungen möglich sind.

²¹⁾ Bisher enthielt diese Branche nur das Kredit- und Versicherungswesen. Mit der Umstellung auf ÖNACE 2008 wurde diese um die Holdinggesellschaften ohne Managementfunktion erweitert. Auf diese Position entfällt ungefähr ein Drittel des Bestands der neuen Kategorie "Finanz- und Versicherungswesen" (OeNB, 2010A). Da die Bestände nach ÖNACE 2008 bis 1996 zurückgerechnet wurden, sollte ein intertemporaler Vergleich möglich sein.

Gesamtbestand an aktiven Direktinvestitionen von 2007 auf 2008 um 6% zunahm, kam es im Finanz- und Versicherungswesen zu einer Abnahme um 5%. Die zweitwichtigste Branche, der Handel, lag 2008 mit einem Anteil von 10,7% deutlich abgeschlagen. Betreffend das Finanz- und Versicherungswesen, sind in den MOEL 21 sogar 56% aller Direktinvestitionsbestände dort investiert (Übersicht 7.10 in den Statistischen Übersichten).

Kasten 7.1: Änderungen in der OeNB-Darstellung ab dem Berichtsjahr 2008¹⁾

Statistik Austria hat 2008 die neue Unternehmensklassifikation (ÖNACE 2008) eingeführt. OeNB (2010A) greift in ihrer Darstellung des Berichtsjahres 2008 bereits darauf zurück. Die wichtigsten Änderungen für die Ergebnisse der Direktinvestitionsbefragung sind im Folgenden aufgelistet:

- Einführung des neuen Abschnitts J "Information und Kommunikation". Dieser setzt sich aus diversen Teilen von Abschnitten der ÖNACE 2003 (Verlagswesen, Nachrichtenübermittlung, IT, Softwareentwicklung,...) zusammen.
- Aufteilung des alten Abschnitts "Realitätenwesen und unternehmensnahe Dienstleistungen" auf die Abschnitte "Information und Kommunikation" (J), "Finanz- und Versicherungswesen" (K), "Realitätenwesen" (L), "Professionelle Dienstleistungen" (M) und "Sonstige Wirtschaftsdienstleistungen" (N).
- Holdinggesellschaften werden nach Managementtätigkeit ("Professionelle Dienstleistungen", M) oder keine Managementtätigkeit ("Finanzsektor", K) unterschieden.
- Der neue Abschnitt "Professionelle Dienstleistungen" (u. a. Beratung, Ingenieurbüros, F&E, Werbung) umfasst im Gegensatz zu den "Sonstigen Wirtschaftsdienstleistungen" (Call Center, Wachdienste,...) Branchen mit höheren Qualifikationsanforderungen.

Bei dem größten Teil der Unternehmen kam es jedoch zu keiner geänderten Branchenzuteilung durch die Umstellung von ÖNACE 2003 auf ÖNACE 2008. Von der OeNB wurde die neue Klassifikation bis 1996 zurückgerechnet, damit ergeben sich nur relativ geringe intertemporale Vergleichsprobleme (siehe OeNB, 2010A).

¹⁾ Basierend auf Statistik Austria (2010B) und OeNB (2010A).

Ausländische Direktinvestitionen können grundsätzlich die Form von M&A annehmen, oder Firmenneugründungen ("greenfield") darstellen. Bellak – Mayer (2010) zeigen, dass die aktiven österreichischen Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor und in der Sachgütererzeugung eher erstere Form annehmen, im Rohstoff- und Immobiliensektor tendenziell letztere.

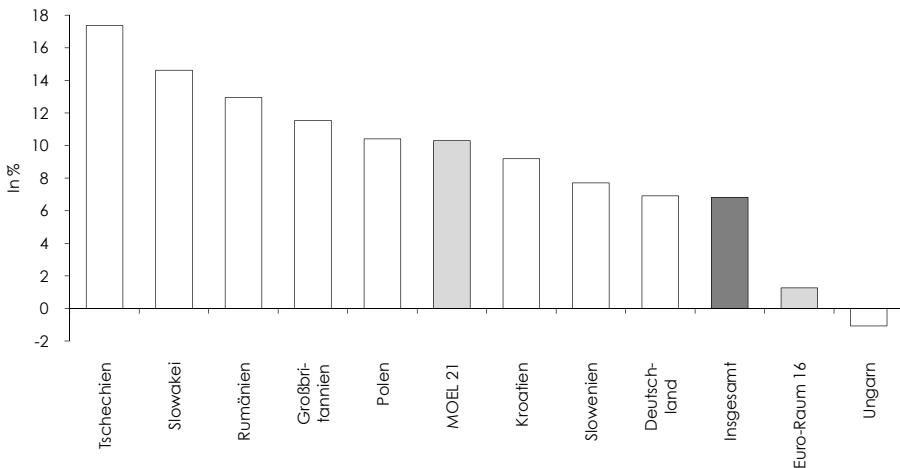
Aufgrund der Bedeutung der Finanzbranche für die aktiven Direktinvestitionsbestände lohnt sich ein Blick auf die konsolidierten Auslandsforderungen österreichischer Banken gegenüber dem Ausland. Insgesamt lagen diese im I. Quartal 2010 bei 390 Mrd. €, oder 142% des BIP (davon über 50% in den MOEL 21). Der Anteil Österreichs am gesamten Osteuropa-Exposure der EU 15 lag Ende März 2010 bei rund 21%.

Das Engagement der österreichischen Banken in Osteuropa ist aber weiterhin sehr diversifiziert (Binder, 2010). Im Vergleich zum Anteil am Gesamtkapitalbestand, ist die Bedeutung des Finanz- und Versicherungswesens gemessen am Anteil der Beschäftigten in allen Tochterunternehmen im Ausland mit 25,6% weniger stark ausgeprägt. Beschränkt man die Analyse auf die MOEL 21 ergibt sich auch hier ein höherer Anteil der im Finanzsektor Beschäftigten an allen in den MOEL-21-Beschäftigten (2008: 35,8%). Die Beschäftigten²²⁾ in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen des Bauwesens verdoppelten sich im Jahr 2008 auf 41.000. Und auch die Beschäftigung im Handelssektor konnte um rund 18.000 auf 116.000 Personen ausgebaut werden.

7.2.4 Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände im Ausland

Die Eigenkapitalrentabilität der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland definiert sich als Relation von Nettajahresgewinn zu Differenz von Eigenkapital und Nettajahresgewinn.

Abbildung 7.2: Eigenkapitalrentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Zielländern und -regionen im Jahr 2008



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

²²⁾ Im ganzen Kapitel sind die Beschäftigten mit dem Nominalkapitalanteil gewichtet (OeNB, 2010A).

Der Jahresgewinn ging 2008 insgesamt um 37,5% zurück, jedoch regional sehr unterschiedlich (MOEL 21: -17%; EU 15: -58%). Im Jahr 2008 mussten die österreichischen FDI-Bestände bei der Rentabilität daher erhebliche Rückschläge einstecken. Die Rentabilität lag nach 12,8% im Jahr 2007 "nur" mehr bei 6,8%²³⁾. Mehr als 70% (2007: 53%) des gesamten Nettojahresgewinns von 6,1 Mrd. € kam 2008 aus den Beteiligungen in den MOEL 21 (EU 15 15,7%). Im Durchschnitt erzielten Direktinvestitionen in den MOEL 21 eine Eigenkapitalrentabilität von 10,3%. Dies war deutlich geringer als noch 2007 (14,5%). Differenziert nach Regionen und Ländern kann festgehalten werden, dass es 2008 vor allem in Ungarn (sogar negativ) und bei Auslandstöchtern in den EU-15-Ländern und in Übersee Ertragsrückgänge gab (OeNB, 2010B). Die Auslandstöchter in Tschechien und der Slowakei erwiesen sich 2008 weiterhin als sehr profitabel. Von 1999 bis 2008 wurden allein in den MOEL 21 24,4 Mrd. € an Erträgen erzielt, in der EU 15 hingegen im selben Zeitraum "nur" 8,6 Mrd. €.

7.3 Ausländische Direktinvestitionen in Österreich

Im Gegensatz zu den aktiven FDI-Flüssen konnten die passiven 2009 im Vergleich zum Vorjahr zulegen. Sie stiegen – von dem allerdings krisenbedingt geringeren Wert 2008 von 4,7 Mrd. € – 2009 auf 6,2 Mrd. €, blieben damit aber unter dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre²⁴⁾. Vorläufige Zahlen für das 1. Halbjahr 2010 (10,4 Mrd. €) zeigen eine kräftige Erholung der passiven Direktinvestitionsflüsse im Vergleich zum 1. Halbjahr 2009. Erst einmal seit Beginn der statistischen Aufzeichnungen gab es im 1. Halbjahr eines Jahres höhere Zuflüsse (2007: 15 Mrd. €). Die Daten für das 1. Halbjahr 2010 müssen jedoch insofern relativiert werden, da 8,4 Mrd. € nur eine einzelne Transaktion betrafen (OeNB, 2010E).

Die passiven Direktinvestitionsbestände zeigten 2008 trotz Krise eine relativ geringe Abnahme auf 106 Mrd. € (2007: 110 Mrd. €). Dies ist dennoch bemerkenswert, da es in den letzten 20 Jahren nie einen Rückgang gab. Für das Jahr 2009 rechnet die OeNB (2010A) mit einem Bestand passiver ausländischer Direktinvestitionen in Österreich von rund 113 Mrd. €. Die Zahl der ausländischen Direktinvestoren in Österreich ist 2008 um 12 auf 2.902 gestiegen, welche zusammen in 2.501

²³⁾ Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit historischen Daten ist diese Eigenkapitalrentabilität auf Basis des Eigenkapitals zu Buchwerten berechnet. Die OeNB (2010A) erhält für die österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände 2008 eine Eigenkapitalrentabilität – basierend auf Marktwerten – von 6,7%.

²⁴⁾ Hier gilt allerdings zu beachten, dass dieser Durchschnitt (7,2 Mrd. €) durch den überaus hohen Wert 2007 (22,8 Mrd. €, teils aufgrund von Sondereffekten) beeinflusst ist.

österreichische Unternehmen investierten. In diesen Unternehmen waren anteilsgewichtet 238.400 Personen beschäftigt, der Umsatz lag bei 91 Mrd. € (OeNB, 2010A).

Die neue FATS²⁵) ermöglicht es, die Bedeutung der auslandskontrollierten Unternehmen für die österreichische Wirtschaft darzustellen. Auf 8.925 (+2% gegenüber 2007) in Österreich angesiedelte auslandskontrollierte Unternehmen fällt rund ein Fünftel der Gesamtbeschäftigten (2008: 516.000 Beschäftigte) im marktwirtschaftlichen Bereich²⁶). Diese erwirtschafteten 2008 nahezu ein Drittel der Umsatzerlöse (215 Mrd. €; +9%) und rund ein Viertel der Bruttowertschöpfung im vorhin genannten Bereich. Zudem sind diese Unternehmen mit 58 Beschäftigten im Mittel überdurchschnittlich groß.

Eine rezente Studie der *Weltbank* (2010) untersuchte das Klima für Investitionen in 87 Ländern. Österreich liegt dabei in drei der vier Kategorien im Durchschnitt der untersuchten OECD-Länder. Diese Kategorien sind die Möglichkeit des Grunderwerbs für ausländische Investoren, mögliche gesetzliche Schranken für ausländische Investoren und die Schiedsgerichtsbarkeit bei Rechtsstreitigkeiten. Nur bei der Dauer von Unternehmensgründungen liegt Österreich mit im Durchschnitt 30 Tagen hinter dem OECD-Durchschnitt von 21 Tagen.

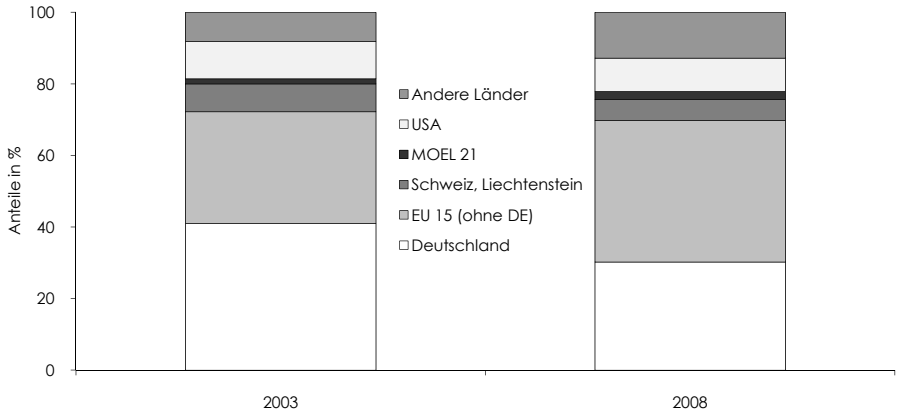
7.3.1 Regionalstruktur der passiven Direktinvestitionen

Im Unterschied zu den aktiven Direktinvestitionen ist bei der regionalen Gliederung der passiven Direktinvestitionsbestände Österreichs die EU 15 die mit Abstand wichtigste Herkunftsregion. 69,8% des in Österreich investierten Kapitals im Jahr 2008 kam von Unternehmen mit Stammsitz in der EU 15. Damit hat 2008 die EU 15 im Vorjahresvergleich ihre Bedeutung um 6 Prozentpunkte ausgeweitet, im Vergleich zu 2003 (72,2%) ist allerdings ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Die wichtigsten Herkunftsländer sind Deutschland (30,2%; +5 Prozentpunkte gegenüber 2007), Italien (22,9%) und die USA (9,3%). Im Vergleich zum Jahr 2003 ist aufgrund der Umstrukturierung der Bank Austria der Anteil Deutschlands signifikant zurückgegangen, jener Italiens stark gestiegen. Interessant ist auch der auf 2,2% gestiegene Anteil der MOEL-21-Direktinvestitionen im Jahr 2008 (2003: 1,4%; jedoch rückläufig gegenüber 2007: 2,9%) bedeutet. Im Jahr 2008 sind die Bestände auch aus Zypern, den Niederlanden, Japan und Russland gegenüber

²⁵) Absatz basierend auf *Statistik Austria* (2010A, 2010B).

²⁶) Definiert als Abschnitt B bis N in der ÖNACE 2008.

Abbildung 7.3: Regionalgliederung passiver Direktinvestitionsbestände in Österreich



Q: OeNB.

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

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	1.000 Personen										
Deutschland	114,8	116,0	127,7	133,8	133,7	129,1	124,8	115,7	125,5	109,5	104,2
USA	24,0	24,1	23,9	20,7	20,6	18,5	15,9	16,7	18,1	22,5	22,0
Schweiz, Liechtenstein	31,2	30,1	36,8	29,9	28,0	30,6	30,7	29,1	29,2	29,0	27,6
Euro-Raum 16	148,4	149,2	163,3	169,4	170,5	164,5	159,6	146,8	164,0	151,7	150,6
EU 27	164,4	165,4	179,2	185,4	186,3	181,3	176,4	165,2	179,9	169,9	171,8
EU 15	163,6	164,7	178,5	184,6	185,6	180,6	175,6	164,4	177,9	168,8	169,8
MOEL 21	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,5	1,1	2,1
Insgesamt	230,2	229,7	252,4	246,9	246,7	240,9	232,8	220,7	237,4	235,1	238,4
	Anteile in %										
Deutschland	49,9	50,5	50,6	54,2	54,2	53,6	53,6	52,4	52,9	46,6	43,7
USA	10,4	10,5	9,5	8,4	8,4	7,7	6,8	7,6	7,6	9,6	9,2
Schweiz, Liechtenstein	13,5	13,1	14,6	12,1	11,4	12,7	13,2	13,2	12,3	12,3	11,6
Euro-Raum 16	64,5	65,0	64,7	68,6	69,1	68,3	68,5	66,5	69,1	64,5	63,2
EU 27	71,4	72,0	71,0	75,1	75,5	75,3	75,8	74,9	75,8	72,2	72,1
EU 15	71,1	71,7	70,7	74,8	75,2	75,0	75,4	74,5	75,0	71,8	71,2
MOEL 21	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,9
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.

2007 gesunken. Insgesamt sind die passiven Direktinvestitionen diversifizierter als die aktiven, und der Kontinent Europa ist im Ganzen weniger bedeutend (79,9% im Vergleich zu aktiv 89%). Alles in allem stieg im Fünfjahresvergleich die Bedeutung der EU 15 (ohne Deutschland) und der "anderen Länder", darunter insbesondere Asien und Mittelamerika.

Im Gegensatz zum starken Anstieg der Beschäftigten bei aktiven FDI-Beständen war bei den passiven im Jahr 2008 nur ein bescheidener Anstieg um 3.200 Beschäftigte²⁷⁾ auf 238.400 zu beobachten. Zum Höhepunkt 2000 waren 252.000 Personen in ausländischen Unternehmen in Österreich beschäftigt.

7.3.2 Branchenstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich²⁸⁾

Die Branchenstruktur der passiven Direktinvestitionen gestaltet sich durch die Bedeutung Österreichs als Brückenkopf internationaler Konzerne deutlich anders als bei den aktiven FDI-Beständen. Die wichtigste Branche sind die professionellen Dienstleistungen mit einem Anteil von 39,3% (41,7 Mrd. €). In der Kategorie der professionellen Dienstleistungen sind im überwiegenden Maße Holdinggesellschaften enthalten. Da auch die nächstwichtigste Kategorie, das Finanz- und Versicherungswesen (Anteil: 28,8%, 30,5 Mrd. €), zu einem Drittel auf Holdinggesellschaften entfällt, können in Summe rund 50% des in Österreich direkt investierten Kapitals Holdinggesellschaften zugerechnet werden (OeNB, 2010A). Die Branchenstruktur ist aus den angesprochenen Gründen (Stichwort Holdinggesellschaften) mit Vorsicht zu interpretieren, da beträchtliche Verzerrungen möglich sind. Die Tendenz der letzten Jahre, nämlich dass der passive Bestand im Dienstleistungssektor gegenüber jenem in der Sachgütererzeugung deutlich überwiegt, gilt 2008 weiterhin²⁹⁾. Im Vergleich zu den aktiven Beständen ist bei den passiven der Dienstleistungssektor – jedoch gegeben der Unschärfe bei Holdinggesellschaften – noch bedeutender. Gemessen am investierten Gesamtkapital folgt der Handel³⁰⁾ nach den beiden

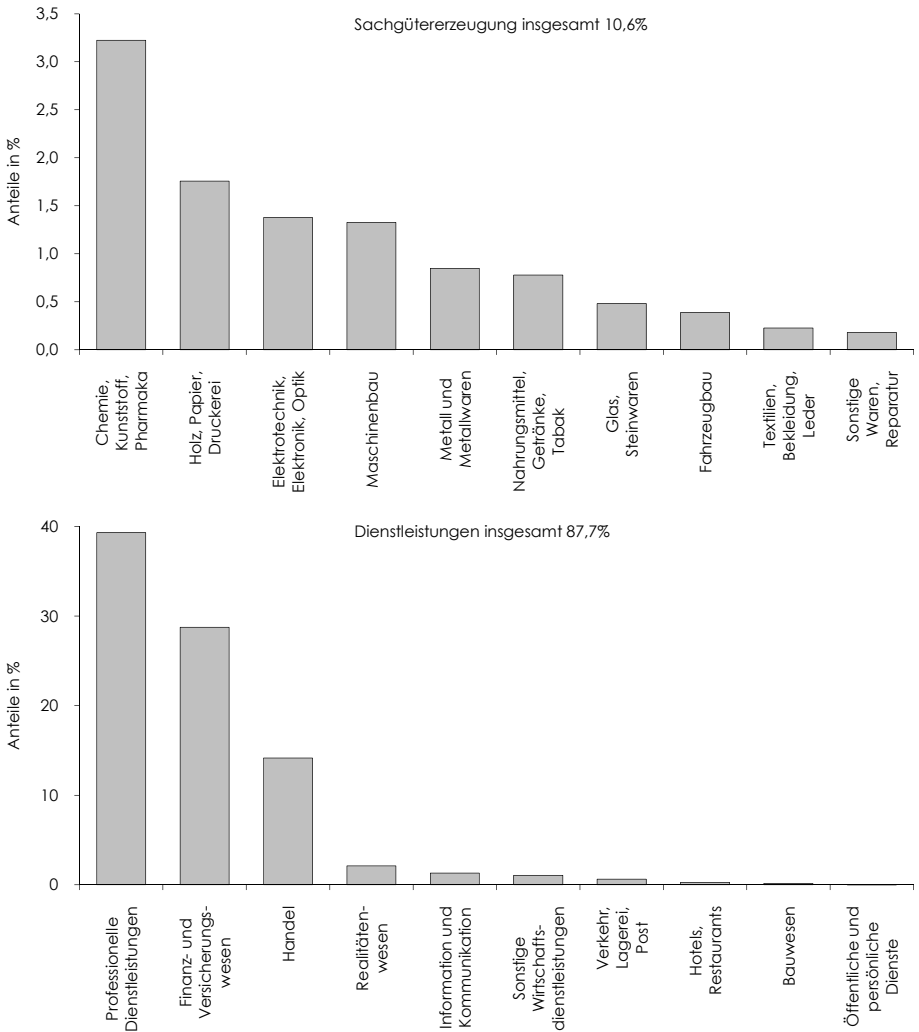
²⁷⁾ Wie bei den aktiven Direktinvestitionsbeständen sind auch bei den passiven die Beschäftigten jeweils mit dem Nominalkapitalanteil gewichtet (OeNB, 2010A).

²⁸⁾ Wie bereits im Kapitel 7.2.3 angemerkt, bezieht sich auch hier die Darstellung bereits auf die Gliederung nach ÖNACE 2008, bezüglich sich daraus ergebender Änderungen siehe Kasten 7.1.

²⁹⁾ Jedoch ist eine Überschätzung des Anteils des Dienstleistungssektors – aufgrund der Zuordnung von Holdinggesellschaften – möglich.

³⁰⁾ Laut OeNB (2010A) können Veränderungen in der Branche "Handel" von 2007 auf 2008 aufgrund von Reklassifikationen größerer Unternehmen so gut wie nicht interpretiert werden.

Abbildung 7.4: Branchenstruktur der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich im Jahr 2008



Q: OeNB. – Anmerkung: Direktinvestitionsbestände in den Sektoren Land- und Forstwirtschaft, Bergbau, Energie, Wasser und Abfall – hier nicht abgebildet – erzielten zusammen einen Anteil von 1,7% im Jahr 2008. Aufgrund von Holdinggesellschaften – diese sind großteils in der Kategorie der "Professionellen Dienstleistungen" enthalten, teils auch in der Kategorie "Finanz- und Versicherungswesen" – ist die Branchenstruktur mit Vorsicht zu interpretieren, da dadurch Verzerrungen möglich sind.

vorhin genannten Kategorien an 3. Position. Bei Betrachtung der – realwirtschaftlich relevanteren – anteilsgewichteten Beschäftigungszahlen zeigt sich, dass der Sektor "Handel" mit einem Anteil von 35,4% bei Weitem dominiert.

Da sich die Zahl der Beschäftigten in auslandskontrollierten Unternehmen in Österreich in den letzten Jahren kaum verändert hat, ist auch die Veränderung innerhalb der Branchen relativ unspektakulär.

Zum Abschluss werden Ergebnisse aus der FATS³¹⁾ herangezogen, um die Bedeutung von ausländischen Direktinvestitionen in Österreich für die Gesamtwirtschaft zu belegen (auch hier wird die neue Branchengliederung ÖNACE 2008 verwendet). Trotz des niedrigen Anteils der auslandskontrollierten Unternehmen in Österreich an allen inländischen Unternehmen in Österreich gemessen an der Zahl (im Durchschnitt 3%), zeigt sich eine hohe Bedeutung für die Bruttowertschöpfung und Beschäftigung. So erzielten 2008 auslandskontrollierte Unternehmen in der Kategorie "Herstellung von Waren" 36,2% der Bruttowertschöpfung, im "Handel" 35,5%, im Bereich "Information und Kommunikation" 30,8% und bei "Sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen" 28,2%. Gemessen an der Zahl der Unternehmen werden in diesen Sektoren deutlich geringere Anteile erzielt – "Herstellung von Waren" (früher "Sachgütererzeugung") 3,9% aller Unternehmen, "Handel" 5%, "Information und Kommunikation" 3,9% und "Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen" 4,5%.

Die Unternehmen in Österreich unter ausländischer Kontrolle werden in erster Linie von Unternehmenszentralen in Deutschland (42% der Fälle), der Schweiz (12%), Italien, den Niederlanden und den USA (je zwischen 5% und 6%) geführt. Die Beschäftigungsanteile nach Ländern geben eine sehr ähnliche Reihung mit annähernd denselben Prozentanteilen (z. B. Deutschland 47%, Schweiz 10%) wider.

7.4 Literaturhinweise

Bellak, C., Mayer, S., *Outward FDI in Austria and its policy context*, Columbia FDI Profiles, erscheint demnächst, 2010.

Binder, S., "Auslandsexposure österreichischer Banken relativ gering", Statistiken - Daten und Analysen, OeNB, 2010, (Q4/10).

Dell'mour, R., "Wirtschaftskrise kostet Direktinvestoren Milliarden. Ergebnisse der Direktinvestitionsbefragung 2008", Statistiken - Daten und Analysen, OeNB, 2010, (Q3/10).

Egger, P., "Bilateral FDI Potentials for Austria", *Empirica*, 2010, 37(1), S. 5-17.

Falk, M., Wolfmayr, Y., "The Extent, Characteristics and Impacts of FDI and Multinational Firm Activities. A Firm Level Analysis", *FIW Studien*, 2009/10, (06),

³¹⁾ Absatz basierend auf *Statistik Austria* (2010A, 2010B).

- http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI06_Executive_Summary.FDI_Multinational_01.pdf.
- Hake, M., Sieber, S., "Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich", in FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2009, FIW, Wien, 2009, S. 131-150, http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Aussenwirtschaftsjahrbuch/2009/s_2009_aussenwirtschaftsjahrbuch.pdf.
- Hunya, G., wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe. FDI in the CEECs Hit Hard by the Global Crisis, wiiw, Mai 2010.
- IMF, Regional Economic Outlook. Europe. Fostering Sustainability, Washington, D. C., Mai 2010.
- OeNB (2010A), "Direktinvestitionen 2008. Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Stand per Ende 2008", Statistiken – Sonderheft, OeNB, September 2010.
- OeNB (2010B), "Massive Wertberichtigungen stoppen das Wachstum der Direktinvestitionen", Presseaussendung, 22. Juli 2010.
- OeNB (2010C), "Österreichs Außenwirtschaft erreicht ruhigeres Fahrwasser", Statistiken - Daten und Analysen, 2010, (Q2/10).
- OeNB (2010D), "Vorsichtiger Optimismus stützt Österreichs Außenwirtschaft", Presseaussendung, 7. Oktober 2010.
- OeNB (2010E), "Licht am Ende des Tunnels: Österreichs Direktinvestitionen im ersten Halbjahr 2010", Presseaussendung, 22. Oktober 2010.
- Statistik Austria (2010A), "Statistische Nachrichten", 2010, (1).
- Statistik Austria (2010B), "Statistik der Auslandsunternehmenseinheiten (FATS)", 2010, http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaeten/auslandsunternehmenseinheiten/index.html.
- UNCTAD, World Investment Report 2010, Investing in a low-carbon economy, New York-Genf, 2010, http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.
- Weltbank, Investing Across Borders 2010. Indicators of foreign direct investment regulation in 87 economies, Washington, D. C., 2010.
- Wolfmayr, Y., "Österreichs Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(2).

8. Österreichischer Außenhandel nach Sektoren

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Trotz der steigenden Bedeutung des Dienstleistungssektors für die österreichische Wertschöpfung, waren innerhalb der VGR Anteilsrückgänge der Dienstleistungsexporte (einschließlich Reiseverkehr) relativ zum Warenexport in den Jahren vor der Wirtschaftskrise zu verzeichnen. Aufgrund des geringeren Einbruchs der Dienstleistungsexporte in den Krisenjahren 2008/2009 konnte jedoch zuletzt eine deutliche Anteilssteigerung auf 30% (2009) verzeichnet werden. Innerhalb der Dienstleistungsexporte ist der Bedeutungsgewinn von innovativen, technischen Dienstleistungsarten in den letzten Jahren positiv hervorzuheben. Die Warenexporte werden von der Ausfuhr von Konsumgütern, Investitionsgütern und Halbfertigwaren dominiert, erstere verzeichneten in den Jahren vor der Wirtschaftskrise Anteilsrückgänge. Ebenso zeigt der gesamte Industriewarenanteil an den österreichischen nominellen Warenexporten Rückgänge auf. Der internationale Vergleich zeigt jedoch ähnliche Entwicklungen in anderen typischen Referenzländern. Der Pkw-Export brach im Krisenjahr 2009 überdurchschnittlich stark ein (-46,1%). Der Export von Kfz-Motoren konnte 2009 – trotz Rückgängen – einen deutlich positiven Beitrag zur österreichischen Handelsbilanz liefern. Weitere Sektoren mit hohen Handelsbilanzüberschüssen relativ zur Exportgröße sind der Getränkeexport sowie die Ausfuhr von Holz und Holzwaren, wenn auch 2009 Verschlechterungen in deren Salden zu verzeichnen waren. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau 2007 verlor der Export von technologieorientierten Waren innerhalb der österreichischen Sachgüterexporte etwas an Bedeutung, dies veränderte aber nichts an der relativen Position im Vergleich zu typischen Referenzländern. Die Bedeutung von Industrien mit hohen Qualifikationsanfordernissen an das eingesetzte Personal stieg im österreichischen Sachgüterexport des Krisenjahres 2009, jene von Qualitätswettbewerb dominierten Industrien hatte einen Rückgang gegenüber dem Vorkrisenniveau 2007 zu verzeichnen.

8.1 Bedeutung ausgewählter Sektoren im österreichischen Außenhandel

Wichtige Determinanten der sektoralen Zusammensetzung des Außenhandels eines Landes sind der Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft sowie die Ausstattung mit Ressourcen. Nachdem sich Öster-

reich gemessen am Pro-Kopf-Einkommen unter den reichsten Ländern Europas befindet, ist eine fortlaufende Tertiärisierung der Wirtschaft, insbesondere ein Wandel der Struktur hin zu höherwertigen Produkten und Dienstleistungen zu erwarten. Die Zunahme des Bruttowertschöpfungsanteils des tertiären Sektors relativ zum Primär- und Sekundärsektor in Österreich entspricht gemäß Breuss (2009) somit dem Trend der "Dreisektoren-Hypothese"¹⁾. Im Hinblick auf die steigende Bedeutung des Dienstleistungssektors für die Wertschöpfung Österreichs ist überraschend, dass im Export keine Bedeutungszunahmen zu verzeichnen sind.

Der Anteil der österreichischen nominellen Dienstleistungsexporte relativ zum Warenaußenhandel stagnierte nicht nur, teils war sogar eine leichte Abnahme in der Vergangenheit zu verzeichnen. Betrachtet man beispielsweise das Verhältnis der österreichischen Dienstleistungsexporte laut VGR (inklusive Reiseverkehr) zum österreichischen Warenexport, zeigt sich im Vergleich 1997 und 2007 ein Anteilrückgang der Dienstleistungsexporte auf 26,4% (1997: 28,1%)²⁾, trotz der dynamischen Entwicklung im Dienstleistungsexport. Hervorzuheben ist jedoch auch, dass der Dienstleistungsaußenhandel in der Krise weniger stark eingebrochen ist. 2007/2009 ergab sich ein durchschnittlicher jährlicher Rückgang von "nur" 1,2%, die Warenexporte laut VGR wiesen jedoch ein Minus von 9,6% auf (siehe auch Übersicht 4.3 in Kapitel 4). Somit hat der Dienstleistungsaußenhandel 2009 relativ zum Warenaußenhandel wieder deutlich an Gewicht gewonnen (Anteil 2009: 30%).

Die OeNB (2009) führt als möglichen Grund des generellen Rückstands von Dienstleistungsexporten im Vergleich zur internationalen Warenausfuhr die eingeschränkte Handelbarkeit von Dienstleistungen an. Trotz des enormen technologischen Fortschritts in der Vergangenheit, insbesondere im Bereich der Kommunikationstechnologien, erfordern manche Dienstleistungen die Präsenz von Anbieter und Nachfrager

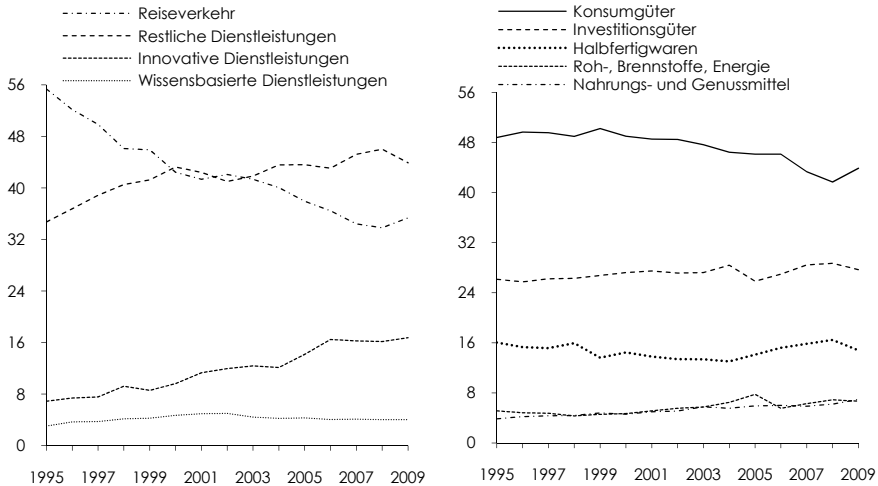
¹⁾ Diese geht im Laufe der Entwicklung einer Volkswirtschaft von einer Anteilsverlagerung vom primären, zum sekundären und schließlich zum tertiären Sektor aus und spiegelt sich in der Entwicklung der meisten Industriestaaten wider.

²⁾ Dienstleistungs- und Warenexporte laut VGR weisen aufgrund von Abgrenzungsunterschieden Differenzen in den Niveauewerten im Vergleich zu den Werten der Warenaußenhandelsstatistik (Statistik Austria) und zum Dienstleistungsaußenhandel laut Zahlungsbilanz (OeNB) auf. Das Hauptergebnis – keine Anteilssteigerung der Dienstleistungsexporte relativ zu den Warenexporten – bleibt aber auch bestehen, wenn man in den genannten Jahren die Werte der Warenaußenhandelsstatistik jenen des Dienstleistungsaußenhandels laut Zahlungsbilanz (einschließlich Reiseverkehr) gegenüberstellt. OeNB (2009) erhält in ihrem Vergleich der beiden Eckjahre 1998 und 2008 jedoch eine Anteilssteigerung der Dienstleistungsexporte relativ zum Warenexport, in diesen Analysen ist der Reiseverkehr aber nicht inkludiert.

an einem Ort. Weiters nennt die OeNB (2009) tarifäre Handelsbarrieren als mögliche Bremser der Entwicklung.

Abbildung 8.1: Bedeutung ausgewählter Gruppen innerhalb des österreichischen Dienstleistungs- bzw. Warenexports

Anteile am Dienstleistungsexport (links) bzw. Warenexport (rechts) in %



Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. – Innovative Dienstleistungen: Kommunikationsdienstleistungen, EDV- und Informationsdienstleistungen, Patente und Lizenzen, Forschung und Entwicklung, Architektur, - Ingenieurdienstleistungen und sonstige technische Dienstleistungen. – Wissensbasierte Dienstleistungen: Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und kfm. Beratung, Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen, Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Erholung. – Einteilung des Dienstleistungsaußenhandels in Anlehnung an OeNB (2009).

Abbildung 8.1 zeigt in der linken Grafik die Anteilsentwicklung bedeutender Teilbereiche im Dienstleistungsexport. Erfreulich, und dem Entwicklungsstand Österreichs entsprechend, ist die deutliche Anteilssteigerung von technisch, innovativen Dienstleistungsarten. In Anlehnung an OeNB (2009) sind in dieser Gruppe Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen, Kommunikationsdienstleistungen, EDV- und Informationsdienstleistungen, Patente und Lizenzen und Forschung und Entwicklungsdienstleistungen zusammengefasst³⁾. Entfielen 1997 erst 7,5% aller Dienstleistungsexporte auf diese Gruppe, konnte sich der Anteil bis 2007 auf 16,3% weit mehr als verdoppeln, und wies auch im Krisenjahr 2009 einen Bedeutungszugewinn innerhalb der Dienstleistungsexporte auf 16,7% auf. Gemäß OeNB (2009) ergibt sich bei den Untergruppen technische Dienstleistungen sowie

³⁾ Für Details siehe auch Kapitel 6.

Forschung und Entwicklung ein Wettbewerbsvorteil für den österreichischen Export (gemessen am RCA-Wert⁴). Weiters ist in Abbildung 8.1 ebenfalls deutlich die Bedeutungsabnahme des Reiseverkehrs über den Zeitablauf erkennbar⁵), diese wurde allerdings durch die Krise kurzfristig gestoppt.

Für die kleine, wenig rohstoffreiche österreichische Volkswirtschaft ist ein geringer Anteil von Rohstoffexporten zu erwarten, wenig überraschend daher der spärliche Anteil (3,2%). Gemeinsam mit den Brennstoff- und Energieexporten erzielten sie 6,7% (siehe Abbildung 8.1)⁶). Eine größenordnungsmäßig ähnliche Bedeutung erzielte der Export von Nahrungs- und Genussmitteln innerhalb der österreichischen Warenexporte (2009: 6,9%), und auch hier ist eine Anteilssteigerung über den Zeitablauf zu erkennen. Allerdings gilt sowohl im Bereich der Lebensmittel als vor allem auch bei Rohstoffen und im Energiebereich zu beachten, dass in der Vergangenheit deutliche Preiseffekte zu verzeichnen waren⁷). Für den weltweiten Handel mit Agrarwaren spielen institutionelle Rahmenbedingungen eine bedeutende Rolle. Für die österreichische Exportindustrie von Agrarwaren sicherlich hervorzuheben ist der Beitritt zur Europäischen Union. Durch die Teilnahme an der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) erschlossen sich neue Chancen für die landwirtschaftlichen Unternehmen (Breuss, 2009).

Der Anteil von Halbfertigwaren im Vorkrisenjahr 2007 (15,8%) entsprach in etwa dem Anteil 1995. Die Steigerungen in den letzten Jahren vor der Wirtschaftskrise (2004 bis 2007) sind vor allem auf die Unterpositionen Eisen und Stahl, NE-Metalle sowie chemische Halbfertigwaren zurückzuführen. Auch hier dürfte ein nicht unerheblicher Teil von Preissteigerungen stammen. Im Krisenjahr 2009 zeigte sich wieder ein deutlicher Rückgang des Halbfertigwarenanteils. Die mit Abstand höchste Bedeutung entfällt auf die Ausfuhr von Konsumgütern (2009: 43,9%). Der Anteil ging jedoch in den Jahren vor der Wirtschaftskrise zurück. Aufgrund des relativ moderaten Einbruchs 2009 wurde zuletzt

⁴) Dieser stellt das Export-/Importverhältnis der ausgewählten Dienstleistungsart dem Export-/Importverhältnis des gesamten Dienstleistungsaußenhandels gegenüber. In OeNB (2009) wird allerdings in der Analyse und somit auch bei der RCA-Wert-Berechnung im Dienstleistungsaußenhandel insgesamt der Reiseverkehr nicht berücksichtigt. Die Ergebnisse beziehen sich auf das Jahr 2008.

⁵) Beide Kategorien Reiseverkehr sowie die Gruppe der technisch, innovativen Dienstleistungsarten liefern jedoch einen deutlich positiven Beitrag zum Dienstleistungssaldo, für Details siehe wiederum Kapitel 6.

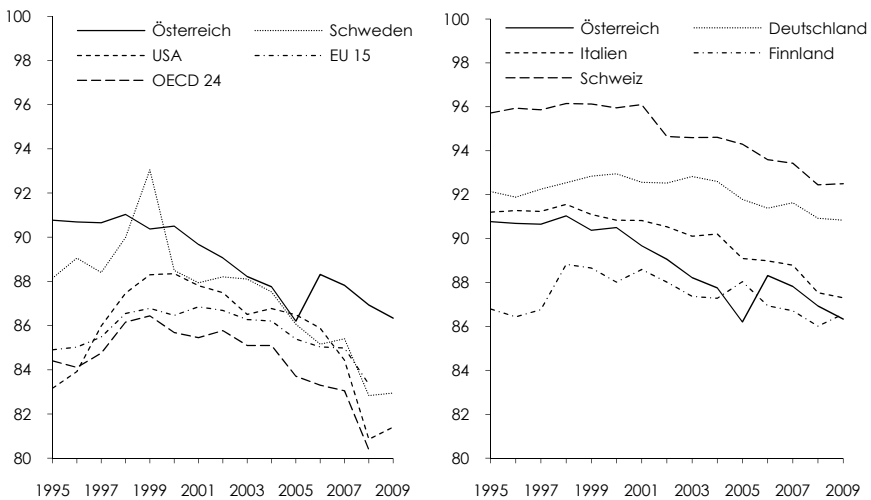
⁶) Die in Abbildung 8.1 erkennbare Anteilssteigerung der Gruppe Roh-, Brennstoffe und Energie im Jahr 2005 sowie der anschließende Rückgang dürfte teils auf einen statistischen Effekt im Bereich der Stromexporte zurückzuführen sein (siehe Sieber, 2007).

⁷) Vorteilhaft wäre eine Darstellung von realen Exportdaten nach Sektoren, mangels Exportpreisstatisik stehen diese jedoch nicht zur Verfügung.

eine Anteilssteigerung verzeichnet. Ebenfalls eine hohe Bedeutung erzielt der Export von Investitionsgütern, 2009 wurde ein Anteil von 27,7% erreicht. Gegenüber 1995 ist ein Bedeutungsgewinn zu verzeichnen, im Krisenjahr 2009 war der Investitionsgüterexport jedoch überdurchschnittlich stark vom internationalen Nachfrageeinbruch betroffen, daher auch ein Rückgang des Stellenwerts innerhalb der Warenexporte.

Abbildung 8.2: Bedeutung von Industriewaren im Warenexport im internationalen Vergleich

Anteile am Gesamtexport in %



Q: UNO, Statistik Austria. – EU 15 und OECD 24 nur bis 2008, da 2009 noch keine Werte für die Exporte von Spanien verfügbar sind.

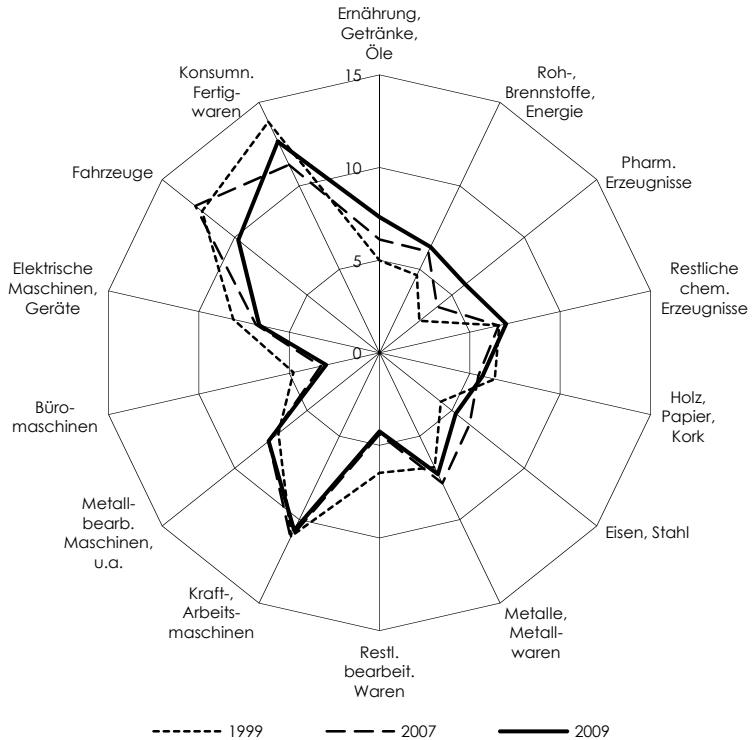
In Summe ergibt sich für den Anteil aller Industriewaren⁸⁾ im gesamten österreichischen Warenaußenhandel ein Anteilsrückgang in den letzten 10 Jahren von 90,4% (1999) auf 86,3% (2009). Dies erscheint auf den ersten Blick verwunderlich, ähnliche Entwicklungen zeigen sich jedoch auch in anderen Referenzländern, wie dem internationalen Vergleich der Abbildung 8.2 entnommen werden kann⁹⁾.

⁸⁾ Definiert als SITC 5 bis 9.

⁹⁾ Auch hier gilt wiederum zu beachten, dass es sich bei den dargestellten Werten um nominelle Exportwerte handelt, welche neben Mengen- auch Preiseffekte widerspiegeln. In dem genannten Zeitraum weisen beispielsweise die deutschen Exportpreise in den Wa-

Abbildung 8.3: Veränderung der Bedeutung ausgewählter Warengruppen im österreichischen Warenexport

Anteile am Gesamtexport in %



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Restliche chemische Erzeugnisse: chemische Erzeugnisse (SITC 5) ohne pharmazeutische Erzeugnisse. – Restliche bearbeitete Waren: bearbeitete Waren (SITC 6) ohne Holz, Papier, Eisen, Stahl und Metalle und Metallwaren.

Abbildung 8.3 vergleicht die Wichtigkeit ausgewählter Warengruppen – gemessen am Anteil aller Warenexporte – sowie deren Entwicklung anhand der drei Eckjahre 1999, 2009 und dem Vorkrisenjahr 2007. Auch hier wiederum gut erkennbar sind die Anteilssteigerungen von Ernährung und Getränken sowie Roh- und Brennstoffen sowohl in der Krise als auch über den längeren Vergleichszeitraum (1999/2009). Die Gruppe der pharmazeutisch, medizinischen Erzeugnisse zählt zu den

rengruppen Ernährung, Rohstoffe und Brennstoffe deutlich höhere Preissteigerungen als in den klassischen Industriewarenbereichen wie Maschinen, Fahrzeuge, Fertigwaren, chemische Erzeugnisse sowie sonstige bearbeitete Waren auf.

wenigen Bereichen, welche auch im Krisenjahr 2009 Zuwächse erzielen konnte, daher sind auch deutliche Anteilssteigerungen zwischen 2007 und 2009 zu erkennen. Im Exportvolumen von Eisen und Stahl dürften sich Preiseffekte widerspiegeln¹⁰⁾. Kaum Anteilsverschiebungen zwischen dem Niveau vor der Krise (2007) und dem Krisenjahr 2009, jedoch Bedeutungsrückgänge im längerfristigen Vergleich (1999/2009), sind in der Gruppe der restlichen bearbeiteten Waren, der Büro- und Datenverarbeitungsmaschinen, sowie bei elektrischen Maschinen und Geräten zu verzeichnen. Aufgrund des starken internationalen Nachfrageeinbruchs im Automobilbereich ist die deutliche Anteilsabnahme der Fahrzeugexporte im Vergleich zum Vorkrisenniveau kaum überraschend¹¹⁾. Der Export von konsumnahen Fertigwaren erwies sich in der Krise jedoch als stabil und gewann somit Anteile.

8.2 Außenhandelsentwicklung ausgewählter Warengruppen

Neben den Maschinenbauindustrien zählen die Fahrzeugbauindustrien einschließlich Kfz-Motoren und Kfz-Teilen zu jenen mit den höchsten Exportvolumina im österreichischen Außenhandel. Übersicht 8.1 listet wichtige Teilbereiche dieses Sektors auf. Gemessen am Exportvolumen erreicht der Export von Kfz-Motoren (Anteil an den gesamten Warenexporten Österreichs 2009: 2,9%) und Kfz-Teilen (2,7%) die höchste Bedeutung¹²⁾, gefolgt vom Pkw-Export (2,6%). Während insbesondere der Pkw-Export überdurchschnittlich stark im Krisenjahr einbrach (-46,1% gegenüber 2008), wies die Ausfuhr von Kfz-Motoren einen Rückgang von "nur" 3,5% 2009 auf. In beiden Warengruppen waren jedoch bereits 2008 deutliche Rückgänge zu verzeichnen¹³⁾, die Dynamik der Pkw-Exporte war auch 2007 bereits negativ¹⁴⁾. Der Export

¹⁰⁾ Mangels einer österreichischen Exportpreisstatistik seien hier wiederum für eine Abschätzung der Größenordnung des Effekts Werte der deutschen Exportpreisstatistik angeführt. Der Preisindex der Gruppe Eisen und Stahl weist in der deutschen Statistik zwischen den Jahren 1999 und 2007 eine Exportpreissteigerung von über 65% auf, zwischen 2007 und 2009 jedoch einen Rückgang um -7,3%. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Veränderung der Preise von +7,5% (1999/2007) versus -1,1% (2007/2009).

¹¹⁾ Jedoch waren auch bereits vor der Wirtschaftskrise Anteilsabnahmen zu verzeichnen, der Höhepunkt der Bedeutung gemessen am Warenexportanteil wurde 2004 mit 16,6% erreicht.

¹²⁾ Die dargestellten Auswertungen dieses Teilabschnitts orientieren sich an der Warenklassifikation SITC der Außenhandelsstatistik.

¹³⁾ Ausfuhr von Kfz-Motoren -11,6% (2008 gegenüber 2007), insofern ist der "geringere" Rückgang 2009 zu relativieren.

¹⁴⁾ 2007: -10,5%; 2008: -27,3% (jeweils gegenüber dem Vorjahr).

von Kfz-Motoren konnte im 1. Halbjahr 2010 jedoch bereits eine außergewöhnlich starke Erholung verzeichnen (+46,1%), auch der Pkw-Export zeigt eine erfreuliche Dynamik (+36,2%). Trotz der Rückgänge im Kfz-Motorenexport konnte der Handelsüberschuss im Krisenjahr 2009 sogar leicht ausgeweitet werden. Wie auch in der Vergangenheit kam daher ein überaus bedeutender Beitrag zur österreichischen Handelsbilanz aus dem Außenhandel mit Motoren. 2009 wurde ein Überschuss von fast 2,5 Mrd. € erwirtschaftet, dies entspricht 92% der Motorenexporte. Relativ zum OECD-24-Exportmarktanteil der gesamten österreichischen Warenexporte zeichnete auch dieser Indikator ein gutes Bild der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von österreichischen Motoren. Ähnlich positiv zeigte sich auch das Bild der Ausfuhr von Lkw und Krafffahrern und Fahrrädern. Beide wiesen ebenfalls einen komparativen Vorteil¹⁵⁾ und überdurchschnittlich hohe Marktanteile auf (siehe Übersicht 8.1), allerdings konnten auch sie sich dem internationalen Nachfrageeinbruch nicht entziehen. Im Gegensatz zu den eben genannten Teilpositionen belastete der Pkw-Außenhandel die gesamte österreichische Handelsbilanz 2009 deutlich, wurde im Jahr 2007 noch ein Überschuss von über 400 Mio. € erzielt, verschlechterte sich die Pkw-Handelsbilanz auf ein Defizit von fast 2,9 Mrd. € 2009 (siehe Übersicht 8.1).

Zwei weitere Warengruppen, die ebenso wie der Teilbereich Export von Kfz-Motoren 2009 relativ gute Beiträge zum österreichischen Handelsbilanzsaldo – gemessen an der Exportgröße – lieferten, sind der Export von Getränken sowie von Holzwaren. Die wichtigste Untergruppe innerhalb der österreichischen Getränkeexporte stellen die alkoholfreien Getränke dar. Genau diese Gruppe – sie umfasst neben reinem Mineralwasser auch kohlenstoffhaltiges Wasser mit Zusatzstoffen wie beispielsweise Energy Drinks – erzielte, insbesondere in Relation zum Exportwert von 1,2 Mrd. € (2009), ebenfalls einen beachtlichen Handelsbilanzüberschuss von über 1 Mrd. €. Der Erfolg dieser Gruppe spiegelt sich auch in überdurchschnittlich hohen Marktanteilen am OECD-24-Export sowie einem deutlich positiven RCA-Wert, als Indikator für positive komparative Vorteile im Außenhandel, wider. Allerdings war im Krisenjahr 2009 eine leichte Verschlechterung der Handelsbilanz von alkoholfreien Getränken festzustellen, auch die Dynamik gegenüber 2008 war rückläufig, wenn auch unterdurchschnittlich stark. Im Krisenjahr 2009 konnte lediglich der anteilmäßig weniger bedeutende Export von Wein und Bier einen Zuwachs erzielen. Besonders

¹⁵⁾ Gemessen am RCA-Wert, dieser stellt das Export-/Importverhältnis der ausgewählten Warengruppe dem Export-/Importverhältnis des gesamten Warenaußenhandels gegenüber. Die Werte in Übersicht 8.1 sind zusätzlich noch logarithmiert, d. h. ein Wert größer Null stellt einen positiven komparativen Vorteil dar.

8. Österreichischer Außenhandel nach Sektoren

stark getroffen wurden die Exporte von Frucht- und Gemüsesäften, diese wiesen auch im 1. Halbjahr 2010 noch keine Erholung auf.

Übersicht 8.1: Kennzahlen zum österreichischen Außenhandel mit ausgewählten Warengruppen

	Exporte				Saldo		RCA-Wert	Marktanteile am OECD-24-Export
	Mio. €	2009		2010 1. Halbj.		2009		In %
		Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Mio. €	Veränd. g.d. Vorj. in Mio. €	2009	
<i>Außenhandel mit Lebensmitteln¹⁾</i>								
Fleisch, -waren	1.139	1,2	- 1,9	+ 1,4	268	- 46	0,31	2,18
Molkereierzeugung, Eier	868	0,9	- 9,8	+ 5,3	235	- 32	0,36	2,42
Getreide, -erzeugnisse	803	0,9	- 8,1	+ 5,3	- 40	- 111	- 0,01	1,34
Gemüse und Früchte (ohne Säfte)	531	0,6	- 2,6	+ 3,4	- 817	+ 28	- 0,89	0,88
Zucker, -waren, Honig	176	0,2	- 10,6	+ 22,2	- 74	+ 50	- 0,31	2,22
Kaffee, Gewürze	445	0,5	- 23,6	+ 9,2	- 276	- 72	- 0,44	2,70
Andere Nahrungsmittel	743	0,8	- 4,2	+ 11,8	- 450	+ 96	- 0,43	1,06
Lebensmittel insgesamt	4.705	5,0	- 7,7	+ 6,1	- 1.153	- 87	- 0,18	1,58
<i>Außenhandel mit Getränken²⁾</i>								
Getränke	1.354	1,4	- 9,3	+ 11,3	898	- 149	1,13	3,36
Alkoholfreie Getränke	1.157	1,2	- 11,7	+ 11,4	1.020	- 160	2,17	15,22
Alkohalhaltige Getränke	197	0,2	+ 8,5	+ 10,9	- 122	+ 10	- 0,44	0,51
Frucht-, Gemüsesäfte	215	0,2	- 41,3	- 14,4	32	- 27	0,20	6,73
Getränke insgesamt	1.569	1,7	- 15,6	+ 7,4	930	- 176	0,94	3,73
<i>Außenhandel mit Holz und Holzwaren³⁾</i>								
Brennholz, Holzschnitzeln und dergleichen ⁴⁾	163	0,2	- 6,1	+ 33,7	- 476	- 37	- 1,33	3,20
Holz einfach bearbeitet	1.087	1,2	- 23,7	+ 17,7	672	- 305	1,00	9,80
Furniere, Sperrholz, Spanplatten	966	1,0	- 17,3	+ 11,5	666	- 151	1,21	9,57
Holzwaren a. n. g.	930	1,0	- 14,5	+ 15,1	519	- 117	0,86	11,96
Holz und Holzwaren insgesamt	3.146	3,4	- 18,4	+ 15,8	1.382	- 609	0,62	9,34
<i>Außenhandel des Fahrzeugbaus⁵⁾</i>								
<i>Motoren, -teile für Fahrzeuge</i>								
Kfz-Motoren	2.708	2,9	- 3,5	+ 46,1	2.495	+ 104	2,58	9,00
Motorenteile	589	0,6	- 24,2	- 22,3	- 671	+ 83	- 0,72	2,61
<i>Straßenfahrzeuge⁶⁾</i>								
Pkw	2.426	2,6	- 46,1	+ 36,2	- 2.870	- 1.566	- 0,74	1,31
Lkw	1.385	1,5	- 27,6	+ 6,8	763	- 126	0,84	2,85
Omnibusse	165	0,2	- 42,8	+ 3,0	- 101	+ 139	- 0,44	1,09
Kfz-Teile	2.552	2,7	- 26,2	+ 25,3	292	+ 218	0,16	2,38
Kraft-, Fahrräder	479	0,5	- 25,9	+ 13,4	76	- 156	0,21	3,76
Fahrzeughänger	235	0,3	- 50,6	+ 4,3	- 38	+ 8	- 0,11	3,41
Fahrzeugaufbau insgesamt	10.539	11,2	- 29,1	+ 25,6	- 54	- 1.297	0,03	2,21
Warenexporte insgesamt	93.739	100,0	- 20,2	+ 12,9	- 3.835	- 1.792		2,04

Q: Statistik Austria, UNO, WIFO-Berechnungen. – Marktanteile 2009 noch nicht möglich, da die OECD 24 noch nicht vollständig ist. – 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. – ⁴⁾ Einschließlich Rohholz grob zugerichtet und Holzkohle. – ⁵⁾ SITC 7132 + 7139. – ⁶⁾ SITC 78.

Einen ebenfalls erfreulich positiven Handelsbilanzüberschuss erzielte 2009 der Export von Holz und Holzwaren (siehe Übersicht 8.1). Dieser ist vor allem auf die Ausfuhr von bearbeitetem Holz, Spanplatten sowie Holzwaren zurückzuführen, wenn auch 2008 und 2009 Verschlechterungen zu vermerken waren. Die drei genannten Unterpositionen wiesen – ähnlich wie der Motorenexport – herausragend hohe OECD-24-Exportmarktanteile auf, im Krisenjahr 2009 verzeichneten sie jedoch ähnliche Einbußen wie der gesamte österreichische Export.

Abschließend sei noch auf die Positionen der Lebensmittelexporte verwiesen. Im Durchschnitt erzielten diese 2009 einen geringeren Rückgang (-7,7%) als der gesamte österreichische Warenexport (-20,2%).

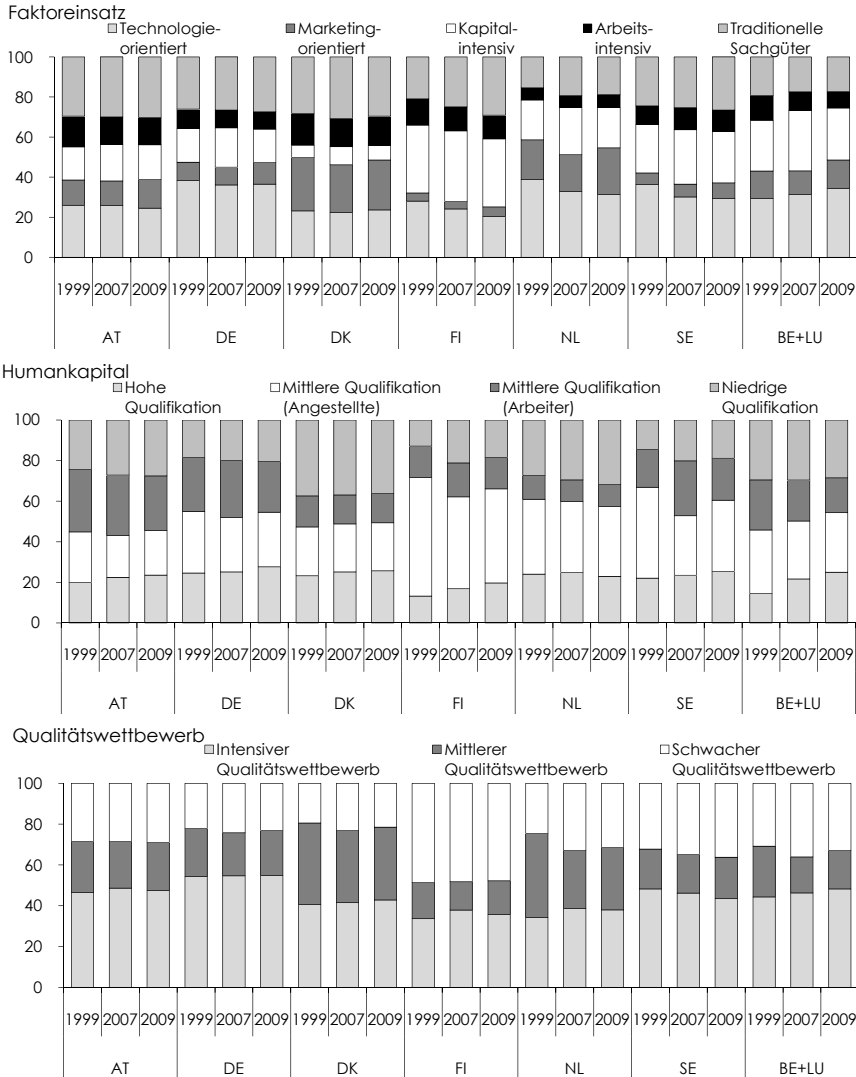
8.3 Strukturentwicklung im Export der Sachgütererzeugung

Für Österreich als hochentwickeltes Land ist in der Exportzusammensetzung ein steigender Anteil zukunftsorientierter Sektoren zu erwarten. Aufgrund der relativ hohen Lohnkosten und des hohen Sozialstandards ist eine Strukturveränderung wünschenswert, welche tendenziell weg von sehr preiselastischen Industrien, hin zu Produkten, in welchen Wettbewerb vor allem über die Qualität ausgetragen wird, stattfindet. Ebenso ist im Export eine geringere Bedeutung von arbeitsintensiven relativ zu technologisch anspruchsvollen Branchen zu erwarten. Gegeben die gute Humankapitalausstattung Österreichs wird weiter eine Tendenz zur Verlagerung hin zu Sektoren mit hohen Qualifikationsanforderungen an das eingesetzte Humankapital vermutet. Abbildung 8.4 bedient sich dreier WIFO-Taxonomien, um die strukturelle Zusammensetzung österreichischer Exporte der Sachgütererzeugung – betreffend die soeben angesprochenen Punkte – jenen von typischen Referenzländern gegenüberzustellen, sowie Tendenzen der zeitlichen Veränderung (1999 bis 2009) darzustellen, auch im Hinblick auf Auswirkungen der Wirtschaftskrise.

Die erste Taxonomie (Peneder, 2001) gliedert die Industrien gemäß ihrem Faktoreinsatz in technologie- oder marketingorientierte, kapital- oder arbeitsintensive oder in traditionelle Sachgüterindustrien. Der Anteil der Exporte von technologieorientierten Industrien an den gesamten österreichischen Sachgüterexporten belief sich vor der Krise (2007) auf etwas mehr als ein Viertel, erreichte somit eine höhere Bedeutung als in Dänemark oder Finnland, lag aber unter den korrespondierenden Anteilen in Deutschland, den Niederlanden, Schweden oder Belgien.

Abbildung 8.4: Internationaler Vergleich des Strukturwandels in der Sachgütererzeugung nach zukunftsorientierten Branchen

Anteile an der Sachgütererzeugung in %



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

Im Krisenjahr 2009 erreichten die österreichischen technologieorientierten Exporte einen etwas geringeren Anteil (24,5%), dies änderte aber nichts an der relativen Position im Vergleich zu den genannten Referenzländern. Eine Tendenz zu einer geringeren Bedeutung des Exports von technologieorientierten Industrien im Jahr 2009 im Vergleich zu 1999 lässt sich nicht nur für Österreich, sondern auch in den anderen angeführten Ländern mit Ausnahme Dänemarks und Belgien-Luxemburgs erkennen. Besonders deutlich ist der Rückgang in Finnland¹⁶⁾.

In der zweiten angeführten Klassifikation der Sachgüterindustrie werden Sektoren nach den benötigten Anforderungen an das Humankapital in Industrien mit geringen, mittleren oder hohen Qualifikationsansprüchen unterschieden (Peneder, 2001). Der Anteil der österreichischen Exporte von Industrien mit hoher Qualifikationsanforderung an das eingesetzte Humankapital an den Gesamtexporten betrug im Jahr 2009 23,6%, konnte somit sowohl gegenüber dem Vorkrisenjahr 2007 als auch gegenüber 1999 gesteigert werden. Betrachtet man die Referenzländer, so ist hier der Abstand nicht so stark ausgeprägt wie beim Vergleich der Anteile von technologieorientierten Industrien. Mit Ausnahme der Niederlande ist aber auch in den Vergleichsländern ein Bedeutungszugewinn der Exporte dieser Industrien mit hoher Qualifikationsanforderung zu erkennen.

Die dritte Taxonomie nach Aiginger (2000) unterscheidet die Industrien nach ihrer Intensität des Qualitätswettbewerbs (Revealed Quality Elasticity). Betrachtet man die Struktur der österreichischen Exporte nach dem Gesichtspunkt der Dominanz von Qualitätswettbewerb schneidet Österreich im internationalen Vergleich am besten ab. Unter den angegebenen Referenzländern erreichten 2009 lediglich Deutschland (54,9%) und Belgien-Luxemburg (48,2%) einen höheren Anteil als Österreich (47,5%). Allerdings ergab sich relativ zum Anteil im Vorkrisenjahr 2007, ähnlich wie in Finnland, Schweden und den Niederlanden, ein leichter Rückgang. In den beiden Eckjahren der längeren Periode 1999 und 2009 stieg der Anteil der österreichischen Exporte von durch Qualitätswettbewerb dominierten Industrien.

¹⁶⁾ Dieser deutliche Rückgang könnte auf ein Nachlassen des "Nokia-Effekts" zurückzuführen sein.

8.4 Fokus: Kreativwirtschaft

Rahel Falk (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Die Kreativwirtschaft umfasst eine Vielzahl sehr heterogener Aktivitäten an der Schnittstelle zwischen kultureller Kreativität, wirtschaftlicher Kreativität und technischer Kreativität. Die österreichischen Warenexporte dieses Sektors entwickelten sich zwischen 1996 und 2006 ebenso dynamisch wie die des Weltmarktführers China. Österreich gehört zu den führenden Exportnationen im Bereich Musik und Neue Medien. Den Großteil seiner kreativwirtschaftlichen Warenexporte erbringt Österreich für den europäischen Markt. Die Daten weisen allerdings auf eine zunehmende Internationalisierung der Handelsbeziehungen mit Partnern außerhalb der EU hin, insbesondere im Bereich der Bildenden Kunst.

Unter dem Einfluss moderner Informations- und Kommunikationstechnologie sind die letzten Jahrzehnte von einem tiefgreifenden Strukturwandel geprägt, in dessen Folge sich die Kreativwirtschaft als wirtschaftspolitisches Hoffnungsfeld etabliert hat. Ihre ökonomische Bedeutung wird einerseits über den wachsenden Beitrag der Kreativwirtschaft zu Beschäftigung und Wertschöpfung argumentiert. Angesichts ihres hohen direkten und indirekten Innovationspotentials wird ihr andererseits eine Vorreiterrolle auf dem Weg in eine wissensbasierte Ökonomie zugeschrieben (*Europäische Kommission, 2010B*).

Die Kreativwirtschaft umfasst sämtliche Organisationsformen, die sich in vorwiegend erwerbswirtschaftlicher Absicht mit der Schaffung, Produktion, Verteilung und/oder medialen Verbreitung von kulturellen/kreativen Waren und Dienstleistungen befassen (*Söndermann, 2010*). Dieser Wirtschaftszweig stellt sich somit als ein Sammelbegriff einer Vielzahl sehr heterogener Aktivitäten an der Schnittstelle zwischen kultureller Kreativität, wirtschaftlicher Kreativität und technischer Kreativität dar.

Eine vereinheitlichte internationale, oder auch nur nationale Definition der Kreativwirtschaft, sowie eine Festlegung auf bestimmte, ihr zugehörige Tätigkeitsprofile oder Branchen gibt es bisher nicht. Das Spektrum reicht von den traditionellen Kunstbereichen (Darstellende Kunst, Bildende Kunst, Kulturerbe), über jene Branchen, in denen Kultur zwar einen wichtigen Input darstellt, deren Outputs aber überwiegend funktionaler Natur sind (Architektur, Werbung, Design, Mode). Dazwischen liegt der wirtschaftlich sehr bedeutende Mediensektor mit den Segmenten Film, DVD und Video, Fernsehen und Radio, Videospiele, Neue Medien, Musik, Bücher und Presse.

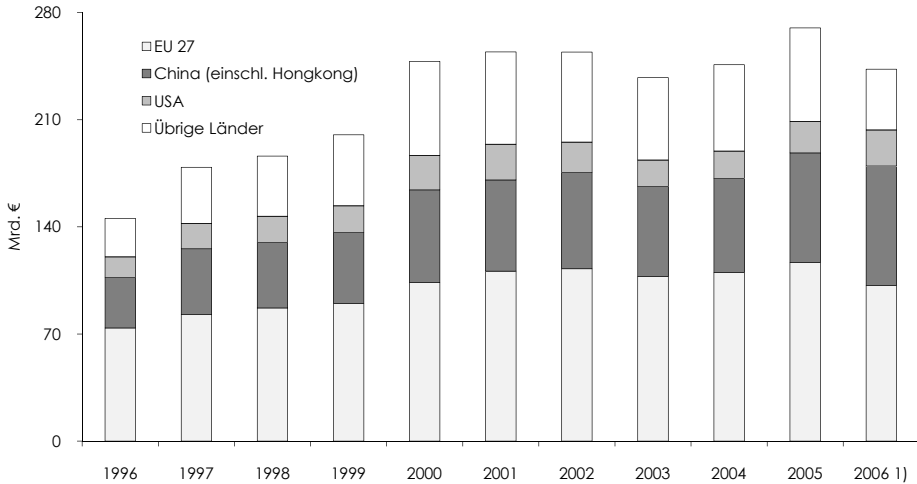
Der internationale Handel mit kreativwirtschaftlichen Produkten wurde vor zwei Jahren erstmals systematisch klassifiziert und erfasst. Zu diesem Zweck hat UNCTAD 236 der ungefähr 5.000 Warengruppen des Harmonisierten Systems zur Bezeichnung und Codierung der Waren (HS 1996) als kreativwirtschaftlich relevant identifiziert und in sechs Bereiche zusammengefasst: Bildende Kunst, Kunsthandwerk, Verlagswesen, Design, Musik, Audiovisueller Bereich und Neue Medien (UNCTAD, 2008, S. 226ff). Mit der frei zugänglichen UNCTAD-Datenbank liegen zwar erstmals international vergleichbare Daten für die Außenhandelsverflechtungen der Kreativwirtschaft vor; allerdings ist die empirische Evidenz wenig zeitnah. Im November 2010 stehen nur Daten bis zum Jahr 2006 zur Verfügung.

8.4.1 Kreativwirtschaftlicher Warenhandel

Die wirtschaftliche Bedeutung und Dynamik der Kreativwirtschaft ist eng an die Entwicklung digitaler Technologien und insbesondere die Verbreitung des Internets gekoppelt, die neue, kostengünstige Produktions- und Vertriebsstrukturen entstehen ließen und zu einem tiefgreifenden Strukturwandel in diesem Sektor geführt haben (Europäische Kommission, 2010A). Die Ausweitung der weltweiten Warenexporte aus dem kreativwirtschaftlichen Bereich ab Mitte der 1990er-Jahre spiegelt diese Zusammenhänge deutlich wider, einschließlich der abflachenden Dynamik um die Jahrtausendwende (Abbildung 8.5). Da sich digital abgespeicherte Inhalte ohne Qualitätsverlust kopieren lassen, gerät der Verkauf von physischen Datenträgern wie etwa CDs, Videos und DVDs unter Druck. Der kontrollierte Zugang zu digitalen Informationen und Inhalten, und damit das erwerbswirtschaftliche Potential weiter Teile der Kreativwirtschaft, wird auf der anderen Seite durch das Fehlen wirksamer Kopierschutzmechanismen ausgehöhlt.

Im betrachteten 10-Jahreszeitraum stiegen die weltweiten Warenexporte der Kreativwirtschaft mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 5,3% auf 243 Mrd. € im Jahr 2006. Besonders dynamisch entwickelte sich der Musikmarkt (jährlich +8,8%), Neue Medien (+7,6%) und der audiovisuelle Sektor (+6,7%). Die Jahre bis zur Jahrtausendwende sind dabei durch eine deutlich stärkere Wachstumsdynamik gekennzeichnet als die nachfolgenden Jahre. Der Einbruch der kreativwirtschaftlichen Warenexporte im Jahr 2006 dürfte allerdings zum Teil auch dem Umstand einer noch lückenhaften Berichterstattung einiger Länder für dieses Jahr zuzuschreiben sein. Gegenwärtig bereitet UNCTAD ein Update der Datenbank vor, das voraussichtlich Ende 2010 zur Verfügung stehen wird.

Abbildung 8.5: Warenexporte der Kreativwirtschaft im internationalen Vergleich



Q: UNCTAD. – 1) Vorläufige Werte.

Die Top-10-Kreativwirtschaftsexporteur weltweit entstammen ausnahmslos drei Regionen: Ostasien (China und Hongkong auf Rang 1 und 3), Nordamerika (USA und Kanada auf Rang 4 und 7) sowie EU 27. Gemeinsam realisierte die Gruppe der EU-27-Länder Marktanteile an den weltweiten Exporten von durchschnittlich 45% bis 2006, die USA halten relativ konstant bei 9%, während China seinen Weltmarktanteil von rund 23% bis zur Jahrtausendwende auf zuletzt 32% ausweiten konnte.

Im Jahr 2006 entfielen etwa zwei Drittel der weltweiten kreativwirtschaftlichen Warenexporte auf den Designmarkt, dem UNCTAD mehr als die Hälfte der kreativen Warengruppen zurechnet. Dementsprechend heterogen ist dieser Bereich. Er umfasst neben den klassischen Sparten Grafik-, Möbel-, Produkt-, Schmuck- und Modedesign auch Dekoartikel und Spielwaren. Maßgeblich für die Einteilung in kreativwirtschaftliche und nicht-kreativwirtschaftliche Waren ist, wie sich der immaterielle Wert zu seinem physisch-materiellen Wert verhält. Mode- und Lifestyleartikel wie etwa Parfüm oder Sonnenbrillen werden daher inkludiert, nicht aber Bekleidung und Schuhe. Ungeachtet der allgemeinen Dominanz des Designbereichs, die teilweise einer nicht zwingend erscheinenden Abgrenzungssystematik insbesondere gegenüber dem Kunsthandwerk geschuldet ist, zeigt Übersicht 8.2 doch deutliche länderspezifische Strukturen hinsichtlich der Zusammensetzung.

zung der kreativwirtschaftlichen Warenexporte. In den USA entfällt jeweils ein Fünftel davon auf die Bildenden Künste (Fotografie, Bildhauerei, Malerei etc.) und auf das Verlagswesen (Zeitungen, Bücher, Karten, Broschüren etc., inklusive Werbematerialien). Chinas Exportstruktur ist in höchstem Maße konzentriert auf kunsthandwerkliche Waren und Designgüter.

Übersicht 8.2: Kennzahlen zu Warenexporten in der Kreativwirtschaft im internationalen Vergleich

	1996/2006				2006			
	China	USA	EU 27 ¹⁾	Österreich	China	USA	EU 27	Österreich
	Ø jährliche Veränderung in %				Anteile in %			
Bildende Kunst	9,1	12,7	7,4	21,5	4,8	19,6	6,9	7,8
Kunsthandwerk	4,6	4,5	3,5	4,3	8,7	3,4	4,6	5,4
Verlagswesen	13,7	2,3	3,7	6,1	3,4	19,6	15,5	12,7
Design	8,6	6,7	4,7	5,6	75,9	44,7	63,3	39,3
Musik	13,6	6,6	13,6	13,3	0,4	5,0	6,5	23,2
Audiovisueller Bereich und Neue Medien	32,5	0,4	9,7	27,3	6,8	7,7	3,3	11,6
Kreativwirtschaft	9,0	5,7	5,2	9,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kreativwirtschaft	Mrd. €				78,1	23,6	101,6	4,3

Q: UNCTAD. – China einschließlich Hongkong. – ¹⁾ 1996/2005.

In Österreich werden kreativwirtschaftliche Warenexporte mit 23% vergleichsweise stark vom Musikbereich dominiert. Da gemäß der UNCTAD-Klassifikation digitale Tonträger den Neuen Medien zugerechnet werden, weist dieses Segment in Österreich mit 12% ebenfalls ein vergleichsweise hohes Gewicht auf. Mit einem Marktanteil von fast 11% bzw. 4,4% gehört Österreich zu den weltweit führenden Exportnationen in den Sektoren Musik und Neue Medien. Die abflachende, bzw. sogar einbrechende Exportdynamik in beiden Bereichen (wie auch im Verlagswesen) ab 2001 zeugt jedoch deutlich von den strukturellen Problemen, mit denen die Medienbranche konfrontiert ist.

Den Großteil seiner gesamten kreativwirtschaftlichen Warenexporte erbringt Österreich für den europäischen Markt. Dessen unbeachtet weisen die Daten auf eine zunehmende Internationalisierung der Handelsbeziehungen mit Partnern außerhalb der EU hin, insbesondere im Bereich der Bildenden Künste. Die hohe Exportdynamik dieser Warengruppe zwischen 1996 und 2006 ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass neue Exportmärkte außerhalb der EU erschlossen wurden (Übersicht 8.3).

Übersicht 8.3: Entwicklung der österreichischen Dienstleistungsexporte in kreativwirtschaftlich relevanten Segmenten

	1996	2006	1996/ 2001	2001/ 2006	1996	2006	1996	2006
	Mrd. €		Ø jährliche Veränderung in %		Anteile der EU-25-Exporte an den gesamten Warenexporten in %		Marktanteile am Weltexport in %	
Bildende Kunst	48	334	12,5	31,2	54,8	10,7	0,60	1,83
Kunsthandwerk	152	231	8,7	0,0	71,2	61,7	1,34	1,57
Verlagswesen	302	547	11,5	0,9	86,5	76,8	1,22	1,74
Design	980	1.689	7,6	3,6	73,1	70,3	1,06	1,07
Musik	285	999	30,2	- 1,3	91,1	90,5	7,27	10,95
Audiovisueller Bereich und Neue Medien	45	501	42,5	13,8	65,5	58,3	0,81	4,37
Kreativwirtschaft	1.812	4.300	14,6	3,7	77,4	69,3	1,24	1,77

Q: UNCTAD.

8.4.2 Kreativwirtschaftlicher Dienstleistungshandel

Gemäß UNCTAD sind kreativwirtschaftliche Dienstleistungen folgenden Kategorien zuzurechnen: Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen; Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen; Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung; Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit; audiovisuelle und verwandte Leistungen. Um dem hohen immateriellen Gehalt kreativwirtschaftlicher Leistungen Rechnung zu tragen, werden zusätzlich Patente und Lizenzen miteingerechnet.

Die kreativwirtschaftlich relevanten Segmente innerhalb dieser Kategorien sind sehr unterschiedlich. Insbesondere erscheint der Raster der angeführten unternehmensbezogenen Dienstleistungen als zu grobmaschig, um robuste Aussagen über die Kreativwirtschaft "als solche" abzuleiten. Eher erfasst er die Kreativwirtschaft "als Bestandteil" – nämlich der wissensintensiven Dienstleistungen. Die Einrechnung von F&E als Ausdruck der wissenschaftlichen Kreativität kann überhaupt in Frage gestellt werden; UNCTAD hat sich hier offenkundig weniger von produkt- oder branchenbezogenen Definitionsgerüsten leiten lassen, denn von *Florida's* (2002) Konzeption der "Kreativen Klasse", die über die Wissensintensität bestimmter Berufsgruppen definiert wird und sich insbesondere in den USA großer Beliebtheit erfreut.

Unter Berücksichtigung dieser Vorbehalte lassen die vorliegenden Daten jedenfalls den Schluss zu, dass das Exportpotential für kreativwirtschaftliche Dienstleistungen im betrachteten 10-Jahreszeitraum deutlich angestiegen ist. Der Exportanteil der kreativwirtschaftlich relevanten Dienstleistungsgruppen an den gesamten Dienstleistungen stieg

von 7,8% im Jahr 1999 um 4,5 Prozentpunkte auf zuletzt 12,3% in 2009 an. Gerade jenes Segment, bei der die statistische Abgrenzung von kreativwirtschaftlichen Dienstleistungen gegenüber nicht kreativwirtschaftlichen Dienstleistungen am besten gelingt – der audiovisuelle Bereich – verzeichnet das geringste Wachstum und hält 2009 nur noch einen Anteil von 1,2% an den gesamten kreativwirtschaftlich relevanten Dienstleistungsexporten. Der Großteil der Dienstleistungsexporte entfällt auf solche Bereiche, deren Zurechnung zur Kreativwirtschaft am zweifelhaftesten erscheint (F&E; Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen). Zwischen 2008 und 2009 entwickelten sich die Exporte sämtlicher Dienstleistungsgruppen negativ; die kreativwirtschaftlich relevanten Segmente zeigten sich insgesamt allerdings etwas krisenresistenter.

Übersicht 8.4: Entwicklung der österreichischen Dienstleistungsexporte in kreativwirtschaftlich relevanten Segmenten

	1999	2009	1999	2009	1999/2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %
Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen	373	737	21,9	15,2	+ 7,0	- 12,4
Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung	356	1.381	20,9	28,5	+ 14,5	- 5,9
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	781	2.106	45,9	43,4	+ 10,4	- 5,7
Audiovisuelle und verwandte Leistungen	51	56	3,0	1,2	+ 0,9	- 3,4
Übrige Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	29	34	1,7	0,7	+ 1,6	- 24,4
Patente und Lizenzen	113	536	6,6	11,1	+ 16,8	- 14,1
Kreativwirtschaft	1.703	4.850	100,0	100,0	+ 11,0	- 8,0
Anteil an gesamten Dienstleistungsexporten	in %	7,8	12,3		+ 4,7	+ 1,5

Q: OeNB.

8.5 Literaturhinweise

- Aiginger, K., "Europe's Position in Quality Competition", Enterprise DG Working Paper, European Commission, Brüssel, 2000.
- Breuss, F., "Die österreichische Wirtschaft seit der Ostöffnung", in Stiefel, D., (Hrsg.), Beitrag zum Tagungsband über das Schumpeter Symposium 2009, Der Ostfaktor – Österreichs Wirtschaft und die Ostöffnung 1989 – 2009, Böhlau Verlag, 2009.
- Europäische Kommission (2010A), Grünbuch – Erschließung des Potenzials der Kultur- und Kreativindustrien, Brüssel, 2010, http://ec.europa.eu/culture/our-policy-development/doc/GreenPaper_creative_industries_de.pdf.

- Europäische Kommission (2010B), "Innovation and Competitiveness of the Creative Industries in the EU", in European Competitiveness Report 2010, Brüssel, 2010, http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/ct/getdocument.cfm?doc_id=6222.
- FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2007, Wien, 2007, http://www.fiw.ac.at/index.php?id=536&no_cache=1.
- Florida, R., The Rise of the Creative Class. Basic Books, New York, 2002.
- OeNB, Struktur des Dienstleistungshandels 2006. Ergebnisse der Firmenanalyse, Statistiken Sonderheft, Juni 2009, http://www.oenb.at/de/img/shst_2009_06_dh_gesamt_tcm14-138240.pdf.
- Peneder, M., Entrepreneurial Competition and Industrial Location, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2001.
- Sieber, S., "Österreichs Warenaußenhandel", in FIW, 2007, http://www.fiw.ac.at/index.php?id=536&no_cache=1.
- Söndermann, M., "Monitoring zu ausgewählten wirtschaftlichen Eckdaten der Kultur- und Kreativwirtschaft 2009", Forschungsbericht Nr. 589, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin, 2010, <http://www.creativwirtschaft.at/document/Forschungsbericht.pdf>.
- UNCTAD, Creative Economy Report – The challenge of assessing the creative economy towards informed policymaking, New York, 2008, http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf.

9. Exportpartizipation, Exportkonzentration und Exportprämien in Österreich – Ergebnisse einer Unternehmensdatenanalyse

Roman Stöllinger (wiw)

Basierend auf Unternehmensdaten aus dem Bereich der Sachgütererzeugung werden Bedeutung und Merkmale exportierender Unternehmen aufgezeigt. In Übereinstimmung mit Ergebnissen aus anderen Länderstudien zeigt sich, dass österreichische Exporteure größer sind (in Bezug auf Umsatz und Beschäftigung) und eine höhere Produktivität aufweisen als Unternehmen, die nur am Heimatmarkt aktiv sind. Auch zahlen Exporteure im Durchschnitt höhere Löhne als Nicht-Exporteure. Ein weiteres Ergebnis der Analyse der Mikrostruktur des österreichischen Exports ist, dass der Anteil der exportierenden Unternehmen (Exportpartizipation) einer breiten Streuung über die Industrien unterliegt. In vielen umsatzstarken Industrien (Chemie, Maschinenbau, Automobil) ist die Exportpartizipation mit 90% weitaus höher, und auffallend viele Exporteure weisen eine sehr hohe Exportintensität auf – eine Bestätigung der Charakterisierung Österreichs als kleine offene Volkswirtschaft. Schließlich zeigt sich, wie in vielen anderen Ländern auch, eine hohe Exportkonzentration: 1% der Unternehmen sorgen für 42% der gesamten Exporte.

9.1 Einleitung

Mit dem bedeutenden Beitrag von Melitz (*Melitz, 2003*) entstand in der Außenhandelstheorie ein neues Forschungsgebiet. Das wesentliche Merkmal dieser oft als "New New Trade Theory" bezeichneten Theorie ist die Annahme, dass es (systematische) Unterschiede zwischen Unternehmen – auch innerhalb derselben Industrie – gibt. Insbesondere wird davon ausgegangen, dass Unternehmen unterschiedliche Produktivitäten aufweisen. Unternehmensheterogenität ist natürlich keine neue Erkenntnis, und die empirische Forschung, insbesondere die Industrieökonomik, hat sich mit dieser Thematik schon vor Melitz' theoretischem Modell beschäftigt. Im Bereich der Außenhandelstheorie war das Modell von Melitz jedoch insofern bahnbrechend, als damit endlich die eigentlichen Hauptakteure im internationalen Handel, nämlich Unternehmen und nicht Länder oder Sektoren, ins Zentrum der Analyse gestellt werden. Diese neue Handelstheorie ersetzt jedoch keine wesentlichen Prinzipien der Außenhandelstheorie, wie etwa das

Konzept der komparativen Kostenvorteile, sondern ergänzt sie. Eine wesentliche neue Voraussage im Modell von Melitz ist, dass innerhalb einer Industrie nicht mehr alle Unternehmen oder keine exportieren. Vielmehr besteht ein Selbstselektionsmechanismus, gemäß dem in offenen Volkswirtschaften nur die produktivsten Unternehmen einer Industrie die zusätzlichen Absatzchancen auf Exportmärkten nutzen¹⁾. Aus diesem theoretischen Modell lässt sich die zentrale Hypothese ableiten, dass Exporteure produktiver (und infolge auch größer) sein sollten als Unternehmen, die nur auf dem heimischen Markt aktiv sind (Nicht-Exporteure). Dieser Zusammenhang wurde, einem Ansatz von Bernard und Jensen (*Bernard – Jensen, 1999*) folgend, in zahlreichen Länderstudien empirisch durch die Schätzung von so genannten "Exportprämien" untersucht. Auch für Österreich liegen nun Erkenntnisse über Exportprämien – den Vorteil exportierender Unternehmen in Bezug auf Umsatz, Beschäftigung, Produktivität etc. gegenüber Nicht-Exporteuren – vor (siehe *Pöschl et al., 2009*)²⁾. Diese werden im Folgenden gemeinsam mit anderen Erkenntnissen über die Mikrostruktur der österreichischen Exportwirtschaft im Bereich der Sachgütererzeugung, wie etwa Exportpartizipation (Anteil der exportierenden Unternehmen) und Exportkonzentration, dargestellt.

9.2 Exportpartizipation

Eine zentrale Aussage der "New New Trade Theory" ist, dass offene Volkswirtschaften (wie etwa Österreich) nicht aus einerseits reinen Exportsektoren, in denen alle Unternehmen exportieren, und andererseits aus Sektoren, in denen allein für den heimischen Markt produzierende Unternehmen mit Importen aus dem Ausland in Konkurrenz sind, bestehen. Vielmehr exportiert nur ein bestimmter Anteil an Unternehmen in einer Industrie, der von diversen Faktoren abhängt, wie Unternehmensproduktivitäten (und deren Verteilung), Exportfixkosten und anderen Handelshemmnissen, Größe und Homogenität der Exportmärkte oder komparativen Kostenvorteilen der jeweiligen Industrie

¹⁾ Der Mechanismus hinter diesem Selektionsprozess ist Folgender: Ausgehend von der Annahme, dass der Export mit Fixkosten (und möglicherweise variablen Kosten) verbunden ist, haben nur Unternehmen mit hoher Produktivität ausreichend hohe Gewinne, um diese Fixkosten zu decken.

²⁾ Die hier zitierte Studie wurde im Rahmen des Projekts "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) erstellt und ist die erste, die detaillierte Ergebnisse über die Mikrostruktur des österreichischen Exports liefert. Die dafür erforderlichen Unternehmensdaten basieren auf der Leistungs- und Strukturhebung und der Konjunkturstatistik und wurden freundlicherweise von Statistik Austria zur Verfügung gestellt. Erste Ergebnisse über Exportprämien in Österreich finden sich auch in einer ländervergleichenden Studie der International Study Group on Exports and Productivity (*ISGEP, 2008*).

(Bernard et al., 2007). Für Österreich zeigt sich, dass der Anteil der im Export engagierten Unternehmen in der gesamten Sachgütererzeugung bei 56% liegt (Übersicht 9.1).

Übersicht 9.1: Exportpartizipation in der österreichischen Sachgütererzeugung 2006

NACE	Industrie	Unternehmen insgesamt	Exporteure	Anteil der Exporteure in %	Anteil der Exporteure mit Exportumsatz \geq 50%)
15	Nahrungsmittel und Getränke	1.196	334	28	15
16	Tabak	1	1	100	0
17	Textilien	144	123	85	59
18	Bekleidung	82	62	76	37
19	Leder und Lederwaren	24	20	83	70
20	Holz	604	308	51	37
21	Papier und Pappe	82	75	91	57
22	Verlags- und Druckerzeugnisse	452	300	66	8
23	Mineralölverarbeitung	4	2	50	0
24	Chemische Erzeugnisse	127	114	90	57
25	Gummi- und Kunststoffwaren	223	200	90	48
26	Glas und Keramik	337	140	42	25
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	94	92	98	74
28	Metallerzeugnisse	1.055	568	54	26
29	Maschinenbau	539	483	90	62
30	Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte	6	4	67	100
31	Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung	144	116	81	58
32	Rundfunk- und Nachrichtentechnik	51	46	90	63
33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	256	126	49	56
34	Kraftwagen und Kraftwagenteile	92	82	89	61
35	Sonstiger Fahrzeugbau	21	18	86	61
36	Sonstige Erzeugnisse (Schmuck, Spielwaren usw.)	766	302	39	26
37	Rückgewinnung	26	21	81	71
15 bis 37	Sachgütererzeugung	6.326	3.537	56	39

Q: Pöschl et al. (2009) basierend auf Daten der Statistik Austria. – 1) Anteil in % gemessen an der Gesamtzahl der Exporteure.

Diese Exportpartizipationsrate ist aber sektoral sehr unterschiedlich und reicht von 28% in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie (NACE 15) bis zu 98% in der Metallerzeugung und -bearbeitung (NACE 27)³⁾. Auffallend ist die große Zahl an Industrien, die eine sehr

³⁾ Die Tabakindustrie weist tatsächlich eine Partizipationsrate von 100% auf. Jedoch wird diese Industrie von dieser Betrachtung ausgeschlossen, da ihr nur ein einziges Unternehmen angehört.

hohe Exportpartizipationsrate ausweisen: in insgesamt 13 der 27 Industrien liegt der Anteil der Exporteure bei 80% oder darüber. In der umsatzstarken und auch für den Export sehr wichtigen chemischen Industrie (NACE 24), im Maschinenbau (NACE 29) und in der Automobilindustrie (NACE 34) beträgt die Exportpartizipation jeweils 90%⁴⁾.

Unterteilt man die Gruppe der Exporteure nach ihrer Exportintensität, also dem Anteil ihres Umsatzes, den sie im Export erzielen, so zeigt sich, dass in vielen Industrien die Mehrheit der Exporteure über die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland erzielen; für die Sachgütererzeugung insgesamt sind es 39%. In der chemischen Industrie, dem Maschinenbau und der Automobilindustrie liegt der Anteil der Exporteure mit sehr hoher Exportintensität⁵⁾ zwischen 57% und 62%. Besonders viele Exporteure mit sehr hoher Exportintensität (74%) finden sich in der Metallherzeugung und -bearbeitung.

Der hohe Anteil an Exporteuren in wichtigen Industrien und die hohe Exportintensität der Unternehmen spiegeln Österreichs Position als kleine offene Volkswirtschaft mit einem hohen Anteil an Intra-EU-Exporten wider⁶⁾.

9.3 Exportkonzentration

Die hohe Exportpartizipationsrate und Exportintensität legen die Vermutung nahe, dass sich der Wert der aggregierten österreichischen Sachgüterausfuhren durch das Exportengagement einer großen Zahl an Exportunternehmen bestimmt. Dennoch zeigt sich, dass in Österreich, wie auch in anderen Ländern (siehe Mayer – Ottaviano, 2007), eine starke Exportkonzentration besteht.

Das bedeutet, dass eine geringe Zahl an Unternehmen für den Großteil der Exporte sorgt. So ist 1% der Unternehmen für 42% der gesamten

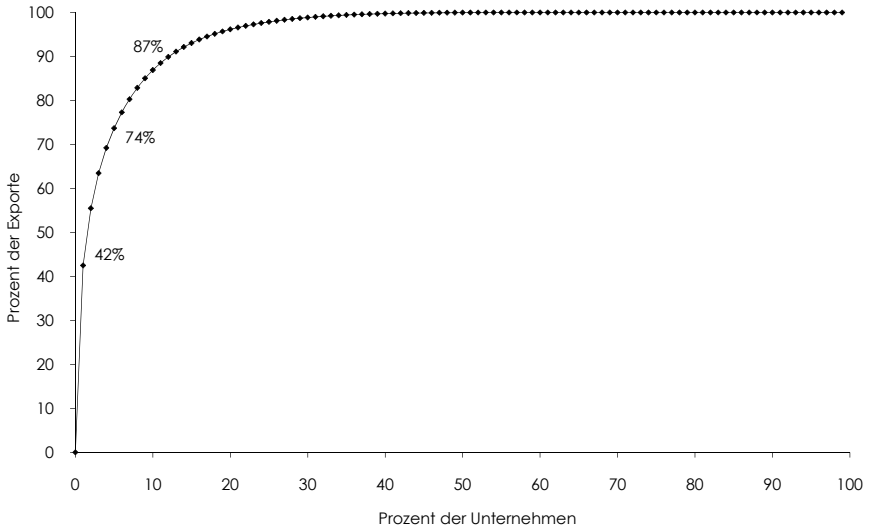
⁴⁾ Der Grund für die vergleichsweise niedrige Exportpartizipation auf Ebene der gesamten Sachgütererzeugung erklärt sich durch die große Zahl an Unternehmen in Industrien mit unterdurchschnittlichem Anteil von Exportunternehmen (z. B. Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, NACE 15, oder sonstige Erzeugnisse, NACE 36).

⁵⁾ Sehr hohe Exportintensität bedeutet, dass ein Unternehmen 50% oder mehr seines Umsatzes im Export erwirtschaftet.

⁶⁾ Wesentlichen Einfluss auf die Exportpartizipation und Exportintensitäten könnten auch österreichische Tochterunternehmen ausländischer Konzerne haben. Da davon auszugehen ist, dass die produktivsten Unternehmen auch Direktinvestitionen im Ausland tätigen, sollten deren Tochterunternehmen ebenfalls hohe Produktivität aufweisen (Helpman et al., 2004). Tendenziell könnten diese Tochterunternehmen daher eine sehr hohe Exportintensität haben, sodass die Exportintensität einer Industrie auch von der Höhe der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich abhängen könnte.

Exporte verantwortlich (Abbildung 9.1). Nimmt man die exportstärksten 5% bzw. 10%, so tätigen diese 74% bzw. 87% der Exporte.

Abbildung 9.1: Exportkonzentration im Jahr 2006



Q: Pöschl et al. (2009) basierend auf Daten der Statistik Austria. – Kumulative Verteilungsfunktion. Reihung der Unternehmen (inkl. Nicht-Exporteure) nach Exportumsätzen. Exportumsätze geschätzt auf Basis der vorliegenden Informationen über die Exportintensität der Unternehmen. Bei Unternehmen mit Exportumsatz zwischen 0% und 5% (marginale Exporteure) wurde angenommen, dass sie 2,5% ihres Umsatzes exportieren. Für Unternehmen mit einem Exportumsatz zwischen 5% und 30% wurde ein Exportanteil von 17,5% angenommen und bei Unternehmen mit Exporten zwischen 30% und 50% ein Exportanteil von 40%. Für Exporteure mit mehr als 50% Exportumsatz wurde ein Exportanteil von 75% des Umsatzes angenommen.

9.4 Exportprämien

Eine interessante Frage im Zusammenhang mit der Analyse österreichischer Exportunternehmen ist, ob Exporteure signifikant verschieden von jenen Unternehmen sind, die nur am österreichischen Markt tätig sind. Um Aufschluss über mögliche Unterschiede im Hinblick auf diverse Größenmerkmale (Umsatz, ausbezahlte Lohnsumme, Zahl der Beschäftigten und Bruttoinvestitionen) und Leistungsmerkmale (Arbeitsproduktivität, Löhne je Beschäftigten und Investitionsintensität⁷⁾) zu erhalten, können so genannte Exportprämien geschätzt werden (siehe Bernard – Jensen, 1999). Dabei wird der Zusammenhang zwischen der Exportaktivität eines Unternehmens und den genannten Merkmalen

⁷⁾ Verhältnis zwischen Bruttoinvestitionen und Umsatz.

statistisch erfasst. Die Exportaktivität geht dabei als einfache Indikatorvariable, die anzeigt, ob ein Unternehmen exportiert oder nicht, in die Regressionsgleichung ein. Ein Unternehmen gilt als Exporteur, wenn es positive Exportumsätze verzeichnet, wobei ein Wechsel des Exportstatus von Exporteur zu Nicht-Exporteur (und umgekehrt) von einem Jahr zum nächsten möglich ist. Die Exportprämie ist der Faktor, um den Exporteure größer oder produktiver sind als Nicht-Exporteure⁸⁾.

Für Österreichs Sachgütererzeugung zeigt sich, dass Exporteure signifikant größer sind als nicht-exportierende Unternehmen. Dabei wird auch für mögliche Unterschiede in den Größen- und Leistungsmerkmalen, die sich aufgrund der Industriezugehörigkeit der Unternehmen ergeben, sowie für jahresspezifische Einflüsse kontrolliert. Dieser deskriptiven Regression zufolge haben Exporteure im Durchschnitt einen 3,6-mal so hohen Umsatz wie nicht-exportierende Unternehmen, ein 3,8-mal so großes Investitionsvolumen und beschäftigen mehr als doppelt so viele Angestellte (Übersicht 9.2).

Die Vorteile exportierender Unternehmen beschränken sich aber nicht auf die Größenmerkmale. Exporteure weisen im Vergleich zu Nicht-Exporteuren auch eine 1,66-mal so hohe Arbeitsproduktivität und 1,23-mal so hohe Löhne je Beschäftigten auf. Anders ausgedrückt sind Beschäftigte in Exportunternehmen (teilweise aufgrund besserer Kapitalausstattung) um 66% produktiver und erhalten um 23% höhere Löhne⁹⁾. Diese Ergebnisse decken sich in qualitativer Hinsicht mit jenen aus anderen Länderstudien, und auch in quantitativer Hinsicht liegen die österreichischen Exportprämien im (allerdings sehr breiten) Intervall der für andere europäische Länder ermittelten Exportprämien (siehe *Altomonte – Ottaviano, 2008*).

Darüber hinaus zeigt sich, dass die Höhe der Exportprämie mit der Exportintensität ansteigt. Im Falle der Arbeitsproduktivität haben Exporteure, die maximal 5% ihres Umsatzes im Export erwirtschaften (Exportintensität 1), einen Vorteil von 35% gegenüber Nicht-Exporteuren (Faktor 1,35). Hingegen sind sehr exportintensive Unternehmen, d. h. solche mit über 50% Exportumsatz (Exportintensität 4), mehr als doppelt so produktiv wie Nicht-Exporteure (Faktor 2,1). Die mit der Exportinten-

⁸⁾ Die Exportprämie kann einfach aus dem geschätzten Koeffizienten der Indikatorvariable für den Exportstatus ermittelt werden. Die Exportprämien werden, der Literatur folgend, als Faktor zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren angegeben.

⁹⁾ Die in Übersicht 9.2 angeführten Exportprämien sind das Ergebnis einfacher Regressionen, die eine Reihe möglicher weiterer Einflussfaktoren, wie beispielsweise steigende Skalenerträge oder die F&E-Intensität der Unternehmen, unberücksichtigt lässt. Kontrolliert man in der Regression für zusätzliche Faktoren, so erhält man wesentlich geringere Exportprämien.

sität ansteigende Exportprämie ist ein durchgehendes Muster, das bei allen Größen- und Leistungsmerkmalen zu finden ist.

Übersicht 9.2: Exportprämien für diverse Größen- und Leistungsmerkmale (2002 bis 2006)

Variable	Umsatz		Lohnsumme		Beschäftigte		Bruttoinvestitionen	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Exportstatus	3,564 (0,00)		2,662 (0,00)		2,164 (0,00)		3,751 (0,00)	
Exportintensität 1		2,052 (0,00)		1,730 (0,00)		1,530 (0,00)		2,140 (0,00)
Exportintensität 2		2,815 (0,00)		2,217 (0,00)		1,842 (0,00)		2,924 (0,00)
Exportintensität 3		4,125 (0,00)		2,889 (0,00)		2,284 (0,00)		4,315 (0,00)
Exportintensität 4		7,106 (0,00)		4,627 (0,00)		3,456 (0,00)		7,637 (0,00)
R ²	0,384	0,433	0,368	0,409	0,309	0,351	0,247	0,278
R ² -adj.	0,384	0,433	0,368	0,408	0,308	0,350	0,246	0,277
Zahl der Beobachtungen	29,840	29,840	29,830	29,830	29,827	29,827	28,251	28,251

Variable	Arbeitsproduktivität		Löhne		Investitionsintensität	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Exportstatus	1,659 (0,00)		1,230 (0,00)		1,719 (0,00)	
Exportintensität 1		1,353 (0,00)		1,132 (0,00)		1,399 (0,00)
Exportintensität 2		1,527 (0,00)		1,203 (0,00)		1,571 (0,00)
Exportintensität 3		1,797 (0,00)		1,265 (0,00)		1,868 (0,00)
Exportintensität 4		2,104 (0,00)		1,340 (0,00)		2,195 (0,00)
R ²	0,299	0,329	0,399	0,412	0,099	0,106
R ² -adj.	0,299	0,328	0,398	0,411	0,098	0,105
Zahl der Beobachtungen	29,814	29,814	29,819	29,819	28,243	28,243

Q: Pöschl et al. (2009) basierend auf Daten der Statistik Austria. – Regression der Variablen in logarithmierter Form. Angegeben sind die impliziten Exportprämien (geschätzte Koeffizienten zur Basis e). Koeffizienten der Konstante, Industrie-Dummies und Jahres-Dummies nicht ausgewiesen. Zahlen in Klammer ... *p*-Werte. Exportintensität 1 ... Anteil der Exportumsätze bis 5%, Exportintensität 2 ... Anteil der Exportumsätze zwischen 5% und 30%, Exportintensität 3 ... Anteil der Exportumsätze zwischen 30% und 50%, Exportintensität 4 ... Anteil der Exportumsätze von über 50%.

Ohne der genauen Höhe der Größen- und Leistungsmerkmale allzu große Bedeutung zukommen zu lassen, lässt sich somit festhalten, dass Exporteure wesentlich größer und produktiver sind als nicht-exportierende Unternehmen und auch höhere Löhne zahlen. Wäh-

rend dieses qualitative Ergebnis äußerst robust sein dürfte, muss darauf hingewiesen werden, dass die Ergebnisse keinen Aufschluss über die Kausalität geben, d. h. die Exporteure sind nicht notwendigerweise produktiver als Nicht-Exporteure, weil sie exportieren. Vielmehr könnten sie – entsprechend der Hypothese im Melitz-Modell – exportieren, weil sie bereits a priori produktiver sind. Vorliegende Studien für Industriestaaten (z. B. *Arnold – Hussinger, 2005* für Deutschland) deuten eher darauf hin, dass die Hypothese der Selbstselektion von Unternehmen in die Exporttätigkeit zutreffend ist. Für Österreich steht die Untersuchung dieser Frage, die insbesondere für die Exportförderpolitik von größter Bedeutung ist, noch aus.

9.5 Literaturhinweise

- Altomonte, C., Ottaviano, G. I. P., "Internationalization of corporate activity and competitiveness of the European economy: theoretical and empirical issues", Micro-Dyn Working Paper, 2008, (10).
- Arnold, J. M., Hussinger, K., "Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 2005, 141(2), S. 219-243.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?", *Journal of International Economics*, 1999, (47), S. 1-25.
- Bernard, A. B., Redding, S. J., Schott, P. K., "Comparative Advantage and Heterogeneous Firms", *Review of Economic Studies*, 2007, (74), S. 31-66.
- Helpman, E., Melitz, M. J., Yeaple, S. R., "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review*, 2004, 94(1), S. 300-316.
- ISGEP, "Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence for 14 Countries", *The International Study Group on Exports and Productivity, Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 2008, 144(4), S. 596-635.
- Mayer, T., Ottaviano, G. I. P., "The Happy Few: The Internationalization of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence", *Bruegel Blueprint* 3, 2007.
- Melitz, M. J., "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 2003, 71(6), S.1695-1725.
- Pöschl, J., Stehrer, R., Stöllinger, R., "Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria", *FIW Studien*, 2009, (01).

Jahresthema

Makroökonomische und institutionelle Heraus- forderungen für den Euro-Raum

10. Der Euro-Raum im Lichte der Theorie der optimalen Währungsgebiete

Ralf Kronberger (Wirtschaftskammer Österreich)¹⁾

Kernelement der Theorie der optimalen Währungsgebiete ist, inwieweit potentielle Mitgliedstaaten einer Währungsunion in der Lage sind, über zum Wechselkursinstrument alternative Anpassungsmechanismen, wie z. B. flexible Löhne, langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit anzupassen oder kurzfristig die Effekte von asymmetrischen Schocks abzufedern. Die "neue" Theorie der optimalen Währungsgebiete besagt, dass die Erfüllung der Optimalitätskriterien nicht schon im Vorfeld gegeben sein muss, sondern sich die Kriterien als Folge der Währungsunion erst heranbilden können. Bei empirischer Anwendung der Optimalitätskriterien auf den Euro-Raum gemäß alter Theorie ist der Schluss eindeutig, dass die Optimalität ex ante nicht gegeben ist. Bei empirischer Anwendung der "neuen" Theorie kann konstatiert werden, dass die Währungsintegration die Finanzmarktintegration nach sich zieht und die Währungsintegration und die Handelsintegration einander "verstärken". Ein dominanter europäischer Konjunkturzyklus kann nicht eindeutig identifiziert werden. Weitgehende Übereinstimmung in der Literatur herrscht darüber, dass der Euro-Raum eine verstärkte fiskalische bzw. makroökonomische Koordinierung braucht. Insbesondere die Positionen über die notwendige Tiefe und konkrete Ausgestaltung der fiskalischen Integration divergieren.

10.1 Einleitung

"Die Zukunft des Euro" titelte ein Panel bei den Finanzmarktgesprächen des Forums Alpbach im Spätsommer 2010. Der Euro-Raum hatte schon einige wirtschaftspolitisch äußerst turbulente Monate hinter sich gebracht. Griechenland schlitterte in eine veritable Schuldenkrise. Andauernde Leistungsbilanzdefizite und sukzessiv steigende Haushaltsdefizite Griechenlands führten dazu, dass im Mai 2010 auf den Kapitalmärkten ein Spread von griechischen auf deutsche 10-Jahres-Anleihen nahe der 1.000 Basispunkte verlangt wurde (*Federal Reserve Bank of Atlanta*, 2010). Der griechische Staatsbankrott drohte und der Euro-Raum als solcher wurde einer starken Belastung ausgesetzt. Unmittelbare wirtschaftspolitische Konsequenz war, dass u. a. im Juni 2010 eine auf drei Jahre befristete Versicherungslösung für die staatliche Kreditvergabe aus dem Euro-Raum (European Financial Stability

¹⁾ Dargestellte Positionen des Autors stimmen nicht notwendigerweise mit jenen der Wirtschaftskammer Österreich überein.

Facility, EFSF) geschaffen wurde (Carmassi – Micossi, 2010). Die Devisenmärkte reagierten in diesem Umfeld mit einer deutlichen Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

Zentral in der Diskussion über die "Zukunft des Euro" war neben dem Aspekt der europäischen Schuldenkrise und den richtigen fiskalpolitischen Antworten dazu die Frage, wie Mitgliedstaaten des Euro-Raums mit großen makroökonomischen Ungleichgewichten in der Lage wären, eben diese ohne große Wachstumseinbußen wieder zu beseitigen. Wieweit sind diese Mitgliedstaaten über zum Wechselkursinstrument alternative Anpassungsmechanismen wie z. B. flexible Löhne in der Lage, ihre Wettbewerbsfähigkeit anzupassen? Letztere Themenstellung ist das Kernelement der Theorie der optimalen Währungsgebiete, die ihren Ursprung in den 1960er-Jahren hat. Anfang der 1990er-Jahre setzte sich ein neuer Ansatz der Theorie der optimalen Währungsgebiete durch, der insofern einen Paradigmenwechsel brachte, als dass die Kriterien für ein optimales Währungsgebiet nicht unbedingt von Anfang an vorliegen müssen, sondern sich erst im Laufe der Zeit heranzubilden (können).

10.2 Die "alte" Theorie der optimalen Währungsgebiete

Gemäß *Mundell* (1961), dem Begründer der Theorie der optimalen Währungsgebiete, kann auf den Wechselkurs als Instrument nur dann verzichtet werden, wenn alternative Anpassungsmechanismen zur Verfügung stehen, um internes und externes Gleichgewicht zu gewährleisten. Darunter sind im Wesentlichen die beiden Faktoren Arbeit und Kapital zu verstehen. Arbeitskraftmobilität ist sowohl theoretisch als auch empirisch ein wenig befriedigendes alternatives Anpassungsinstrument. Neben dem Kriterium der Faktormobilität wird oft jenes der Lohnflexibilität genannt. Zwei weitere sehr prominente Kriterien zur Beurteilung der Optimalität eines Währungsraums sind die Offenheit einer Volkswirtschaft (*McKinnon*, 1963) und die Diversifizierung einer Volkswirtschaft (*Kenen*, 1969). Je offener eine Volkswirtschaft im Sinne gehandelter Güter relativ zur Wirtschaftsleistung eines Landes ist, desto unwirksamer wird das Wechselkursinstrument, da Wechselkursänderungen stark auf das nationale Preisniveau wirken. Das *Kenen*-Kriterium geht vom Gesetz der großen Zahlen aus. Je diversifizierter eine Volkswirtschaft ist, umso weniger wird die gesamte Wirtschaft von einem sektorspezifischen Schock getroffen.

Dem Kriterium der fiskalischen Integration wurde insbesondere durch die aktuellen Entwicklungen im Euro-Raum hoher Stellenwert in der wirtschaftspolitischen Diskussion beigemessen. Zu unterscheiden ist, wenn die Fiskalpolitik Anpassungsinstrumente zur Verfügung stellen

soll, ob fiskalische Transfers an einzelne Mitgliedstaaten als Reaktion auf einen temporären Schock oder dauerhaft in Form von z. B. Strukturfonds erfolgen sollen, um regionale Produktivitätsunterschiede auszu- bzw. anzugleichen (Bayoumi – Masson, 1994)²⁾. Beide Instrumente – wenn sie wirksam eingesetzt werden sollen – setzen jedenfalls einen hohen Grad einer fiskalischen Integration voraus.

Barrios et al. (2010) diskutieren die fiskalpolitischen Möglichkeiten einer Währungsunion angesichts externer Ungleichgewichte. Sie kommen zu dem Schluss, dass die Nachhaltigkeit öffentlicher Finanzen hilfreich – wenn nicht notwendig – für die Abfederung externer Ungleichgewichte ist. Für Länder mit überdurchschnittlich hohen Ausgaben für öffentlichen Konsum und Löhne für öffentlich Bedienstete bietet sich eben die Reduktion der respektiven Ausgaben an, da sie einer realen Wechselkursabwertung bei Definition des Wechselkurses über das Verhältnis handelbarer zu nichthandelbaren Gütern entspricht. Prima vista erfolgen über diesen Mechanismus eine Entlastung der öffentlichen Haushalte wie auch eine Verbesserung der relativen Wettbewerbssituation. Zu beachten ist dabei, dass eine Reduktion der öffentlichen Nachfrage die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beeinträchtigen kann. Die Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen in einer Währungsunion ist in diesem Kontext aus zweierlei Sicht notwendig: (1) die Schaffung bzw. Beibehaltung ausreichend finanziellen Spielraums für die fiskalische Abfederung externer Schocks auf Ebene des Währungsunionmitglieds; (2) finanzielle Nachhaltigkeit bedingt, dass ein überteuerter (öffentlicher) Dienstleistungssektor entweder erst gar nicht entstehen kann, oder durch Konsolidierungsanstrengungen auf ein entsprechendes Maß rückgeführt wird.

Tavlas (2009) gibt eine Übersicht über die anzuwendenden Kriterien für die Feststellung der Optimalität eines Währungsgebietes gemäß den Ansätzen der "alten" Theorie (vgl. Übersicht 10.1).

Wie unschwer anhand der Übersicht mit den zahlreich dargestellten Optimalitätskriterien ableitbar ist, ergeben sich bei deren gleichzeitiger Anwendung rasch Inkonsistenzen. Um nur ein Beispiel aus den bereits im Text behandelten Kriterien zu nennen: Je diversifizierter eine Volkswirtschaft ist, desto größer wird sie in der Regel sein, und umso mehr spricht für die Beibehaltung eines flexiblen Wechselkursregimes. Dies steht im Widerspruch dazu, dass nach dem Offenheitskriterium der Wechselkurs entfallen kann, je offener eine Volkswirtschaft ist.

²⁾ Das Instrument der dauerhaften fiskalen Transfers wurde in der öffentlichen Diskussion auch unter der Bezeichnung "Transferunion" geführt.

Übersicht 10.1: Kriterien zur Beurteilung der Optimalität einer Währungsunion

Faktormobilität
Grad der Arbeitskräftemobilität (Mundell, 1961)
Grad der Kapitalmobilität (Mundell, 1961; Ingram, 1962)
Grad der Lohn- und Preisflexibilität (Mundell, 1961)
Effekte von ökonomischen Schocks
Das Zusammentreffen asymmetrischer Schocks (Mundell, 1961)
Übereinstimmung der ökonomischen Struktur (Kenen, 1969)
Grad der Produktdiversifikation als Abschirmung gegen Schocks (Kenen, 1969)
Art der Schocks (nominell vs. real, temporär vs. permanent) (spätere Literatur)
Offenheit und Größe einer Volkswirtschaft
Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft (McKinnon, 1963)
Grad der Handelsintegration zweier Volkswirtschaften (McKinnon, 1963)
Größe: je offener desto kleiner ist eine Volkswirtschaft und umso geeigneter für einen fixen Wechselkurs (McKinnon, 1963)
Fiskalische Integration
Grad der fiskalischen Integration (Kenen, 1969)
Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen (spätere Literatur)
Wechselkurse
Kleine Währungsgebiete verfügen nicht über ausreichend tiefe Devisenmärkte, wodurch die Geldpolitik erschwert wird (Mundell, 1961)
Hohe Währungsreserven sind notwendig, um Wechselkursfixierungen aufrechtzuerhalten (spätere Literatur)
Währungsunionen bieten Skalenerträge für das Halten von Währungsreserven (spätere Literatur)

Q: Tavlas (2009).

10.3 Die "neue" Theorie der optimalen Währungsgebiete

Die zwei wesentlichsten Erkenntnisse der neuen Theorie der optimalen Währungsgebiete sind, dass, wenn ein Land sich einer Wechselkurs- oder Währungsunion anschließt, die eine bedeutend niedrigere Inflationsrate aufweist, dieses Land die niedrigere Inflationsrate ohne größere Anpassungsverluste importieren kann (Giavazzi – Pagano, 1988). Die zweite wesentliche Erkenntnis ist, dass, wenn Länder eine Wechselkurs- oder Währungsunion in Kombination mit wechselseitiger Handelsliberalisierung eingehen, über den Zeitablauf ihre Konjunkturzyklen konvergieren. Durch symmetrischere Zyklen innerhalb dieser Union wird das Wechselkursinstrument entbehrlicher. Die Handelsintegration cum Währungsunion bewirkt ihrerseits, dass sich die Handelsverflechtung innerhalb des einheitlichen Wirtschaftsraums noch vertieft (Frankel – Rose, 1996). Auf die monetäre Integration folgt die Verringerung von Transaktionskosten für den Binnenhandel, beispielsweise durch den Wegfall des Wechselkursrisikos. Die Kosten für die ehemals notwendigen Instrumente zur Absicherung des Wechselkursrisikos entfallen. Informationskosten sinken durch gestiegene Preistransparenz. Eine einheitliche Währung ist effizienter als eine Vielzahl von kleineren Währungen im Sinne der Tauschfunktion und ihrer Funktion als Recheneinheit. Dies hat u. a. weitreichende Konsequenzen für die Vertragsges-

taltung und die Buchführungssysteme. *Artis et al.* (1999) zeigen empirisch in einem etwas breiteren Kontext die Endogenität der Symmetrie von Schocks.

Weiters geht die neue Theorie auch davon aus, dass die Bildung einer Währungsunion zu einer vertieften Integration der Finanzmärkte führt. Auf institutioneller Ebene kann eine Währungsunion eine Intensivierung der Institutionenreform mit sich bringen. Als Beispiele seien hier der Financial Services Action Plan, der Lamfalussy-Bericht und der Giovannini-Bericht genannt, oder die jüngst geschaffene neue europäische Finanzmarktaufsichtsarchitektur (European Supervisory Authorities, European Systemic Risk Board). Somit kann bis zu einem gewissen Grad von einer Endogenität politischer Institutionen ausgegangen werden (De Grauwe – Mongelli, 2005).

Zu guter Letzt stellt die neue Theorie einen Zusammenhang zwischen der Bildung einer Währungsunion und der Bildung von Löhnen her. Eine Währungsunion trägt zur Steigerung der Preistransparenz bei und fördert so den Wettbewerb auf den Produkt- und Dienstleistungsmärkten. Die potentielle Rente der Arbeitnehmer und Unternehmen sinkt dadurch und als Folge finden Lohnverhandlungen stärker dezentralisiert statt.

Übersicht 10.2: Endogenität der Kriterien zur Beurteilung der Optimalität einer Währungsunion

Endogenität der Handels- und Wirtschaftsintegration (Preiskonvergenz, Anstieg der Handelsverflechtung)

Endogenität der Symmetrie von Schocks

Endogenität der Finanzmarktintegration

Endogenität der Produkt- und Arbeitsmärkte

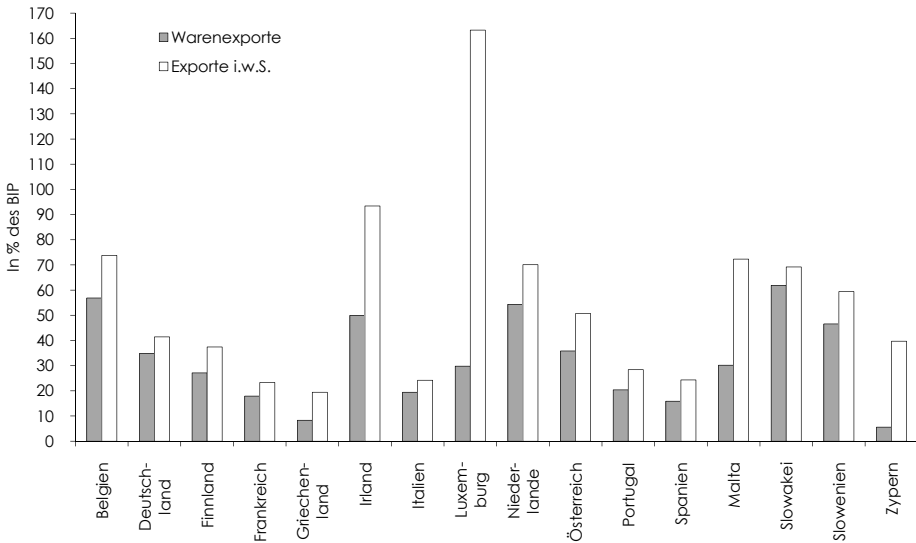
Q: De Grauwe – Mongelli (2005).

10.4 Die Anwendung der Kriterien der optimalen Währungsgebiete auf den Euro-Raum

Bei Anwendung der Kriterien aus der "alten" Theorie wird der Euro-Raum ex ante wohl schwer als optimales Währungsgebiet zu qualifizieren sein. Auf dieser Basis würden die aktuellen wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Diskussionen kaum überraschen.

Hinsichtlich Offenheit sind die Euro-Raum-Mitglieder sehr heterogen, wie Abbildung 10.1 zeigt. Die Exportquote reicht von 5,6% des BIP in Zypern bis 61,9% in der Slowakei.

Abbildung 10.1: Exportquoten im Euro-Raum 16 im Jahr 2010



Q: Prognosewerte von Eurostat, EU-Kommission, OECD.

Die nachfolgende Übersicht 10.3 zeigt indikativ in Anlehnung an ausgewählte Optimalitätskriterien aus Übersicht 10.1 empirische Indikatoren. Die starke Streuung bei den kumulierten Defiziten der öffentlichen Haushalte gibt einen Hinweis darauf, dass das Kriterium der fiskalischen Integration nicht optimal ausgestaltet ist. Die hohen kumulierten Defizite insbesondere von Griechenland, Portugal, Italien und Frankreich deuten auf Problemstellungen in Bezug auf die Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen hin. Da hier nur die Zeitreihe zwischen 2000 und 2007 dargestellt wird, sind die jüngsten negativen Entwicklungen Spaniens und Irlands nicht berücksichtigt, deren kumulierte öffentliche Neuverschuldung zwischen 2009 und 2010 in der Höhe von 21% und 26% des BIP respektive erwartet wird (STA, 2010). Inwieweit die Kriterien der Lohn- und Preisflexibilität als Ausgleichsmechanismus zu externen Ungleichgewichten etwa ausgedrückt durch die Leistungsbilanz dienen (können), lässt sich in den Spalten kumulierte Leistungsbilanz, kumulierte Inflation und Entwicklung relativer Lohnstückkosten indikativ erkennen. Die so genannten PIIGS-Staaten (Portugal, Irland, Italien, Griechenland, Spanien) weisen alle Inflationsraten aus, die über dem Euro-Raum-Durchschnitt liegen und zeigen ein mehr oder weniger stark kumuliertes Leistungsbilanzdefizit. Insbesondere Griechenland,

Portugal und Spanien haben noch dazu mit einem beträchtlichen Anstieg der relativen Lohnstückkosten zu kämpfen. Irland und Portugal hielten die relativen Lohnstückkosten in diesem Zeitraum zwar stabil, konnten aber die Periode nicht dazu nutzen, um ihre relative Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen³⁾.

**Übersicht 10.3: Ausgewählte Kennzahlen zum Euro-Raum 12
2000 bis 2007**

	Öffentliches Haushaltsdefizit in % des BIP	Leistungsbilanz in % des BIP Kumulierte Veränderung in %	Inflation	Entwicklung der relativen Lohnstückkosten 2000 = 100
Österreich	+ 11,8	+ 13,0	+ 16,2	101,4
Belgien	+ 2,7	+ 26,0	+ 18,0	112,7
Finnland	- 32,4	+ 50,0	+ 13,4	88,1
Frankreich	+ 21,7	+ 4,0	+ 16,6	106,6
Deutschland	+ 17,7	+ 26,0	+ 14,3	95,1
Griechenland	+ 40,0	- 67,0	+ 30,1	116,8
Irland	- 11,9	- 15,0	+ 31,6	101,9
Italien	+ 22,9	- 10,0	+ 20,7	134,6
Luxemburg	- 18,6	+ 83,0	+ 21,5	127,5
Niederlande	+ 4,7	+ 45,0	+ 21,3	116,6
Portugal	+ 28,9	- 71,0	+ 27,0	105,6
Spanien	- 2,3	- 46,0	+ 29,0	122,2

Q: Baldwin – Gros (2010), Hankel et al. (2010).

Mahlberg – Kronberger (2002) berechnen für die Periode I. Quartal 1993 bis II. Quartal 2001 die Korrelationskoeffizienten der zyklischen Komponente des vierteljährlichen BIP ermittelt durch das Hodrick-Prescott-Verfahren sowohl für den Euro-Raum 12 als auch für die 10 neuen Mitgliedstaaten (MOEL 10) mit Ausnahme von Bulgarien. Gemäß der traditionellen Theorie kann sich der Euro-Raum 12 nicht als optimales Währungsgebiet qualifizieren. In der Korrelationsmatrix mit 44 Koeffizienten weisen nur sieben einen Wert größer 0,5 auf – jene Schwelle, über der von hoher Korrelation gesprochen werden kann.

Bei Heranziehung der Kriterien der neuen Theorie der optimalen Währungsgebiete wäre ein optimistischeres Bild zu erwarten. de Haan et al. (2005) zeigen in ihrer Literaturübersicht zu 18 empirischen Studien,

³⁾ Berger – Nitsch (2010) zeigen in einer rezenten Arbeit ökonomisch, dass im Euro-Raum seit Bestehen der Währungsunion die bilateralen Handelsbilanzen nachhaltige Ungleichgewichte gegenüber der Vorperiode aufgebaut haben. Ein hoher realer Wechselkurs und eine niedrige Wettbewerbsfähigkeit führen zu einem Rückgang des Handelsbilanzüberschusses ebenso wie ungeordnete öffentliche Finanzen und rigide Arbeits- und Produktmärkte.

die die Konvergenz der Konjunkturzyklen analysieren, dass einzig bei der Konvergenz der Konjunkturzyklen aufgrund erhöhter Handelsintensität die Ergebnisse aller empirischen Studien in die gleiche Richtung weisen. Nachfolgeanalysen zu *Frankel – Rose (1996)* bestätigen die Ergebnisse dieses richtungsweisenden Papiers. Allerdings erklärt der intensiviertere Handel nur den kleineren Teil der Konjunkturschwankungen.

Die zuvor erwähnte Literaturübersicht wie auch *Matthes (2009)* zeigen zudem, dass die empirischen Analysen auf Basis unterschiedlichster methodischer Zugänge auch zu unterschiedlichen widersprüchlichen Ergebnissen hinsichtlich der Identifikation eines europäischen Konjunkturzyklus und dessen Verstärkung in den letzten Jahren kommen. Als eine der letzten aktuellen Analysen zeigen *Crespo-Cuaresma – Fernández-Amador (2010)* empirisch, dass sich die Gleichzeitigkeit von Nachfrageschocks beim Euro-Raum 12 in den 1980er- und 1990er-Jahren zwar erhöht hat, ab dem Jahr 2005 aber eine gewisse Divergenz zu beobachten ist. Die Hypothese, dass eine Währungsunion zu einer Konvergenz der Konjunkturzyklen führt, kann also empirisch nicht eindeutig bestätigt werden.

Hinsichtlich der weiteren Endogenitätskriterien ergibt sich folgendes Bild: Eine stärkere Finanzmarktintegration als Folge der Euroeinführung ist schon in der frühen Phase der Währungsunion in den Geld- und Derivatmärkten erkennbar. Ebenso gute Integrationsfortschritte wurden auf den Anleihemärkten (insbesondere Staatsanleihen), Aktienmärkten und im Wholesale Market erzielt, während im Retail-Bereich noch große Defizite bestehen (*European Commission, 2007 und 2008A*). Allerdings hat die Finanzkrise auch zu temporären Rückschlägen (nationale Re-Segmentierungen) auf den gut integrierten Märkten geführt (*European Commission, 2009*). Insgesamt ist die Integration der Finanzmärkte noch nicht vollzogen. Als Treiber der Finanzmarktintegration infolge der Euroeinführung gelten der Wegfall des Währungsrisikos und die Harmonisierung des Finanzmarktrechts. Empirische Analysen geben Grund zur Annahme, dass Finanzmarktintegration die Ausbreitung und die Ausbreitungsgeschwindigkeit von Krisen fördert und somit die Symmetrie von Schocks erhöht hat (*Kalemli-Ozcan et al., 2010*).

Bei den Arbeits- und Produktmärkten konstatiert die Europäische Kommission (*European Commission, 2008B*) eine gewisse Flexibilisierung. Die Dynamik der respektiven Arbeits- und Produktmarktreformen zeigt nach der Jahrtausendwende aber keine größere Dynamik als noch vor der Einführung des Euro.

10.5 Wirtschaftspolitische Diskussion

Bei Anwendung der zahlreichen und teilweise widersprüchlichen Kriterien der Theorie ist aus statischer Sicht eine Optimalität des Euro-Raums als Währungsgebiet jedenfalls nicht ausreichend gegeben. Empirisch wurden Hinweise darauf gegeben, dass hinsichtlich der Handelsöffnung, der Lohn- und Preisflexibilität, dem Zusammentreffen asymmetrischer Schocks, dem Grad der fiskalischen Integration und der Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen die Kriterien wohl kaum erfüllt sind. Bleibt die Frage, ob die alten Ansätze der Theorie der optimalen Währungsgebiete mehr ein Beitrag zur akademischen Diskussion sind, oder ob sich daraus vielleicht nutzbringende wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen ableiten lassen. Die neueren Theorieansätze lassen bei empirischer Anwendung einen gewissen Optimismus aufkommen, dass die Währungsunion funktionieren kann, auch wenn die Optimalitätskriterien jetzt noch nicht ausreichend herangebildet sind. So lässt maximal eine optimistische Interpretation die Heranbildung eines "Europäischen Konjunkturzyklus" erkennen, idiosynkratische nationale Schocks dominieren nach wie vor.

Ein interessanter Ansatz für die aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion kann sein, wenn man vom Counter Factual ausgeht. *Eichengreen* (2007) analysierte auf technischer, ökonomischer und politischer Ebene Implikationen eines Austritts eines Währungsunionmitglieds aus dem Euro-Raum. Auf technischer und vertraglicher Ebene müsste das austretende Mitglied einen aufwändigen, nicht trivialen Prozess zur Währungsumstellung in Gang bringen. Würde beispielsweise ein Mitglied die Währungsunion verlassen, um mit einer souveränen Währungspolitik die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, müsste der Nutzen einer intendierten Abwertung hinterfragt werden. Dieser kann begrenzt sein, da die mögliche Abwertung durch Inflation bzw. Indexierung konterkariert werden kann. Länder mit vormals höherer Inflation werden wahrscheinlich wieder mit höheren Zinsen konfrontiert. Der Schuldendienst wird wahrscheinlich ebenso problematischer. Die höchsten Kosten eines Währungsunionaustritts würden sich jedoch auf politischer Ebene ergeben. *Mongelli* (2010) zeigt, wie sich die Integration innerhalb der Europäischen Union über 50 Jahre sukzessive vertieft hat. Die wechselseitigen politischen wie ökonomischen Abhängigkeiten sowohl durch die Heranbildung eines Binnenmarkts, einer Wirtschafts- als auch einer Währungsunion sind beträchtlich. Ein Austritt eines Währungsunionmitglieds würde politisch dem austretenden Mitglied selbst schaden, indem es sich aus diesem lange gewachsenen politischen Projekt rausnehmen würde. Der politische Schaden für das europäische Integrationsprojekt wäre ebenso groß. In den Unionsver-

trägen ist beispielsweise nicht vorgesehen, dass ein Land aus dem Euro-Raum austritt.

Die Sensibilität der Finanzmärkte in Bezug auf geordnete öffentliche Finanzen wurde mit der Schuldenkrise in Griechenland eindrucksvoll demonstriert. Es besteht entsprechender Handlungsbedarf, die fiskalische europäische Koordination zu vertiefen. Auf europäischer Ebene sind entsprechende Maßnahmen in Form von Verordnungsentwürfen in Arbeit: Die Stoßrichtungen sind stärkere präventive Haushaltspolitiken, die stärkere Berücksichtigung der Veränderung des Schuldenstands, eine Verschärfung der Sanktionen bei Verstoß gegen Regeln des Stabilitäts- und Wachstumpakts, erhöhte Mindeststandards für Haushaltsinformationen an die Europäischen Institutionen sowie eine neue Verordnung zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte, die auch Sanktionen vorsieht⁴⁾. Ebenso ist das "Europäische Semester" ab 2011 geplant. Dieses Verfahren sieht vor, dass die Mitgliedstaaten ihre langfristige Finanzplanung jeweils im Frühjahr an Brüssel melden. Die nationalen Haushalte sollen erst nach einer EU-Stellungnahme verabschiedet werden.

Die No-Bail-Out-Klausel im Allgemeinen Unionsvertrag Art. 125 hat bislang verhindert, dass die Gesamtheit des Euro-Raums für ein Mitglied einspringt, das in (potentielle) Zahlungsschwierigkeiten gerät. Der Europäische Rat beschloss am 9. Mai 2010 eine Darlehensvereinbarung der Euro-Raum-Mitglieder mit Griechenland und die Etablierung eines auf drei Jahre befristeten Europäischen Stabilisierungsmechanismus (Euro-Schutzschirm), der Haftungen für Staatsschulden eines Euro-Raum-Mitglieds vorsieht, dem die Zahlungsunfähigkeit droht⁵⁾. Es konnte eine Konstruktionsweise eines "special purpose vehicle" gewählt werden, die den EU-Verträgen nicht widerspricht. Dieser Europäische Stabilisierungsmechanismus ist jedenfalls als solidarischer Akt der Euro-Raum-Mitglieder zu werten. Die spannende Frage für die nächsten Jahre wird sein, inwieweit hier die politische Koordinierung fortschreitet oder gar weitere Schritte in Richtung politischer Union unternommen werden. *Theurl* (1992) hat sehr früh, schon sieben Jahre vor Inkrafttreten der Währungsunion, darauf hingewiesen, dass "ein

⁴⁾ Vgl. dazu die Presseausendung der EU-Kommission vom 29. September 2010: Wirtschaftspolitische Steuerung in der EU: Kommission legt umfassendes Legislativpaket vor, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/1199&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en>.

⁵⁾ Die ersten 60 Mrd. € für den Mechanismus werden durch den EU-Haushalt garantiert, weitere 440 Mrd. € werden über eine Zweckgesellschaft finanziert: Die Euroländer beteiligen sich anteilig an den Garantien für die Zweckgesellschaft (z. B. Deutschland 123 Mrd. €, Österreich 12,6 Mrd. €). Weiters ist eine Beteiligung des IMF mindestens zur Hälfte der von europäischer Seite aufgebracht Mittel an etwaigen Finanzierungsmaßnahmen vorgesehen (BMF, 2010).

Ausbau der Koordinationsverpflichtungen für die Zukunft ebenso wenig ausgeschlossen werden (kann), wie eine Verlagerung aller wirtschaftspolitischen Agenden, einschließlich der Makrosteuerung, auf die Gemeinschaft". Ähnlich die aktuelle Einschätzung von De Grauwe (2010): "at some point, a monetary union forces its members to show solidarity, whether they like it or not. That's why setting up an explicit solidarity (insurance) mechanism is important. There can be little doubt that the survival of the Eurozone depends on its capacity to embed itself into a political union. The latter must imply some transfer of sovereignty in the conduct of macroeconomic policies other than monetary policies and the organisation of minimal forms of automatic solidarity between member states even when some of these misbehave."

Mindestens genauso spannend ist die Frage, welche Antworten auf das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Ländern des Euro-Raums und der noch ungenügenden Herausbildung eines "Europäischen Konjunkturzyklus" auf europäischer Ebene gefunden werden (Breuss, 2009). Der zu Redaktionsschluss vorliegende EU-Verordnungsentwurf zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte lässt zwar erkennen, dass sich die Entscheidungsträger auf nationaler und europäischer Ebene der Problematik auftretender makroökonomischer Ungleichgewichte bewusst sind, konkrete Lösungsmöglichkeiten für die "Beseitigung" und allenfalls unterstützende Abfederung dieser makroökonomischen Ungleichgewichte sind daraus aber noch nicht unmittelbar ablesbar.

10.6 Literaturhinweise

- Artis, M. Krolzig, H.-M., Toro, J., "The European Business Cycle", Economics Working Papers, 1999, (99/24).
- Baldwin, R., Gros, D., "Introduction: The Euro in Crisis – What to do?", in Baldwin, R., Gros, D., Laeven, L., What more needs to be done?, VoxEU.org Publication, CEPR, London, 2010, http://www.voxeu.org/reports/EZ_Rescue.pdf.
- Barrios, S., Deroose, S., Langedijk, S., Pench, L., "External Imbalances and Public Finances in the EU", European Economy Occasional Papers, 2010, (66), http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2010/pdf/ocp66_en.pdf.
- Bayoumi, T., Masson, P. R., "Fiscal Flows in the United States and Canada: Lessons for Monetary Union in Europe", CEPR Discussion Paper, 1994, (1057).
- Berger, H., Nitsch, V., "The Euro's Effect on Trade Imbalances", IMF Working Paper, 2010, (226), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10226.pdf>.
- BMF (Bundesministerium der Finanzen), Ein Schutzschirm für Europa. Die Hintergründe zum europäischen Sicherungspaket, 10. Juni 2010.

- Breuss, F., "10 Jahre WWU – Erfolge, Schwächen und Herausforderungen", WIFO Monatsberichte, 2009, 82(1), S. 61-84, http://www.wifo.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=34864&typeid=8&display_mode=2.
- Carmassi, J., Micossi, S., "How politicians excited financial markets' attack on the Eurozone", VoxEU.org, 24. Juni 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5224>.
- Crespo-Cuaresma, J., Fernández-Amador, O., "Business cycle convergence in EMU: A second look at the second moment", FIW Working Paper, 2010, (56), http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_056-Crespo-Cuaresma.Fern%C3%A1ndez-Amador.pdf.
- De Grauwe, P., Mongelli, F. P., "Endogeneities of optimum currency areas: what brings countries sharing a single currency closer together?", ECB Working Paper Series, 2005, (468).
- De Grauwe, P., "How to embed the Eurozone in a political union", in Baldwin, R., Gros, D., Laeven, L., Completing the Eurozone Rescue: What more needs to be done?, VoxEU.org Publication, CEPR, London, 2010, S. 29-32, http://www.voxeu.org/reports/EZ_Rescue.pdf.
- de Haan, J., Inklaar, R., Jong-a-Pin, R., "Will business cycles in the Euro Area converge? A critical survey of empirical research", University of Groningen, CCSO Working Paper, 2005, (08), <http://ccso.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/2005/200508/200508.pdf>.
- Eichengreen, B., "The Breakup of the Euro Area", NBER Working Paper, 2007, (13393), <http://www.nber.org/papers/w13393>.
- European Commission, "European Financial Integration Report 2007", Commission Staff Working Document, 2007, (1696), http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/cross-sector/fin-integration/efir_report_2007_en.pdf.
- European Commission (2008A), "European Financial Integration Report 2008", Commission Staff Working Document, 2008, (19), http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/cross-sector/fin-integration/efir_report_2008_en.pdf.
- European Commission (2008B), "EMU@10 – successes and challenges after ten years of Economic and Monetary Union", Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy 2008, (2), http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12682_en.pdf.
- European Commission, European Financial Integration Report 2009, Commission Staff Working Document, 2009, (1702), http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/cross-sector/fin-integration/efir_report_2009_en.pdf.
- Federal Reserve Bank of Atlanta, Financial Highlights, 22. September 2010, http://www.frbatlanta.org/documents/research/highlights/finhighlights/FH_092210.pdf.
- Frankel, J., Rose, A., "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", NBER Working Paper, 1996, (5700).
- Giavazzi, F., Pagano, M., "The Advantage of Tying One's Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility", European Economic Review, 1988, (32), S. 1055–1082.
- Hankel, W., Hausknecht, A., Stuart, B., "The Euro-Project at Risk", Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Zentrum für Integrationsforschung, Working Paper, 2010, (B04).
- Ingram, J. C., Regional Payment Mechanisms: The Case of Puerto Rico, University of North Carolina, Press, Chapel Hill, 1962.

- Kalemli-Ozcan, S., Papaioannou, E., Peydro, J. L., "What lies beneath the Euro's effect on financial Integration? Currency risk, Legal harmonization or trade?", ECB Working Paper, 2010, (1216), <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1216.pdf>.
- Kenen, P., "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", in Mundell, R., Swoboda, A. (Hrsg.), Monetary Problems of the International Economy, University of Chicago Press, Chicago, 1969.
- Mahlberg, B., Kronberger, R., "Eastern Enlargement of the European Monetary Union Seen from an Optimal Currency Area Theory View", in Breuss, F., Fink, G., Griller, S., Economic and Monetary Union - Economic, Legal and Institutional Framework, Schriftenreihe des Institutes für Europafragen, Springer, Wien/New York, 2002.
- Matthes, J., "The Years EMU – Reality Test for the OCA Endogeneity Hypothesis, Economic Divergences and Future Challenges", *Intereconomics*, 2009, 44(2), S. 114–128, <http://www.springerlink.com/content/g7m51h82244r70k7/fulltext.pdf>.
- McKinnon, R., "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 1963, 53(4), S. 717–725.
- Mongelli, F. P., "Some observations on ‚political‘ in EMU", Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, 2010, (47), http://www.cepr.org/pubs/policy_insights/PolicyInsight47.pdf.
- Mundell, R., "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 1961, 51(4), S. 657–665.
- STA (Büro des Staatsschuldenausschusses), "Bericht über die öffentlichen Finanzen", Pressekonferenz, 9. Juli 2010, http://www.staatsschuldenausschuss.at/de/img/pressekonferenz-praesentation-2010_tcm163-197537.pdf.
- Tavlas, G. S., "Optimum-Currency-Area Paradoxes", *Review of International Economics*, 2009, 17(3), S. 536-551.
- Theurl, T., Eine gemeinsame Währung für Europa – 12 Lehren aus der Geschichte, Österreichischer Studienverlag, Innsbruck, 1992.

11. Schuldenkrise und realwirtschaftliche Divergenzen im Euro-Raum

Leon Podkaminer (wiw), Roman Stöllinger (wiw)
Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck (wiw)

Der akute Liquiditätsengpass Griechenlands im Mai 2010 erhöhte die Zweifel an der längerfristigen Tragfähigkeit der Staatsverschuldung auch in anderen Euroländern. Während in Griechenland unzureichende fiskalische Disziplin eine Rolle spielte, gilt dies nicht allgemein für den Euro-Raum. Die Krise im Euro-Raum ist nur an der Oberfläche vorrangig eine Krise der öffentlichen Haushalte. Eine wichtigere Rolle spielten der Anstieg der privaten Verschuldung (welche in der Krise teilweise vergemeinschaftet wurde) und die Tatsache, dass die Länder der Euro-Raum-Peripherie eine hohe Verschuldung gegenüber dem Ausland haben. Die hohen Schulden gegenüber dem Ausland wiederum sind das Resultat stark divergierender Entwicklungen in der externen Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Euroländern. Großzügige Lohnerhöhungen haben die externe Wettbewerbsfähigkeit der Peripherie des Euro-Raums erodiert und zu mitunter sehr hohen Leistungsbilanzdefiziten geführt. Die gemeinsame Geldpolitik verstärkte die Tendenz zu wachsenden Ungleichgewichten im Euro-Raum, mit hohen Überschüssen in sehr wettbewerbsfähigen Mitgliedsländern wie Deutschland einerseits und zunehmender (hauptsächlich privater) Verschuldung in den südlichen Euroländern andererseits. Als der treibende Faktor hinter der Schuldenkrise im Euro-Raum ist daher die divergierende Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Euroländer anzusehen. Mangels der Möglichkeit, entstandene Unterschiede in den Lohnstückkosten über den Wechselkurs auszugleichen, kommt der Koordinierung der nationalen Lohnpolitiken im Euro-Raum eine gewichtige Rolle zu. Diese zählt zu den größten Herausforderungen des Euro-Raums für die Zukunft.

11.1 Griechenland – Wiege der europäischen Schuldenkrise

Im Mai 2010 musste erstmals in der Geschichte des Euro-Raums ein Mitgliedstaat mit Notfallkrediten vor einem Zahlungsausfall bewahrt werden. Nachdem auf den Finanzmärkten zu Jahresbeginn Zweifel an der langfristigen Finanzierbarkeit der Staatsschulden Griechenlands aufgekommen waren, mussten die übrigen Euroländer und die Kommission, mit Unterstützung des IMF, mit Krediten in Gesamthöhe von 110 Mrd. € einspringen. Ein Zahlungsausfall Griechenlands, dessen

Staatsschulden sich 2009 auf 115% beliefen, konnte damit verhindert werden. Im Gegenzug für die Kredite musste die griechische Regierung ein rigides Sparprogramm zur Sanierung des Haushalts vorlegen, das unter anderem die Erhöhung der Umsatzsteuer und Pensionskürzungen beinhaltet.

Die Notfallkredite der Euroländer und des IMF konnten das akute Liquiditätsproblem Griechenlands lösen, doch die griechische Schuldenkrise hatte auch merkliche Auswirkungen auf den Euro-Raum. So lösten die Turbulenzen in Griechenland eine spürbare Abwertung des Euro aus, der von 1,46 \$ je Euro zu Jahresbeginn auf 1,22 \$ je Euro im Juni 2010 fiel. Darüber hinaus wirkte sich die fiskalische Schieflage Griechenlands auch negativ auf andere Staaten in der so genannten Peripherie des Euro-Raums¹⁾, darunter Spanien und Portugal, aus. Diese sahen ihre Bonität herabgestuft und müssen daher höhere Risikoaufschläge für ihre Staatsanleihen bezahlen, ein Faktor, der die Last des Schuldendienstes weiter erhöht. Die Möglichkeit, die Schuldenkrise in Griechenland könnte auch auf andere Länder überspringen ("contagion effect"), konnte daher nicht ausgeschlossen werden, zumal auch andere Länder im Euro-Raum einen relativ hohen öffentlichen Schuldenstand ausweisen.

11.2 Öffentliche und private Verschuldung im Euro-Raum vor und nach der Krise

Viele Euroländer haben eine sehr hohe öffentliche Verschuldung, in Italien, Griechenland und Belgien liegt sie nahe oder sogar über 100% des BIP (Abbildung 11.1). Im Durchschnitt belief sich die öffentliche Schuldenquote im Euro-Raum 2009 auf 78,7%. Trotz dieses hohen Niveaus liegt der Schuldenstand im Euro-Raum weiterhin unter dem der USA. Auch konnten die meisten Euroländer Budgetdefizit und Schuldenquote in den Jahren vor der Krise reduzieren. Dies gilt auch für einige Länder der Peripherie des Euro-Raums, die größtenteils das Maastricht-Kriterium im Hinblick auf das Budgetdefizit erfüllten und erfolgreich ihre Staatsschuldenquote²⁾ reduzieren konnten. Teilweise, wie etwa in Spanien oder Irland, wurden sogar Budgetüberschüsse erzielt. Das anhaltend hohe öffentliche Defizit Griechenlands ist dabei eine Ausnahme.

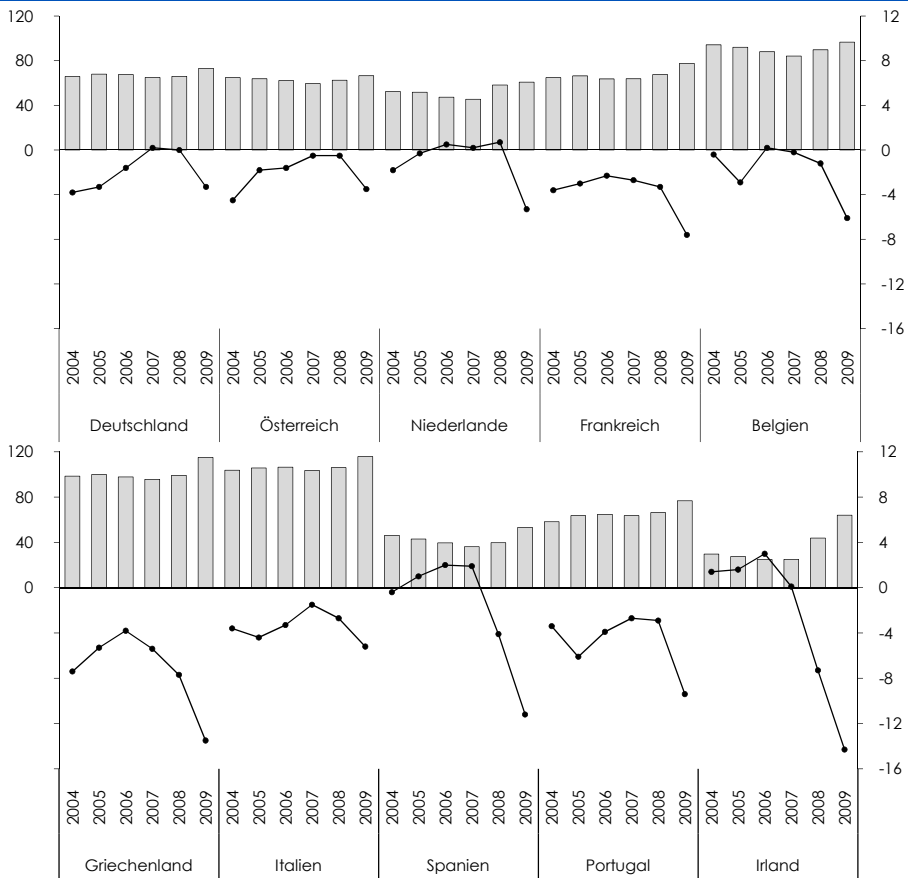
¹⁾ Die Euro-Raum-Peripherie ist kein klar definierter Begriff. Üblicherweise werden darunter die Euroländer am Rand, insbesondere am südlichen Rand, des Euro-Raums verstanden. Hier meint Euro-Raum-Peripherie Griechenland, Portugal, Spanien, Italien und Irland.

²⁾ Verhältnis zwischen Staatsschulden und BIP.

11. Schuldenkrise und realwirtschaftliche Divergenzen im Euro-Raum

Budgetdefizite und öffentliche Verschuldung im Euro-Raum begannen erst durch die Finanz- und Wirtschaftskrise wieder anzusteigen, in manchen Euroländern in massivem Ausmaß. Dieser Anstieg ist zum einen auf das Einsetzen automatischer Stabilisatoren (Rückgang der Steuereinnahmen bei gleichzeitiger Ausweitung von Transfers wie Arbeitslosengelder) zurückzuführen. Zum anderen steht hinter dem Anstieg der Haushaltsdefizite und des öffentlichen Schuldenstandes die Übernahme privater Schulden.

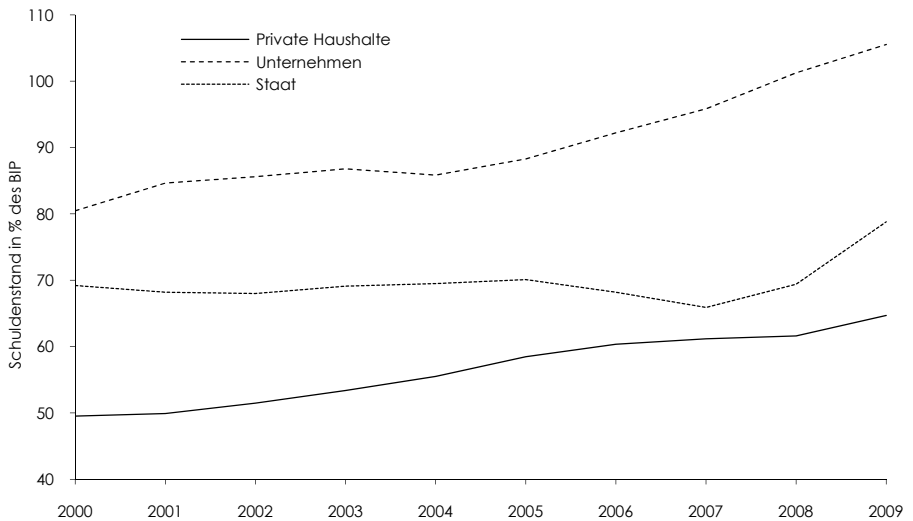
Abbildung 11.1: Staatsverschuldung (Stäbe, linke Achse) und Budgetsaldo (Linien, rechte Achse) ausgewählter Euroländer
In % des BIP



Q: Eurostat, wiw-Berechnungen.

Mit dem Ausbruch der Finanzkrise und den darauffolgenden finanziellen Schwierigkeiten zahlreicher europäischer Banken sahen sich viele Regierungen gezwungen, durch Rekapitalisierung der betroffenen Institute einen Teil der Schulden des privaten Sektors zu übernehmen. Innerhalb der EU wurden seit dem Ausbruch der Finanzkrise öffentliche Gelder in Höhe von etwa 2,5% des BIP in den Finanzsektor gepumpt, dazu kommen in Anspruch genommene staatliche Garantien in einem Ausmaß von 8% des BIP (*Europäische Kommission, 2010B; EZB, 2010*). Eine erste Schlussfolgerung aus dieser Entwicklung ist, dass die Schuldenkrise Griechenlands zwar auch durch fehlende fiskalische Disziplin ausgelöst wurde, dass jedoch den Regierungen im Euro-Raum nicht allgemein budgetäre Unverantwortlichkeit attestiert werden kann³⁾.

Abbildung 11.2: Entwicklung der öffentlichen und privaten Verschuldung



Q: EZB, Eurostat. – Unternehmen sind Unternehmen außerhalb des Finanzsektors.

Ein Vergleich der Entwicklung der privaten und der öffentlichen Verschuldung im Euro-Raum zeigt ganz deutlich, dass vor der Krise die private Verschuldung, nicht aber die öffentliche Verschuldung, stark im Steigen begriffen war (Abbildung 11.2). Der Anstieg der privaten

³⁾ Trotzdem sind einige Euroländer, vor allem Portugal und Spanien, durch die Herabstufung ihrer Bonität von der griechischen Schuldenkrise negativ betroffen. Zur Rolle der Rating-Agenturen bei der Schuldenkrise im Euro-Raum siehe De Grauwe (2010).

Verschuldung, sowohl der Haushalte als auch des Unternehmenssektors, wurde durch liberalisierte Finanzmärkte und übersteigerte Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung zukünftiger Vermögenswerte (z. B. Immobilienblasen) ermöglicht. Die öffentliche Verschuldung hingegen zeigt erst seit Ausbruch der Finanzkrise und der erwähnten Übernahme privater Schulden wieder eine klar steigende Tendenz.

Innerhalb des Euro-Raums kam als wesentlicher Faktor für die Verschuldung des privaten Sektors in manchen Ländern auch ein zentrifugal wirkendes Anreizsystem hinzu, das ein Ergebnis der Schwächen in der institutionellen Konstruktion des Euro-Raums ist. Diese Schwächen sind in erster Linie die Tatsache, dass die Europäische Währungsunion (EWU) keinen optimalen Währungsraum darstellt, sowie eine unzureichende wirtschaftspolitische Koordination zwischen den Euroländern. Der Mangel an Abstimmung, etwa im Bereich der Lohnpolitik bedeutet, dass der Wegfall des Wechselkurses als Ausgleichsinstrument größere Auswirkungen entfaltet⁴⁾. Damit zusammenhängend ist auch die einheitliche Geldpolitik durch die EZB problematisch, da sie nicht für alle Länder zu optimalen Zinssätzen führt. Im Folgenden wird hier argumentiert, dass es die Architektur des Euro-Raums, einschließlich der gemeinsamen Geldpolitik, ist, und nicht fiskalpolitisches Fehlverhalten in der Mehrzahl der Euro-Mitgliedstaaten, die hinter der gegenwärtigen Krise im Euro-Raum steht.

11.3 Auswirkungen der gemeinsamen Geldpolitik

Die Einführung des Euro als gemeinsame Währung bedeutete für die Euroländer den Wegfall des Wechselkurses als Anpassungsmechanismus im Falle wirtschaftlicher Schocks, insbesondere asymmetrischer Schocks⁵⁾, oder längerfristiger Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung, wie etwa unterschiedliche Produktivitätspfade.

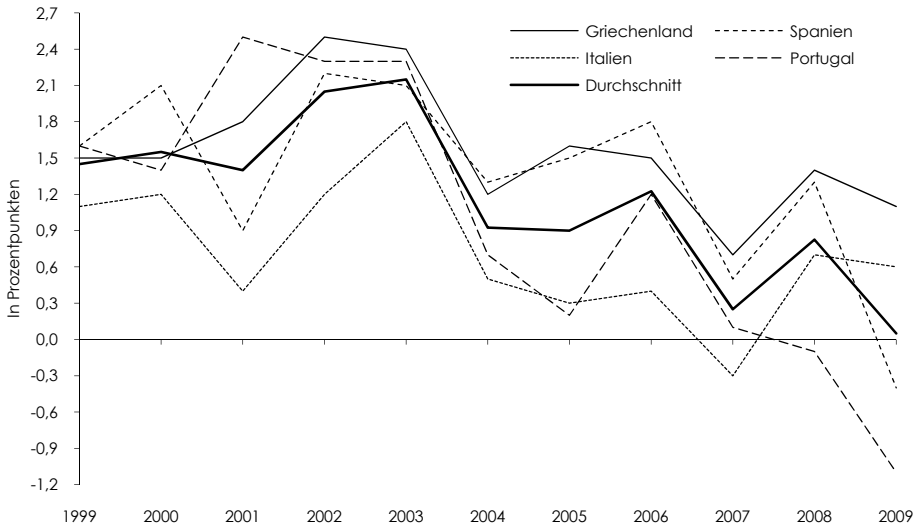
In der EWU bestehen weiterhin gravierende Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung der Mitgliedstaaten, die unter anderem auf institutionelle Faktoren wie das Steuersystem oder die Organisation des Arbeitsmarkts zurückgehen. Durch diese Unterschiede bestehen innerhalb des Euro-Raums auch weiterhin Unterschiede in den Inflationsraten (Abbildung 11.3). Grundsätzlich liegt die Inflationsrate in Deutschland (und anderen Kern-Euroländern) unter jenen in den süd-

⁴⁾ Der Theorie optimaler Währungsräume zufolge erhöhen nicht abgestimmte nationale Wirtschaftspolitiken die Kosten einer Währungsunion, da die Wahrscheinlichkeit asymmetrischer Schocks steigt.

⁵⁾ Ein asymmetrischer Schock im Kontext von Währungsräumen bedeutet, dass nur einige Länder im Währungsraum von dem Schock betroffen sind, bzw. Länder in unterschiedlicher Intensität von diesem betroffen sind.

lichen Euroländern. Im Durchschnitt betrug das Inflationsdifferential zwischen Deutschland einerseits und Italien, Griechenland, Spanien und Portugal andererseits zwischen 1999 und 2007 1,3 Prozentpunkte. Zwar haben sich diese Inflationsdifferenziale seit Bestehen der Währungsunion reduziert, aber es ist davon auszugehen, dass auch nach der Krise wieder Unterschiede in den Inflationsraten zu beobachten sein werden.

Abbildung 11.3: Inflationsdifferential zwischen Deutschland und Ländern der südlichen Euro-Raum-Peripherie



Q: Eurostat. – Durchschnitt bedeutet ungewichteter Durchschnitt des Inflationsdifferentials der vier dargestellten Länder zu Deutschland.

Ungeachtet der unterschiedlichen Inflationsraten gibt es in einer Währungsunion nur eine gemeinsame Geldpolitik, die das Zinsniveau für alle Länder im Währungsraum vorgibt. Die unterschiedlichen Inflationsraten führen durch die gemeinsame Geldpolitik der EZB dazu, dass die realen Zinssätze in Ländern mit niedriger Inflationsrate, wie etwa Deutschland, höher sind als in Ländern mit höherer Inflationsrate. Die Zinspolitik (die möglicherweise mehr auf den Kern-Euro-Raum abgestimmt war) setzte daher in den (zumeist rascher wachsenden) Hochinflationsländern der Euro-Raum-Peripherie Anreize für den privaten Sektor sich relativ günstig zu verschulden, während in den Ländern mit niedriger Inflationsrate die Geldpolitik eher zu hohe Realzinssätze verursachte. Diese divergierenden Anreize verstärkten die bestehenden

Wachstumsdifferenziale und tendenziell auch die Inflationsdifferenziale. Die Anreize für den öffentlichen Sektor gehen in die gleiche Richtung: Niedrige reale Zinssätze geben einen Anreiz für Regierungen sich zu verschulden, da die höhere Inflation die reale Zinslast reduziert (Laski – Podkaminer, 2010). Damit war auch der Druck zur fiskalischen Konsolidierung in den Ländern mit höherer Inflation geringer. Die Anreize dürften aber besonders im privaten Sektor gewirkt haben, wie der Vergleich der Entwicklung der privaten und öffentlichen Verschuldung zeigt.

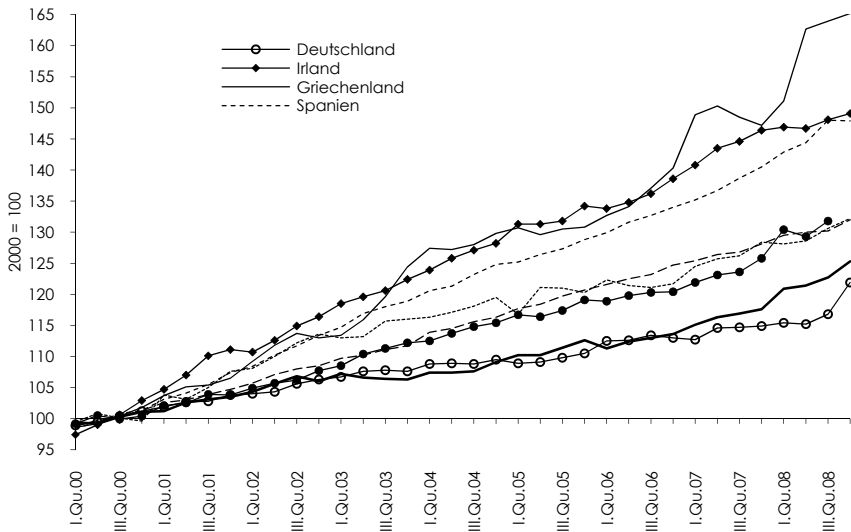
11.4 Entwicklung der Lohnkosten und der externen Wettbewerbsfähigkeit innerhalb des Euro-Raums

Hinter den unterschiedlichen Inflationsraten stehen, wie bereits angedeutet, hauptsächlich realwirtschaftliche Entwicklungen. Besondere Bedeutung kommt dabei den Arbeitsmärkten und vor allem der Entwicklung der Lohnstückkosten zu. Wie zu erwarten, stiegen in den Euroländern mit höherer Inflationsrate auch die (nominellen) Löhne stärker als in Niedriginflationsländern wie Deutschland oder Österreich (Abbildung 11.4). Besonders starke Lohnanstiege gab es in Griechenland, Irland und Spanien.

Derart unterschiedliche Entwicklungen in den Lohnkosten haben natürlich Auswirkungen auf die externe Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Euroländer. In der Vergangenheit stand Ländern mit stark wachsenden Löhnen der nominelle Wechselkurs zur Verfügung, um (zumindest kurzfristig) ihre Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. Italien hatte bis 1997 dieses Instrument erfolgreich eingesetzt und die Lira kontinuierlich abgewertet. Mit der Einführung des Euro ist der Wechselkurs als Anpassungsmechanismus keine Option mehr. Theoretisch könnte eine – aus Sicht der Wettbewerbsfähigkeit – ungünstigere Lohnentwicklung durch höhere Zuwächse in der Arbeitsproduktivität (insbesondere bei der Erzeugung handelbarer Güter) ausgeglichen werden, sodass es zu keinem Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kommen muss. Innerhalb des Euro-Raums dürfte dies allerdings nicht der Fall gewesen sein, denn die Entwicklung der externen Wettbewerbsfähigkeit, gemessen am auf Lohnstückkosten basierenden real-effektiven Wechselkurs, zeigt ein ähnliches Bild wie die Entwicklung der nominellen Lohnkosten.

Besonders Irland, aber auch Spanien, Italien, Portugal und Griechenland haben seit dem Jahr 2000 und bis zur Wirtschaftskrise eine starke Aufwertung des realen Wechselkurses erfahren (Abbildung 11.5, links). Deutschland und Österreich haben dank einer rigiden Lohnpolitik die realen Lohnstückkosten senken bzw. nahezu konstant halten können.

Abbildung 11.4: Entwicklung der nominellen Lohnkosten in der Industrie für ausgewählte Euroländer

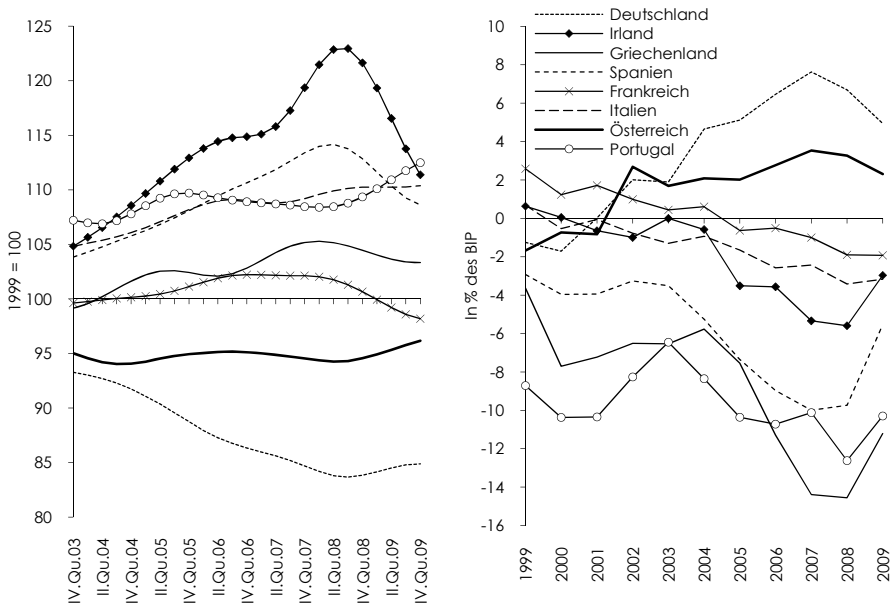


Q: Eurostat (Labour Force Statistics).

Die Lohnpolitik ist somit ein entscheidender Faktor, nicht nur für die bestehenden Inflationsdifferenziale, sondern auch für die divergierenden Entwicklungen der externen Wettbewerbsfähigkeit innerhalb des Euro-Raums. Insbesondere Deutschland hat im Bestreben, seine internationale Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten bzw. weiter auszubauen, eine sehr restriktive Lohnpolitik betrieben, mit Lohnrunden, die in den meisten Jahren mit Lohnerhöhungen unter der Inflationsrate endeten. Flankiert wurde die Lohnpolitik von Flexibilisierungen am Arbeitsmarkt und Kürzungen bei Transferzahlungen für Empfänger niedriger Einkommen und bei Arbeitslosengeldern. Hohe Arbeitslosigkeit und die Aussicht auf Verlagerungen der Produktion in Niedriglohnländer halfen die Lohnsteigerungen äußerst moderat zu halten (*Laski – Podkaminer, 2010*). Diese Lohnpolitik führte zu der gezeigten hohen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands (nicht nur, aber insbesondere) gegenüber anderen Euroländern und zu großen Leistungsbilanzüberschüssen. Gleichzeitig schwächt eine derart restriktive Lohnpolitik auch die Kaufkraft und damit die heimische Nachfrage und dürfte auch zu dem – trotz großer Exporterfolge – eher enttäuschenden Wirtschaftswachstum in Deutschland in den letzten Jahren beigetragen haben. Für die Handelspartner im Euro-Raum bedeutete die überwältigende

Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands, gekoppelt mit geringem Wachstum und niedriger heimischer Nachfrage in der größten Volkswirtschaft des Euro-Raums, dass sie verstärkt Leistungsbilanzdefizite erwirtschafteten. Die Leistungsbilanzdefizite stiegen vor allem in Griechenland und Spanien, aber auch in Portugal stark an (Abbildung 11.5, rechts). Erst durch die Krise und die kräftigen Wachstumsrückgänge haben sich die externen Ungleichgewichte dieser Länder wieder etwas reduziert. Das Problem der verlorengegangenen Wettbewerbsfähigkeit aufgrund von – im Vergleich zu Deutschland – zu großzügigen Lohnerhöhungen seit Beginn der EWU bleibt jedoch bestehen.

Abbildung 11.5: Real-effektive Wechselkurse (links) und Leistungsbilanzsalden (rechts) ausgewählter Euroländer



Q: Eurostat. – Reale Wechselkurse auf Basis von realen Lohnstückkosten.

Leistungsbilanzdefizite per se stellen nicht notwendigerweise ein großes Problem dar, wenn sie Ergebnis einer effizienten intertemporalen Ressourcenallokation sind, d. h. wenn Länder mit hohen Wachstumsaussichten sich verschulden, um gegenwärtig höheren Konsum und Investitionen zu finanzieren. Allerdings steigt mit der Größe des externen Defizits die Wahrscheinlichkeit, dass Gläubiger Zweifel an der langfristigen Finanzierbarkeit der Leistungsbilanzdefizite bekommen.

Für einige Mitglieder des Euro-Raums, insbesondere Griechenland, dürfte dieser Moment durch die Krise gekommen sein. Denn das Problem Griechenlands etwa ist nicht ein vergleichsweise hoher Schuldenstand, sondern die Tatsache, dass diese Verbindlichkeiten größtenteils gegenüber dem Ausland bestehen. Gleiches gilt auch für Portugal und Irland (Cabral, 2010). Dazu kommt, dass eben nicht nur der öffentliche Sektor sondern auch der private Sektor hohe Auslandsschulden aufgebaut haben. Der Grund für den hohen Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland sind die genannten, stetig gewachsenen Leistungsbilanzdefizite. Die wichtigere Unterscheidung ist also wohl die zwischen interner und externer Verschuldung und weniger zwischen privater und staatlicher Verschuldung. Die Leistungsbilanzdefizite (Finanzierungssaldo gegenüber dem Ausland) sind wie erwähnt das Ergebnis zentrifugal wirkender Anreizsysteme innerhalb des Euro-Raums, in dem Hochinflationen günstiger Realzinssätze vorfinden und auf der realwirtschaftlichen Seite die divergierenden Entwicklungen der Lohnkosten und Wettbewerbsfähigkeit. Die Lohnkosten sind gleichzeitig auch entscheidend für die beharrlichen Inflationsdifferenziale im Euro-Raum. Damit stehen hinter der jüngsten Schuldenkrise im Euro-Raum letzten Endes unterschiedliche Lohn- (und möglicherweise Produktivitäts-)entwicklungen. Diese Unterschiede gilt es mangels Verfügbarkeit der Wechselkurspolitik innerhalb des Euro-Raums zu reduzieren.

11.5 Bestehende Herausforderungen für den Euro-Raum

Der Euro-Raum ist kein optimaler Währungsraum (z. B. Bayoumi – Eichengreen, 1993; Beine et al., 2003). Aus Sicht der Europäischen Kommission ist dies für die Gründung der EWU auch nicht erforderlich, da die wirtschaftliche Integration, insbesondere über den internationalen Handel, die Wahrscheinlichkeit von asymmetrischen Nachfrageschocks verringert (Europäische Kommission, 1990)⁶). Die globale Rezession im Winter 2009/2010 war vor allem durch einen negativen Nachfrageschock bedingt, der stark asymmetrisch ausfiel, d. h. einzelne Industrien in sehr unterschiedlicher Intensität betroffen waren. Die Tatsache, dass die Rezession in den Ländern des Euro-Raums dennoch stark synchronisiert ausfiel – auch eine Folge verstärkter internationaler Arbeitsteilung in Form internationaler Produktionsnetzwerke und steigendem intra-industriellen Handel – kann als Argument für die

⁶) Für eine tiefergreifende Diskussion des Euro-Raums im Kontext der Theorie optimaler Währungsräume siehe Kapitel 10.

Sicht der Kommission gewertet werden⁷⁾. Die gegenwärtigen Euro-Mitgliedsländer sowie eine Reihe potentieller neuer Mitglieder (siehe Kapitel 14) qualifizieren sich in dieser Hinsicht für die Gründung einer Währungsunion. Andere Hindernisse im Hinblick auf eine langfristig funktionierende Währungsunion bleiben hingegen bestehen. Dies trifft insbesondere auf die schon erwähnte Arbeitsmarkt- und Lohnpolitik zu. Selbst für Länder mit synchronisierten Konjunkturzyklen gilt, dass die Kosten einer Mitgliedschaft in einer Währungsunion hoch sein können, wenn flexible Arbeitsmärkte und/oder internationale Arbeitskräftemobilität fehlen⁸⁾. Da innerhalb des Euro-Raums weder von ausreichender Arbeitsmarktflexibilität noch von hoher Arbeitskräftemobilität ausgegangen werden kann, kommt der Koordinierung der Lohnpolitik eine überaus bedeutende Rolle zu. Ohne eine generelle Zentralisierung der Lohnpolitik anzustreben, sollten die Mitglieder des Euro-Raums allgemeine Richtlinien für die nationalen Lohnpolitiken festlegen. Ein möglicher Vorschlag wäre, die Löhne entsprechend der Entwicklung der Arbeitsproduktivität, plus der von der EZB angepeilten Inflationsrate anzupassen (*Laski – Podkaminer, 2010*). Durch diese Form der Lohnanpassung würden sich die nationalen Inflationsraten weiter angleichen. Dadurch wäre die Verfolgung einer gemeinsamen Geldpolitik effektiver und würde nicht notwendigerweise jene zentrifugalen Kräfte entwickeln, die 2010 dem Euro-Raum zu schaffen machten⁹⁾. Ein Auseinanderdriften der Euro-Mitgliedstaaten in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit würde damit nicht in dem Ausmaß stattfinden können, wie dies in den letzten Jahren zu beobachten war. Ein weiterer Vorteil dieses Koordinierungsmechanismus ist, dass dabei sektorale Unterschiede in den Produktivitätsentwicklungen berücksichtigt werden können; ein Kriterium, das eine zukünftige Organisation der Gewerkschaften unbedingt erfüllen sollte (*De Grauwe, 2009A, S. 84*). Die Erarbeitung von "Grundzüge[n] der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Union" ist im Übrigen in den EU-Verträgen¹⁰⁾ vorgesehen,

⁷⁾ Die Synchronität der Rezession im Euro-Raum ist noch kein tatsächlicher Beleg für einen gemeinsamen europäischen Konjunkturzyklus (der in empirischen Untersuchungen typischerweise auch nicht gefunden wird), und die Krise zeichnete sich nicht nur im Euro-Raum sondern in der gesamten OECD durch ein hohes Maß an Synchronität aus (*Araujo – Martins, 2009*).

⁸⁾ Während vollkommen flexible Arbeitsmärkte sich vorteilhaft im Hinblick auf eine gemeinsame Währungsunion auswirken, wird hier nicht argumentiert, dass die EWU weitere Flexibilisierungen des Arbeitsmarkts rechtfertigt, welche zumeist auf höhere Flexibilität und weniger Jobsicherheit auf Seiten der Arbeitnehmer hinauslaufen.

⁹⁾ Unterschiedliche Inflationsraten könnten weiterhin aufgrund unterschiedlicher Wachstumsraten und internationaler Kapitalflüsse bestehen bleiben.

¹⁰⁾ Vertrag über die Europäische Union und Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (2010/C 83/01), Amtsblatt Nr. C 83 vom 30. März 2010.

die eine engere Koordinierung der Wirtschaftspolitik im Hinblick auf eine "dauerhafte Konvergenz der Wirtschaftsleistungen der Mitgliedstaaten" miteinschließt (Artikel 121). In der Praxis wurden jedoch keine wirtschaftspolitischen Richtlinien erarbeitet (*Pisani-Ferry*, 2010).

Die Arbeitsmarktpolitik ist nur ein Bereich, in dem die Regierungen der Euroländer ihre relativen Positionen beeinflussen können. Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Abgaben- und Steuerkompetenz. Hier wäre ein Mehr an Zentralisierung wünschenswert, denn mit 1% des BIP ist der gegenwärtige Haushaltsetat der EU sehr gering. Ohne zu argumentieren, dass die EWU auch notwendigerweise durch eine Europäische Politische Union ergänzt werden muss (hierzu siehe etwa *De Grauwe*, 2009B), hat ein höherer Grad an fiskalischer Zentralisierung große Vorteile. Mit einem größeren EU-Budget können, so wie dies auf nationalstaatlicher Ebene der Fall ist, öffentliche Ausgaben als automatische Stabilisatoren wirken, etwa Transferzahlungen in Abhängigkeit der Arbeitslosenquote. Mit dieser Form der Umverteilung wäre ein großer Schritt in Richtung einer Transferunion gemacht. Diese stößt in mehreren Ländern, darunter Deutschland und die Niederlande, auf große Widerstände und hat daher keine realistische Chancen auf Umsetzung. In der Tat ist bei einem solchen Transfersystem, das grundsätzlich für jedes Mitgliedsland als eine Versicherung gegen negative Schocks angesehen werden kann, darauf zu achten, dass es lediglich Schocks abfedert und nicht strukturelle Anpassungsprozesse in den Mitgliedstaaten verhindert (Problem des "moral hazard")¹¹).

Die dringlichste Aufgabe für die Mitgliedsländer des Euro-Raums für die nahe Zukunft ist jedenfalls eine engere Koordination der Wirtschaftspolitiken und im Besonderen der Lohnpolitik, wiewohl dies aufgrund der großen institutionellen Unterschiede in der Lohnfestsetzung zwischen den Mitgliedstaaten keine leichte Aufgabe darstellt. Denn eine Annäherung der unterschiedlichen Lohnentwicklungen innerhalb des Euro-Raums ist notwendig, um ein "beggar-thy-neighbour"-Verhalten einzelner Euro-Mitgliedsländer zu verhindern und die bestehenden Ungleichgewichte abzubauen.

11.6 Literaturhinweise

Araujo, S., Martins, J. O., "The Great Synchronisation: What do high-frequency statistics tell us about the trade collapse?", VoxEU.org, 27. November 2009, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4290>.

Bayoumi, T., Eichengreen, B., "Shocking Aspects of European Monetary Integration", in Torres, F., Giavazzi, F. (Hrsg.), *Adjustment and Growth in the Euro-*

¹¹) Eine andere Art eines Versicherungsmechanismus für Länder in Schwierigkeiten haben die Euroländer mit dem Europäischen Finanzstabilisierungsmechanismus (EFSF) geschaffen (siehe hierzu Kapitel 10).

- pean Monetary Union, CEPR, London und Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- Beine, M., Candelon, B., Sekkat, K., "EMU Membership and Business Cycle Phases in Europe: Markov-Switching VAR Analysis", *Journal of Economic Integration*, 2003, (18), S. 214-242.
- Cabral, R., "The PIGS' external debt problem", VoxEU.org, 8. Mai 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5008>.
- De Grauwe, P. (2009A), *Economics of monetary union*, 8. Auflage, Oxford, New York, 2009.
- De Grauwe, P. (2009B), "The Fragility of the Eurozone's Institutions", *Open Economies Review*, 2009, 21 (1), S. 167-174.
- De Grauwe, P., "Crisis in the eurozone and how to deal with it", CEPS Policy Brief, February 2010, (204).
- Europäische Kommission, "One market, one money. An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union", *European Economy*, October 1990, (44).
- Europäische Kommission (2010A), "Surveillance of Intra-Euro-Area Competitiveness and Imbalances", *European Economy*, 2010, (1).
- Europäische Kommission (2010B), "European Economic Forecast – Spring 2010", *European Economy*, 2010, (2).
- EZB, "Euro Area Fiscal Policy and Crisis", *Occasional Paper Series*, April 2010, (109).
- Laski, K., Podkaminer, L., "Long-term growth prospects in Central and Eastern Europe hinge on changes in the basic paradigms of EU economic policy", in *wiiw* (Hrsg.), *Will Exports Prevail over Austerity?*, *wiiw Current Analyses and Forecasts*, Juli 2010, (6).
- Pisani-Ferry, J., "What went wrong in the euro area? How to repair it?", *Bruegel, Brussels Economic Forum*, 26. Mai 2010, http://www.bruegel.org/fileadmin/files/admin/publications/essays_and_lectures/2010/100528_JPF_Brussels_Economic_Forum.pdf.

12. Wechselkursentwicklung des Euro und Auswirkungen auf Exporte im Euro-Raum

Robert Stehrer (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Monika Schwarzhappel (wiw)

Die Abwertung des Euro infolge der Griechenland-Krise weckte einerseits Befürchtungen hinsichtlich des Vertrauens in die Stabilität des Eurosystems, gab aber auch Anlass zur Hoffnung auf eine verstärkte Exportaktivität der Euroländer aufgrund der dadurch verbesserten Wettbewerbsfähigkeit. Im historischen Kontext entsprach der Rückgang des Euro auf ungefähr 1,3 \$ jedoch eher einem Rückgang auf ein mit der Kaufkraftparität vergleichbares Niveau. Der für die Exportaktivität eines Landes oder des Euro-Raums ausschlaggebende nominell- bzw. real-effektive Wechselkurs, der einen gewichteten Durchschnitt über die Wechselkurse der Haupthandelspartner darstellt, zeigt im Übrigen wesentlich weniger starke Schwankungen, als der Vergleich mit dem US-Dollar allein vermuten lassen könnte. Insbesondere der real-effektive Wechselkurs, der auch die Preis- bzw. Kostenentwicklungen in einem Land miteinbezieht, war für die meisten Euroländer und insbesondere Österreich über die letzten Jahre relativ stabil. Schätzungen des Effekts einer Änderung des real-effektiven Wechselkurses auf die Exportaktivitäten zeigen den erwarteten Zusammenhang, dass eine Abwertung tendenziell zu höheren Exporten führt. Jedoch ist dieser Zusammenhang relativ gering. Der Effekt des Anstiegs der ausländischen Nachfrage auf Exportaktivitäten ist in den meisten Fällen stärker. Zusätzlich wird auch auf die Wichtigkeit von nicht-preislichen Faktoren (Qualität, F&E-Intensität usw.) für die Exportaktivität eines Landes hingewiesen. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob in nächster Zukunft – im Hinblick auf die Abwertungstendenzen des US-Dollar, den schwelenden Währungsstreit zwischen den USA und China und die Debatte des Weltwährungssystems im Allgemeinen mit der Gefahr eines "Abwertungswettlaufs" – nicht wieder eher eine Aufwertung des Euro zu erwarten ist. Die derzeitige Tendenz des Euro-Wechselkurses, der jetzt bei ungefähr 1,4 \$ je Euro liegt, geht jedenfalls in diese Richtung.

12.1 Einleitung: Eine kurze Geschichte der Wechselkursentwicklung

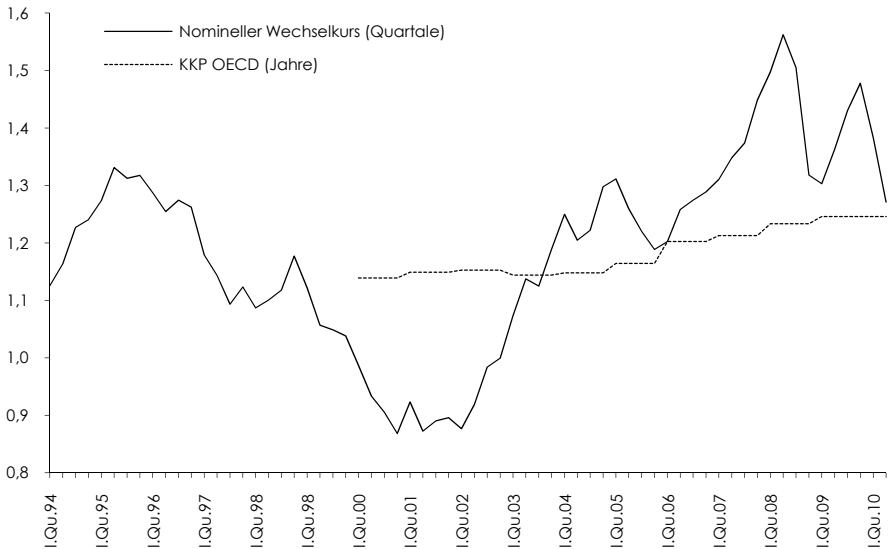
Die Krise der Weltwirtschaft und der Finanzmärkte der letzten Jahre, an deren Entstehung die starken Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft, die sich seit Beginn der Dekade verstärkten, nicht unbeteiligt waren, hat auch eine Diskussion über das System der Wechselkurse

bewirkt. Dabei stehen vor allem die notorische Unterbewertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar und – aus europäischer Sicht – der zumindest vor der Krise gegenüber dem US-Dollar starke Euro im Mittelpunkt des Interesses. In Europa wird die Entwicklung der Wechselkurse durch die Griechenland-Krise – erstmals in der Geschichte des Euro-Raums musste ein Euroland durch den IMF und die EU-Mitgliedstaaten vor einem Zahlungsausfall gerettet werden – und die bestehenden realwirtschaftlichen Divergenzen innerhalb des Euro-Raums, die mit der Krise in den Blickpunkt rückten, mit gemischten Gefühlen betrachtet. Einerseits wird durch die Abwertung des Euro die Exportaktivität der Euroländer – und der Länder mit Anbindung an den Euro – erleichtert, was einen positiven Effekt auf Wachstum und Beschäftigung erwarten lässt. Andererseits lösten die Abwertungssteigerungen des Euro nach der Griechenland-Krise Befürchtungen über einen Kollaps des Eurosystems im Allgemeinen aus, mit Spekulationen über die Zukunft der Gemeinschaftswährung, die bis zu ihrem Zusammenbruch reichten und auch die Möglichkeit eines Ausscheidens einzelner Länder aus dem Euro-Raum umfassten. Obwohl die Botschaften eines "Ablebens des Euro" stark übertrieben sind, werden seitdem notwendige Reformen des Eurosystems, der Rolle der EZB und der Geld- und Wechselkurspolitik sowie des Stabilitäts- und Wachstumpakts heftig diskutiert. Im Prinzip reicht diese Debatte weit bis vor die aktuelle Einführung der Gemeinschaftswährung zurück. *Eichengreen (2008)* gibt einen guten Überblick. Die polit-ökonomische Diskussion der Einführung beleuchtet *Marsh (2010)*. *Eichengreen – Termin (2010)* vergleichen den Euro mit dem Goldstandard als extreme Formen fixer Wechselkurse im Zusammenhang mit der Krise; *Beetsma – Giuliodori (2010)* fassen den aktuellen Stand der Diskussion um die makroökonomischen Kosten und Nutzen der Europäischen Währungsunion zusammen.

Der derzeitige Stand des Euro gegenüber dem US-Dollar ist jedoch im historischen Kontext noch kein Grund zur Besorgnis, wie man in Abbildung 12.1 sieht, die die Entwicklung des Wechselkurses (definiert als US-Dollar je Euro; ein Anstieg bedeutet somit eine Aufwertung des Euro) zeigt. Wie man sieht, war der Euro seit der Einführung starken Schwankungen ausgesetzt. Zwischen der Einführung des Euro als Buch- und später als Bargeld ging der Wechselkurs von 1,12 \$ auf 0,9 \$ zurück, was die Kritiker als Bestätigung der Schwäche des Eurosystems an sich sahen. Der Anstieg der Einheitswährung von 2002 bis 2008 auf 1,6 \$, nur von einer Phase relativer Stabilität 2005 und 2006 unterbrochen, wurde jedoch ebenfalls mit Sorge betrachtet, da ein starker Wechselkurs die Entwicklung der Exporte und somit möglicherweise das Wachstum beeinträchtigt. Derartige Schwankungen reflektieren allerdings eher die relativen Positionen der USA und der EU hinsichtlich

Wachstumsraten und Zinssätzen. Für den Euro-Raum als großen Wirtschaftsraum mit einem erheblichen Intra-EU-Handelsanteil sind jedoch derartige Schwankungen wesentlich weniger problematisch, als sie es für kleine offene Volkswirtschaften wären.

Abbildung 12.1: Nomineller Wechselkurs und Kaufkraftparität in US-Dollar je Euro



Q: Eurostat, OECD.

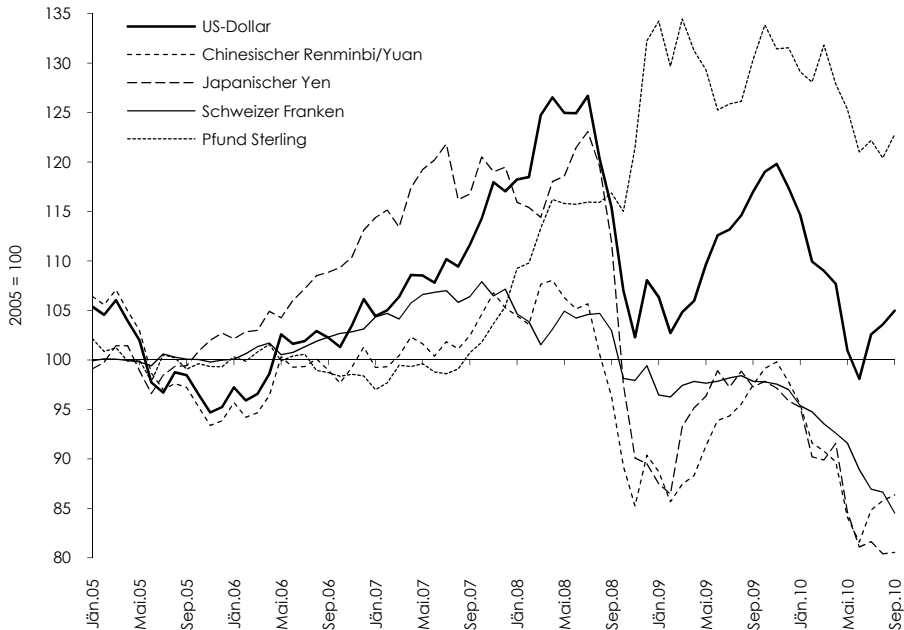
Vergleicht man den nominellen Wechselkurs mit den Kaufkraftparitäten – das ist der hypothetische Wechselkurs, der einen Warenkorb in beiden Ländern gleich teuer macht – für die Länder des Euro-Raums (wobei die OECD-Definition des zugrundeliegenden Warenkorbs genommen wird) so zeigt sich, dass die Abwertung des Euro infolge der Griechenland-Krise eine Rückkehr zum Wert der Kaufkraftparität ist¹⁾. Somit sollte man eher von einem Trend zu einem angemessenen Wechselkurs als von einer Schwäche des Euro sprechen. Zu beachten ist auch, dass der Wechselkurs in den letzten Monaten wieder eine steigende Tendenz aufweist.

¹⁾ Die Kaufkraftparität in Abbildung 12.1 ist die jährliche "Purchasing Power Parity for GDP" für die EU-27-Länder der OECD.

12. Wechselkursentwicklung des Euro und Auswirkungen auf Exporte im Euro-Raum

Natürlich ist der US-Dollar nicht die einzige Referenzwährung, mit der man die Entwicklung des Euro-Wechselkurses vergleichen kann, insbesondere wenn man die Effekte für die Exportentwicklung betrachtet. Für etwaige realwirtschaftliche Effekte sind die Auf- und Abwertungen des Euro gegenüber den Währungen der wichtigsten Handelspartner außerhalb des Euro-Raums zu betrachten. Abbildung 12.2 zeigt die Entwicklung des nominellen Wechselkurses (nationale Währungseinheit je Euro) für vier Währungen neben dem US-Dollar. Wie man sieht, gab es bis zum Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise im September 2008 eine Aufwertungstendenz des Euro vor allem gegenüber dem US-Dollar und dem Yen und in geringerem Ausmaß gegenüber dem Schweizer Franken. Der Wechselkurs gegenüber dem Yuan schwankte leicht nach unten und lag zu Beginn der Krise in etwa auf dem Niveau von Jänner 2005. Zu beachten ist, dass der Euro/Yuan-Wechselkurs stark vom US-Dollar/Yuan-Wechselkurs bestimmt wird.

Abbildung 12.2: Nominelle Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber wesentlichen Weltwährungen



Q: Eurostat, wiw-Berechnungen. – Wechselkurs ausgedrückt als jeweilige nationale Währung je Euro. Ein steigender (fallender) Index zeigt daher eine Aufwertung (Abwertung) des Euro an.

Eine Auswirkung der Krise war die Abwertung des Euro gegenüber allen hier betrachteten Währungen, mit Ausnahme des Britischen Pfunds. Diese Abwertung blieb mehr oder weniger bestehen, mit einem kurzen Anstieg gegenüber US-Dollar und Yuan in der Mitte des Jahres 2009. Im Juli 2010 lag somit der nominelle Euro-Wechselkurs um knapp 20% unter dem Niveau von Jänner 2005 gegenüber dem Yen, etwa 15% gegenüber dem Yuan und um 13% gegenüber dem Schweizer Franken. Der Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar lag Mitte 2010 ungefähr auf dem Niveau von 2005. Nur gegenüber dem Pfund Sterling gab es eine substantielle Aufwertung des Euro um etwa 20%. Während des III. Quartals 2010 hat der Euro allerdings gegenüber den dargestellten Währungen - mit Ausnahme des Schweizer Franken und des Yen - wieder aufgewertet.

Aufgrund der Entwicklung des Euro während des 1. Halbjahres 2010 stellen sich für die Realwirtschaft zwei Fragen: Erstens, was bedeutet eine tendenzielle Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und den Währungen der weiteren wichtigen Handelspartner für die Exporte des Euro-Raums bzw. für die einzelnen Länder des Euro-Raums und somit für das gesamtwirtschaftliche Wachstum? Zweitens, ist eine weitere Abwertung des Euro zu erwarten, oder kommt es im Gegenteil sogar wieder zu einer Phase der Aufwertung?

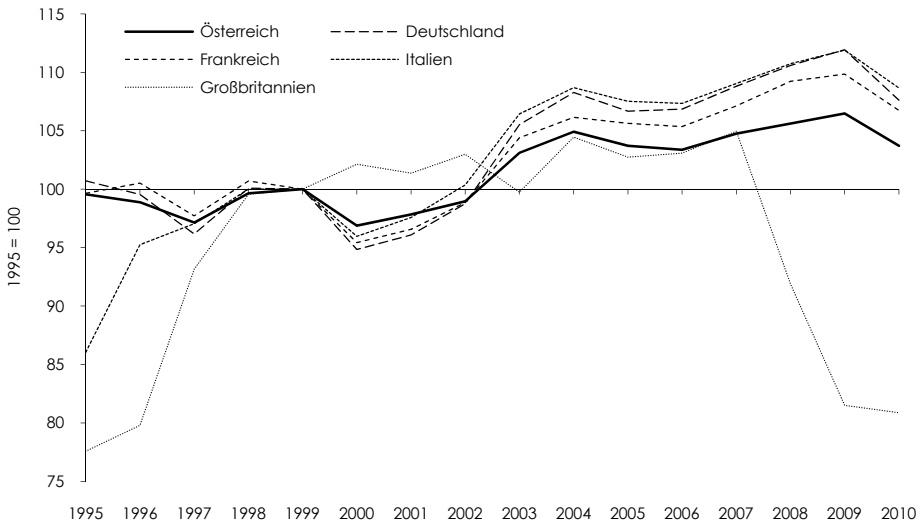
12.2 Wechselkursentwicklung und Handel

12.2.1 Theoretische Aspekte

Aus theoretischer Sicht ist der Effekt einer Abwertung der Währung eines Landes auf die Handelsaktivität durch die so genannte Marshall-Lerner-Robinson-Bedingung geklärt. Eine Abwertung der Währung verbilligt die exportierten Güter im Ausland und trägt somit zu einer positiven Entwicklung bei. Umgekehrt werden die importierten Güter im Inland teurer, was zu geringeren Importen führt. Insgesamt sollte somit eine Abwertung zu einer Verbesserung der Leistungsbilanz führen. Jedoch sind hier die Fristigkeiten der Preis- und Mengenreaktionen zu berücksichtigen. Während sich eine Wechselkursänderung unmittelbar auf die nominellen Werte der Exporte bzw. Importe auswirkt, sind die entsprechenden Mengenänderungen (Anstieg der Exporte und Rückgang der Importe in realen Einheiten aufgrund einer Währungsabwertung) erst mittelfristig zu erwarten. Daher ist auch kurzfristig sogar eine Verschlechterung der Leistungsbilanz zu erwarten und erst mittelfristig eine Verbesserung (so genannter "J-Kurven-Effekt" im Falle einer Abwertung bzw. "Spazierstockeffekt" im Falle einer Auf-

wertung)²⁾. Die Marshall-Lerner-Robinson-Bedingung besagt, dass eine Verbesserung der Handelsbilanz im Falle einer Abwertung eintritt, wenn die Summe der Import- und Exportnachfrageelastizitäten eins übersteigt – für eine ausführliche Behandlung siehe beispielsweise *Jones (1961)*, *Dixit – Norman (1980)* und *Obstfeld – Rogoff (1996)*. Die empirische Evidenz für den (kurzfristigen) "J-Kurven-Effekt" ist – vor allem auf Länderebene – nicht eindeutig, bestätigt jedoch einen längerfristigen Zusammenhang zwischen einer Währungsabwertung und der Verbesserung der Leistungsbilanz (*Bahmani-Oskooee – Rahta, 2004*).

Abbildung 12.3: Nominell-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder



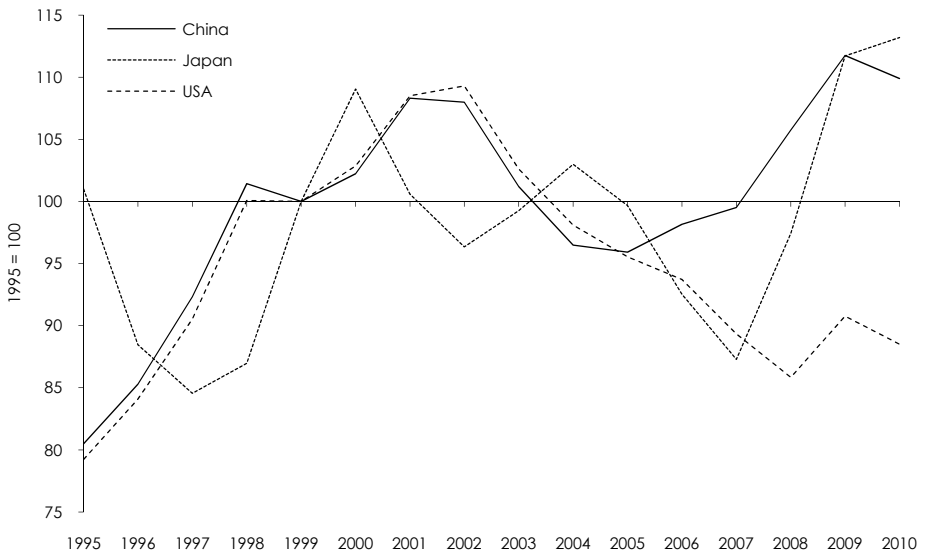
Q: BIS, wiiv-Berechnungen.

Da jedes Land mit vielen anderen Ländern in unterschiedlichen Währungen Handel betreibt und für die Wettbewerbsfähigkeit auch die relativen Preisentwicklungen aufgrund unterschiedlicher Inflationsraten eine wichtige Rolle spielen, werden in der empirischen Forschung weitere Wechselkursdefinitionen verwendet, um diesem Umstand Rechnung zu tragen: Der (bilaterale) nominelle Wechselkurs gibt das Austauschverhältnis zweier Währungen an (z. B. US-Dollar je Euro). Da die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes aber auch von der Entwick-

²⁾ Der Terminus "J-Kurven-Effekt" wurde erstmals in *Magee (1973)* verwendet.

lung der Kosten bzw. Preise abhängt, wird der reale Wechselkurs mit den Lohnstückkosten, den Konsumenten- oder den Produzentenpreisen deflationiert. Zur Berechnung des effektiven Wechselkurses werden die bilateralen Wechselkurse mit dem Export- oder Importanteil (oder einem Durchschnitt dieser) der Haupthandelspartner gewichtet. Da in der empirischen Literatur und weiter unten im empirischen Teil diese effektiven Wechselkurse verwendet werden, zeigen wir hier noch kurz die Entwicklung dieser Wechselkurse für ausgewählte Länder. Es handelt sich dabei um die von der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIS) errechneten effektiven Wechselkurse; der Index umfasst 52 Wirtschaften mit variabler Gewichtung über die Zeit und im Falle des real-effektiven Wechselkurses mit dem Verbraucherpreisindex deflationiert (für Details siehe *Klau – Fung, 2006*).

Abbildung 12.4: Nominell-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder



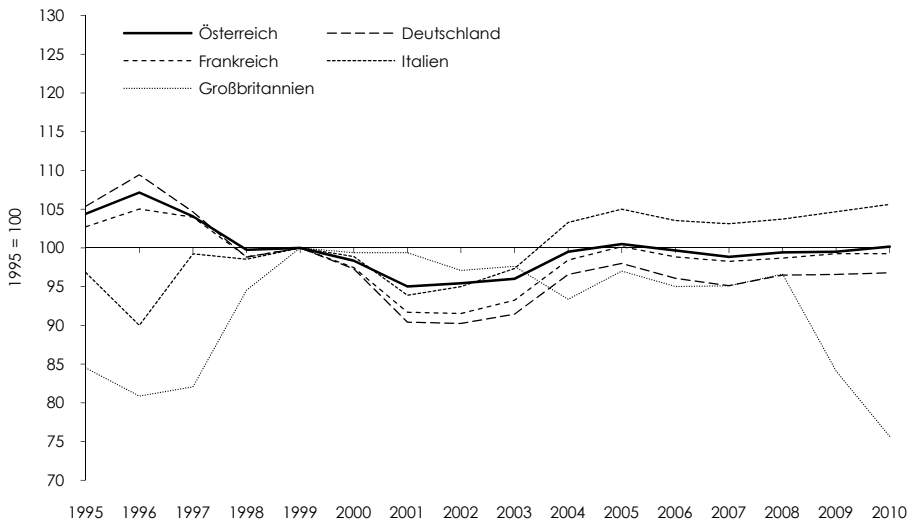
Q: BIS, wiiv-Berechnungen.

Der nominell-effektive Wechselkurs für die Euroländer verlief ab 1999 (der Einführung des Euro als Buchgeld) ungefähr gleich, mit einer leichten Aufwertungstendenz zwischen 2002 und 2009 um rund 10% gegenüber dem Niveau des Jahres 2002 und einer geringfügigen Abwertung im Jahr 2010, was durch die nominelle Abwertung des Euro leicht zu erklären ist (Abbildung 12.3). Die Unterschiede zwischen

den Ländern erklären sich durch die unterschiedliche Gewichtung der Wechselkurse durch die jeweiligen Handelsmuster. Auch der nominell-effektive Wechselkurs Großbritanniens verlief relativ stabil, bis zur Abwertung des Britischen Pfunds 2008 und 2009.

Abbildung 12.4 zeigt den nominell-effektiven Wechselkurs für China, Japan und die USA. Gemäß dieser Abbildung sieht man, dass China in den letzten Jahren eine nominelle Aufwertung des effektiven Wechselkurses des Yuan um etwa 15% gegenüber 2005 erfuhr. Japan wertete nominell-effektiv in den Jahren seit 2000 tendenziell ab, erfuhr jedoch einen starken Anstieg des nominell-effektiven Wechselkurses seit 2007 um etwa 25%. Umgekehrt gab es eine Abwertung des nominell-effektiven Wechselkurses der USA ab 2003, wobei der Kurs seit 2008 eher stabil blieb.

Abbildung 12.5: Real-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder

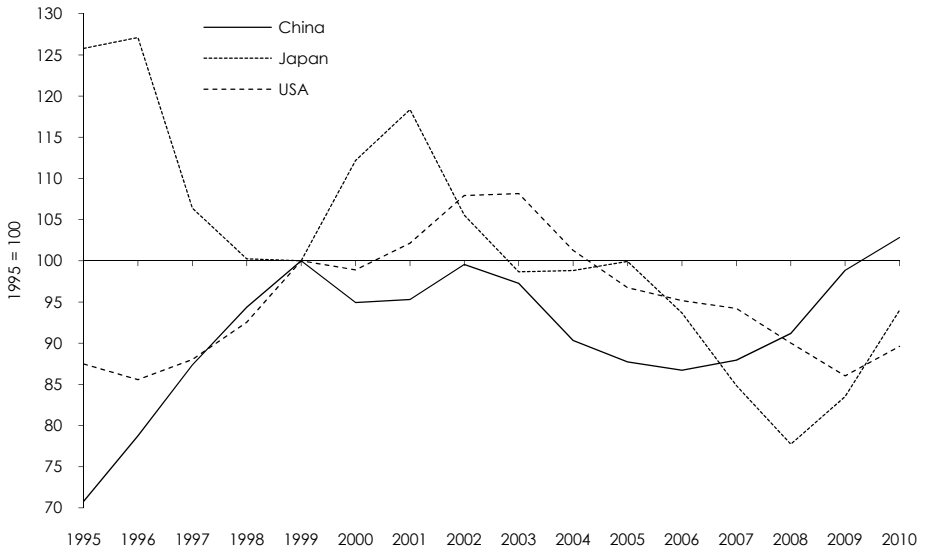


Q: BIS, wiiv-Berechnungen.

Für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist jedoch der reale Wechselkurs ausschlaggebend, der auch die Kosten- bzw. Preisentwicklung eines Landes berücksichtigt. Hier wären zunächst die realen bilateralen Wechselkurse mit den jeweiligen Haupthandelspartnern zu betrachten; aus Platzgründen werden wir uns jedoch auf die Darstellung der real-effektiven (d. h. ebenfalls mit dem Handel gewichteten) Wechselkurse beschränken. Die Abbildungen 12.5 und 12.6 zeigen

wiederum den Index für die beiden Ländergruppen. Wie oben erwähnt, deflationiert die BIS bei der Berechnung des real-effektiven Wechselkurses mit dem Verbraucherpreisindex.

Abbildung 12.6: Real-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder



Q: BIS, wiiv-Berechnungen.

12.2.2 Empirische Evidenz der Effekte von Auf- oder Abwertungen

Eine Vielzahl von Arbeiten befasst sich mit den Effekten einer Auf- oder Abwertung auf die Exporte eines Landes. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, fassen wir hier einige wichtige und aktuelle Arbeiten zusammen. Für einen frühen Überblick siehe *Goldstein – Kahn* (1985), die darauf hinweisen, dass die geschätzten Effekte (in Form von Elastizitäten) relativ stark variieren, abhängig von der Auswahl der in der jeweiligen Analyse berücksichtigten Länder, dem untersuchten Zeitraum und der angewandten Methode. Im Durchschnitt wird ein Wert der Elastizität von ungefähr -1 angegeben, das bedeutet, eine 1%-ige Abwertung bewirkt einen Anstieg der Exporte um 1%.

In einer Publikation der Europäischen Kommission werden die Effekte von Wechselkursänderungen über den Zeitraum vom I. Quartal 1989 bis zum III. Quartal 2009 für den Euro-Raum untersucht (*Europäische Kommission*, 2010). Dabei wurden die deflationierten Exporte der Euro-Länder in Nicht-Euro-Länder auf das (logarithmierte) Realeinkommen

der wichtigsten Handelspartner (gewichtet nach Distanz) und den real-effektiven Wechselkurs (auf Konsumentenpreisbasis) mit einem dynamischen Regressionsmodell regressiert. Die Resultate zeigen, dass eine 10%-ige Abwertung durchschnittlich zu einem Anstieg der Exporte um 5% bis 6% führt. Davon werden rund 80% im ersten Jahr und die restlichen 20% im zweiten Jahr lukriert. Die Elastizität der Exporte hinsichtlich der ausländischen Einkommen liegt bei 1,2 und 1,6, d. h. ein Anstieg der ausländischen Einkommen um 1% erhöht die Exporte um 1,2% bis 1,6%. Dieser letzte Punkt hebt auch die Bedeutung der geographischen Spezialisierung eines Landes oder einer Ländergruppe hervor: Ein Land mit höherem Exportanteil in prosperierende Länder oder Ländergruppen (z. B. China oder BRIC) wird stärker von einem Aufschwung profitieren, was für Österreich aufgrund der Spezialisierung nach Mittel- und Osteuropa von Bedeutung sein kann. Ein weiterer zu berücksichtigender Aspekt ist dabei auch die sektorale Spezialisierung eines Landes. Der Bericht hebt auch noch die Bedeutung nicht-preislicher Faktoren hervor, wie beispielsweise den technologischen Gehalt der Exporte, F&E, Produktqualität und Geschäftsumfeld (*Europäische Kommission, 2010; Ritzberger-Grünwald – Wörz, 2010*). Inkludiert man F&E-Ausgaben in einem dynamischen Panelmodell so sinkt die Elastizität der Exporte auf Änderungen des real-effektiven Wechselkurses auf ungefähr $-0,35$ (d. h. eine Abwertung um 10% führt zu einem Anstieg der Exporte um 3,5%). Die Effekte von F&E-Ausgaben sind dabei signifikant positiv (mit einer Elastizität von 0,13); das Geschäftsumfeld, gemessen mit einer Proxy-Variablen für "contract enforcement", hat einen signifikanten negativen Einfluss (Elastizität von $-0,3$). In allen diesen Spezifikationen reduziert sich auch der Effekt des ausländischen Einkommens auf die Hälfte (d. h. von ca. 1,5 auf 0,7).

Chinn (2006) untersucht den Effekt von Änderungen des real-effektiven Wechselkurses auf Exporte unter Verwendung dreier unterschiedlicher Definitionen der erklärenden Variablen. Abhängig von der jeweiligen Definition zeigen die langfristigen Effekte eine Sensitivität zwischen $-0,7$ und -2 basierend auf einem Fehlerkorrekturmodell. Die Anpassungsgeschwindigkeit wird mit ungefähr 17% je Quartal angegeben. *Di Mauro et al. (2008)* finden einen Effekt von 1,05 für den Zeitraum vor 2000 und einen geringeren Effekt von 0,6 für die Periode 2000 bis 2007.

Die letztgenannten Studien untersuchen die aggregierten Exporte eines Landes. *Berthou (2008)* untersucht die Effekte einer Änderung des realen Wechselkurses auf bilaterale Exporte der OECD-Länder. Basierend auf einem Gravitätsansatz bewirkt eine 10%-ige Abwertung des realen Wechselkurses einen Anstieg der Exporte um etwa 7%, somit einen ähnlichen Wert wie auch die oben erwähnte Studie der Europä-

ischen Kommission. Der Effekt ist für Exporte in Entwicklungsländer geringer (erklärbar durch Ländercharakteristika, die die "export sunk costs" beeinflussen, wie beispielsweise Finanzmarktimperfektionen; siehe *Berman – Berthou, 2006; Baldwin – Krugman, 1989*). Ebenfalls basierend auf einem Gravitätsansatz und den OECD-Ländern finden *Flam – Nordstrom (2003)* eine Elastizität von rund -1 (d. h. eine 10%-ige Abwertung führt zu einem 10%-igen Anstieg der Exporte). Weiters wird darauf hingewiesen, dass es bei derartigen Schätzungen durch die Aggregation eventuell eine Verzerrung des Ergebnisses nach unten gibt; Schätzungen auf weniger aggregierter Ebene weisen meist höhere Elastizitäten auf.

12.2.3 Panelschätzungen

In diesem Abschnitt zeigen wir ausgewählte Resultate einer Schätzung des Effekts von Änderungen der nominell- und real-effektiven Wechselkurse auf die Exporte eines Landes, wobei der Schwerpunkt auf den Ländern der EU 27 bzw. auf den Ländern des Euro-Raums liegt. Analog zur Literatur ist die abhängige Variable der reale Export eines Landes in logarithmierter Form, und die erklärenden Variablen sind das logarithmierte reale Bruttonationalprodukt der wichtigsten Handelspartner (gewichtet nach Distanz) sowie der nominell- oder real-effektive Wechselkurs. Die Daten wurden aus verschiedenen Quellen (Eurostat, OECD und BIS) zusammengestellt. Um Probleme mit Trends bzw. Kointegration zu vermeiden, schätzen wir das Modell als Panel in ersten Differenzen. Somit werden hauptsächlich die Effekte einer längerfristigen Tendenz der Wechselkurse auf die Exportaktivität untersucht.

Übersicht 12.1 zeigt die Resultate für zwei unterschiedliche Perioden: Das erste Panel betrachtet den Zeitraum I. Quartal 1995 bis IV. Quartal 2007, das zweite Panel den Zeitraum I. Quartal 1999 bis IV. Quartal 2007, also jenen ab der Einführung des Euro als Buchgeld. In beiden Fällen wird die Krise nicht berücksichtigt.

Hinsichtlich der Effekte der Wachstumsraten der Handelspartner ergeben die Schätzungen den erwarteten positiven Effekt: Ein Anstieg der Wachstumsrate um 1 Prozentpunkt (des gewichteten ausländischen Einkommens) bewirkt einen Anstieg der Exporte um etwas weniger als 1 Prozentpunkt (je nach Schätzung liegen die Effekte zwischen 0,75 und 0,9). Ähnliches gilt für eine nominelle Abwertung für den Euro-Raum. Ein Anstieg der Wachstumsrate des nominellen Wechselkurses um 1 Prozentpunkt führt zu einem Rückgang des realen Exportwachstums um nicht ganz 1 Prozentpunkt im Euro-Raum; die Effekte für die gesamte EU 27 sind geringer. Hinsichtlich des realen Wechselkurses ist der Effekt mit etwa $-0,6$ etwas geringer. Zum Vergleich, im Zeitraum I. Quartal 1999 bis IV. Quartal 2007 betrug der

12. Wechselkursentwicklung des Euro und Auswirkungen auf Exporte im Euro-Raum

Durchschnitt der jährlichen Wachstumsraten der Euroländer +0,9% für den real- und +0,7% für den nominell-effektiven Wechselkurs. Die entsprechenden Werte für Österreich sind –0,04% und +0,5%. Eine längerfristige Tendenz des nominellen Wechselkurses US-Dollar/Euro von 1,3 auf 1,1 über fünf Jahre würde eine durchschnittliche Wachstumsrate von etwa –3,3% bedeuten, was im historischen Vergleich sehr hoch ist.

Übersicht 12.1: Regressionsergebnisse – Wechselkurselastizität der Exporte

Periode: I. Quartal 1995 – IV. Quartal 2007				
Abhängige Variable: $\Delta \log$ Exporte				
	EU 27		Euro-Raum	
$\Delta \log$ Gewichtetes BSP	0,90 *** (0,09)	0,89 *** (0,09)	0,87 *** (0,12)	0,89 *** (0,12)
$\Delta \log$ Nominell-effektiver Wechselkurs	– 0,08 (0,06)		– 0,83 *** (0,26)	
$\Delta \log$ Real-effektiver Wechselkurs		– 0,41 *** (0,11)		– 0,57 ** (0,23)
Konstante	0,01 *** (0,00)	0,01 *** (0,00)	0,01 *** (0,00)	0,01 *** (0,00)
Zahl der Beobachtungen	1.300	1.300	784	784
F-Wert	55,79	62,45	33,41	31,34
Bestimmtheitsmaß R ²	0,08	0,09	0,08	0,08

Periode: I. Quartal 1999 – IV. Quartal 2007				
Abhängige Variable: $\Delta \log$ Exporte				
	EU 27		Euro-Raum	
$\Delta \log$ Gewichtetes BSP	0,78 *** (0,11)	0,77 *** (0,11)	0,75 *** (0,15)	0,81 *** (0,15)
$\Delta \log$ Nominell-effektiver Wechselkurs	– 0,39 ** (0,17)		– 0,94 ** (0,38)	
$\Delta \log$ Real-effektiver Wechselkurs		– 0,58 *** (0,16)		– 0,69 ** (0,30)
Konstante	0,01 *** (0,00)	0,02 *** (0,00)	0,01 ** (0,01)	0,01 ** (0,01)
Zahl der Beobachtungen	960	960	568	568
F-Wert	33,00	37,47	19,70	19,18
Bestimmtheitsmaß R ²	0,07	0,07	0,07	0,06

Q: wiw-Berechnungen. – Standardabweichungen in Klammern; ***, **, * zeigt Signifikanz auf dem 1%, 5%- bzw. 10%-Niveau.

Der Durchschnittswert der Wachstumsrate der zweiten erklärenden Variable, gewichtetes BSP der Handelspartner, liegt bei etwa +2,5%. Wesentlich stärkere kurzfristige Tendenzen für die Exportaktivitäten der Länder des Euro-Raums sind somit vom Wachstum der jeweiligen Handelspartner zu erwarten, wobei hinsichtlich dieser Gruppe von Ländern zu betonen ist, dass – da der Großteil der Exporte in den Euro-Raum geht (für Österreich mehr als 50%) – dem Wachstum der Euroländer eine wichtige Rolle zukommt (vgl. Reinhart – Rogoff, 2009; Schulmeister, 2010). Hinsichtlich der länderspezifischen Entwicklungen

sind natürlich die geographische und sektorale Struktur der Exporte und nicht-preisliche Faktoren von Bedeutung, wie *Ritzberger-Grünwald – Wörz* (2010) hervorheben.

Trotz dieses positiven Zusammenhangs zwischen der Abwertung einer Währung (in Form des nominell- oder real-effektiven Wechselkurses) und den Exporten eines Landes sind noch folgende Einschränkungen anzubringen. Eine (nominelle) Abwertung bedeutet umgekehrt auch, dass die importierten Waren teurer werden. Dies ist insbesondere in Hinsicht auf Rohstoffe bedeutend, da somit die Kosten der Produktion steigen können. Das ist auch ein Grund, warum der Zusammenhang zwischen der Abwertung einer Währung und dem mittelfristigen Effekt auf das BIP-Wachstum trotz der positiven Effekte auf die Exportaktivität nicht unbedingt gewährleistet ist, bzw. der letztere Effekt wesentlich geringer ausfallen kann. Darüber hinaus sind für die Manipulation einer Währung noch Finanzmarktaspekte (z. B. Effekte auf Auslandsschulden) bzw. Spekulationsüberlegungen zu beachten, die an dieser Stelle nicht behandelt werden können (*Reinhart – Rogoff, 2010; Eichengreen, 2007*).

In der aktuellen Prognose des WIFO wird ebenfalls darauf hingewiesen, dass der direkte Effekt der Abwertung des Euro seit Beginn 2010 eher gering ausfallen wird, da die anderen Währungen der mittel- und osteuropäischen Länder und der Schweizer Franken diese Abwertung mitvollzogen haben. Die Exportaktivität profitiert von der steigenden Nachfrage in den anderen Ländern des Euro-Raums, aber vor allem durch den Anstieg der Nachfrage in anderen Weltregionen (siehe *Rünstler, 2010*).

12.2.4 **Starke derzeitige Unsicherheit der weiteren Wechselkursentwicklungen**

Das führt uns zur zweiten Frage der weiteren zu erwartenden Wechselkursentwicklung des Euro. Dabei ist zunächst auf ein wesentliches Merkmal des internationalen Währungssystems hinzuweisen: "The point is that an exchange rate system is a system, in which countries on both sides of the exchange rate relationship have a responsibility for contributing to its stability and smooth operation" (*Eichengreen, 2010*). Unter normalen Umständen, d. h. ohne eine weitere starke Vertrauenskrise in den Euro ausgelöst durch ein Mitgliedsland, scheint eine substantielle Abwertung des Euro gegenüber den wichtigen anderen Währungen unwahrscheinlich. Der notwendige Abbau des Außenhandelsdefizits der USA deutet eher auf einen schwächeren US-Dollar in der Zukunft hin, wobei mitunter mit einem Wert von etwa 1,5 \$ je Euro gerechnet wird. Der chinesische Yuan scheint weiterhin noch unterbewertet zu bleiben, sollten sich die USA nicht im derzeitigen Wäh-

rungsstreit durchsetzen (in diesem Zusammenhang siehe Corden, 2009, der die chinesische Wechselkurspolitik und deren Implikationen beleuchtet). Von japanischer Seite wird derzeit versucht, den Höhenflug des Yen zu bremsen bzw. zu stoppen. Insgesamt ist daher mit einem mehr oder weniger stabilen Euro oder sogar eher mit einem Anstieg des nominellen Wechselkurses gegenüber anderen Währungen zu rechnen. Die Hoffnung, über eine substantielle Abwertung des Euro die Exporte des Euro-Raums bzw. das Wachstum der Volkswirtschaften im Euro-Raum zu steigern, scheint somit nicht gerechtfertigt. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass diese Entwicklungen hauptsächlich den nominellen Wechselkurs betreffen. Wie oben gezeigt, ist jedoch vor allem der real-effektive Wechselkurs für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ausschlaggebend. In dieser Hinsicht spielen somit die Preis- und Lohnentwicklungen innerhalb des Euro-Raums bzw. der einzelnen Länder eine wichtige Rolle, wobei hier die Differenzen innerhalb des Euro-Raums zu berücksichtigen sind (siehe Kapitel 11; Ederer, 2010). In diesem Zusammenhang sollte nochmals auf die nicht-preislichen Faktoren der Exportaktivität hingewiesen werden, wie beispielsweise Produktqualität und -differenzierung, F&E-Gehalt der Exporte usw., die ebenfalls eine wichtige – wenn nicht sogar wichtigere – Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes spielen.

12.3 Schlussfolgerungen

Dieses Kapitel untersuchte die Auswirkungen von Auf- und Abwertungstendenzen des Euro auf die Exporte der Länder des Euro-Raums. Eine kurze Darstellung der Entwicklung des Wechselkurses zum US-Dollar zeigt, dass der Euro langfristig, ungefähr seit dem Jahr 2000, von 0,8 \$ auf 1,5 \$ aufgewertet hat und daher mit einem Stand von etwa 1,3 \$ (September 2010) eher wieder zu einem "Normalniveau", gemessen an den Kaufkraftparitäten, zurückgekehrt ist. Für die Exporte eines Landes sind jedoch die Wechselkurse aller anderen Handelspartner entweder nominell oder real ausschlaggebend; diese weisen im Allgemeinen wesentlich geringere Anstiege auf. Eine Panelschätzung zeigt, dass Wechselkurseffekte einen Einfluss auf die Exportaktivität haben, jedoch die Effekte von Einkommen und somit der Nachfrage bedeutender sind, womit in nächster Zukunft Ländern wie China und Indien aufgrund der erwarteten höheren Wachstumsraten und des steigenden Gewichts in der Weltwirtschaft eine bedeutende Rolle hinsichtlich der Exportaktivitäten zugeschrieben wird. Hinsichtlich der Länder des Euro-Raums bzw. der EU ist dabei allerdings zu beachten, dass ein wesentlicher Teil des EU-Außenhandels Intra-EU-Handel ist. Für einzelne Länder spielen natürlich die geographische Ausrichtung, die sektorale Struktur und weitere Faktoren eine wichtige zusätzliche Rolle.

Schließlich kann auch überlegt werden, ob eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar längerfristig tatsächlich zu erwarten ist. Wie ausgeführt wurde, zeigen die Tendenzen eher in Richtung eines schwachen US-Dollar (beziehungsweise einer Aufwertung der anderen Währungen gegenüber dem US-Dollar). Ob und wie sich eine derartige Entwicklung dann in den nominell- bzw. real-effektiven Wechselkursen wiederfindet, ist ein weiterer Aspekt, den es zu berücksichtigen gilt.

12.4 Literaturhinweise

- Bahmani-Oskooee, M., Ratha, A., "The J-curve: A literature review", *Applied Economics*, 2004, (36), S. 1377-1398.
- Baldwin, R., Krugman, P., "Persistent trade effects of large exchange rate shocks", *Quarterly Journal of Economics*, 1989, 104(4), S. 635-654.
- Beetsma, R., Giuliodori, M., "The Macroeconomic Cost and Benefits of the EMU and other Monetary Unions: An Overview of Recent Research", *Journal of Economic Literature*, 2010, XLVIII(3), S. 603-641.
- Berman, N., Berthou, A., *Financial market imperfections and the impact of exchange rate movements on exports*, Cahiers Blancs de la MSE, Université Paris I Panthéon-Sorbonne, 2006.
- Berthou, A., "An investigation on the effect of real exchange rate movements on OECD bilateral exports", *ECB Working Paper Series*, 2008, (920).
- Chinn, M. D., "A primer on real effective exchange rates: Determinants, overvaluation, trade flows and competitive devaluation", *Open Economies Review*, 2006, (17), S. 115-143.
- Corden, W. M., "China's Exchange Rate Policy, Its Current Account Surplus and the Global Imbalances", *The Economic Journal*, 2009, (119), S. F430-F441.
- Di Mauro, F., Forster, K., "Globalisation and the competitiveness of the euro area", *European Central Bank, Occasional Paper Series*, 2008, (97).
- Dixit, A. K., Norman, V., *Theory of International Trade*, Cambridge University Press, 1980.
- Ederer, St., "Ungleichgewichte im Euro-Raum", *WIFO-Monatsberichte*, 2010, 83(7).
- Eichengreen, B., "The Breakup of the Euro Area", *NBER Working Papers*, 2007, (13393).
- Eichengreen, B., *Globalizing Capital. A History of the International Monetary System*, 2nd edition, Princeton University Press, 2008.
- Eichengreen, B., Temin, P., "Fetters of gold and paper", *NBER Working Paper Series*, 2010, (16202).
- Europäische Kommission, "Quarterly Report on the Euro Area", 2010, 9(2).
- Flam, H., Nordstrom, H., *Trade volume effects of the Euro: Aggregate and sector estimates*, IIES Seminar Paper, 2003, (746).
- Goldstein, M., Kahn, M., "Income and Price Effects in Foreign Trade", in Jones, R., Kenen, P. (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Volume 2, Amsterdam: Elsevier, 1985.
- Jones, R., "Stability Conditions in International Trade: A General Equilibrium Analysis", *International Economic Review*, 1961, (2), S. 199-209.

- Klau, M., Fung, S. S., "The new BIS effective exchange rate indices", BIS Quarterly Review, März 2006.
- Magee, S. P., "Currency Contracts, Pass-Through and Devaluation", Brookings Papers in Economic Activity, 1973, 4(1), S. 303-323.
- Marsh, D., The Euro: The Politics of the New Global Currency, Yale University Press, 2010.
- Obstfeld, M., Rogoff, K., Foundations in International Macroeconomics, MIT Press, Cambridge, 1996.
- Reinhart, C., Rogoff, K., This time is different: Eight centuries of financial folly, Princeton University Press, 2009.
- Ritzberger-Grünwald, D., Wörz, J., "Wechselkurse und österreichischer Außenhandel", FIW Policy Briefs, Juli 2010, (5).
- Rünstler, G., "Wirtschaft des Euro-Raumes profitiert verzögert von Abwertung und starkem Welthandel. Prognose für 2010 und 2011", WIFO-Monatsberichte, 2010, 83(7).
- Schulmeister, S., Mitten in der großen Krise. Ein "New Deal" für Europa, Picus Verlag, Wien, 2010.

13. Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Wechselkursänderungen im Zuge eines globalen "Währungskrieges": Modellsimulationen

Fritz Breuss (WIFO)

Um die möglichen Folgen eines befürchteten globalen "Währungskrieges" abzuschätzen, werden mit dem Oxford Economics Weltmodell zwei Szenarien von Wechselkursänderungen simuliert: a) eine 10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und b) eine 10%-ige Aufwertung des chinesischen Yuan gegenüber dem US-Dollar. Österreich würde von einer anhaltenden Euro-Aufwertung stärker als der Euro-Raum im Durchschnitt verlieren. Die von den USA gewünschte Aufwertung des stark unterbewerteten Yuan würde hauptsächlich die chinesische Wirtschaft beeinträchtigen, die Handelspartner (USA und EU) aber kaum. Zur Korrektur der globalen Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen zwischen China auf der einen und USA und Europa auf der anderen Seite wäre eine stärkere Aufwertung notwendig.

13.1 Einleitung

Die jüngsten turbulenten Entwicklungen auf den globalen Devisenmärkten verstärken den Eindruck, dass anstelle der wegen der WTO-Verpflichtungen nicht mehr möglichen Handelskriege ein "Währungskrieg" getreten ist. Weltbank-Präsident Robert Zoellick und IMF-Direktor Dominique Strauss-Kahn warnten anlässlich des Jahrestreffens von Weltwährungsfonds (IMF) und Weltbank vom 8. - 10. Oktober 2010 in Washington D. C. einhellig davor, dass manche Staaten ihre Währung als Waffe einsetzen könnten. Ein "Abwertungswettlauf" könnte die ohnehin labile Erholung der Weltkonjunktur nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise beeinträchtigen. Der IMF regte eine Überwachung der Wechselkurs-turbulenzen auch im Zusammenhang mit den anhaltenden globalen Leistungsbilanzungleichgewichten an.

Einigen Ländern (z. B. Brasilien und vor allem China, in jüngster Zeit auch Japan) wird unterstellt, dass sie bewusst den Wert ihrer Währungen niedrig halten, um so künstlich internationale Wettbewerbsvorteile zu sichern. Im Zuge dieses anscheinenden Abwertungswettlaufs steht Europa plötzlich als "Verlierer" da. Der Euro hat gegenüber dem US-Dollar seit Jahresmitte 2010 stark an Wert gewonnen, nachdem er im Zuge der Griechenland-Krise in der ersten Jahreshälfte stark abge-

wertet hatte. Zudem dämpfen die anhaltend expansive Geldpolitik und die schlechten Konjunkturaussichten in den USA den US-Dollar-Wechselkurs.

Generell ist der Euro gegenüber dem US-Dollar starken Schwankungen unterworfen – am Beginn der WWU bis zur Einführung des Euro als gesetzliches Zahlungsmittel im Jahr 2002 sank er gegenüber dem US-Dollar um rund 23%, dann stieg er bis zum Höhepunkt 2008 um fast 80%. Während der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise und Anfang 2010 wegen der Griechenland-Krise verlor er wieder an Wert, um seit Mitte 2010 wieder deutlich anzusteigen.

Der Yuan wird allgemein als stark (künstlich) unterbewertet (im Ausmaß von 20% bis 30%) angesehen. Die USA und auch die EU haben China wiederholt, zuletzt bekräftigt auf dem 8. Asien-Europa (ASEM)-Gipfel am 5. Oktober 2010 in Brüssel, zu mehr Flexibilität in der Währungspolitik aufgefordert. Die USA erwägen nun auf bestimmte Produkte aus China Strafzölle, und zwar solange, bis der Yuan deutlich aufwertet¹⁾. Eine Änderung des Yuan/US-Dollar-Wechselkurses hätte natürlich auch auf andere Wechselkurse, z. B. auch auf den US-Dollar/Euro-Wechselkurs entsprechende Auswirkungen.

Um zumindest annähernd eine Vorstellung von den möglichen gesamtwirtschaftlichen Folgen eines "Währungskrieges" zu erhalten, werden im Folgenden mit dem Oxford Economics Global Macro Model zwei Szenarien simuliert:

- eine 10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und
- eine 10%-ige Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar.

13.2 Eine 10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar

Vorweg eine Warnung, warum Modellergebnisse nicht mechanisch angewandt werden sollten. Wie eingangs erwähnt, schwankt der US-Dollar/Euro-Wechselkurs sehr stark. Kurzfristige Änderungen/Schwankungen des Wechselkurses beeinflussen nicht sofort die Akteure im Außenhandel bzw. deren Kontrakte. Im Export und Import engagierte Unternehmen sichern üblicherweise die Risiken von Wech-

¹⁾ Das Repräsentantenhaus stimmte am 29. September 2010 für Strafzölle auf chinesische Importe. Die Abgeordneten sind der Ansicht, dass China seine Währung künstlich unterbewertet hält und sich damit unfaire Wettbewerbsvorteile verschafft. Das Ergebnis der Abstimmung im Kongress kann als Aufforderung an Obama und Finanzminister Timothy Geithner verstanden werden, Strafzölle auf chinesische Produkte in Betracht zu ziehen. Allerdings ist die Regierung keineswegs verpflichtet, dies tatsächlich zu tun. Dazu müsste auch der Senat ein entsprechendes Gesetz erlassen. Eine Abstimmung vor den Kongresswahlen im November gilt als unwahrscheinlich (Die Presse, online: 30. September 2010).

selkursschwankungen innerhalb eines Jahres durch so genannte Covering- und Hedging-Transaktionen ab. Zum anderen spielt die Fakturierungspolitik (in welcher Währung wird die Ware verkauft) eine Rolle. Wird vorwiegend im Euro-Raum exportiert, spielt der US-Dollar/Euro-Wechselkurs nur indirekt über importierte Vorleistungen aus dem Nicht-Euro-Raum eine Rolle. D. h. es ist schwer bzw. fast unmöglich verlässliche Aussagen über die Auswirkungen von kurzfristigen (innerhalb eines Jahres) Änderungen des US-Dollar/Euro-Wechselkurses auf Exporte und Importe und damit auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Österreichs zu machen. Die Wechselkurse beeinflussen – über den real-effektiven Wechselkurs – erst dann entscheidend die Richtung von Außenhandelsströmen, wenn sich der US-Dollar/Euro-Wechselkurs anhaltend mittel- bis längerfristig in eine Richtung bewegt – wie etwa in der Phase 2002/2003 bis 2008.

Für die Simulation wird hier das Global Macro Model von Oxford Economics verwendet. Es umfasst eine große Zahl an Ländern der Welt und fast alle europäischen Länder. Es handelt sich um relativ standardisierte Makromodelle für alle Länder mit einheitlich geschätzten Verhaltensgleichungen. Die realen Exporte werden erklärt durch die Auslandsnachfrage (gewogener Weltimportindex; Einkommenseffekt) mit einer Elastizität von rund +1,0 bis +1,5 und relativen Preisen/Kosten (real-effektiver Wechselkurs; relativer Preiseffekt) mit einer Elastizität von rund –0,3 bis –0,5. Ähnliche Elastizitäten gelten für die Einkommens- und Preiseffekte für die Importgleichungen.

13.2.1 Modellannahmen

Hier wird unterstellt, dass der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10% anhaltend aufwertet – genauer: im III. Quartal 2010 wird das Niveau des US-Dollar/Euro-Wechselkurses um 10% angehoben und dieses Niveau bis zum Ende der Simulationsperiode (IV. Quartal 2015) beibehalten. Diese Annahme entspricht annähernd der aktuellen Entwicklung, die seitens Europa nicht gewünscht ist: Vom vorangegangenen Höhepunkt am 3. Dezember 2009 (1,512 \$ je Euro) sank der Wert des Euro bis zum Tiefpunkt (8. Juni 2010: 1,194\$) um 21%. Seither gewann er wieder an Wert; bis zum 8. Oktober 2010 um 16%.

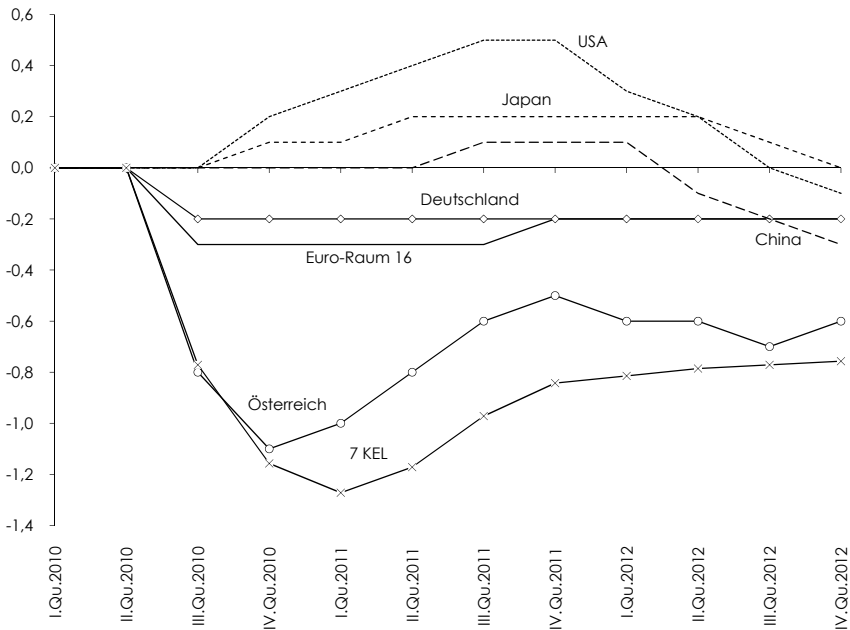
13.2.2 Modellergebnisse

Im Folgenden werden die makroökonomischen Effekte der Euro-Aufwertung nur für die zentralen Variablen reales BIP und Leistungsbilanz ausgewiesen. Das Oxford-Modell liefert natürlich die Ergebnisse für die ganze Palette der Makrovariablen (Preise, Einkommen, Arbeitsmarkt, Außenhandel, Staatshaushalt etc.).

Man muss bei den Ergebnissen immer zwischen einem sofortigen/kurzfristigen Einfluss (Impakt-Effekt) einer Abwertung und den mittel- bis längerfristigen Auswirkungen unterscheiden. Insgesamt liefert ein Makromodell nach einem imputierten Schock immer dynamische Multiplikatoren, d. h. wegen den im Modell berücksichtigten diversen Verzögerungseffekten einen Verlauf über die Zeit, der sich zunächst in einem starken Effekt manifestiert und über die Zeit abklingt.

Abbildung 13.1: BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar

Kumulierte Abweichungen des realen BIP von der Basislösung in Prozentpunkten; Impakt-Effekt



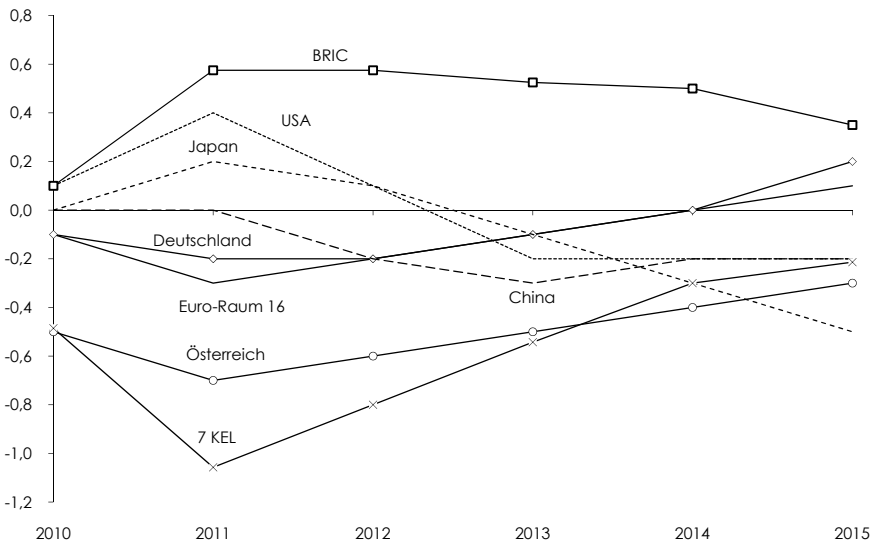
Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model. – 7 KLE = 7 kleine europäische Länder (BE, DK, FI, IR, NL, SE, CH), die jeweils größere BIP-Effekte aufweisen als Österreich.

Eine 10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar bewirkt im Falle Österreichs am Beginn (III. Quartal 2010) einen Rückgang des realen BIP von 0,8 Prozentpunkten gegenüber der Basislösung (d. h. ohne Aufwertung). Der BIP-Effekt nimmt noch bis zum IV. Quartal 2010 auf 1,1 Prozentpunkte zu und klingt dann in den folgenden Quartalen wieder ab (siehe Abbildung 13.1). Die BIP-Effekte sind in Österreich

stärker als im Euro-Raum und in Deutschland. Spiegelbildlich bedeutet dies eine Abwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro und damit einen Anstieg des BIP in den USA, aber auch in Japan und – etwas schwächer – verzögert in China. Das schlechtere Ergebnis für Österreich (dieses entspricht auch jenen der kleinen europäischen Länder im Durchschnitt) erklärt sich auch dadurch, dass seine Nachbarstaaten (mit Ausnahme Deutschlands) ebenso starke und zum Teil stärkere BIP-Effekte nach einer Euro-Aufwertung aufweisen. Damit dämpft sich die Dynamik des realen BIP in Österreich nicht nur direkt wegen der durch die Euro-Aufwertung erfolgten Verschlechterung der relativen Wettbewerbsfähigkeit (Terms-of-Trade-Verschlechterung) und damit eines Rückgangs der Exporte, sondern auch indirekt über Spillovers wegen der Einkommenseinbußen der Handelspartner.

Abbildung 13.2: BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar (Quartale)

Kumulierte Abweichungen des realen BIP von der Basislösung in Prozentpunkten



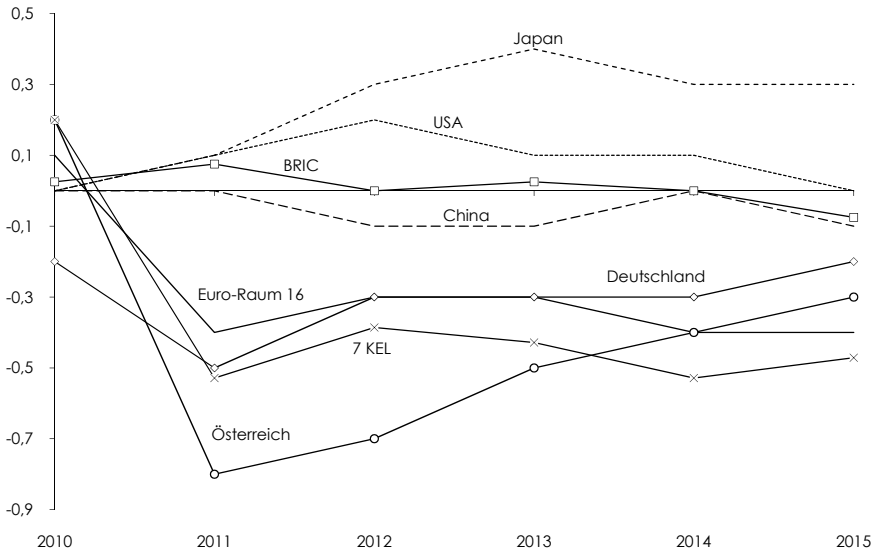
Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model. – 7 KEL = 7 kleine europäische Länder (BE, DK, FI, IR, NL, SE, CH), die jeweils größere BIP-Effekte aufweisen als Österreich.

Betrachtet man die Effekte auf Jahresbasis (siehe Abbildung 13.2), so erreicht Österreich im Jahr 2011 mit einem Rückgang des realen BIP von 0,7 Prozentpunkten seinen Tiefpunkt. Danach klingen die Ein-

kommensverluste ab. Wiederum liegt Österreich hier schlechter als der Euro-Raum (Tiefpunkt $-0,3$ Prozentpunkte) und Deutschland ($-0,2$ Prozentpunkte). In sieben kleinen europäischen Ländern (7 KEL) sinkt das reale BIP im Durchschnitt noch stärker als in Österreich.

Abbildung 13.3: Leistungsbilanzeffekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar (Jahre)

Kumulierte Abweichungen der Leistungsbilanz in % des BIP von der Basislösung in Prozentpunkten



Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model. – 7 KEL = 7 kleine europäische Länder (BE, DK, FI, IR, NL, SE, CH), die jeweils größere BIP-Effekte aufweisen als Österreich.

I.Qu.07 II.Qu.07 III.Qu.07 IV.Qu.07 I.Qu.08 II.Qu.08 III.Qu.08 IV.Qu.08 I.Qu.09 II.Qu.

Die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar verschlechtert die Leistungsbilanzposition der Euroländer, wobei Österreich und wiederum die kleinen europäischen Länder am stärksten beeinträchtigt wären (siehe Abbildung 13.3). Die österreichische Leistungsbilanz verschlechtert sich im Tiefpunkt 2011 um 0,8 Prozentpunkte des BIP, jene des Euro-Raums um 0,4 Prozentpunkte und jene Deutschlands um 0,5 Prozentpunkte des BIP. Im Falle Österreichs tritt sogar am Beginn der Aufwertung des Euro der in der Literatur (dort meist für den Fall einer Abwertung) diskutierte "J-Kurven-Effekt" auf. D. h. zunächst (über zwei Quartale) verbessert sich die Leistungsbilanz, erst dann dreht sie sich ins Negative. Dahinter steckt eben die sofort wirkende Verbesserung der Terms-of-Trade, die erst allmählich (weil viele Kontrakte be-

reits zuvor noch auf Basis der alten Preisen abgeschlossen wurden) durch eine Verschlechterung der Nettoexportmengen abgelöst wird. Der Vorteil von Simulationen mit einem Weltmakromodell liegt darin, dass sie zum einen Ergebnisse für die ganze Palette der Makrovariablen (BIP, Preise, Beschäftigung, Leistungsbilanz, Budget sowie Rückwirkungen auf die realen effektiven Wechselkurse) liefern und zum anderen, dass auch die Spillovers von den Handelspartnern mitberücksichtigt werden. Die kurz- und mittelfristigen Ergebnisse für ausgewählte Makrovariablen im Falle Österreichs sind in Übersicht 13.1 zusammengestellt.

Übersicht 13.1: Zusammenfassung der Makroeffekte für Österreich

10%-ige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar; III. Quartal 2010 bis IV. Quartal 2015

	2010			2011			2010	2011
	III. Quar- tal	IV. Quar- tal	I. Quar- tal	II. Quar- tal	III. Quar- tal	IV. Quar- tal		
	Kumulierte Abweichungen von der Basislösung in Prozentpunkten							
US-Dollar je Euro	+ 10,0	+ 10,0	+ 10,0	+ 10,0	+ 10,0	+ 10,0	+ 4,9	+ 10,0
BIP, real	- 0,8	- 1,1	- 1,0	- 0,8	- 0,6	- 0,5	- 0,5	- 0,7
Exporte, real	- 1,1	- 0,8	- 0,7	- 0,6	- 0,5	- 0,4	- 0,5	- 0,5
Importe, real	+ 0,6	+ 0,8	+ 0,8	+ 0,7	+ 0,8	+ 1,0	+ 0,4	+ 0,8
WCR	+ 3,7	+ 3,6	+ 3,3	+ 3,0	+ 2,8	+ 2,9	+ 1,8	+ 3,0
RRX	+ 1,7	+ 1,7	+ 1,6	+ 1,5	+ 1,5	+ 1,5	+ 0,8	+ 1,5
Leistungsbilanz in % des BIP	+ 0,2	+ 0,5	- 0,0	- 0,8	- 1,2	- 1,2	+ 0,2	- 0,8
Verbraucherpreisindex	- 0,1	- 0,4	- 0,4	- 0,7	- 0,9	- 1,1	- 0,1	- 1,0
Arbeitslose in 1.000 Personen	+ 10,1	+ 14,2	+ 13,4	+ 10,0	+ 6,1	+ 3,7	+ 6,1	+ 8,3
Saldo des Staatshaushalts in % des BIP	- 0,2	- 0,3	- 0,4	- 0,3	- 0,2	- 0,1	- 0,1	- 0,2
Kurzfristiger Zinssatz in %	- 1,2	- 1,9	- 1,7	- 1,7	- 1,7	- 1,6	- 0,8	- 1,7

Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model. – WCR = relative Lohnstückkosten (real-effektiver Wechselkurs), verwendet als relative Preisvariable in den Export- und Importgleichungen im Oxford-Modell; RRX = real-effektiver Wechselkurs (zusätzliche Konstruktion von Oxford Economics).

13.3 Eine 10%-ige Aufwertung des chinesischen Yuan gegenüber dem US-Dollar

13.3.1 Modellannahmen

Hier wird von einer hypothetischen 10%-igen Aufwertung des Yuan ausgegangen, wie sie vor allem von den USA und Europa gefordert wird. Der Eingriff beginnt im III. Quartal 2010 und ist anhaltend bis zum IV. Quartal 2015.

13.3.2 Modellergebnisse

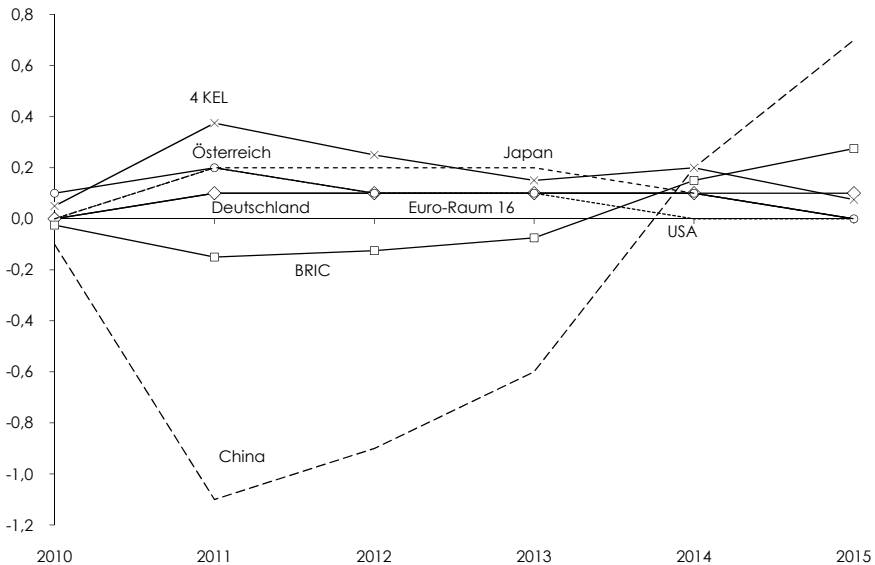
Lediglich im aufwertenden Land China gibt es einen kräftigen BIP-Effekt. Chinas reales BIP schrumpft kurzfristig um 1,1 Prozentpunkte. Die

13. Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Wechselkursänderungen

BIP-Effekte der Handelspartner machen nicht mehr als 0,1 Prozentpunkte bis 0,2 Prozentpunkte aus (siehe Abbildung 13.4 und Übersicht 13.2). Die Yuan-Aufwertung gegenüber dem US-Dollar führt auch zu einem leichten Anstieg des Euro gegenüber dem US-Dollar im Ausmaß von rund 0,5 Prozentpunkten.

Abbildung 13.4: BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar

Kumulierte Abweichungen des realen BIP von der Basislösung in Prozentpunkten



Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model. – 4 KEL = 4 kleine europäische Länder (DK, HU, IR, NL), die jeweils größere BIP-Effekte aufweisen als Österreich.

Bemerkenswert ist, dass die 10%-ige Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar bei weitem nicht ausreicht, um die globalen Leistungsbilanzungleichgewichte zu beseitigen. In China würde sich der Überschuss nur um maximal 0,7 Prozentpunkte des BIP verkleinern, das Defizit in den USA und in Europa aber um nur bescheidene 0,1 Prozentpunkte bis 0,2 Prozentpunkte. Zur Beseitigung der globalen Ungleichgewichte bedarf es viel drastischerer Wechselkursanpassungen.

Übersicht 13.2: BIP- und Leistungsbilanzeffekte einer 10%-igen Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar

III. Quartal 2010 bis IV. Quartal 2015

	2010	2011	2012
	Kumulierte Abweichungen gegenüber der Basislösung in Prozentpunkten		
<i>BIP-Effekte (Reale Veränd. in %)</i>			
China	- 0,1	- 1,1	- 0,9
Euro-Raum 16	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,1
Deutschland	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,1
Österreich	+ 0,1	+ 0,2	+ 0,1
USA	+ 0,0	+ 0,2	+ 0,1
Japan	+ 0,0	+ 0,2	+ 0,2
BRIC	+ 0,0	- 0,2	- 0,1
<i>Leistungsbilanz in % des BIP</i>			
China	- 0,3	- 0,7	- 0,5
Euro-Raum 16	+ 0,0	+ 0,0	+ 0,1
Deutschland	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,2
Österreich	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,2
USA	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,1
Japan	+ 0,0	+ 0,1	+ 0,2
BRIC	- 0,1	- 0,2	- 0,1

Q: Eigene Simulationen mit dem Oxford Economics Global Macro Model.

13.4 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Im Zuge der internationalen Wechselkursurbulenzen, vom IMF als vermeintlicher "Währungskrieg" apostrophiert, versuchen einige Länder (z. B. Brasilien und vor allem China, in jüngster Zeit auch Japan, aber auch die USA als Ergebnis einer extrem expansiven Geldpolitik und schlechter Konjunkturerwartungen) zur Überwindung der Folgen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 den Wert ihrer Währungen niedrig zu halten, um so künstlich internationale Wettbewerbsvorteile zu sichern. Im Zuge dieses anscheinenden Abwertungswettlaufs steht Europa plötzlich als "Verlierer" da. Um eine ungefähre Vorstellung von den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen dieser Entwicklung zu erhalten, wurden hier beispielhaft zwei Szenarien von Aufwertungen jeweils gegenüber dem US-Dollar simuliert: a) eine Euro-Aufwertung und b) eine Yuan-Aufwertung. Das Ausmaß der Aufwertung wurde jeweils mit 10% normiert. Damit können Wechselkursänderungen um andere Prozentsätze leicht umgerechnet werden. Da das Oxford-Modell auf exogene Schocks symmetrisch reagiert, können die hier erzielten makroökonomischen Ergebnisse für den Fall von Aufwertungen gegenüber dem US-Dollar auch für entsprechende Abwertungen verwendet werden. Man muss dazu nur die Vorzeichen bei

den Modellergebnissen umkehren. Es sollte nochmals die Warnung wiederholt werden, dass die hier angestellten Modellberechnungen nicht für ganz kurzfristige Wechselkursschwankungen (die kürzer als ein Jahr anhalten) interpretiert werden sollten, sondern nur dann Plausibilität besitzen, wenn die Änderungen von Wechselkursen (hier unterstellte Aufwertungen gegenüber dem US-Dollar) über einen längeren Zeitraum (mehr als ein Jahr) andauern.

14. Der Euro in einem erweiterten Europa – Wechselkursregime in der Krise?

Doris Ritzberger-Grünwald¹⁾ (OeNB)

Die zentral- und osteuropäischen Länder sind in vieler Hinsicht sehr unterschiedlich, so auch im Hinblick auf ihre Währungs- und Wechselkursregime. Während einige bereits dem Euro-Raum beigetreten sind (Slowenien, Slowakei) oder kurz davor stehen (Estland), haben andere dieses wirtschaftspolitische Instrument noch nicht aus der Hand gegeben. Die kleinen, offenen Länder verfolgen dabei vorrangig eine fixe Anbindung ihres Wechselkurses – etwa in Form eines Currency Boards –, die großen Länder setzen eher auf flexible Wechselkurse. Diese Flexibilität erlaubt nicht nur eine kontinuierliche Aufwertung im Zuge des Aufholprozesses, sondern erwies sich in der Krise für einige Länder auch als wirksames Instrument zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit: Polens Währung wertete beispielsweise vorübergehend um rund 25% ab, was unter anderem dazu beitrug, dass Polen 2009 EU-weit das einzige Land mit einer positiven BIP-Wachstumsrate war. In Slowenien und der Slowakei war hingegen die Schutzschildfunktion des Euro deutlich spürbar: Ihre Staatsanleihen wurden in der Krise – im Gegensatz zu vielen anderen – durch die Rating-Agenturen nicht herabgestuft. Diese Erfahrungen sprechen dafür, dass es kein für alle Länder zu präferierendes Wechselkursregime gibt. Abgesehen davon ist der Euro-Raum-Beitritt für die meisten erst eine langfristige Option, weil die Hürde der zu erfüllenden Konvergenzkriterien insbesondere im fiskalischen Bereich derzeit nur schwer überwunden werden kann. Vor diesem Hintergrund wurden auch die Euroeinführungspläne von den meisten Regierungen auf unbestimmte Zeit verschoben. Ungeachtet dessen gibt es insbesondere in den südosteuropäischen Ländern das Phänomen der de facto Euroisierung. Gemeint ist damit die Verwendung des Euro bei der Bargeldhaltung, bei Spareinlagen und bei Krediten. Dies kann zwar die offizielle Einführung des Euro keinesfalls ersetzen, zeigt aber sehr gut, wie groß das Vertrauen der Bevölkerung in den Euro bereits heute ist.

14.1 Einleitung

Der Wechselkurs ist ein zentrales wirtschaftspolitisches Instrument, welches jedoch im Euro-Raum in zweierlei Hinsicht nicht benützt wird: Erstens wurden die bilateralen Wechselkurse zwischen den einzelnen Euro-Raum-Mitgliedern durch die Einführung der Währungsunion aufge-

¹⁾ Danke für Anregungen und Kommentare von Sandra Dvorsky, Thomas Scheiber, Josef Schreiner und Julia Wörz (alle OeNB).

geben, und zweitens wird der Euro-Kurs gegenüber den anderen großen Volkswirtschaften (USA, China) nicht aktiv gesteuert?). Allein durch Verbalintervention wird versucht, den Wechselkurs des Euro zu beeinflussen. Andere Währungsbehörden sind hier wesentlich aktiver: So haben zum Beispiel die japanische aber auch die schweizerische Notenbank im Sommer 2010 auf den Devisenmärkten interveniert, um die Aufwertung ihrer Währungen einzubremsen. Aber nicht nur in vielen industrialisierten Ländern, auch in den aufholenden Ökonomien Zentral- und Osteuropas ist die Wechselkurspolitik ein zentrales Element der nationalen Wirtschaftspolitik.

Ungeachtet dessen sind alle EU-Mitgliedsländer gemäß dem EU-Vertrag verpflichtet, die Wechselkurspolitik als eine "gemeinsame Angelegenheit" zu betrachten und außerdem längerfristig den Euro einzuführen. Auf dem Weg zu diesem "Langfristziel" verfolgt jedes Land seine eigene Wechselkursstrategie. In diesem Zusammenhang stellen sich interessante wirtschaftspolitische Fragen: Haben sich diese Strategien auch in der aktuellen Wirtschaftskrise bewährt? Wurde das Wechselkursinstrument verstärkt eingesetzt? Haben sich die Euroeinführungspläne der zentral- und osteuropäischen Länder verändert? Wurde der angepeilte Zeitpunkt durch die Krise eher hinausgeschoben oder soll der "Rettungsanker" deutlich früher als geplant geworfen werden? Auf diese und auf weitere damit im Zusammenhang stehende Fragen soll in diesem Beitrag eingegangen werden.

14.2 Der Wechselkurs als wirtschaftspolitisches Instrument

14.2.1 Wechselkursregime – Status quo

Die Vielfalt der Region Zentral- und Osteuropa spiegelt sich auch in den zahlreichen unterschiedlichen Wechselkursregimen wider (Übersicht 14.1). Die Entstehungsgeschichten dieser Regime sind sehr unterschiedlich. Viele Faktoren, die mit der Historie der Länder, ihrer Geographie (Landesgröße) aber auch den volkswirtschaftlichen Gegebenheiten (Offenheit) zusammenhängen, sind dafür verantwortlich. Eine ganz wichtige Rolle spielten dabei das Streben nach politischer Unabhängigkeit (die baltischen Länder zum Beispiel verfolgten vorrangig eine Abkehr vom Rubel), aber auch Handelsverflechtungen bzw. die Empfehlung internationaler Organisationen – konkret des IMF im Falle des Currency Boards in Bulgarien – für die Auswahl des Wechselkursregimes bzw. der Leitwährung entscheidend (*Gulde*, 1999).

²⁾ Einzige bisherige Ausnahme war unmittelbar nach der Einführung des Euro, als der Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar deutlich an Wert verlor.

Übersicht 14.1: Wechselkursregime in zentral- und osteuropäischen Ländern

Land	Wechselkursregime
Slowenien	Euro-Raum-Mitglied seit Jänner 2007
Slowakei	Euro-Raum-Mitglied seit Jänner 2009
Estland	Currency-Board-System WKM-II-Teilnahme seit Juni 2004, Euroübernahme am 1. Jänner 2011. Basisgeld durch Devisen und Gold (mehr als) gedeckt. Uneingeschränkter Umtausch der estnischen Krone bei der estnischen Notenbank. 1 € ≈ 15,65 EEK (aktueller Kurs)
Litauen	Currency-Board-System WKM-II-Teilnahme seit Juni 2004. Basisgeld durch Devisen und Gold (mehr als) gedeckt. Uneingeschränkter Umtausch des litauischen Litas bei der litauischen Notenbank. 1 € ≈ 3,45 LTL (aktueller Kurs)
Bulgarien	Currency-Board-System Basisgeld durch Devisen und Gold vollständig gedeckt. Gezielte Haltung von Überschussreserven zur Sicherstellung der Liquiditätsversorgung des fragilen Bankensystems. Uneingeschränkter Umtausch des bulgarischen Lew bei der bulgarischen Notenbank. 1 € ≈ 1,95 BGN (aktueller Kurs)
Lettland	Konventionelle Anbindung an den Euro in Form eines "Quasi-Currency Board". WKM-II-Teilnahme seit April 2005. Einführung des lettischen Lats im März 1993. 1 € ≈ 0,71 LVL (aktueller Kurs)
Rumänien	Kontrolliertes Floating Vor 2005 de facto (unangekündigter) Crawling Peg des rumänischen Leu. 1 € ≈ 4,27 RON (aktueller Kurs)
Ungarn	Unabhängiges Floating Leitkurs des Forint gegenüber dem Euro mit einem Fluktuationsband von ±15% im Februar 2008 abgeschafft. Vor November 2008 als fixe Anbindung mit horizontalen Fluktuationsbändern klassifiziert. Von März 1995 bis Oktober 2001 Crawling Peg mit einer Bandbreite von erst ±2,25%, ab Mai 2001 ±15%. 1 € ≈ 277,95 HUF (aktueller Kurs)
Polen	Unabhängiges Floating Flexibles Wechselkursregime seit April 2000. Davor – ab der Redenominierung des polnischen Zloty im Jahr 1995 – Anbindung an wechselnde Währungskörbe mit gleitender Anpassung des Kursbands. Zahlreiche Anpassungen von Leitkurs, Abwertungsrate und Bandbreite durch die polnische Notenbank. 1 € ≈ 3,98 PLN (aktueller Kurs)
Tschechien	Unabhängiges Floating Vor Jänner 2006 als de facto kontrolliertes Floating klassifiziert. Von Mai 1993 bis Mai 1997 Anbindung der tschechischen Krone an einen Währungskorb aus Deutscher Mark und US-Dollar mit einer Schwankungsbandbreite von zunächst ±0,5% und später ±7,5%. 1 € ≈ 24,62 CZK (aktueller Kurs)

Q: IMF, Stand: 29. September 2010.

Resultat ist, dass sich die relativ großen Volkswirtschaften Polen, Ungarn und Tschechien für ein unabhängiges Floating entschieden haben, Rumänien verfolgt ein kontrolliertes Floating. In allen diesen Fällen ist der Wechselkurs eine bewegliche Größe, d. h. der Außenwert der Währung verändert sich und nimmt Einfluss auf die Import- und Exportpreise und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit des jeweiligen Landes.

Kleine, offene Länder wie die baltischen Länder aber auch Bulgarien verfolgen hingegen die Strategie eines Currency Boards. Da ihre Währungen leicht Spielball der Märkte werden könnten, versuchen sie dem zu entgehen, indem sie ihren Wechselkurs an eine größere Währung anbinden. Ursprünglich waren das oft Währungskörbe, die sich außenhandelsgewichtet aus US-Dollar, Deutscher Mark und Britischem Pfund zusammensetzten³⁾. Heute ist die so genannte Leitwährung meist der Euro.

Volkswirtschaftliches Ziel ist es, die Erwartungen betreffend die Wechselkursentwicklung zu stabilisieren bzw. Absicherungskosten ("hedging") zu vermeiden. Diese Länder gehen damit ein Commitment ein, das sie bereit sind mit ihren Währungsreserven zu verteidigen (einige Länder halten dazu Währungsreserven in eben dieser "Reservewährung" in einem Ausmaß, das fast dem gesamten Banknotenumlauf entspricht). Parallel dazu spielt auch ihre wechselkurspolitische Vergangenheit eine Rolle: So waren die Länder Jugoslawiens in einem Währungsverbund zusammengeschlossen. Als Resultat waren und sind flexible Wechselkurse in dieser Region bis heute eher eine Seltenheit. Vielmehr ist in diesen Ländern das Phänomen der de facto Euroisierung anzutreffen (siehe Kapitel 14.5).

14.2.2 Zur neuen Einschätzung der fixen Wechselkursregime

Die Strategie der Wechselkursanbindung, die früher als sehr positiv weil stabilisierend eingeschätzt wurde, stößt zwischenzeitlich auf Kritik: Was in einem Industrieland wie Österreich in Form der "Hartwährungspolitik" in den 1970er- und 1980er-Jahren ausgesprochen erfolgreich war, verhindert in einem aufholenden Land, dass der Wechselkurs als Puffer zwischen Ländern mit komplett unterschiedlichen Wachstumsgeschwindigkeiten fungieren kann. Folglich müssen andere Anpassungsmechanismen (Lohnpolitik, Strukturpolitik) zum Einsatz kommen, die politisch oft schwerer durchsetzbar sind. Kommt es zu keiner ausgleichenden Politikmaßnahme, kann dies zu einer Zunahme der Ungleichgewichte oder auch Blasen führen, die im Endeffekt der Volkswirtschaft deutlich teurer kommen als eine rechtzeitige Wechselkursanpassung.

Bereits 2007 waren angesichts der wachsenden externen Ungleichgewichte etwa in den baltischen Staaten aber auch in Bulgarien einige internationale Organisationen, darunter auch die EZB, ausgesprochen skeptisch betreffend die Weiterführung von bestehenden Wechselkursbindungen bzw. Currency Boards (EZB, 2007). "Die nationalen Regierungen haben dem heftig widersprochen und folgende Gründe

³⁾ Der lettische Lats war jahrelang an das SZR (Sonderziehungsrecht) gepeggelt.

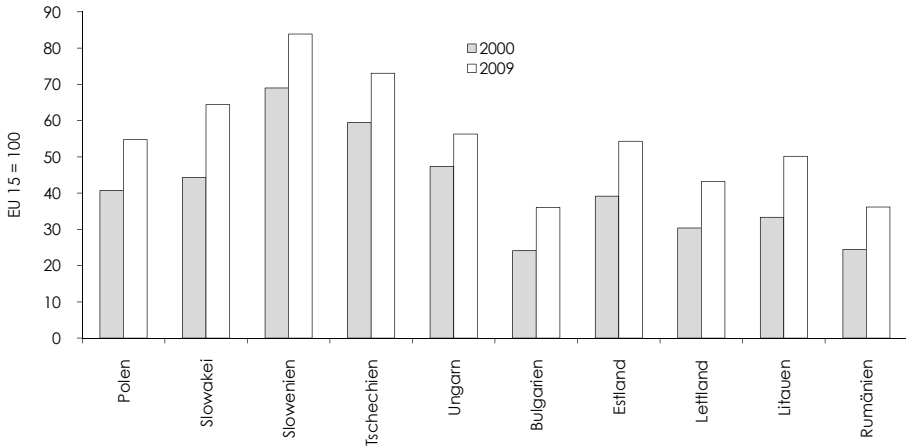
für eine Beibehaltung angeführt: Angesichts des hohen Anteils an Fremdwährungskrediten (FX-Krediten) wäre ein Ausstieg aus dieser Wechselkursanbindung mit enormen Kosten verbunden, die sich (im Falle einer Abwertung der nationalen Währung) nicht nur in höheren Rückzahlungen für die Kreditnehmer manifestieren würden, sondern auch in einem sprunghaften Anstieg der "non-performing loans", wodurch die Kosten für die Banken steigen würden. Weitere Gründe, die für eine Beibehaltung der Currency Boards zumindest in den baltischen Ländern sprechen, sind der hohe "exchange rate pass-through" (wodurch eine Abwertung nur einen geringen Wettbewerbsvorteil bringen würde), die ausgesprochen hohe Flexibilität der Volkswirtschaften (die u. a. im Zuge der Bewältigung der Russlandkrise unter Beweis gestellt wurde) und die bereits fast 20-jährige Anbindung des Wechselkurses, deren Auflösung einen massiven Vertrauensverlust mit sich bringen und als Versagen des Staates interpretiert werden würde. Letztlich konnten die nationalen Regierungen den IMF und die Europäische Kommission von dieser Position überzeugen, die z. B. am Beginn der Verhandlungen mit Lettland über die finanziellen Unterstützungspakete die Aufgabe der fixen Wechselkursanbindung gefordert haben (Purfield – Rosenberg, 2010).

Bis dato haben alle Currency-Board-Länder ihr Wechselkursregime beibehalten, die im Zuge der Krise verstärkt schlagend gewordenen Ungleichgewichte wurden mit anderen Mitteln (drastische Lohnkürzungen, Beschäftigungsabbau im öffentlichen Sektor, Anhebung diverser Steuersätze etc.) bekämpft. Fairerweise muss man sagen, dass in der Krise auch jene Länder, die ein flexibles Wechselkursregime verfolgen, nicht vor drastischen Sparmaßnahmen gefeit waren. Rumänien zum Beispiel musste im Zuge seines Stand-By-Arrangements mit dem IMF im Sommer 2010 u. a. die MwSt-Sätze auf 24% anheben, die Löhne im öffentlichen Sektor um 25 % kürzen und Transferzahlungen beschneiden. Insofern kann der Schluss gezogen werden, dass ein bestimmtes Wechselkursregime nicht notwendigerweise vor den Auswirkungen der Krise schützt.

14.2.3 Aufwertungsdruck und Leistungsbilanzdefizite – Ungleichgewichte im Aufholprozess

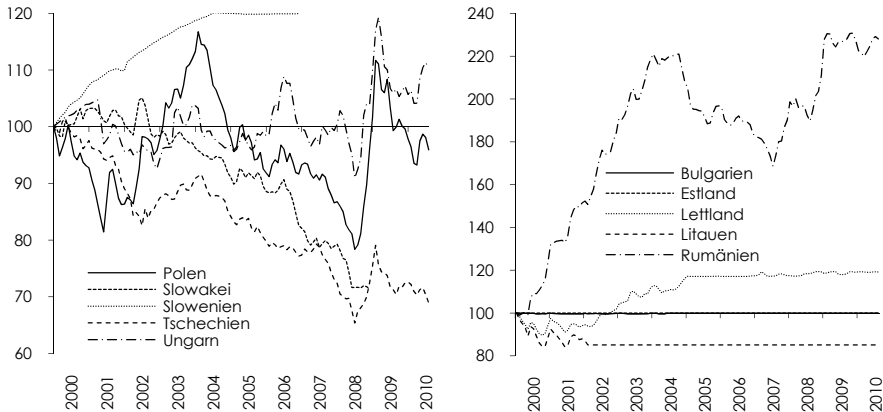
Die Länder Zentral- und Osteuropas befinden sich in einem wirtschaftlichen Aufholprozess, der noch nicht abgeschlossen ist (Abbildung 14.1). Dementsprechend war in den vergangenen Jahren in diesen Ländern tendenziell eine Aufwertung zu beobachten (Abbildung 14.2).

Abbildung 14.1: BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten



Q: IMF.

Abbildung 14.2: Wechselkursentwicklung gegenüber dem Euro
Jänner 2000 = 100



Q: Eurostat

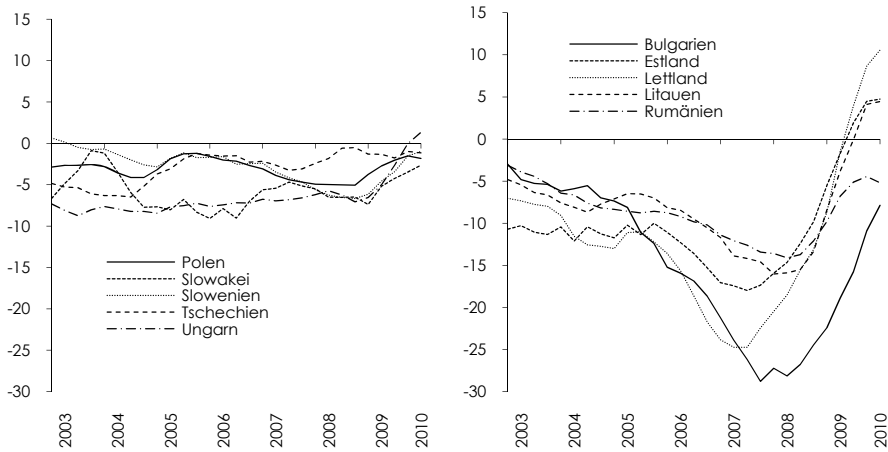
Diese Aufwertung war das Resultat ständiger Kapitalzuflüsse, aber auch der steigenden Produktivität. In der Krise verzeichneten viele

zentral- und osteuropäische Währungen eine Abwertung, wobei unterschiedliche Faktoren zum Tragen kamen: Einerseits erlitt die gesamte Region einen Vertrauensverlust was zu Kapitalabflüssen führte, andererseits trug die Abwertung einiger Währungen dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in der Krise aufrechtzuerhalten bzw. zu stärken. Das prominenteste und wohl auch erfolgreichste Beispiel für diese Strategie ist Polen, das im I. Quartal 2009 gegenüber dem III. Quartal 2008 um etwa 25% real-effektiv abwertete. Die relativ geringe Offenheit der polnischen Wirtschaft und auch der relativ geringe FX-Kreditanteil (nur 33% aller Kredite sind FX-Kredite) führten dazu, dass die Vorteile einer Abwertung die Nachteile überwogen.

Polen ist das einzige (!) EU-Land, das im Krisenjahr 2009 mit +1,8% eine positive reale BIP-Wachstumsrate aufzuweisen hatte. Seither hat der polnische Zloty wieder an Wert gewonnen. Allerdings kann der flexible Wechselkurs alleine die gute Wirtschaftspowerance Polens wohl nicht erklären. Vielmehr ist es ein Bündel von Faktoren, wobei nicht vergessen werden darf, dass Polen Anfang der 1990er-Jahre aufgrund eines sehr restriktiven wirtschaftspolitischen Kurses im Gegensatz zu seinen boomenden Nachbarländern einen gewissen Wachstumsstillstand erlebt hat (2001 und 2002 ist das reale BIP nur um 1,2% bzw. 1,4% gegenüber dem Vorjahr gewachsen; 2005 gab es eine weitere Schwächephase mit +3,6%). Diesen Rückstand gilt es nun aufzuholen.

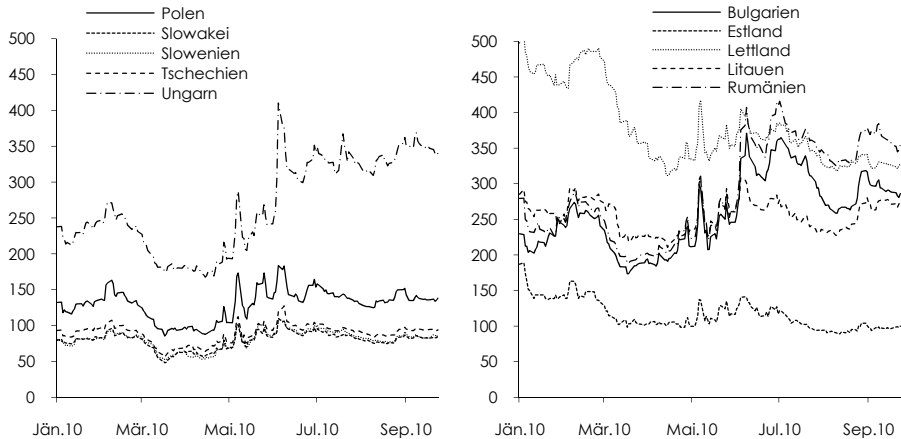
Die Region Zentral- und Osteuropa war vor der Krise durch hohe Leistungsbilanzdefizite gekennzeichnet. Während diese Defizite in Polen, Ungarn, Tschechien, Slowenien und der Slowakei 2007 um die 5% des jeweiligen BIP betragen, lagen diese Werte in Estland, Litauen und Rumänien bei rund 15%, in Lettland bei 25% und in Bulgarien bei 30%. (Abbildung 14.3). Diese hohen Leistungsbilanzdefizite waren für viele Länderanalysten Ausdruck von massiven Ungleichgewichten, wiederholt wurde die Situation mit jenen lateinamerikanischen Länder in den 1980er- und 1990er-Jahren verglichen. Diese sehr negative Einschätzung führte in einigen Ländern (Rumänien, Lettland, Litauen) bereits 2007, also noch vor Ausbruch der weltweiten Finanzkrise, zu einer Herabstufung durch die Rating-Agenturen. 2008 setzte dann eine konzentrierte Herabstufung der gesamten Region ein (Abbildung 14.5). Parallel dazu stiegen die CDS-Prämien (Abbildung 14.4). Ausnahmen waren Slowenien und die Slowakei (beide Euro-Raum-Mitglieder), aber auch Polen und Tschechien, die beide eine relativ gute wirtschaftliche Performance aufwiesen.

Abbildung 14.3: Entwicklung der Leistungsbilanzen
In % des BIP (gleitender Durchschnitt über die letzten vier Quartale)



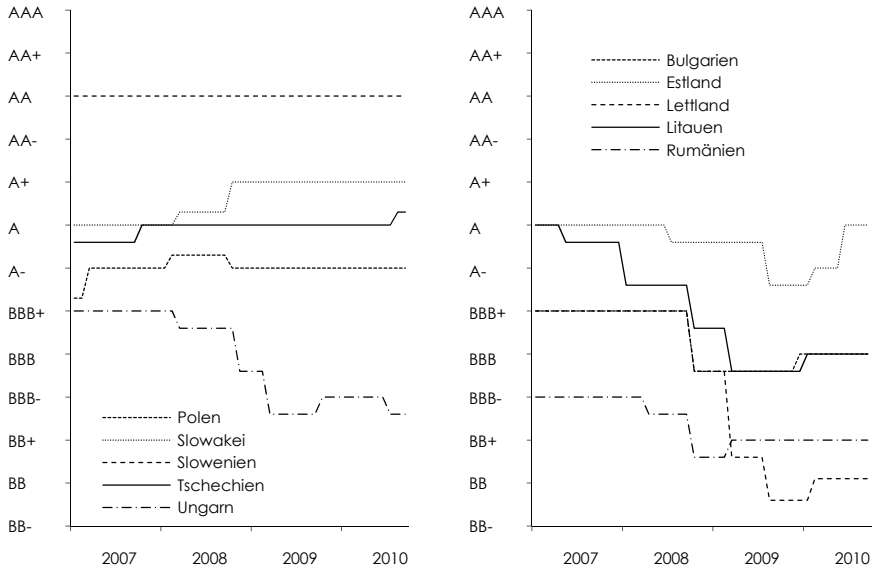
Q: Nationale Zentralbanken.

Abbildung 14.4: Entwicklung der CDS-Prämien
In Basispunkten



Q: Thomson Reuters.

**Abbildung 14.5: Entwicklung der Länderratings auf Basis der Staatsverschuldung in Fremdwährung
Standard & Poor's**



Q: Bloomberg.

14.3 Kapital- und Finanzmarktreaktionen in der Krise

Mit dem krisenbedingten Ausbleiben der Kapitalzuflüsse, aber auch mit der niedrigeren Auenhandelsaktivitat (in manchen Ländern schrumpften Exporte und Importe parallel, in den meisten brachen jedoch die inländische Nachfrage und damit die Importe deutlich stärker ein als die Exporte) sanken die Leistungsbilanzdefizite in den Jahren 2008 und 2009 schlagartig (Abbildung 14.3). In manchen Ländern halbierten sie sich, in den baltischen Ländern verwandelten sie sich nach zwei Jahren Krise sogar in einen berschuss, wobei nicht nur die neue Struktur der Kapital- und Handelsströme, sondern auch das massiv geschrumpfte BIP eine Rolle spielen; in Lettland z. B. schrumpfte das reale BIP in nur zwei Jahren (2008 und 2009) um insgesamt 22,2 Prozentpunkte und damit um fast ein Viertel.

Aufgrund von konzertierten Bestrebungen, die von Österreich ausgingen und am Anfang darum auch "Vienna Initiative", später "European

Bank Coordination Initiative" hießen (Nitsche, 2010) zogen sich die ausländischen Banken aus den zentral- und osteuropäischen Ländern nicht zurück, sondern sagten vielmehr zu, in dieser Region unverändert tätig sein zu wollen. Ein weiteres, positives Signal kam von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung: Sie verlangsamte ihren Graduation Prozess, d. h. der bereits beschlossene Rückzug aus manchen zentral- und osteuropäischen Ländern wurde um einige Jahre hinausgeschoben. Damit wurde die Projektfinanzierung mit EU-Geldern bis zum Eintreten einer Entspannung auf den Finanzmärkten prolongiert (z. B. für Polen und Slowenien bis 2015). Weiters wurden für einige Länder der Region EU-IMF-koordinierte Programme zur Zahlungsbilanzunterstützung verabschiedet (Ungarn, Lettland, Rumänien). Alle diese Aktivitäten waren insofern von Erfolg gekrönt, als auf den Märkten eine deutliche Beruhigung eintrat und die angestiegenen CDS wieder fielen (Abbildung 14.4). Im Nachhinein betrachtet gab es natürlich deutlich weniger Kapitalzuflüsse, teils aufgrund der krisenbedingt stark zurückgegangenen Nachfrage nach Investitionen von Seiten der zentral- und osteuropäischen Länder, und teils aufgrund der grundsätzlich größer gewordenen Risikoaversion der westlichen Investoren.

Die Situation auf den Finanzmärkten und damit die Finanzierungsmöglichkeiten werden nach der Krise voraussichtlich andere sein als vor der Krise. Wahrscheinlich wird etwas weniger Kapital in die Region strömen. Erstens weil die Risikoaversion vieler Investoren gestiegen ist, zweitens weil die neuen, restriktiveren Regulierungsvorschriften (z. B. Basel III) die Kreditvergabe etwas einschränken werden, und drittens weil die "emerging markets" China und Indien künftig noch mehr Kapital anziehen werden. Nachdem die zweistelligen Leistungsbilanzdefizite aber Ausdruck eines zu schnellen Wachstums waren, erscheint die Rückkehr zum Vorkrisenniveau, das sich für viele Analysten vollkommen zu Recht als nicht-nachhaltig erwiesen hat, ohnehin nicht erstrebenswert.

14.4 Euroeinführung – aktueller Stand und Ausblick

14.4.1 Slowenien und Slowakei – zwei neue Euro-Raum-Mitglieder

Im Jänner 2007 wurde der Euro-Raum um Slowenien erweitert, im Jänner 2008 folgten Malta und Zypern. Im Jänner 2009 kam mit der Slowakei ein weiteres osteuropäisches Land hinzu. Die Euroeinführung war für diese Länder mit deutlich weniger Herausforderungen verbunden, denn erstens waren viele Entscheidungen bereits getroffen (z. B. Aussehen und Stückelung der Eurobanknoten und Münzen, Umstellung der Geldausgabeautomaten und anderer Automaten, Festle-

gung der geldpolitischen Strategie; operative Umsetzung der geldpolitischen Instrumente), und zweitens hat der bereits bestehende Euro zumindest jene Skeptiker verstummen lassen, die die Lebensfähigkeit einer gemeinsamen europäischen Währung grundsätzlich bezweifelten. Nicht zuletzt war die Stimmung der nationalen Bevölkerung gegenüber dem Euro deutlich positiver. Während insbesondere die Bevölkerung des Hartwährungslandes Deutschland sich nur zögerlich von ihrer Währung trennte, war dies weder für die slowenische noch die slowakische Bevölkerung ein größeres Problem (siehe die Meinungsumfragen im Rahmen des "Eurobarometer" der EK). Vielmehr wurde die Einführung des Euro als letzter, absolut erstrebenswerter Schritt im Rahmen der Westöffnung gesehen.

Der geldpolitische Weg in den Euro-Raum war für beide Länder nicht einfach. In Slowenien war dies ein 5-stufiger Prozess, in den viele Bereiche der Wirtschaftspolitik eingebunden waren (Gaspari, 2010). Die Slowakei hatte binnen kurzer Zeit gleich zwei Währungsreformen zu bewältigen: Nachdem die Tschechoslowakei am 1. Jänner 1993 in zwei unabhängige Länder gespalten wurde, beschloss man auch die mit Tschechien bis dato gemeinsame Währung aufzugeben. Am 8. Februar 1993 führte die Slowakei die slowakische Krone ein. Nachdem sich diese neue Währung unter der Ägide der ebenfalls neu geschaffenen slowakischen Notenbank bewährt hatte, erfolgte 2005 der WKM-II-Beitritt. Nach zahlreichen Aufwertungsschritten erfolgte 2009 der Euro-Raum-Beitritt (Kohutikova, 2009).

Die Konvergenzkriterien wurden von allen neuen Euro-Raum-Mitgliedern zum Zeitpunkt des Beitritts numerisch erfüllt, aber wurden sie auch nachhaltig erfüllt? Die Zeitspanne seit der Euroeinführung ist zu kurz, um diese Frage endgültig beantworten zu können, aber erste Analysen zeigen ein differenziertes Bild: Unmittelbar nach der Euroeinführung sind sowohl in Slowenien als auch in der Slowakei die Inflationsraten (und auch die Leistungsbilanzdefizite, die allerdings kein Konvergenzkriterium darstellen) gestiegen, und zwar auf Werte, die deutlich über dem Euro-Raum-Durchschnitt lagen (Dalsgaard, 2010; Banerjee *et al.*, 2010). Der Grund liegt in einer lockeren Fiskalpolitik, die einen gewissen Nachholbedarf nach der im Vorfeld der Konvergenzkriterienenerfüllung restriktiven Phase hatte, aber auch in dem nach wie vor immanenten Aufholprozess der Länder. Allein die geringen Gewichte dieser beiden Länder (Slowenien 0,4%; Slowakei 0,7%) lassen diese Anstiege nicht auf den HVPI des Euro-Raums durchschlagen.

14.4.2 Slowenien und Slowakei – Hilft der Euro in der Krise?

Allgemein gilt der Euro als Schutzschild, denn er verhindert nicht nur dass eine einzelne Währung von den Märkten attackiert wird, sondern

die konzentrierten "unconventional measures" des Eurosystems spannen quasi einen Schutzschirm auf. Umgekehrt gibt es keine Möglichkeit mittels Abwertung der Währung der eigenen Wirtschaft vorübergehend einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, wie das Polen so erfolgreich in der Krise praktiziert hat.

Eine interessante Frage ist also, ob der Euro den zentraleuropäischen Ländern, die ihn erst vor kurzem eingeführt haben, in der Krise geholfen hat. Fest steht, dass im Krisenjahr 2009 in den beiden "jüngsten Euro-Raum-Mitgliedern" Slowenien und Slowakei das reale BIP um 8,1% bzw. 4,7% geschrumpft ist. Damit liegt die Slowakei quasi "im Durchschnitt", schließlich betrug die Schrumpfung des realen BIP im Euro-Raum 4% und in der EU 27 4,2%. Der Einbruch in Slowenien war mit 8,1% deutlich stärker – allerdings exakt genau so groß wie jener von Finnland. Dieser starke Wirtschaftseinbruch des (ehemaligen?) nordischen Tigers überrascht wahrscheinlich mehr, zeigt aber auch, dass die Krise ihre eigenen Gesetze und wenig mit den volkswirtschaftlichen Fundamentaldaten zu tun hat.

Der starke Einbruch des realen BIP verwundert bei Slowenien nicht wirklich. Aufgrund einer schleppenden Privatisierung und einer allgemein geringen Offenheit werden dem Land große Strukturdefizite zugeschrieben. Der Slowakei hingegen ist in der Krise die einseitige Ausrichtung ihrer Wirtschaft auf die Auto(zuliefer)industrie zum Verhängnis geworden. Dazu kommt, dass dieser Sektor von der Krise ganz besonders hart getroffen wurde. Allerdings hat er auch ganz besonders viel staatliche Hilfe bekommen, die so genannte "Abwrackprämie" gab es nicht nur in Deutschland, sondern in ähnlicher Form auch in vielen anderen Ländern, u. a. der Slowakei. Das hat dazu geführt, dass der Absatz von Pkw 2010 deutlich stärker eingebrochen ist als 2009 und sich der Aufschwung dadurch verzögert.

Trotz all ihrer Schwierigkeiten wurden die beiden neuen Euro-Raum-Mitgliedsländer allerdings sowohl von Herabstufungen durch die Rating-Agenturen als auch von einem extremen Anstieg der CDS-Prämien verschont. Dies ist ungewöhnlich – und spricht damit in gewisser Weise auch für eine Schutzschildfunktion des Euro –, denn ausländische Investoren haben in der Krise kaum einen Unterschied zwischen EU- und (Noch-)Nicht-EU-Ländern (z. B. Kroatien) gemacht: Alle zentral- und osteuropäischen Länder wurden als "emerging markets" bezeichnet und generell und grundsätzlich als risikobehaftet gesehen. Komplette unterschiedliche Fundamentaldaten wurden oft nicht zur Kenntnis genommen.

14.4.3 Estland – Euroeinführung am 1. Jänner 2011

Estland wird am 1. Jänner 2011 als siebzehntes EU-Land den Euro einführen. Das ist insofern bemerkenswert, als dieser Euro-Raum-Beitritt in bzw. unmittelbar nach der Krise erfolgt. So wie die anderen baltischen Länder auch, wurde Estland ganz besonders stark von der Wirtschaftskrise getroffen, wobei diese neben den internationalen Ursachen auch zahlreiche hausgemachte hatte (z. B. eine Blase am Immobilienmarkt) und darum nicht nur besonders stark ausgefallen ist, sondern auch etwas früher als in den anderen Ländern begann. Die Prüfung der Konvergenz im Rahmen des Konvergenzberichtes erfolgte im Frühjahr 2010 und wies einige Besonderheiten auf. Estland hat praktisch keine Staatsverschuldung. Die aus diesem Grund nicht vorhandenen langfristigen Staatsanleihen (und somit langfristigen Zinsen) machten eine Überprüfung des Zinskonvergenzkriteriums nur indirekt möglich. Die anderen Konvergenzkriterien erfüllte Estland souverän, allerdings wurden Stimmen laut, dass die ebenso geforderte Nachhaltigkeit der Erfüllung nicht gewährleistet sei. Schließlich fand die Konvergenzprüfung in einer Ausnahmesituation (Krise) statt, und wie solle man da auf Nachhaltigkeit schließen? Um die Bedenken zu zerstreuen, verpflichtete sich Estland zu zahlreichen zusätzlichen Politikmaßnahmen wie z. B. einer Fortsetzung des scharfen Budgetkonsolidierungskurses trotz hoher Arbeitslosenquote.

Parallel dazu gab es eine Debatte, ob der Kurs der estnischen Krone im Rahmen des Currency Boards auch der Konversionskurs zum Euro werden sollte. Estland gehört zu jenen Ländern, die aufgrund der fixen Wechselkursanbindung ihrer Währungen den Wechselkurs nie dem freien Spiel der Märkte aussetzten. Konkret war in Estland der Wechselkurs der estnischen Krone 18 Jahre lang zuerst an die Deutsche Mark und dann an den Euro fix angebunden. Ob es "der richtige", also ein gleichgewichtiger Wechselkurs war, konnte nie "bewiesen" werden. Umgekehrt muss man sagen, wäre die Krone mehrmals deutlich abgewertet worden, hätte sich das Land wohl den Vorwurf, die Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten anderer (und unter Gefährdung der Preisstabilität) zu erlangen, gefallen lassen müssen. So hat das Land die vielen Jahre ohne Abwertung der nationalen Währung überstanden, die Wettbewerbsfähigkeit der Exporte wurde allein durch Strukturereformen und teilweise drastische Lohnkürzungen erreicht.

Fest steht auch, dass diese Vorgangsweise, nämlich mit einem Currency Board in den Wechselkursmechanismus II (WKM II) einzutreten, in diesem unilateral ein engeres Band als die eigentlich vorgesehenen 15% zu halten und dann mit der zentralen Parität dem Euro-Raum beizutreten, nicht den Spielregeln widerspricht (konkret hat der ECOFIN in

seiner Sitzung am 13. Juli 2010 einen Konversionskurs von 15,6466 estnischen Kronen zu einem Euro festgesetzt).

Die Geschichte der Euro-Raum-Erweiterung zeigt, dass bisher alle Länder bis auf eine Ausnahme mit der zentralen Parität des WKM II dem Euro-Raum beigetreten sind. Die Ausnahme war die Slowakei, die im Vorfeld der Euroeinführung zwei Realignments (beides Aufwertungen der slowakischen Krone) durchgeführt hat. Das letzte Realignment hat nur wenige Wochen vor der Entscheidung den Euro einzuführen stattgefunden.

Die Frage des "richtigen" Eintrittswechelkurses ist übrigens keine philosophische, auch wenn sie aus Sicht der Ökonomen nicht leicht und schon gar nicht eindeutig zu beantworten ist. Die in der Vergangenheit zahlreichen, in der Zwischenzeit mangels Umsetzung eher spärlichen Studien zum Thema gleichgewichtiger Wechselkurs kommen alle zu recht unterschiedlichen Ergebnissen. Je nach gewählter Methode und auch je nach gewähltem Zeitraum ergeben die Ergebnisse ein schmäleres oder auch breiteres Band (Egerf, 2003). Für die Politik ergibt das bestenfalls eine Art von Orientierungshilfe, was angesichts der Schwierigkeit der Beitrittsentscheidung zum Euro-Raum (im Rahmen eines ECOFIN⁴) und dem großen Zeitdruck (möglichst über ein Wochenende, weil dann die Märkte geschlossen sind⁵) in der Regel zur einfachsten Lösung, nämlich einer Fortschreibung der zentralen Parität als Konversionskurs, führt.

Dass ein Wechselkurs aber auch falsch sein und dann mittelfristig einer Volkswirtschaft zum Problem werden kann, weil er ihr jede Wettbewerbsfähigkeit genommen hat, zeigt unter anderem das Beispiel Portugal – ein Land, das laut zahlreichen Studien mit einem deutlich zu starken Wechselkurs der Währungsunion beigetreten ist und diese Überambitioniertheit mit einer seit vielen Jahren unterdurchschnittlichen Wachstumsperformance bezahlt.

14.4.4 Euroeinführungspläne und WKM II

Die Euroeinführungspläne der einzelnen Länder, die den Euro noch nicht eingeführt haben, sind nicht nur von ökonomischen Größen bzw. den Konvergenzfortschritten bestimmt, sondern sind in vielen Ländern auch ein Politikum. Insofern ist es interessant zu sehen, wie sich diese Pläne über die Zeit, aber auch insbesondere in der Krise entwickelt haben. Während vor einigen Jahren die meisten Regierungen noch sehr ambitioniert waren, und den Euro "so schnell als möglich" einfüh-

⁴) Rat für Wirtschaft und Finanzen der Europäischen Union.

⁵) Eine Ausnahme war die Slowakei, die mit einem Mittwoch die Märkte überraschte (Kohutikova, 2009).

ren wollten, so hat sich dieses Tempo in der Zwischenzeit deutlich reduziert. Die meisten Länder haben ihre Euroeinführungspläne zuletzt nicht nur verschoben, sondern auch "entkonkretisiert". So gab es für Tschechien, das lange Zeit mit 2010 (!) rechnete, aber auch für Polen und Ungarn bereits fixe Daten, die allesamt schubladisiert wurden. Nachdem jede neuerliche Verschiebung das Risiko eines (weiteren) politischen Reputationsverlustes mit sich bringen würde, verlautbaren die meisten Länder derzeit nur relativ vage Zieldaten, die alle bei 2014 oder 2015 liegen. Tschechien hat derzeit überhaupt kein offizielles Zieldatum für die Euroeinführung.

In jenen Ländern, die bereits WKM-II-Mitglieder sind (also Litauen und Lettland), aber auch in den anderen Ländern ist für diese Verschiebung ganz offensichtlich die deutlich absehbare Nichterreicherung einiger Konvergenzkriterien verantwortlich. Während in der Hochkonjunktur vor allem das Inflationskriterium eine große Hürde darstellte, sind es krisenbedingt derzeit vor allem die Fiskalkriterien, die einer Einführung des Euro entgegenstehen. Aber auch grundsätzliche Überlegungen über die Vor- und Nachteile des Euro spielen aufgrund der in der Krise gemachten Erfahrungen eine immer größere Rolle. Zwar wird dem Euro nach wie vor eine gewisse Schutzschildfunktion zugesprochen, das Beispiel Polens zeigt aber auch, dass die Möglichkeit einer Abwertung in schweren Zeiten durchaus hilfreich sein kann. Die Wechselkursentwicklung des Euro selbst spielt bei den Euroeinführungsplänen der einzelnen Länder hingegen eine eher untergeordnete Rolle. Der Wertverlust des Euro gegenüber dem US-Dollar im Frühjahr 2010, als der Wechselkurs des Euro vorübergehend auf 1,17 \$ absackte, zog zwar viele Euro-kritische Kommentare nach sich. Die Euroeinführungspläne wurden davon aber nicht tangiert. Dafür war diese Episode zu kurz und das Ziel an sich zu wichtig.

Fest steht, dass dem WKM II zwischenzeitlich eine neue Bedeutung zukommt. Ursprünglich als "training room" mit einer positiven Konnotation gedacht (d. h. man tritt bei, wenn nötig macht man ein Realignment, und wenn sich der Verzicht auf das Wechselkursinstrument bewährt hat, führt man den Euro ein), wird der WKM II derzeit als "waiting room" empfunden. Die Konnotation ist negativ und die teilnehmenden Regierungen versuchen die Zeit im WKM II möglichst zu minimieren. Ihre Begründung dafür ist: ein Versprechen an die Bevölkerung, den Euro einzuführen, das sie (möglichst in ihrer Amtsperiode) einlösen wollen; die Märkte, die mit Argusaugen den Wechselkurs verfolgen und die einzuhaltenden Bänder als Spekulationseinladung sehen. Nachdem die EZB nur unter der Bedingung, dass die Preisstabilität im Euro-Raum nicht gefährdet ist, dazu verpflichtet ist, die Bänder zu verteidigen, gibt es ein reelles Risiko alleine intervenieren zu müssen oder die Bän-

der zu überschießen. Eine Aufwertung der Währung ist dabei kein Problem, eine Abwertung hingegen gilt als Nichterfüllung des Wechselkurskriteriums – und die mindestens notwendige 2-Jahresfrist beginnt von Neuem.

Zusätzlich gibt es bereits die ersten "Erfahrungsberichte" der slowenischen und der slowakischen Notenbank. Deren Empfehlung lautet, die Zeit, die im WKM II verbracht wird, so kurz wie möglich zu halten. Diese Einschätzung fußt nicht zuletzt auf den negativen Erfahrungen, die die slowakische Notenbank in einer kurzen Phase der politischen Unsicherheit (Regierungswechsel im Juni 2006) gemacht hat. In dem Moment, in dem die Politik sich nicht mehr zu 100% zum geplanten Euroeinführungsdatum bekannt hatte, verlor die Krone deutlich an Wert und die slowakische Notenbank musste massiv intervenieren, um den Wechselkurs innerhalb der Bänder zu halten (*Banerjee et al.*, 2010).

Angesichts dieser Entwicklung und dem Faktum, dass eine Euroeinführung nach zwei Jahren im WKM II durchaus in den Bereich des Wahrscheinlichen gerückt ist, wird dem Beitrittsantrag zum WKM II nun insbesondere von der EZB mehr Bedeutung beigemessen. Schließlich besitzt die EZB nur hier eine Art von Vetorecht, da es einer konsensualen Entscheidung aller involvierten Parteien bedarf. In allen anderen Stationen des Euroeinführungsprozesses haben die Regierungschefs bzw. die Finanzminister (repräsentiert durch den ECOFIN) das letzte Wort, liegen doch die fundamentalen Entscheidungen betreffend die Währungs- und Wechselkurspolitik in ihrer Kompetenz.

14.5 De facto Euroisierung in Zentral- und Osteuropa

In den meisten Ländern Zentral- und Osteuropas ist der Euro mehr oder weniger stark verbreitet; d. h. die Bevölkerung hält entweder Bargeld in Euro, hat Spareinlagen in Euro oder Kredite in Fremdwährung (meist in Euro, abgesehen von Ungarn eher selten in Schweizer Franken) aufgenommen. Vor allem wenn größere Beträge involviert sind, wie z. B. bei der Anschaffung von Immobilien, Autos oder Haushaltsgeräten, wird der Euro insbesondere in Südosteuropa auch für Zahlungen verwendet, obwohl er in den meisten Ländern (Ausnahme: Kosovo und Montenegro) kein offizielles Zahlungsmittel ist (*Scheiber – Stix*, 2009). Begibt man sich vor Ort, kann man übrigens ein erhebliches Ausmaß an "doppelter Preisauszeichnung" sowohl auf den Werbeplakaten als auch in den Schaufenstern erkennen.

Die Gründe für einen hohen Euroisierungsgrad sind vielfältig (*Ritzberger-Grünwald – Stix*, 2007). In einigen Ländern (insbesondere in den Nachfolgestaaten Jugoslawiens) hat der Euro die Deutsche Mark ersetzt, die im Zuge von Tourismuseinnahmen und Geldsendungen von

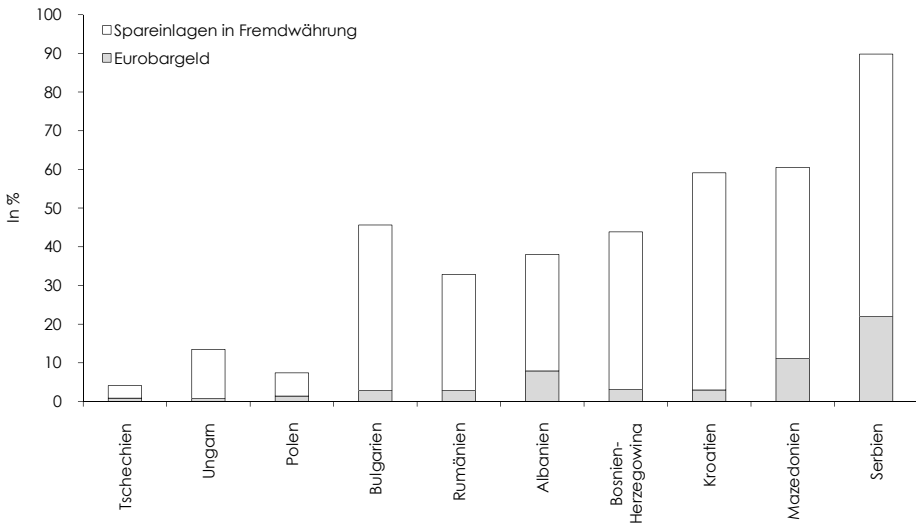
Gastarbeitern in den 1970er- und 1980er-Jahren eine weit verbreitete Reservewährung war. In anderen Ländern ist die Bevölkerung aufgrund negativer Erfahrungen im Zuge einer restriktiven Devisenbewirtschaftung den nationalen Währungen gegenüber misstrauisch und weicht ungeachtet eventueller nachteiliger Wechselkursbewegungen aus Sicherheitsüberlegungen auf den Euro aus. Ein weiteres Motiv ist in dem Inflationsdifferential begründet, da die nationalen Währungen angesichts der in der Regel deutlich höheren heimischen Inflationsrate im Inland permanent an Kaufkraft verlieren. Verstärkt werden diese Verhaltensmuster durch die Angebote meist ausländischer Banken, die Fremdwährungskredite zumindest in der Vergangenheit stark beworben haben. Dass dem Zinsvorteil ein Wechselkursrisiko gegenübersteht, wurde von den privaten Haushalten meist übersehen oder bewusst in Kauf genommen. Während Unternehmen oft Einnahmen in Euro haben und damit in gewisser Weise abgesichert sind, sind private Haushalte diesem Risiko (außer im Falle ausreichender Remittances, also Geldsendungen von im Ausland erwerbstätigen Verwandten oder Freunden in Fremdwährung) weitgehend ausgeliefert. Dieses Risiko wurde insbesondere in der Krise schlagend, als zahlreiche osteuropäische Währungen deutlich an Wert verloren. In der Folge nahmen die Kreditausfälle insbesondere bei FX-Krediten deutlich zu.

Eine weitgehende Euroisierung einer Volkswirtschaft ist aber auch in geldpolitischer Hinsicht problematisch. Kurzfristig erschwert die Quasi-Nichtverwendung der nationalen Währung die Steuerung der Geldmenge für die Notenbanken, der Transmissionsmechanismus ist verzerrt und eine effiziente Geldpolitik fast unmöglich (Beispiel: Kroatien). Mittelfristig, wenn es eines Tages um die offizielle Einführung des Euros gehen wird, wird die Messung der Erfüllung der Konvergenzkriterien (z. B. des Zinskriteriums) Schwierigkeiten bereiten.

Der OeNB-Eurosurvey ist eine originäre Erhebung, die Ausmaß und Beweggründe der Euroisierung in zehn zentral- und osteuropäischen Ländern erfasst und analysiert; d. h. die OeNB hat im Herbst 2007 diese Umfrage gestartet und führt diese seither zwei Mal jährlich durch (siehe ceec.oenb.at, wo sich neben aktuellen Ergebnissen alle Publikationen finden; aber auch ECB, 2010). Neben Fragen betreffend die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage und den erwarteten Termin der Euroeinführung, werden den privaten Haushalten auch zahlreiche Fragen betreffend die Bargeldhaltung, Spareinlagen aber auch die Aufnahme von Krediten sowohl in nationaler als auch in Fremdwährung gestellt. Zusätzlich werden das Vertrauen in den Euro bzw. die lokale Währung, aber auch das Vertrauen in den Bankensektor abgefragt.

Die Umfrageergebnisse überraschen mit einem außerordentlich hohen Euroisierungsgrad in Südosteuropa. In Serbien sind an die 90% der Bargeldhaltung und der Spareinlagen der privaten Haushalte in Fremdwährung! Aber auch in den EU-Ländern Bulgarien und Rumänien sind mit etwa 45% bzw. 30% ausgesprochen hohe Euroisierungsgrade festzustellen (Abbildung 14.6).

Abbildung 14.6: Grad der Euroisierung

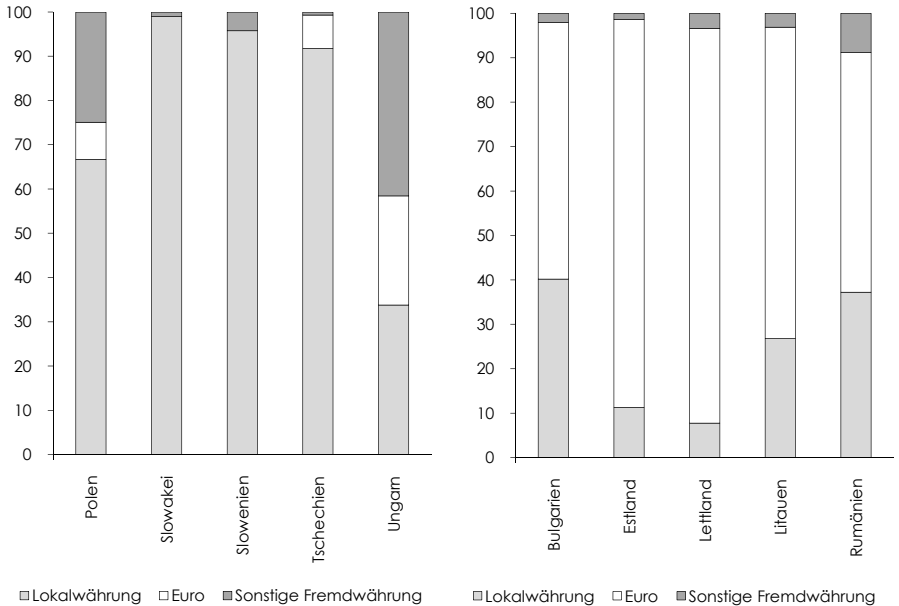


Q: OeNB Euro Survey - Fruhjahrswelle 2010, Nationale Notenbanken. – Anmerkung: Euroisierungsindex = (Eurobargeld + Spareinlagen in FX) / (gesamter Bargeldumlauf + gesamte Spareinlagen), private Haushalte, Durchschnitt für Mai/Juni 2010. Die Fremdwahrungseinlagen für Kroatien umfassen nicht die Spareinlagen, welche auf fremde Währungen indexiert sind. Die Spareinlagen für Bosnien-Herzegowina umfassen die Einlagen sowohl der privaten Haushalte als auch der Unternehmen.

Es liegt nahe, dass in stark euroisierten Ländern nicht nur die Bargeldbestände und die Spareinlagen, sondern auch viele Kredite in Euro denominated sind (Ausnahmen sind definitiv Ungarn und auch zu einem gewissen Grad Polen, wo nicht nur Eurokredite eine Rolle spielen, sondern zusätzlich auch ein Schweizer Franken/Yen/US-Dollar-Kreditsegment existiert; Abbildung 14.7). Die Frage ob diese Euro-Kredite vor allem nachfrageseitig oder angebotsseitig entstanden sind, ist dabei sekundär. Sie sind Realität, und sie bringen zusätzliche Risiken sowohl für die privaten Haushalte als auch für die involvierten Banken mit sich. Vor diesem Hintergrund – und basierend auf den österreichischen Erfahrungen mit dem Eindämmen der FX-Kredite – gibt

es seit einiger Zeit auf internationaler Ebene (unter Einbindung der lokalen Behörden) große Anstrengungen die FX-Kreditvergabe in Osteuropa zu erschweren.

Abbildung 14.7: Währungszusammensetzung der inländischen Kreditvergabe an Haushalte und Unternehmen
Stände per 30. Juni 2010 in % der gesamten Kreditvergabe



Q: Nationale Zentralbanken.

Im Rahmen der Fortsetzung der Vienna Initiative, die als "Vienna Plus" bezeichnet wird, gibt es derzeit international koordinierte Bestrebungen, die Neuvergabe von FX-Kredite in Osteuropa einzudämmen. Dabei sind die internationalen (Finanz-)institutionen wie der IMF, die Weltbank, die EBRD, die EIB und die EK gemeinsam mit den zuständigen Aufsichtsbehörden und Mutterbanken tätig. Mit vorerst drei Ländern (Ungarn, Rumänien und Serbien) gibt es konkrete Verhandlungen; Ungarn ist diesbezüglich am weitesten. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass es mit der Türkei bereits ein Land gibt, in dem FX-Kredite an Haushalte sogar verboten sind.

14.6 Resümee

Die Sichtweise betreffend die Adäquatheit der Wechselkursregime in zentral- und osteuropäischen Ländern hat sich unmittelbar vor bzw. in der Krise verändert. Insbesondere Fixkursregime wurden angesichts der sehr großen Ungleichgewichte (insbesondere Leistungsbilanzdefizite) deutlich kritischer gesehen. Trotz dieser Bedenken ist die Verbreitung von Fixkursystemen unverändert: Kein Land hat sein Currency Board aufgegeben, die notwendigen Anpassungen, ohne die so manches internationale Hilfspaket z. B. für Lettland oder Bulgarien nicht zustande gekommen wäre, liefen vielmehr über strukturpolitische Maßnahmen und ausgesprochen restriktive Konsolidierungspfade.

Der Euro ist ein Schutzschild – aber derzeit und voraussichtlich noch für einige Jahre ausschließlich für kleine Länder. Nur diese haben bisher ihr Wechselkursinstrument gegen eine Euro-Raum-Mitgliedschaft eingetauscht. Dass es sich dabei um keinen "goldenen Käfig" handelt zeigt, dass auch die Slowakei und ganz besonders Slowenien – so wie viele andere Euro-Raum-Mitglieder – hart von der Krise getroffen wurden. Der Euro-Raum selbst ist flexibler als oft behauptet – selbst in der Krise war er bereit und fähig mit Estland ein weiteres Land, das sich qualifiziert hatte, aufzunehmen.

Für die großen Länder hat sich hingegen gerade in der Krise gezeigt, dass das Wechselkursinstrument durchaus ein wertvolles ist. In Polen hat die Abwertung des Zloty zumindest mitgeholfen, die Krise besser als viele andere Länder zu überstehen. In der Folge muss mit einer gewissen Verschiebung der Euroeinführungspläne gerechnet werden. "We are not obsessed, but of course it is a medium-term goal" (Marek Belka; Gouverneur der polnischen Notenbank; Eurokonferenz in Tallinn, am 20. September 2010).

14.7 Literaturhinweise

- Banerjee, B., Kozamernik, D., Odor, L., The Road to Euro Adoption: A Comparison of Slovakia and Slovenia, Paper prepared for the Conference on The Euro Area and the Financial Crisis, Bratislava, September 6-8, 2010.
- Dalsgaard, Th., "Slovenia after Euro Adoption: Challenges and Solutions", in Bole, V., Landis, M. K., From Tolar to Euro, Center of Excellence in Finance, Ljubljana, 2010.
- Egert, B., "Assessing Equilibrium Exchange Rates in CEE Acceding Countries: Can We Have DEER with BEER without FEER? A Critical Survey of the Literature", Focus in Transition, 2003, (2), S. 38-106, http://www.oenb.at/en/img/ftf_20032_tcm16-1138.pdf.
- European Central Bank (ECB), The International Role of the Euro, July 2010.
- EZB, Rede Jürgen Stark "Fast, but sustainable? Challenges and policy options for the catching-up process of central and eastern European countries",

1. Oktober 2007, <http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/index.en.html>.
- Gaspari, M., "Monetary Policy Instruments in the Period before the Adaption of the Euro", in Bole, V., Landis, M. K., From Tolar to Euro, Center of Excellence in Finance, Ljubljana, 2010.
- Gulde, A., "The Role of the Currency Board in Bulgaria's Stabilization", IMF Policy Discussion paper, April 1999, (3), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/1999/pdp03.pdf>.
- Kohutikova, E., "From the Koruna to the Euro", Focus on European Economic Integration, 2009, Special Issue, S. 38-43, http://www.nationalbank.at/de/img/feei_2009_si_0_tcm14-143540.pdf.
- Nitsche, W., "The Vienna Initiative/European Bank Coordination Initiative: Assessment and Outlook", BMF Working Paper, 2010, (4), http://m.bmf.gv.at/Publikationen/Downloads/WorkingPapers/WP_4_2010_The_Vienna_Initiative.pdf.
- Purfield, C., Rosenberg, Ch. B., "Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Financial Crisis 2008-2009", IMF Working Paper, 2010, (WP/10/213), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10213.pdf>.
- Ritzberger-Grünwald, D., "Banking in CEE - Past success stories. Current black clouds. Future silver linings?", BIATEC Banking Journal of the National Bank of Slovakia, August 2009, (17).
- Ritzberger-Grünwald, D., Stix, H., "Are Euro Cash Holdings in Central and Eastern Europe Driven by Experience or Anticipation? Results from the OeNB Survey", Focus on European Economic Integration, 2007, (1), S. 77-100, http://www.oenb.at/de/img/feei_2007_1_tcm14-58455.pdf.
- Ritzberger-Grünwald, D., Wörz, J., "Macroconvergence in Central, Eastern and Southeastern European Economies", Focus on European Economic Integration, 2009, Special Issue, S. 56-65, http://www.nationalbank.at/de/img/feei_2009_si_0_tcm14-143540.pdf.
- Ritzberger-Grünwald, D., Wörz, J., "Wechselkurse und österreichischer Außenhandel", FIW Policy Briefs, 2010, (5), http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/05.FIW_PolicyBrief.Wechselkurse.final.pdf.
- Scheiber, T., Stix, H., "Euroization in Central, Eastern and Southeastern Europe - New Evidence On Its Extent and Some Evidence On Its Causes", OeNB Working Paper, 2009, (159), http://www.oenb.at/en/img/wp159_tcm16-144505.pdf.

15. Stärkung der europäischen Finanzarchitektur

Franz Nauschnigg (OeNB)

Die jüngsten Finanzkrisen in Europa – Island 2008, zentral-, ost- und südost-europäische Länder (MOEL 10) 2008 und 2009, im Euro-Raum Griechenland 2010 – haben die Anfälligkeit von europäischen Ländern für Finanzkrisen gezeigt. In Europa gibt es voll liberalisierte Finanzmärkte, jedoch eine relativ schwache europäische Finanzarchitektur. Deregulierte Finanzmärkte sind instabil und entwickeln immer wieder, wie an Beispielen gezeigt wird, Boom-Bust-Zyklen, die durch wirtschaftspolitische Maßnahmen im Zaum gehalten werden müssen. Es wird ein Überblick über die Maßnahmen zur Stärkung der europäischen Finanzarchitektur gegeben, insbesondere Finanzierungspakete für Staaten und Banken und die neue Architektur der Europäischen Finanzmarktaufsicht. Durch die Finanzierungsmechanismen für Staaten wurden Schutzschirme aufgebaut und dadurch Staatspleiten verhindert. In den MOEL 10 (Ungarn) und im Euro-Raum (Griechenland) stoppte die Rettung eines Landes die Spekulation der Finanzmärkte gegen andere Länder nicht. Es musste in beiden Fällen erst eine systemische Finanzierungsfazilität mit ausreichenden Mitteln geschaffen werden, um die Lage zu stabilisieren. Auch das Eurosystem hat durch flexible Liquiditätsbereitstellung und den Kauf von Staatsanleihen gefährdeter Euroländer zur Stabilisierung beigetragen.

15.1 Finanzkrisen in Europa

Die in den USA 2007 begonnene Finanzkrise entwickelte sich zur schwersten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren. Die wirtschaftlichen Einbrüche übertrafen alle dazwischenliegenden Rezessionen und waren teilweise stärker als in den 1930er-Jahren (Nauschnigg, 2010). Durch entschlossene antizyklische Fiskal- und Geldpolitik sowie eine funktionierende internationale Zusammenarbeit bei der Stabilisierung des Finanzsektors, der realen Wirtschaft und von Staaten konnte die Situation stabilisiert und die Trendwende geschafft werden.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hatte auch gravierende Auswirkungen auf Europa und legte Schwächen der europäischen Finanzarchitektur schonungslos offen. In Europa haben wir im Zuge des EU-Binnenmarktprogramms und des EWR voll liberalisierte Finanzmärkte, jedoch eine relativ schwache europäische Finanzarchitektur. Es besteht die Gefahr von Währungskrisen für Nicht-Euroländer. Der Euro schützt die Eu-

roländer gegen Währungs- nicht aber gegen Banken- und Staatsschuldenkrisen.

Finanzmärkte wurden historisch immer wieder von Manien, spekulativen Übertreibungen, Paniken und häufigen Krisen gekennzeichnet. In der Geschichte hat es immer wieder Finanzkrisen, die meist mit Boom/Bust-Zyklen einhergingen gegeben (z. B. "Südsee Blase", "Tulpenspekulation", Kanal- und Eisenbahnkrisen, Börsencrash 1929, EWS-Krisen von 1992 – 1995, Krisen in Schweden, Finnland und Norwegen Anfang der 1990er-Jahre, die Krisen in Mexiko, Asien, Russland, Türkei, Argentinien und Island), um nur einige zu nennen.

Im Zuge der jüngsten Krise hat der IMF (Laeven – Valencia, 2008) festgestellt, dass es von 1970 bis 2007 eine Vielzahl von Finanzkrisen gab – 124 Bankenkrisen, 208 Währungskrisen, 63 Staatsschuldenkrisen. Dabei kam es zu 42 doppelten Finanzkrisen (Banken- und Währungskrisen) und zu 10 dreifachen Finanzkrisen (Banken-, Währungs- und Staatsschuldenkrisen), bei denen die Krisen interagierten und daher besonders schwere Krisen verursachten. Zuletzt die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise, die von der USA-Subprime-Krise 2007, einem typischen Boom/Bust-Zyklus im Immobilienmarkt, ihren Ausgang nahm. Sie erfasste danach den ganzen Finanzsektor und weitete sich zur schwersten weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise seit den 1930er-Jahren aus. In der EU gab es vom Zusammenbruch des Bretton Woods Systems Anfang der 1970er-Jahre bis zur Schaffung der WWU 1999 immer wieder Probleme mit Währungskrisen und Wechselkursschwankungen. Einer der wesentlichen Gründe für die Schaffung des Euro war, die Länder des Euro-Raums vor Wechselkursschwankungen und Währungskrisen zu schützen.

Trotzdem wurde von den Marktfundamentalisten (Monetaristen, Neoklassiker) bis zum Ausbruch der jetzigen Krise 2007 der Rückzug des Staates aus der Wirtschaft, insbesondere auch aus dem Finanzsektor, weiter betrieben. Zusätzlich wurden von ihnen Marktelemente auch in die Bankenaufsichtsregeln (Basel II) und in die Rechnungslegungsvorschriften (mark to market – Bewertung zu Marktpreisen) eingebaut und weite Bereiche der Finanzmärkte der staatlichen Aufsicht entzogen. Dies führt, da Märkte zum Überschießen im Boom nach oben und in der Krise nach unten neigen, zu massiven prozyklischen Auswirkungen und verstärkte die Krise. Was von ihnen auch unterschätzt wurde war, dass durch die Kapitalverkehrsliberalisierung die Verwundbarkeit von Ländern für Finanz-, insbesondere Banken- und Währungskrisen, drastisch erhöht wurde.

Kritische Stimmen wurden ignoriert. Hyman Minsky betonte in seinen Werken die zyklische Natur des Kapitalismus und stellte auch fest, dass schon Keynes in der General Theory (Keynes, 1936) dies als systemi-

sche Eigenschaft des Kapitalismus erkannte. "The General Theory is thus consistent with the wide spread view in the early 1930s: that what had gone wrong had its roots in the imperfections of the monetary-financial system. The greatness of the General Theory was that Keynes visualized these as systemic rather than accidental or perhaps incidental attributes of capitalism (Minsky, 1975)." Reinhart und Rogoff stellten in ihrem Überblickspapier zu Finanzkrisen fest, dass liberalisierter Kapitalverkehr mit hoher Kapitalmobilität zu einem Anstieg der Bankenrisiken führt (Reinhart – Rogoff, 2008).

Im Gegensatz zur konventionellen Ansicht, dass ausländische Direktinvestitionen (FDI) stabile Kapitalflüsse darstellen, kam eine UNCTAD-Expertengruppe (UNCTAD, 1998) nach der Asien-Krise, welche ich die Ehre hatte zu leiten, zu folgendem Schluss: FDI kann genauso volatil sein wie andere Formen von Kapitalflüssen und schützt ein Land nicht vor plötzlichen Stopps und Kapitalabflüssen. Wie ich schon 2003 (Nauschnigg, 2003A) feststellte, verursachen neoliberale Reformen wie Deregulierung des Finanzsektors, Liberalisierung des Kapitalverkehrs verbunden mit großen Kapitalzuflüssen, Finanzkrisen. Die Umkehr der Kapitalflüsse verschlechtert die makroökonomischen Bedingungen, nicht wirtschaftspolitische Fehler. "Die Finanzkrisen treten insbesondere in Form von Währungs- und Bankenrisiken auf. Insbesondere Entwicklungs- und Schwellenländer wurden durch Finanzkrisen besonders betroffen. Die Frage ist nicht ob, sondern wann die nächste Krise, der nächste Crash kommt und wie wir darauf vorbereitet sind (Nauschnigg, 2003A)."

Anfang der 1990er-Jahre erlitten die EFTA-Länder Finnland, Schweden und Norwegen schwere Finanzkrisen (Währungs- und Bankenrisiken), nachdem sie ihre Volkswirtschaften, insbesondere den Kapitalverkehr, rasch liberalisiert und dereguliert hatten. In den frisch deregulierten Finanzmärkten entwickelten sich Kreditbooms und spekulative Blasen. Ich war damals Mitglied des EFTA-Wirtschaftskomitees, in dem wir diese Entwicklungen analysierten. Die Krisen waren typische Boom/Bust-Zyklen (Nauschnigg, 2003B), in denen eine rasche Deregulierung mit fixen Wechselkursen und Auslandsschulden interagierten. Die EFTA-Länder Island und Österreich, die Anfang der 1990er-Jahre noch relativ stark regulierte Volkswirtschaften besaßen, wurden damals von Finanzkrisen verschont. Österreich war damals noch vom so genannten Austro-Keynesianismus mit einer starken Rolle des Staates im Wirtschaftsgeschehen geprägt, und liberalisierte, deregulierte und privatisierte sehr graduell und vorsichtig. Das änderte sich erst 2000, als eine neue ÖVP/FPÖ (später BZÖ) Regierung den Einfluss des Staates und der Sozialpartner zurückdrängte.

Auch die neuen EU-Mitgliedsländer in Zentral- und Osteuropa wurden bei Konferenzen, Vorträgen und Gesprächen auf die Gefahren, die bei der Liberalisierung des Finanzsektors entstehen, hingewiesen (Nauschnigg, 2005). Dabei wurden besonders die Gefahren der vollen Liberalisierung des Kapitalverkehrs und die Lehren, die sie aus den unterschiedlichen Erfahrungen Österreichs und der nordischen EFTA-Länder ziehen können, betont.

Lars Jonung von der EU-Kommission (Jonung, 2009) hat die Gemeinsamkeiten der jüngsten Finanzkrisen wie folgt beschrieben. Der Boom startet normalerweise mit der Deregulierung des Finanzsektors und finanziellen Innovationen, die Preise für Aktien und Immobilien steigen, und es gibt eine generell positive Stimmung. Die zunehmenden Risiken durch die zunehmende Überbewertung von Aktien und Immobilien werden ignoriert. Negative Nachrichten führen zum Platzen der Blase und Aktien und Immobilien fallen im Wert. Investitionen, Konsum, Wachstum und Steuereinnahmen fallen, die Arbeitslosigkeit, Budgetdefizite explodieren und die Wirtschaft schlittert in eine tiefe Rezession. Das Finanzsystem ist schwer getroffen und die Staaten müssen die Banken und das Finanzsystem retten.

Island wurde im Herbst 2008 von der Finanzkrise voll getroffen und musste vom IMF aufgefangen werden. Es zeigte sich, dass die Finanzkrise eines europäischen Landes aufgrund der engen wirtschaftlichen Verflechtung große negative Auswirkungen und Kosten für andere europäische Länder hat. Ich habe daher bereits Anfang 2009 als Lehre aus der Island-Krise eine Stärkung der europäischen Finanzarchitektur durch Finanzierungsmechanismen der EU für alle EU-Länder und auch andere für die EU wichtige europäische Länder vorgeschlagen (Nauschnigg, 2009).

Auch die mittel-, ost- und südosteuropäischen Länder (MOEL 10) wurden schwer getroffen, als erstes Land Ungarn bereits im Herbst 2008. Die MOEL 10 hatten nach einem umfassenden Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsprozess einen Boom/Bust-Zyklus entwickelt. Auf den deregulierten Finanzmärkten entstanden Kreditbooms und spekulative Blasen, und eine restriktive Zinspolitik wurde durch Fremdwährungskredite und "Carry Trades" unterlaufen.

Das Wachstum wurde durch Auslandskapital – hohe Kapitalzuflüsse mit hohen Leistungsbilanzdefiziten – finanziert, und die Risiken (Nauschnigg, 2008) – zu rasches Kreditwachstum, Fremdwährungskredite und die Volatilität der Kapitalflüsse – ignoriert.

Als im September 2008 Lehman und kurz darauf Island (hatte Währungs-, Banken- und Staatsschuldenkrise) pleite gingen, kam es zu Ansteckungseffekten in diesen Ländern. Ungarn wurde unmittelbar nach Island im Oktober 2008 von einer Finanzkrise erfasst und musste durch

eine gemeinsame Aktion von IMF, EU und anderen internationalen Finanzinstitutionen gerettet werden.

In der Folge kam es im Frühjahr 2009 zu heftigen spekulativen Attacken gegen praktisch alle MOEL-10-Länder. Auch Österreich mit seinem hohen Exposure, insbesondere seiner Banken, in dieser Region kam unter Druck.

Die österreichischen CDS-Spreads (Versicherungsprämie für den Fall eines Zahlungsausfalls) stiegen kurzfristig sogar auf das Niveau Griechenlands, und auch die Risikoprämien für österreichische Staatsanleihen stiegen. Die Spreads gegenüber deutschen Anleihen stiegen stark an. Dies verteuerte die Finanzierung für Österreich. Der Nobelpreisträger Paul Krugman sprach sogar von der Gefahr eines Staatsbankrotts Österreichs.

Im Frühjahr 2010 kam Griechenland wegen seiner hohen Budgetdefizite (die vorher verschwiegen wurden) und Staatsschulden unter Druck. In den Jahren vorher war es zu einem Marktversagen auf dem Markt für griechische Staatsanleihen gekommen, deren Spreads gegenüber deutschen Staatsanleihen sehr stark fielen. Nunmehr kam es zu einem typischen Boom/Boom-Zyklus und die Spreads der Staatsanleihen stiegen stark an.

Irland und Spanien waren durch einen Boom/Bust-Zyklus im Immobiliensektor unter Druck, da sowohl die Banken als auch die Staatsfinanzen durch das Platzen der Immobilienblase stark belastet wurden. Dies obwohl Irland und Spanien in den letzten Jahren zu den EU-Musterschülern im Budgetbereich gehört hatten und sogar Budgetüberschüsse erzielten und bei Beginn der Finanzkrise relativ niedrige Staatsschulden hatten.

Griechenland musste durch eine gemeinsame Aktion der Euroländer und des IMF gerettet werden. Trotzdem kam es zu weiteren Ansteckungseffekten auf Euroländer, insbesondere auf Irland, Portugal und Spanien.

15.2 Maßnahmen zur Stärkung der europäischen Finanzarchitektur

15.2.1 *Expansive Geld- und Fiskalpolitik*

Das Eurosystem hat die Liquiditätszuführungen für das EU-Bankensystem sehr effizient durchgeführt. Innerhalb von Stunden nach dem Versiegen der Liquidität im Bankensystem und auf den Geldmärkten am 9. August 2007 pumpte das Eurosystem 94 Mrd. € in den Markt. Auch danach wurde immer wieder die benötigte Liquidität zur Verfügung gestellt, und im Bedarfsfall rasch und effizient rea-

giert. Die Zinsen wurden rasch gesenkt, und auch die geldpolitischen Instrumente angepasst, um auf die neuen Herausforderungen entsprechend reagieren zu können. Auch die Koordination der "Lender of Last Resort"-Funktion der EU-Notenbanken wurde effektiv und effizient abgewickelt. Weiters hat das Eurosystem in Europa und weltweit mit anderen Notenbanken bei der Bewältigung der Krise zusammengearbeitet.

Im Dezember 2008 beschloss die EU den "European Economic Recovery Plan" (EERP). Der Plan sieht vor, dass die Mitgliedstaaten zur Bewältigung der Wirtschaftskrise ein Konjunkturpaket von rund 200 Mrd. € (1,5% des BIP) schnüren. Nationale und europäische Konjunkturmaßnahmen zur Begrenzung der realen Auswirkungen der Finanzkrise sollten rasch, zielgerichtet und zeitlich befristet umgesetzt werden. 30 Mrd. € stammen aus EU-Mitteln (Struktur- und Sozialfonds). 11 Mrd. € stammen aus Mitteln der Kohäsionspolitik und die EIB hat die Finanzierungsfazilität für KMU um 15 Mrd. € erhöht.

15.2.2 Finanzierungspakete für Staaten

Wie bereits erwähnt, waren die MOEL 10 außerhalb des Euro-Raums mit spekulativen Attacken auf ihre Währungen, Wechselkursschwankungen und Währungskrisen sowie mit einem Versiegen der zuvor reichlichen Kapitalzuflüsse konfrontiert. Der Europäische Rat vom März 2009 beschloss, nach intensivem österreichischen Lobbying – sehr effektiv war eine österreichisch/französische Koalition Fayman/Sarkosy – gegen den Widerstand der deutschen Bundeskanzlerin Merkel eine Erhöhung der Beistandsfazilität der EU für Zahlungsbilanzstützung auf 50 Mrd. €. Weiters wurde ein EU-Beitrag zur Finanzierung des IMF von 75 Mrd. € (damals etwa 100 Mrd. \$) beschlossen. Damit brachte die EU gemeinsam mit Japan (versprach auch 100 Mrd. \$) die USA unter Zugzwang, und auch diese trug 100 Mrd. \$ bei, sodass die G 20 Anfang April 2009 in London die Mittel des IMF von 250 Mrd. \$ auf 750 Mrd. \$ erhöhen konnten. Zusätzlich wurden noch Sonderziehungsrechte (SZR) im Wert von 250 Mrd. \$ durch den IMF an seine Mitgliedsländer ausgegeben.

Die großen Gewinner dieser Beschlüsse waren die MOEL 10 und Österreich. Die Finanzmärkte wussten nun, dass IMF und EU ausreichende Mittel besaßen, um die Region zu stabilisieren, und die CDS-Spreads und die Risikoaufschläge auf die Staatsanleihen sanken umgehend. Die EU kann sich, bedingt durch ihre hohe Kreditwürdigkeit, relativ günstig finanzieren und gibt diese Kredite dann an den notleidenden Staat weiter, der die Kredite mit Zinsen zurückzahlt. Für die EU entstehen dadurch keine Kosten. Im Falle Ungarns beträgt die Verzinsung zwischen 3,2% und 3,8%.

Aufgrund österreichischer Initiative wurde im Jänner 2009 am Höhepunkt der globalen Finanzkrise, die "Vienna Initiative" gegründet. Hier arbeiten die Behörden der zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder mit den dort tätigen Banken und den Behörden der Heimatländer der Banken, sowie der EU und IFI zusammen, um die Finanzierung dieser Länder zu sichern. Diese nunmehr "European Bank Coordination Initiative" (EBCI) hat einen Beitrag zur Involvierung des Privatsektors und der IFI zur Krisenbewältigung geleistet und war auch erfolgreich bei der Gewährleistung der Finanzierung der MOEL 10.

15.2.3 Griechenland-Paket

Angesichts der Schuldenkrise und des ungenügenden Marktzugangs für griechische Staatsanleihen, beschlossen die Euro-Raum-Mitgliedstaaten und der IMF am 2. Mai 2010 ein dreijähriges gemeinsames Hilfspaket für Griechenland im Ausmaß von 110 Mrd. €. Die Euro-Raum-Mitgliedstaaten stellen 80 Mrd. € bilaterale Kredite bereit, zentral verwaltet von der Europäischen Kommission. Der Beitrag des IMF beträgt 30 Mrd. € im Rahmen eines Stand-by-Agreement und entspricht dem einmalig hohen Satz von 3.200% von Griechenlands Kapitalanteil am IMF.

Um die nachhaltige haushaltspolitische Konsolidierung in Griechenland zu gewährleisten, ist die Kreditvergabe an eine strenge Konditionalität gebunden. Das Programm sieht sehr ambitionierte fiskalische Konsolidierungsmaßnahmen vor, und wurde zwischen den griechischen Behörden, der Europäischen Kommission und dem IMF, in Zusammenarbeit mit dem Eurosystem, verhandelt.

Die Auszahlung der einzelnen Kredittranchen wird an die Erfüllung der Konditionalitäten gebunden. Die erste Tranche von 20 Mrd. € (14,5 Mrd. € von EU, 5,5 Mrd. € von IMF) wurde Mitte Mai 2010 ausbezahlt, um eine Zahlungsunfähigkeit Griechenlands zu verhindern.

Da es trotz der Maßnahmen für Griechenland zu anhaltend problematischen Marktentwicklungen für Staatsanleihen einiger EU-Länder, insbesondere Spanien, Irland und Portugal kam, wurde ein Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus (EFSM) und eine Europäische Finanzstabilitätsfazilität (EFSF) beschlossen.

15.2.4 Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus (EFSM)

Am 9. Mai 2010 beschlossen die Euro-Raum-Mitgliedstaaten und der Rat die Einrichtung eines Mechanismus, der eine Finanzhilfe für EU-Mitgliedstaaten von bis zu 60 Mrd. € verfügbar macht. Die rechtliche Basis bildet Artikel 122.2 des EU-Vertrags. Der die Finanzhilfe in Anspruch nehmende Staat muss sich in Schwierigkeiten befinden, aufgrund von Umständen, die sich seinem Einfluss entziehen. Die Zahlungs-

gen werden im Rahmen eines gemeinsamen Programms von IMF und EU aktivierbar sein, und strenger Konditionalität, in Anlehnung an jene des IMF, unterliegen.

15.2.5 Europäische Finanzstabilitätsfazilität (EFSF)

Zusätzlich stellen die Euro-Raum-Mitgliedstaaten auf Basis einer intergouvernementalen Übereinkunft ein Kreditvolumen von bis zu 440 Mrd. € für drei Jahre über eine Sonderzweckgesellschaft (Europäische Finanzstabilitätsfazilität) bereit, deren Kreditaufnahme auf den Kapitalmärkten von den Mitgliedstaaten garantiert wird.

Die EFSF wird als Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter luxemburgischem Recht eingerichtet. Der Anteil der Mitgliedstaaten entspricht deren Anteil am EZB-Kapital (Österreich: 2,78% des Euro-Raums). Um optimale Kreditwürdigkeit für die Anleiheausgabe zu sichern garantiert jeder Mitgliedstaat 120% seines Anteils, zusätzlich soll eine Bargeldreserve bei der Anleiheausgabe deponiert werden, und allfällige Zusatzmaßnahmen werden bei Bedarf ergriffen.

Die Fazilität erhielt im September 2010 ein Triple-A-Rating und kann damit operativ werden und im Bedarfsfall Kredite für in Not geratene Mitgliedstaaten aufnehmen.

Im Aktivierungsfall (ausschließlich für Euro-Raum-Mitgliedstaaten) soll auch hier der IMF halb so viel wie die EU-Staaten beitragen (daher insgesamt bis zu 250 Mrd. €). Insgesamt stehen theoretisch 750 Mrd. € zur Verfügung – EFSM 60 Mrd. €, EFSF 440 Mrd. € und IMF 250 Mrd. €. In der Praxis wird der Betrag allerdings geringer ausfallen, da der EFSF wesentlich weniger als die 440 Mrd. € aufnehmen kann, um sein Triple-A-Rating und damit eine kostengünstige Finanzierung zu erhalten.

Da diese Maßnahmen der EU bzw. des Euro-Raums Zeit zu ihrer Umsetzung benötigten, beschloss das Eurosystem unmittelbar ab 10. Mai 2010 wirksame Maßnahmen, um den starken Spannungen auf den Finanzmärkten entgegenzuwirken:

- Durchführung von Interventionen in den Märkten für öffentliche und private Schuldverschreibungen im Euro-Währungsgebiet (Programm für die Wertpapiermärkte, insbesondere Ankauf von Staatsanleihen Griechenlands, Irlands und Portugals), um die Markttiefe und Liquidität in Marktsegmenten, die Störungen aufweisen und den geldpolitischen Transmissionsmechanismus beeinträchtigen, sicherzustellen. Die im Rahmen dieses Programms bereitgestellte Liquidität wird wieder abgeschöpft, und so werden die Auswirkungen der Interventionen neutralisiert.
- Die regelmäßigen längerfristigen Refinanzierungsgeschäfte (LRG) mit dreimonatiger Laufzeit, die am 26. Mai und 30. Juni 2010 zugeteilt werden, als Mengentender mit Vollzuteilung abzuwickeln und

ein zusätzliches LRG mit sechsmonatiger Laufzeit und Vollzuteilung am 12. Mai 2010 durchzuführen.

- Die befristeten liquiditätszuführenden Swap-Vereinbarungen in US-Dollar mit dem Federal Reserve System zu reaktivieren.
- Die Finanzmärkte zeigten sich insbesondere von den unmittelbar wirksamen Maßnahmen des Eurosystems beeindruckt und stabilisierten sich. Das Eurosystem hat insbesondere durch den Kauf von Staatsanleihen gefährdeter Euroländer, bisher über 60 Mrd. €, zur Stabilisierung beigetragen.

15.2.6 Bankenpakete

Vorschläge für einen gemeinsamen EU-Fonds zur Finanzmarktstabilisierung konnten nicht durchgesetzt werden. Die meisten EU-Mitgliedstaaten haben eigene nationale Bankenpakete zur Rettung ihrer Banken geschmürft. Die EU hat dennoch eine wichtige Rolle gespielt. Im Oktober 2008 trafen sich die Staatsschefs des Euro-Raums und später jene der gesamten EU, um gemeinsame Rahmenbedingungen für die Stabilisierungsmaßnahmen zu vereinbaren. Man einigte sich, Garantien und Kapital für die Rekapitalisierung der Banken zu gewähren. Darüber hinaus wurde ein Mindestniveau von 50.000 € für die Einlagensicherung pro Person vereinbart. So wurde ein Rahmen für die Krisenbewältigung geschaffen. Die Europäische Kommission und das Eurosystem erarbeiteten Richtlinien für die detaillierte Ausgestaltung der Maßnahmen (zugelassene Instrumente, Preise und Bedingungen). So wurden die Gefahr eines Subventionswettlaufs und eine Verzerrung des Wettbewerbs zwischen einzelnen Banken vermieden. Während der Euro-Raum und die EU mit diesen Schritten auch politische Handlungsfähigkeit bewiesen und einen Rückfall in protektionistische Politik verhindert haben, verbleiben doch große Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten. Die Ausbalancierung der Interessen der Banken, der Aktionäre, der Steuerzahler und der Finanzstabilität bleibt nationale Angelegenheit. Das Ausmaß der bereitgestellten Summen unterscheidet sich drastisch von Staat zu Staat. In einigen neuen EU-Staaten gibt es keine Bankenpakete.

Im Juli 2010 wurde ein Stresstest für den EU-Bankensektor durchgeführt. Das Ziel war die Einschätzung der Widerstandsfähigkeit der 91 teilnehmenden EU-Banken gegenüber angenommenen – drastischen aber dennoch plausiblen – negativen wirtschaftlichen Entwicklungen. Dies beinhaltet auch die Beurteilung der Fähigkeit der Banken, potentielle Schocks bei Kredit- und Marktrisiken, einschließlich Staatssektorisken, zu absorbieren. Die Ergebnisse des Stresstests sind insgesamt und auch für die teilnehmenden österreichischen Banken zufriedenstellend ausgefallen.

15.2.7 Neue Architektur der Europäischen Finanzaufsicht

Im September 2010 wurde nach langen Verhandlungen zwischen Europäischem Parlament und Rat eine neue Architektur der Europäischen Finanzaufsicht beschlossen. Diese basiert im Wesentlichen auf den Vorschlägen der so genannten "de Larosière Gruppe" von Ende Februar 2009.

Es werden drei europäische Aufsichtsbehörden (Banken, Versicherungen und betriebliche Altersversorgung, Wertpapiere und Börsen) errichtet. Diese sollen zu einer verstärkten Zusammenarbeit der nationalen Aufsichtsbehörden in mikroprudentiellen Fragen beitragen. Weiters wird ein Europäischer Ausschuss für Systemrisiken (ESRB) für die makroprudentielle Aufsicht unter Leitung des EZB-Präsidenten errichtet. Der ESRB soll die Risiken auf den Finanzmärkten analysieren und rechtzeitig vor der Gefahr von Finanzkrisen warnen.

In der EU und weltweit wird an weiteren Finanzmarktreformen, insbesondere an einer stärkeren Regulierung und Aufsicht bei Derivativen und Ratingagenturen, sowie einer besseren Eigenkapitalausstattung von Banken gearbeitet. Weiters werden Bankenabgaben national bereits eingeführt und Finanztransaktionssteuern bzw. Finanzaktivitätssteuern international diskutiert, um den Finanzsektor einen Beitrag zu den Kosten, der von ihm verursachten Krise, leisten zu lassen.

15.2.8 Zusammenfassung

Zusammenfassend kann man sagen, dass die EU/IMF-Finanzhilfen eine entscheidende Rolle spielten. Die von EU und IMF im Rahmen der Krise zur Verfügung gestellten erhöhten Finanzierungskapazitäten wirkten allein schon stabilisierend auf die Finanzmärkte. Auch setzten EU/Euro-Raum und IMF hohe Mittel ein, um gefährdete EU-Länder zu stabilisieren (siehe Übersicht 15.1)

Insgesamt wurden zur Krisenfinanzierung in Europa 206 Mrd. € zugesagt, davon 99 Mrd. € vom IMF. Ausbezahlt wurden bisher von der EU bzw. dem Euro-Raum 32 Mrd. € und vom IMF 41 Mrd. €.

Jedoch stoppte weder im Falle der MOEL 10 (Ungarn), noch im Euro-Raum (Griechenland) die Rettung eines Landes die Spekulation der Finanzmärkte gegen andere Länder. Es musste in beiden Fällen erst eine systemische Finanzierungsfazilität mit ausreichenden Mitteln geschaffen werden, um die Lage zu stabilisieren.

Zentral war daher eine Stärkung der europäischen Finanzarchitektur durch Finanzierungsfazilitäten, wodurch die Länder vor Spekulationen der Finanzmärkte gegen ihre Staatsschulden geschützt werden.

Dadurch konnte die Staatspleite eines EU- bzw. Euro-Raum-Mitgliedslandes bisher vermieden werden. Anstelle des von vielen, insbesondere

re angelsächsischen Kommentatoren, vorhergesagten Auseinanderbrechens des Euro-Raums konnte die Integration in der EU durch die Maßnahmen zur Stärkung der europäischen Finanzarchitektur sogar vertieft werden.

Übersicht 15.1: Krisenfinanzierung in Europa

Per 21. September 2010

	Gesamtkreditsumme	Kreditsumme vom IMF ¹⁾		Vom IMF ausbezahlte Kreditsumme	Weitere Zahlungen – Gesamtkreditsummen	Von der EU ausbezahlte Kreditsumme	
	Mrd. €		In % der Quote des Landes im IMF	Mrd. €		Mrd. €	
Griechenland	110,00	30,00	3.212	8,16	Euro-Raum: Bilaterale Kredite	80	21,0
Island	3,95	1,64	1.190	0,90	Skandinavien, NL und UK	2,31	
Bosnien und Herzegowina	1,19	1,19	600	0,35		0	
Ungarn	19,83	12,33	1.015	8,94	EU	6,5	5,5
					Weltbank	1	
Lettland	7,68	1,78	1.223	1,15	EU	3,10	2,7
					Weltbank	0,4	
					EBRD	0,1	
					SE, DK, NO, FI	1,9	
					CZ	0,2	
					PL	0,1	
					EE	0,1	
Polen	19,86	16,02 ²⁾	1.000	0,00	Weltbank	3,84	
Rumänien	20,38	13,38	1.111	10,57	EU	5	2,5
					Weltbank	1	
					EBRD, EIB und IFC	1	
Serbien	3,06	3,06	560	1,50		0	
Ukraine	19,89	19,89	1.239	9,65		0	
Insgesamt	205,84	99,29	–	41,22		–	31,7

Q: IMF, OeNB. – 1) SBA . . . Stand-By Arrangement. – 2) FCL . . . Flexible Credit Line.

15.3 Literaturhinweise

Jonung, L., "The financial crisis of today: a rerun of the past?", Europäische Kommission, 2009.

Keynes, J. M., The General Theory of Employment, Interest and Money, Macmillan Cambridge University Press, Cambridge, 1936.

Transcribed for M.I.A., corrected and formatted by Andy Blunden;

This Edition: marxists.org 2002.

Laeven, L., Valencia, F., "Systemic Banking Crises: A New Database", IMF Working Paper, 2008, (224).

- Minsky, H., John Maynard Keynes, Columbia University Press, 1975.
- Nauschnigg, F. (2003A), "Internationale Finanzarchitektur im Zeitalter der Globalisierung", in Häupl, M. (Hrsg.), Wirtschaft für die Menschen, Alternativen zum Neoliberalismus im Zeitalter der Globalisierung, Wien, 2003.
- Nauschnigg, F. (2003B), "Kapitalverkehrsliberalisierung", in Globalisierung und Kapitalverkehr, Wirtschaftspolitische Blätter, 2003, (4).
- Nauschnigg, F., "The Austrian Experience with Financial Transformation through EU/EMU Membership – Possible Lessons for CEE Countries", in Financial Sectors Development in Central and Eastern European Countries and EU Integration, Economic Policy Institute, Sofia, 2005.
- Nauschnigg, F., "European Economic Integration - Economic benefits and risks - Fast credit growth, volatility of capital flows and foreign currency circulation", Konferenzbeitrag, Financial stability around the Euro area in the context of global market turmoil, Euro 50 Group Meeting Budapest, Ungarische Nationalbank, 1. – 2. Juli 2008.
- Nauschnigg, F., "Some lessons from the Icelandic crisis for the rest of us", Eurointelligence, 2009, <http://www.eurointelligence.com/article.581+M520fdd2balf.0.html>.
- Nauschnigg, F., "Zwei Weltwirtschaftskrisen im Vergleich", in FIW, Österreichs Außenwirtschaft 2009, FIW, Wien, 2009.
- Reinhart, C., Rogoff, K., "This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises", NBER Working Paper, 2008, (13882).
- UNCTAD, Report of the expert meeting on the growth of domestic capital markets, particularly in developing countries, and its relationship with foreign portfolio investment, Palais des Nations, Genf, 27. – 29. Mai 1998.

Neues in der FIW-Forschung

16. Highlights aus den FIW Publikationen und FIW Veranstaltungen

Björn Rabethge (FIW-Projektbüro),
Christoph Hammer (FIW-Projektbüro)

Ein Ziel des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) ist es, die Forschung im Bereich Außenwirtschaft zu fördern. Im Jahr 2010 wurden zahlreiche Forschungsarbeiten in verschiedenen Bereichen der Außenwirtschaftsforschung verfasst und in den FIW Studien veröffentlicht. In den FIW Policy Briefs findet eine Aufbereitung aktueller, politikrelevanter Themen im Bereich der Außenwirtschaft statt. Hierbei wird insbesondere auf die spezifische Situation Österreichs eingegangen. Die FIW Working Papers, die Online-Publikation des Kompetenzzentrums, ermöglicht es Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern Feedback für ihre Forschungsarbeiten vor der Publikation in einem Fachjournal zu erhalten. Regelmäßig werden Workshops, Forschungskonferenzen und Seminare abgehalten. Weiters wurde 2010 die FIW-Produktpalette erweitert. Neu im Angebot des FIW sind quartalsweise Kurzberichte, die die aktuellen Entwicklungen des österreichischen Warenaußenhandels sowie der internationalen Rahmenbedingungen beschreiben und kommentieren. Ebenfalls neu sind die "Aktuellen Statistiken zum Außenhandel", die monatlich aktualisiert werden und über die FIW-Homepage abrufbar sind.

16.1 FIW Studien

Zur Unterstützung und Förderung der Forschung im Bereich Außenwirtschaft entwickelt das Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ) und unter Einbindung relevanter Stakeholder aus Forschung und Wirtschaftspolitik jährlich eine Forschungsagenda. Aus den in der Forschungsagenda festgelegten Themengebieten werden in einem weiteren Schritt gesondert Studien vergeben.

Im November 2008 wurden Studien zu den Themengebieten "Migration", "Mikroökonomische Untersuchungen auf Basis von Unternehmensdaten", "Modellsimulationen zur Analyse von Handelspolitik" und "Handel, Energie und Umwelt" im Rahmen des FIW-Studienpools I vom BMWFJ ausgeschrieben. Zehn Studien wurden in Auftrag gegeben und Anfang 2010 als FIW Studien veröffentlicht. Die Ergebnisse dieser werden im Folgenden zusammengefasst. Die zehn Studien sowie die dazugehörigen Policy Notes und Executive Summaries können kosten-

los unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=479> auf der FIW-Webseite heruntergeladen werden. Eine Auflistung der neuen FIW Studien befindet sich am Ende dieses Kapitels in Übersicht 16.1.

Insgesamt wurden damit im Rahmen des FIW-Projekts bereits 34 Studien veröffentlicht. Ende 2009 wurden weitere FIW Studien ausgeschrieben. Diese neuen Studien werden voraussichtlich Ende 2010 und im 1. Halbjahr 2011 auf der FIW-Webseite veröffentlicht.

16.1.1 Migration

Return Migration. Zahlt sich die Rückkehr wirklich aus?

Durch die Abwanderung hochqualifizierter Arbeitskräfte entsteht "brain drain" für das Herkunftsland. Aber sollten die ausgewanderten Arbeitskräfte zurückkehren, könnte das zu positiven Effekten für das Herkunftsland führen.

Die Studie untersucht anhand von bulgarischen und rumänischen Migrantinnen und Migranten, die in ihr Heimatland zurückgekehrt sind, wer sie sind, was die Motive der Rückkehr sind, und ob es sich für sie lohnt, dauerhaft zurückzukehren.

Es wird die Beschäftigungsdynamik der Rückwanderer aus der Perspektive von Verschiebungen im Beschäftigungs- und Berufsstatus betrachtet. So signalisiert z. B. ein Wechsel hinaus aus der Arbeiterschaft in den Angestelltenstatus eine Höherstufung im Arbeitsmarkt, welche der Arbeitserfahrung im Ausland zugeschrieben werden könnte, während ein Wechsel im Berufsstatus im Ausland erworbene Qualifikationen anzeigt.

Es werden das Einkommen und die Einkommensprämie nach Rückkehr geschätzt. Danach wird ein "switching ordered probit model" zur simultanen Schätzung der (temporären) Migrationsentscheidung und der Bestimmungsgrößen der Arbeitsmarktperformance nach Rückkehr angewandt.

Die Wahl des Berufes und der Partizipation am heimischen Arbeitsmarkt hängt stark mit der erworbenen Qualifikation und dem erwarteten höheren Einkommen zusammen. Die Entscheidung permanent zurückzukehren hängt eher von familiären Faktoren ab. (Shima, I., FIW Studie Nr. 7, 2010)

Qualifikationsstruktur der Zuwanderer in Österreich und der EU

Der Anteil der hochqualifizierten Zuwanderer in Österreich ist in den letzten Jahren gestiegen. Allerdings bleibt die Qualifikationsstruktur der im Ausland Geborenen in Österreich immer noch durch einen hohen Anteil an ZuwanderInnen im mittleren Bildungssegment und einen geringen Anteil hochqualifizierter geprägt: 46,7% der in Österreich wohn-

haften Bevölkerung haben einen mittleren Schulabschluss (und höchstens Maturaabschluss).

Zu den wichtigsten Motiven für die Ansiedlung von MigrantInnen gehören die Präsenz von Landsleuten in derselben Region, Einkommensmöglichkeiten, niedrigere Arbeitslosenquoten in der Region und eine gemeinsame Sprache. Überdies zeigt sich, dass Netzwerke von niedrigqualifizierten ZuwanderInnen zumeist weitere niedrigqualifizierte nachschieben, und Netzwerke von hochqualifizierten ZuwanderInnen vor allem weitere hochqualifizierte anziehen.

Bezüglich Über- oder Unterqualifikation von Migranten ergeben sich keine statistisch signifikanten Unterschiede zum beobachteten EU-Durchschnitt (hier EU 13: EU 15 ohne Deutschland, Irland). Hinsichtlich der Beschäftigungsquote der im Ausland Geborenen unterscheiden sich diese Ergebnisse allerdings etwas. Hier sind die Unterschiede zwischen In- und AusländerInnen in Österreich signifikant (um 5,7 Prozentpunkte) höher als im Durchschnitt der 13 untersuchten EU-Länder. Sie lassen sich auch nicht eindeutig auf Unterschiede in der Sendeland- und Bildungsstruktur zurückführen, sondern deuten auf ein unterschiedliches Verhalten der ausländischen Bevölkerung in Österreich hin.

Weiters zeigt sich, dass die mit dem Beitritt zum europäischen Wirtschaftsraum (EWR) im Jahr 1994 verbundene Freizügigkeit der ArbeitnehmerInnen zu einem signifikanten Rückgang der niedrigqualifizierten dauerhaften Zuwanderung geführt hat. Die Effekte der gesetzlichen Änderungen des Jahres 2003 können mit ökonometrischen Methoden hingegen nur sehr ungenau gemessen werden und sind weniger eindeutig. (Huber, P., Nowotny, K., Bock-Schappelwein, J., FIW Studie Nr. 8, 2010)

Migranten in den EU 15: ihre Verteilung auf Länder, Industrien, Jobtypen und ihr Beitrag zu Produktivitätswachstum

Europa entwickelt sich immer weiter hin zu einem integrierten Arbeitsmarkt. Frühere Studien zum Thema Migration bezogen sich meist auf einzelne Länder und meist auf Auswirkungen auf heimische Löhne und Beschäftigung. Hier wird die Untersuchung deshalb auf europäischer Ebene (hier: NUTS 2) und im Hinblick auf Leistungsvariablen, v. a. Produktivitätswachstum, durchgeführt.

Zuerst werden Angaben hinsichtlich des Anteils an der Beschäftigung, der Zusammensetzung nach Herkunftsland und, als wichtigen Teil der Analyse, die Qualifikation der Migranten (gemessen am Bildungsniveau) und die Nutzung dieser Qualifikationen relativ zu heimischen Arbeitskräften untersucht. Es wird untersucht, wie die Zusammensetzung der Qualifikationen zwischen den einzelnen Wirtschaften variiert

und analysiert, wie die Allokation der unterschiedlich qualifizierten Migranten in den unterschiedlichen Wirtschaftssektoren aussieht.

Die ökonomischen Analysen zeigen einen robusten positiven Zusammenhang zwischen dem Anteil hochqualifizierter Zuwanderer auf Beschäftigung und Produktivitätswachstum.

Andere ökonomische Ergebnisse, deren Kausalität durch den Datensatz nicht ausreichend geklärt werden kann, deuten noch auf positive Effekte von hochqualifizierten Migranten auf regionales Produktivitätswachstum hin.

(Landesmann, M., Stehrer, R., Liebensteiner, M., FIW Studie Nr. 9, 2010)

Ausbildung und Beruf mit und ohne Migration: How well does education travel?

Untersucht wurden die Qualifikation und die gewählten Berufe von Berufstätigen aus Österreich, Deutschland, Serbien und der Türkei jeweils im Heimatland und als Migrant in einem der anderen Länder.

Die Ergebnisse zeigen, dass Bildung, die in Deutschland beruflich wertvoll ist, es auch in Österreich ist und umgekehrt, dass aber Bildung, die in Serbien und in der Türkei beruflich wertvoll ist, in Deutschland und Österreich wenig Wert hat. Ähnlich, wenn auch weniger dramatisch, zeigt sich das Muster auch bei der "zweiten Generation", obwohl sie ihre Bildung in Deutschland bzw. Österreich erworben hat. Bei der "zweiten Generation" ist vor allem auffällig, dass ihre Bildung in Deutschland besser beruflich umgesetzt wird als in Österreich, und die der Männer besser als die der Frauen. Weder das eine noch das andere trat bei den Migrantinnen und Migranten auf. Die Ergebnisse zeigen, dass die berufliche Verwertung der Bildung, auch wenn sie im Inland erworben wurde, ein Problem ist, das Migrantinnen, Migranten und ihre Kinder sehr stark betrifft. Es genügt also keinesfalls die Bildungsfrage zu diskutieren. Es geht um die Nutzung der Bildung.

In selbständiger Erwerbstätigkeit ist für Einwanderinnen und Einwanderer bei gleicher Bildung die Wahrscheinlichkeit größer in einem Beruf mit höheren Bildungsanforderungen tätig zu sein. Migration zwischen Deutschland und Österreich wirkt sich nicht in einem beruflichen Pönale aus. Auch die Migration von gering gebildeten Arbeitskräften aus anderen Staaten ist davon wenig bedroht. Bei mittel und höher gebildeten Einwanderinnen und Einwanderern mit Bildung von außerhalb der EU-15- und EFTA-Staaten gibt es offenbar Einflüsse, die gegen die adäquate berufliche Nutzung ihrer Bildung arbeiten. (Gächter, A., Smoliner, S., FIW Studie Nr. 10, 2010)

16.1.2 Mikroökonomische Untersuchungen auf Basis von Unternehmensdaten

Leistungscharakteristika österreichischer Exporteure und Nicht-Exporteure

Basierend auf der "New New Trade Theory" und mit Hilfe von österreichischen Unternehmensdaten wurden Exporteure und Nicht-Exporteure im industriellen Sektor untersucht. Hauptergebnisse bestätigen andere Studien mit ähnlicher Vorgangsweise: exportierende Unternehmen sind größer und produktiver als Nicht-Exporteure ("Exportprämie"). Vor allem in der metallverarbeitenden Industrie, der Papierindustrie und der Industrie-, Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik ist die Exportpartizipationsrate sehr hoch.

Exporte sind aber sehr ungleich innerhalb einer Industrie verteilt (Exportkonzentration). So exportieren etwa die Top-1% der Exporteure 40% des Exportwertes. Die Dynamik der österreichischen Exporte ist hauptsächlich auf verstärkte Exportaktivitäten bereits exportierender Unternehmen zurückzuführen. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass allgemeine Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und Produktivität der Unternehmen ein effektiveres wirtschaftspolitisches Instrument darstellen als reine Exportförderungsmaßnahmen, wenn das Ziel darin besteht die Exportpartizipation zu erhöhen. (Pöschl, J., Stehrer, R., Stöllinger, R., FIW Studie Nr. 1, 2010)

Bedeutung und Leistungsfähigkeit multinationaler Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen ohne Auslandsbeteiligung

Lt. AMADEUS-Datenbank gibt es in Österreich nur etwa einen Anteil von 4,2% multinationaler Unternehmen. Die Zahl der Tochterunternehmen im Ausland steigt schneller als die Zahl multinationaler Unternehmen. Weiters zeigt sich ein starker Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Direktinvestitionstätigkeit. Mit der Größe des Unternehmens steigen die Zahl der Töchter sowie die Wahrscheinlichkeit von Gründungen von und Beteiligungen an Tochterunternehmen auch in geographisch weiter entfernten Ländern. Multinationale Unternehmen sind größer, produktiver, besitzen ein höheres immaterielles Vermögen und sind kapitalintensiver.

Die Internationalisierung über Direktinvestitionen stärkt das Mutterunternehmen und führt in den Jahren nach der Investitionsentscheidung zu einem signifikant höheren Beschäftigungswachstum als in einer Situation, in der das Unternehmen keine ausländische Niederlassung gegründet hätte. Für das wirtschaftspolitische Ziel, national tätige Unternehmen zur Direktinvestitionstätigkeit im Ausland zu motivieren, sind allgemeine Maßnahmen zur Effizienzsteigerung (Förderung von F&E,

Bildung) ein effektives Instrument zur Förderung von Direktinvestitionen. Schließlich ist das Ergebnis, dass die Direktinvestitionstätigkeit im Ausland keine negativen sondern eher positive Beschäftigungseffekte im Heimmarkt bewirkt, ein wichtiges Ergebnis zur Rechtfertigung der öffentlichen Förderung der Internationalisierung von Unternehmen. (Falk, M., Wolfmayr, Y., FIW Studie Nr. 6, 2010)

16.1.3 *Modellsimulationen zur Analyse von Handelspolitik*

Einfluss mittelfristiger globaler Trends auf die österreichische Volkswirtschaft

Globale Trends haben bedeutende Auswirkungen auf kleine offene Volkswirtschaften wie jene Österreichs. Dazu zählen der Aufstieg Chinas zur Wirtschaftsmacht, die Verlagerung transatlantischer Verflechtungen in Richtung Asien und jener innerhalb Europas von Westen nach Osten sowie eine weitere Verknappung auf den Energiemärkten. Darüber hinaus führen ein Anstieg der Einkommensniveaus und ein Aufstieg in der Wertschöpfungskette der Länder außerhalb des OECD-Raums zu verschärftem Wettbewerb auch für Österreich.

In den Schätzungen für das Jahr 2020 wird die Europäische Union etwas von ihrer dominanten Stellung bei der weltweiten Erbringung von Dienstleistungen einbüßen. Dienstleistungen machen 77% der Wertschöpfung Österreichs aus. Im Bereich der "Verarbeitenden Industrie" sind die Sektoren "Sonstige Herstellung von Maschinen und Ausrüstung", "Nahrungsmittel" und "Chemische Erzeugnisse" dominant. Das starke Wirtschaftswachstum der neuen Märkte wird die österreichische Wirtschaft in höhere Wertschöpfungssektoren drängen. Der österreichische Außenhandel wird sich auch weiterhin geographisch diversifizieren und die Bedeutung von Westeuropa, insbesondere Deutschland, als Abnehmerländer wird etwas abnehmen. Die Exportmärkte außerhalb der OECD werden anteilmäßig an den österreichischen Gesamtausfuhren von 18% im Jahr 2008 auf 24% im Jahr 2020 ansteigen. Auf China werden 3% der Exporte entfallen. Demnach werden trotz dieser Veränderungen die europäischen OECD-Länder mit 68% auch im Jahr 2020 die wichtigsten Exportpartner bleiben.

Aufgrund höherer Weltnachfrage in Sektoren die niedrigqualifizierte Arbeit anstellen sowie aufgrund eines kleineren Angebots niedrigqualifizierter Arbeit kann ein starker Anstieg der Durchschnittseinkommen der niedrigqualifizierten Einkommensbezieher erwartet werden. Trotzdem sehen die Projektionen einen leichten Anstieg der Ungleichheit im Österreich des Jahres 2020 vor. (Christie, E., Francois, J., Holzner, M., Leitner, S., Pindyuk, O., FIW Studie Nr. 4, 2010)

16.1.4 Handel, Energie und Umwelt

CO₂ Gehalt österreichischer Exporte

In dieser Studie werden die im österreichischen Außenhandel enthaltenen, kumulativen CO₂-Emissionen quantifiziert. Dabei wird ein Input-Output-Modell mit zwei Regionen (Österreich und der Rest der Welt) verwendet. Wenn der Saldo aus CO₂-Emissionen in den Importen minus CO₂-Emissionen in den Exporten positiv ist, dann sind die Emissionen, die sich aus der inländischen Nachfrage ergeben, höher als jene in der nationalen Emissionsstatistik. In einem derartigen Fall werden CO₂-Emissionen, die der österreichischen Nachfrage zuzurechnen wären, ins Ausland verlagert ("carbon leakage").

Wie alle hochentwickelten Industrieländer weist Österreich Netto-Importe von CO₂ und damit "carbon leakage" auf; im Jahr 1995 im Ausmaß von 17% der CO₂-Emissionen in der österreichischen Emissionsstatistik. Bemerkenswert ist, dass diese Netto-Importe von CO₂ zwischen 1995 und 2005 von ca. 11 Mio. Tonnen (1995) auf ca. 6,4 Mio. Tonnen (2005) zurückgegangen sind. Damit sind in der österreichischen Wirtschaft in diesem Zeitraum in stärkerem Ausmaß CO₂-Emissionen in der heimischen Produktion entstanden als CO₂-Emissionen im Rest der Welt aufgrund österreichischer Binnennachfrage entstanden sind. Hauptsächlich ist das auf den hohen Anstieg der im Export enthaltenen CO₂-Emissionen zurückzuführen, der den Anstieg der CO₂-Emissionen im Import bei weitem übertroffen hat. Das ist in erster Linie auf den starken Anstieg der in den Exporten der österreichischen Eisen- und Stahlerzeugung enthaltenen CO₂-Emissionen zwischen 1995 und 2005 zurückzuführen.

Das Phänomen der zwischen 1995 und 2005 stark wachsenden emissionsintensiven Exporte Österreichs hat dazu beigetragen, dass vom Außenhandel kein Beitrag zur Erreichung des österreichischen Kyoto-Ziels ausgegangen ist. (Kratena, K., Meyer, I., FIW Studie Nr. 2, 2010)

Chinas Erdöl-Politik und ihre Auswirkungen

Für 2030 wird geschätzt, dass China die USA als führenden Nettoimporteur von Erdöl überholen wird. Danach gibt es gemeinsam mit der EU drei große Erdölimporteure. Jeder dieser drei Giganten wird ähnlich gegenüber Ölmarktentwicklungen verletzlich sein. Chinas Auslandstätigkeiten im Bereich Erdöl werden von Chinas staatlichen Ölkonzernen getrieben, so genannte National Oil Companies (NOC). Die chinesische Regierung unterstützt ihre NOC, vor allem in Richtung folgender Ziele: Diversifizierung, neue Technologien, Tausch von finanziellen Mitteln gegen Ressourcen und Verschiebung zugunsten langfristiger Lieferverträge. Die Regierung unterstützt die NOC in Afrika und

teilweise auch in Lateinamerika durch die Erstellung von "Gesamtabkommen", die zusätzliche Kooperationsbereiche inkludieren, z. B. Darlehen, Entwicklungshilfe, technische Zusammenarbeit.

Simulationen zeigen, dass Chinas Wirtschaftswachstum für fast 90% des voraussichtlichen Ölpreisanstiegs verantwortlich sein wird. Eine Schlüsselerkenntnis der Studie ist, dass Chinas Ölverbrauch enorme Auswirkungen haben wird – v. a. die Menge des Verbrauchs, weniger die Art der Importe bzw. deren Finanzierung oder Distribution.

Die Studienautoren schlagen aus diesem Grund die Bildung einer trilateralen Organisation vor. Diese Organisation würde dazu dienen, regelmäßige Diskussionen über Erdölaufußenpolitik und Erdölsicherheit trilateral zu halten. (Christie, E. H., Francois, J., Urban, W., Wirl, F., FIW Studie Nr. 3, 2010)

16.2 FIW Policy Briefs

Ein neues Angebot des Kompetenzzentrums FIW in der dritten Projektphase sind die FIW Policy Briefs. Regelmäßig werden Policy Briefs zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen veröffentlicht. Expertinnen und Experten aus der Außenwirtschaftsforschung behandeln darin aktuelle und politikrelevante Themen. Damit verbinden die FIW Policy Briefs Forschungsergebnisse mit konkreten Informationen und Handlungsempfehlungen für Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft und regen den öffentlichen Diskurs an. Sie ergänzen die direkte Politikberatung, für die das FIW ebenfalls zur Verfügung steht. Es sind bisher sieben FIW Policy Briefs erschienen.

Alle bisher erschienenen Policy Briefs können kostenfrei auf der FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=462> abgerufen werden. Eine Auflistung findet sich am Ende des Kapitels.

16.3 FIW Kurzberichte

Als eine weitere Neuerung im Angebot des Kompetenzzentrums FIW werden seit Herbst 2010 quartalsweise Kurzberichte veröffentlicht. Darin werden die aktuellen Entwicklungen des österreichischen Warenaußenhandels sowie der internationalen Rahmenbedingungen beschrieben und kommentiert. Die FIW Kurzberichte stehen auf der FIW-Webseite zum kostenlosen Download zur Verfügung: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=637>.

16.4 FIW Working Papers

Die FIW Working Papers sind eine Online-Publikationsreihe des Kompetenzzentrums FIW. Empirische, theoretische sowie wirtschaftspolitische

Forschungsarbeiten, die in den Bereich "International Economics" (JEL Codes F; O) fallen, können veröffentlicht werden, nachdem sie einem internen Refereeprozess unterzogen wurden. Die FIW Working Papers sollen eine Möglichkeit bieten, aktuelle Forschungsergebnisse innerhalb der österreichischen aber auch internationalen Forschungsgemeinschaft publik zu machen, um Anregungen und Kritik vor einer Publikation in einem Fachjournal erhalten zu können. So tragen die FIW Working Papers zur Vernetzung innerhalb der Forschungsgemeinschaft bei. Weiters können mit der Einbindung der FIW Working Papers in die international bekannte RePEc-Datenbank die Forschungspapiere eine weitere Verbreitung erfahren. Alle FIW Working Papers stehen auf der FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=545> gratis zum Download zur Verfügung. Im Jahr 2010 sind bereits 16 FIW Working Papers erschienen. Insgesamt wurden 56 FIW Working Papers zu unterschiedlichen Themengebieten im Bereich "International Economics" veröffentlicht. Eine Auflistung der 2010 erschienenen FIW Working Papers befindet sich am Ende dieses Kapitels in Übersicht 16.2.

16.5 FIW Workshops

Im Rahmen des Kompetenzzentrums FIW werden regelmäßig Workshops zu aktuellen Themen der Außenwirtschaftsforschung veranstaltet. Die FIW Workshops tragen einerseits zur Vernetzung der heimischen Wissenschaftscommunity bei, andererseits konnten für die Workshops auch internationale Expertinnen und Experten als Vortragende gewonnen werden. Der oftmals sehr abgeschottete wissenschaftliche Diskurs kann durch kostenfreie Veranstaltungen einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Die abgehaltenen Workshops konnten durch ein Splitting in einen Vortragsteil und ein anschließendes Policy Panel sowohl Personen aus dem institutionellen Umfeld (Interessenvertretungen, Ministerien) als auch aus der Wissenschaftscommunity für sich interessieren. Im Jahr 2010 haben vier inhaltliche FIW Workshops stattgefunden. In einem weiteren Workshop wurde die kommende FIW-Forschungsagenda ausgearbeitet.

16.5.1 10. FIW Workshop: "New Protectionism"

Der Workshop beschäftigte sich mit den neuen Formen des Protektionismus während der Krise und deren Auswirkungen auf internationalen Handel. Im ersten Teil hielten zwei renommierte Experten Vorträge zur US-amerikanischen und europäischen Situation.

Craig VanGrasstek (Harvard Kennedy School) zeigte anhand von Kennzahlen, dass Handelspolitik in den USA schon unter Präsident Bush nicht besonders aktiv betrieben wurde und unter Präsident Obama weiter an Bedeutung verliert. Einer der Gründe ist die weniger offene

Wirtschaft im Vergleich zu kleinen Volkswirtschaften wie etwa Österreich oder Belgien.

Patrick Messerlin (Institut d'Études Politiques de Paris, Director of the Groupe d'Économie Mondiale de Sciences) gliederte seinen Vortrag in gelungene und nicht gelungene handelspolitische Maßnahmen und zeigte noch weitere Verbesserungsmöglichkeiten auf. Besonders die Autoindustrie, die Elektronik und die Chemie haben mit schützenden Maßnahmen gearbeitet.

Abschließend fand ein hochkarätig besetztes Policy Panel statt, bei dem die Standpunkte verschiedener Interessensgruppen zu protektionistischen Maßnahmen vertreten waren. Teilgenommen haben Prof. Aiginger (WIFO), Prof. Landesmann (wiw), Dr. Schekulin (BMWFJ), Prof. Messerlin, Prof. VanGrasstek, Dr. Kronberger (WKO) und Fr. Dessewffy (AK Wien).

Die Folien der Vorträge stehen auf der FIW-Webseite zur Verfügung unter: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=520>.

16.5.2 11. FIW Workshop "Aktuelle FIW Studien zur Außenwirtschaft"

Die FIW Studien 2009/2010 wurden am 8. April 2010 am Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche (wiw) präsentiert. Die Studien wurden in Abschnitt 16.1 beschrieben. Die Präsentationen der Vortragenden können auf der FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=561> bezogen werden.

Alle Studien stehen mit der dazugehörigen Policy Note und einer deutschsprachigen Zusammenfassung zum kostenlosen Download auf der FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=479> zur Verfügung.

16.5.3 13. FIW Workshop "Global Trade and Growth after the Crisis"

Der 13. FIW Workshop zum Thema "Global Trade and Growth after the Crisis" fand am 18. Juni 2010 am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien statt und wurde in Kooperation mit dem Osteuropainstitut Regensburg (OEI) organisiert. Der Workshop bestand aus zwei Sessions. Zunächst wurden in Session I vier Vorträge von internationalen Gästen und dem Kooperationspartner aus Regensburg gehalten.

Enzo Weber (Universität Regensburg, OEI) präsentierte mit Hilfe ökonomischer Methoden eine Untersuchung der Wachstumsfaktoren osteuropäischer Länder. Anschließend sprach Prema-Chandra Athukorala (Australian National University) über die Rolle Ostasiens während und nach der Krise. Jürgen Jerger (Universität Regensburg, OEI) verglich die aktuelle Krise mit vergangenen Krisen. Er fragte, "warum die Finanzkrise auch bzw. sogar besonders stark auf "emerging mar-

kets" übergriff, obwohl diese teilweise noch keine hohe Finanzmarktintegration aufweisen". Anschließend präsentierte Joaquim Oliveira Martins (OECD) den Status-quo des europäischen Wachstums und die daraus abgeleiteten Wachstumsempfehlungen für die EU- und OECD-Länder nach der Krise. Er sieht die Krise als Möglichkeit aktiv z. B. die Forschungsaktivität zu fördern und verweist auf Wachstumspakete, die Innovationen (z. B. "Green Technologies") beflügeln können.

Im Anschluss fand eine Podiumsdiskussion zum Thema "Growth Strategies after the Crisis" statt, an der neben Joaquim Oliveira Martins und Prema-Chandra Athukorala auch Dr. Schulmeister (WIFO) teilnahm. Die Vorträge und das Programm stehen unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=584> zum Download zur Verfügung.

16.6 FIW Forschungskonferenz "International Economics"

Die Förderung junger Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler und die Möglichkeit für die österreichische Wissenschaftsgemeinschaft sich auch international zu vernetzen, ist das Ziel der FIW Forschungskonferenzen. Der Call for Papers richtet sich besonders an Doktorats-Studierende und junge Forscherinnen und Forscher, die ihre noch nicht in einem Journal veröffentlichten Forschungsarbeiten auf der Konferenz präsentieren können, um Feedback sowohl von gleichaltrigen Kolleginnen und Kollegen als auch von etablierten Expertinnen und Experten zu erhalten. Auf der ganztägigen Forschungskonferenz werden sowohl theoretische, empirische als auch wirtschaftspolitische Arbeiten aus dem breiten Themenfeld "International Economics" (JEL Codes F und/oder O) vorgetragen.

Am 11. Dezember 2009 fand die 3. FIW-Forschungskonferenz "International Economics" an der Wirtschaftsuniversität Wien statt. Das Interesse an der FIW Forschungskonferenz war in diesem Jahr noch größer als in den letzten beiden Jahren. Insgesamt wurden 52 Papers aus aller Welt eingereicht, aus denen in einem aufwändigen "double-review"-Verfahren die besten 26 Papers für die Konferenz ausgesucht wurden. Dabei wurde sichergestellt, dass jedes Paper zumindest von zwei unabhängigen Gutachterinnen bzw. Gutachtern verschiedener Institute bewertet wurde. Die 26 Vortragenden kamen aus 11 verschiedenen Ländern.

Es wurden zwei Preise, dotiert zu je € 750, vom FIW für die besten Papers vergeben. Den "Young Economist Award" erhielt Cecilia Hornok (Central European University) für ihr Paper "Trade Without Borders: Trade Effect of the 2004 EU Enlargement". Den "Best Paper Award" erhielten Alessia Campolmi (CEU and MNB), Harald Fadinger (University

of Vienna) und Chiara Forlati (EPFL) für ihr Paper "Trade Policy: Home Market Effect versus Terms of Trade Externality".

Die 4. FIW Forschungskonferenz fand am 10. Dezember 2010 statt. Informationen über die Konferenz können über die FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=592> abgerufen werden.

16.7 FIW Statistiken – "Aktuelle Statistiken zur Außenwirtschaft"

Im Herbst 2010 wurden die FIW Statistiken als neue Rubrik auf der FIW-Webseite präsentiert. Diese "Aktuellen Statistiken zur Außenwirtschaft" gewähren Besucherinnen und Besuchern der Webseite einen schnellen Überblick über die aktuellen Kennzahlen des österreichischen Außenhandels und der internationalen Rahmenbedingungen. Es handelt sich um frei zugängliche grafisch aufbereitete Außenwirtschaftsstatistiken, die monatlich aktualisiert werden. Die zugrundeliegenden Daten können als Excel-Dokument heruntergeladen werden (FIW-Webseite unter: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=612>).

16.8 FIW Seminare in International Economics

Die Seminarreihe "International Economics" ist ein vierzehntägig stattfindendes Forschungsseminar mit dem Ziel, aktuelle und in Entstehung begriffene Forschungsarbeiten vorzustellen und zu diskutieren. Die in diesem Rahmen vorgestellten Arbeiten behandeln sowohl theoretische sowie empirische Fragestellungen als auch wirtschaftspolitische Themen. Seit dem Bestehen des FIW (Oktober 2006) findet diese Seminarreihe am wiiw statt. Aktuelle Seminare werden auf der FIW-Webseite unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=51> angekündigt.

Übersicht 16.1: FIW Studien

2009/2010

Nr.	Titel	Autorinnen, Autoren	Link
1	Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria	Pöschl, J., Stehrer, R., Stöcklinger, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI01.ResearchReport.Characteristics_of_exporting_and_non-exporting_firms_in_Austria.pdf
2	CO2 Emissions Embodied in Austrian International Trade	Kratena, K., Meyer, I.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI02.Studie.CO2_Emissions_Embodied_in_Austrian_International_Trade.pdf
3	Austria's Competitiveness in Trade in Services	Christie, E., Francois, J., Urban, W., Wirl, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI03.Studie.China_oil.pdf
4	AUSTRIA 2020: The impact of medium-term global trends on the Austrian economy	Christie, E., Francois, J., Pindyuk, O., Leitner, S.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI04.Research_Report.Austria_2020.pdf
5	The Carbon Content of Austrian Trade Flows in the European and International Trade Context	Bednar-Friedl, B., Muñoz, J., Schinko, T., Steining, K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI05.Research_Report.Carbon_Content_2.pdf
6	The Extent, Characteristics and Impacts of FDI and Multinational Firm Activities - A Firm Level Analysis	Falk, M., Wolfmayr, Y.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI06.Research_Report.FDI_Multinational.pdf
7	Return migration and labour market outcomes of the returnees. Does the return really pay off? The case-study of Romania and Bulgaria	Shima, I.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI07.Research_Report.Return_Migration.pdf
8	Qualification Structure, Over- and Underqualification of the Foreign Born in Austria and the EU	Huber, P., Nowotny, K., Bock-Schappelwein, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI08.Research_Report.Qualification_Structure.pdf
9	Migrants and Economic Performance in the EU15: their allocations across countries, industries and job types and their (productivity) growth impacts at the sectoral and regional levels	Landesmann, M., Stehrer, R., Liebensteiner, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI09.ResearchReport.Migrants_and_Economic_Performance_in_the_EU15.pdf
10	How well does education travel? Education and occupation with and without migration	Gächter, A., Smoliner, S.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_II/SI10.ResearchReport.How%20well%20does%20education%20travel-Education%20and%20occupation%20with%20and%20without%20migration.pdf

2010/2011

Nr.	Titel	Autorinnen, Autoren	Link
1	Modellbasierte Analyse von Wasserströmen im internationalen Handel von Agrarprodukten	Treitler, R., Berrer, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studienpool_II/01.ResearchReport.Treitler.Berrer.Wasserstr%C3%B6me_internationaler%20Handel.pdf

Übersicht 16.2: FIW Working Papers

Nr.	Titel	Autorinnen, Autoren	Link
35	The impact of FDI on firm survival in Italy	Ferragina, A., Pittiglio, R., Reganatì, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_035-FERRAGINA_PITTIGLIO_REGANATI.pdf
36	Does trade integration matter for reducing intra-regional disparities? ASEAN evidence from a panel co-integration approach	Pham, T. H. H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_036-Pham.pdf
37	Bank Competition and International Financial Integration: Evidence using a new index	Pasricha, G. K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_037-pasricha.pdf
38	Business Cycle Dynamics in the Euro Area: A Factor-SVAR Approach	Seymen, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_038-seymen.pdf
39	Trade Liberalisation and Import Margins	Frensch, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_039-frensch.pdf
40	Trade Policy: Home Market Effect vs Terms of Trade Externality	Campolmi, A., Fadinger, H., Fortati, C.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_040-campolmi_fadinger_fortati.pdf
41	Financial Frictions, Foreign Direct Investment, and Growth	San Vicente Portes, L.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_041-portes.pdf
42	Financial Instability and Optimal Monetary Policy Rule	Sedghi-Khorasgani, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_042-Sedghi-Khorasgani.pdf
43	The Interplay between International Trade and Technological Change and the wage inequality in the OECD Countries	Stojanovska, N., Cuyvers, L.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_043-Stojanovska_Cuyvers.pdf
44	Conventions in the Foreign Exchange Market: Do they really explain Exchange Rate Dynamics?	Di Filippo, G.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_044-DiFilippo.pdf
45	Agglomeration Economies and Location Choices by Foreign Firms in Vietnam	Din Thi Thanh Binh	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_045-DinThiThanhBinh.pdf
46	How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI)	Vujakovic, P.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_046-Vujakovic.pdf
47	The Influence of Trade with the EU-15 on Wages in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia between 1997 and 2005	Wacker, K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_047-Wacker.pdf
48	Financial Integration in Autocracies: Greasing the Wheel or More to Steal?	Dadasov, R., Harms, P., Lorz, O.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_048-Dadasov_et_al.pdf
49	The Synchronization of GDP Growth in the G7 during U.S. Recessions. Is this Time Different?	Antonakakis, N., Scharler, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_049-Antonakakis_Scharler.pdf
50	FDI, International Trade and Union Collusion	Buccella, D.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_050-Buccella.pdf
51	FDI and Corporate Geography in the Home Country	Cappariello, R., Federico, S., Zizza, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_051-Cappariello_et_al.pdf
52	East Asia in World Trade: The Decoupling Fallacy, Crisis, and Policy Challenges	Athukorala, P., Kohpaiboon, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_052-Athukorala_Kohpaiboon.pdf
53	Sectoral productivity and spillover effects of FDI in Latin America	Tondl, G., Fornero, A.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_053-Tondl_Fornero.pdf

Übersicht 16.2/Fortsetzung

Nr.	Titel	Autorinnen, Autoren	Link
54	Business cycle convergence in EMU: A first look at the second moment	Crespo-Cuaresma, J., Fernández-Amador, O.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_054-Crespo-Amador.pdf
55	Firm growth, European industry dynamics and domestic business cycles	Oberhofer, H.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_055-Oberhofer.pdf
56	Business cycle convergence in EMU: A second look at the second moment	Crespo-Cuaresma, J., Fernández-Amador, O.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_056-Crespo-Cuaresma.Fern%C3%A1ndez-Amador.pdf

Übersicht 16.3: FIW Policy Briefs

Nr.	Titel	Autorinnen, Autoren	Link
1	Verstärkt die "Große Rezession" das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der EU?	Breuss, F.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/01_PolicyBrief2009_09_Breuss.pdf
2	Neue Schatten des Protektionismus und die Rolle multinationaler Firmen	Francois, J., Stöllinger, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/02_FIW_PolicyBrief_Neue_Schatten_des_Protektionismus_deutsch.pdf
3	Globale Krise und Herausforderung für Österreich	Aiginger, K.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/03_FIW_PolicyBrief_3_Globale_Krise_und_Herausforderung_fuer_Oesterreich.pdf
4	Which Growth Model for Central and Eastern Europe after the Crisis?	Landesmann, M.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/04_FIW_PolicyBrief_Which_Growth_Model_for_Central_and_Eastern_Europe_after_the_Crisis_final.pdf
5	Wechselkurse und österreichischer Außenhandel	Ritzberger-Grünwald, D., Wörz, J.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/05_FIW_PolicyBrief_Wechselkurse_final.pdf
6	Fokus Finanzsektor – Österreichs Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa	Stöllinger, R.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/06_FIW_PolicyBrief_Fokus%20Finanzsektor_final.pdf
7	Reform der Finanzmärkte	Mooslechner, P.	http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Policy_Briefs/07_FIW_PolicyBrief_Reform_der_Finanzm%C3%A4rkte_final.pdf

Statistische Übersichten

Übersicht 1.2: Reales BIP-Wachstum OECD

	2008	2009	2010 Prognose	2011 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 2,2	+ 1,4	+ 3,2	+ 3,6
Österreich	+ 1,8	- 3,4	+ 1,4	+ 2,3
Belgien	+ 0,8	- 3,0	+ 1,4	+ 1,9
Kanada	+ 0,4	- 2,7	+ 3,6	+ 3,2
Chile	+ 3,7	- 1,5	+ 4,1	+ 5,3
Tschechien	+ 2,3	- 4,1	+ 2,0	+ 3,0
Dänemark	- 0,9	- 4,9	+ 1,2	+ 2,0
Finnland	+ 1,2	- 7,8	+ 1,7	+ 2,5
Frankreich	+ 0,3	- 2,5	+ 1,7	+ 2,1
Deutschland	+ 1,0	- 4,9	+ 1,9	+ 2,1
Griechenland	+ 2,0	- 2,0	- 3,7	- 2,5
Ungarn	+ 0,4	- 5,7	+ 1,2	+ 3,1
Island	+ 1,0	- 6,5	- 2,2	+ 2,3
Irland	- 3,0	- 7,1	- 0,7	+ 3,0
Italien	- 1,3	- 5,1	+ 1,1	+ 1,5
Japan	- 1,2	- 5,2	+ 3,0	+ 2,0
Südkorea	+ 2,3	+ 0,2	+ 5,8	+ 4,7
Luxemburg	+ 0,0	- 3,4	+ 2,7	+ 3,1
Mexiko	+ 1,5	- 6,6	+ 4,5	+ 4,0
Niederlande	+ 2,0	- 4,0	+ 1,2	+ 2,0
Neuseeland	- 0,5	- 0,5	+ 2,5	+ 3,9
Norwegen	+ 1,8	- 1,5	+ 1,2	+ 2,0
Polen	+ 5,0	+ 1,8	+ 3,1	+ 3,9
Portugal	+ 0,0	- 2,7	+ 1,0	+ 0,8
Slowakei	+ 6,2	- 4,7	+ 3,6	+ 3,9
Spanien	+ 0,9	- 3,6	- 0,2	+ 0,9
Schweden	- 0,6	- 5,1	+ 1,6	+ 3,2
Schweiz	+ 1,8	- 1,5	+ 1,8	+ 2,2
Türkei	+ 0,7	- 4,9	+ 6,8	+ 4,5
Großbritannien	+ 0,5	- 4,9	+ 1,3	+ 2,5
USA	+ 0,4	- 2,4	+ 3,2	+ 3,2
Euro-Raum 12	+ 0,5	- 4,1	+ 1,2	+ 1,8
OECD	+ 0,5	- 3,3	+ 2,7	+ 2,8

Q: OECD, Economic Outlook Database, 87. – 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 1.3: Verbraucherpreisindex

	2008	2009	2010 Prognose	2011 Prognose
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Australien	+ 4,4	+ 1,8	+ 3,0	+ 2,7
Österreich	+ 3,2	+ 0,4	+ 1,4	+ 1,0
Belgien	+ 4,5	- 0,0	+ 1,8	+ 1,4
Kanada	+ 2,4	+ 0,3	+ 1,6	+ 1,7
Chile	+ 8,7	+ 0,4	+ 1,4	+ 3,3
Tschechien	+ 6,3	+ 1,0	+ 1,8	+ 2,0
Dänemark	+ 3,4	+ 1,3	+ 2,1	+ 1,8
Finnland	+ 3,9	+ 1,6	+ 1,7	+ 1,4
Frankreich	+ 3,2	+ 0,1	+ 1,7	+ 1,1
Deutschland	+ 2,8	+ 0,2	+ 1,3	+ 1,0
Griechenland	+ 4,2	+ 1,3	+ 3,0	+ 0,3
Ungarn	+ 6,0	+ 4,2	+ 4,5	+ 2,3
Island ¹⁾	+ 12,7	+ 12,0	+ 5,7	+ 4,2
Irland	+ 3,1	- 1,7	- 1,4	+ 0,8
Italien	+ 3,5	+ 0,8	+ 1,2	+ 1,0
Japan	+ 1,4	- 1,4	- 0,7	- 0,3
Südkorea	+ 4,7	+ 2,8	+ 3,0	+ 3,2
Luxemburg	+ 4,1	+ 0,0	+ 3,0	+ 1,9
Mexiko	+ 5,1	+ 5,3	+ 4,6	+ 3,5
Niederlande	+ 2,2	+ 1,0	+ 0,9	+ 1,4
Neuseeland	+ 4,0	+ 2,1	+ 2,2	+ 2,5
Norwegen	+ 3,8	+ 2,2	+ 2,5	+ 1,9
Polen	+ 4,2	+ 3,8	+ 2,7	+ 2,8
Portugal	+ 2,7	- 0,9	+ 0,9	+ 1,1
Slowakei	+ 3,9	+ 0,9	+ 0,8	+ 2,2
Spanien	+ 4,1	- 0,3	+ 1,4	+ 0,6
Schweden ²⁾	+ 3,4	- 0,3	+ 1,4	+ 2,0
Schweiz	+ 2,4	- 0,5	+ 0,9	+ 0,8
Türkei	+ 10,4	+ 6,3	+ 9,5	+ 6,6
Großbritannien	+ 3,6	+ 2,2	+ 3,0	+ 1,5
USA ³⁾	+ 3,8	- 0,3	+ 1,9	+ 1,1
Euro-Raum 12	+ 3,3	+ 0,3	+ 1,4	+ 1,0

Q: OECD, Economic Outlook Database, 87. – Anmerkung: Konsumentenpreisindex, Euro-Raum 12 und Großbritannien: harmonisierter Konsumentenpreisindex. – ¹⁾ Ohne Mieten aber einschließlich imputierte Mieten. – ²⁾ Inklusive Hypothekenzinsen. – ³⁾ Änderungen in der Methodologie der Berechnungen brachten eine Verringerung der gemessenen Inflation mit sich.

Übersicht 1.4: Arbeitslosenquote

	2008	2009	2010 Prognose	2011 Prognose
	Jahresdurchschnitt in %			
Australien	4,2	5,5	5,2	4,9
Österreich	3,8	4,8	4,9	5,0
Belgien	7,0	7,9	8,2	8,3
Kanada	6,2	8,3	7,9	7,2
Chile	7,8	9,7	9,4	8,9
Tschechien	4,4	6,7	7,8	7,5
Dänemark	3,2	5,9	7,2	6,9
Finnland	6,4	8,3	9,4	9,0
Frankreich	7,4	9,1	9,8	9,5
Deutschland	7,2	7,4	7,6	8,0
Griechenland	7,7	9,5	12,1	14,3
Ungarn	7,9	10,1	11,0	10,5
Island	3,0	7,2	8,7	8,4
Irland	6,0	11,7	13,7	13,0
Italien	6,8	7,8	8,7	8,8
Japan	4,0	5,1	4,9	4,7
Südkorea	3,2	3,6	3,6	3,3
Luxemburg	4,4	5,7	6,0	5,8
Mexiko ¹⁾	4,0	5,5	5,0	4,5
Niederlande	2,7	3,4	4,6	4,8
Neuseeland	4,2	6,2	6,2	5,6
Norwegen	2,6	3,2	3,3	3,6
Polen	7,1	8,2	8,9	8,6
Portugal	7,6	9,5	10,6	10,4
Slowakei	9,6	12,1	14,0	13,4
Spanien	11,3	18,0	19,1	18,2
Schweden	6,2	8,3	8,8	8,7
Schweiz	3,5	4,4	4,6	4,5
Türkei	10,7	13,7	14,9	15,9
Großbritannien	5,7	7,6	8,1	7,9
USA	5,8	9,3	9,7	8,9
Euro-Raum 12	7,5	9,4	10,1	10,1
OECD	6,0	8,1	8,5	8,2

Q: OECD, Economic Outlook Database, 87. – 1) National Employment Survey.

Übersicht 1.5: Leistungsbilanz

	2008	2009	2010 Prognose	2011 Prognose
	In % des BIP			
Australien	- 4,4	- 4,1	- 3,2	- 2,8
Österreich	3,3	2,3	3,0	3,4
Belgien	- 2,9	0,5	2,0	2,1
Kanada	0,5	- 2,7	- 1,6	- 1,6
Chile	- 1,9	2,8	0,2	- 0,8
Tschechien	- 0,6	- 1,0	0,1	- 0,4
Dänemark	2,2	4,0	3,2	2,7
Finnland	3,0	1,3	2,4	3,1
Frankreich	- 2,3	- 2,2	- 1,9	- 1,9
Deutschland	6,7	5,0	6,0	7,2
Griechenland	- 14,6	- 11,2	- 8,9	- 6,7
Ungarn	- 7,1	0,2	0,8	- 0,4
Island	- 18,5	- 3,3	- 0,2	- 1,8
Irland	- 5,2	- 2,9	- 0,4	1,4
Italien	- 3,5	- 3,1	- 3,6	- 3,5
Japan	3,3	2,8	3,3	3,5
Südkorea	- 0,5	5,2	1,7	1,6
Luxemburg	5,3	5,6	6,3	6,0
Mexiko	- 1,5	- 0,6	- 0,7	- 1,2
Niederlande	4,8	5,4	5,3	5,9
Neuseeland	- 8,6	- 3,0	- 3,5	- 6,0
Norwegen	18,6	13,8	16,0	16,2
Polen	- 5,0	- 1,6	- 1,6	- 2,7
Portugal	- 12,0	- 10,3	- 10,2	- 10,3
Slowakei	- 6,5	- 1,3	- 0,9	- 3,0
Spanien	- 9,7	- 5,4	- 4,1	- 3,3
Schweden	9,3	7,2	6,3	7,1
Schweiz	1,8	8,4	9,9	10,2
Türkei	- 5,5	- 2,2	- 4,5	- 5,9
Großbritannien	- 1,5	- 1,3	- 1,6	- 1,0
USA	- 4,9	- 2,9	- 3,8	- 4,0
Euro-Raum 12	- 0,8	- 0,3	0,3	0,8
OECD	- 1,6	- 0,7	- 0,8	- 0,7

Q: OECD, Economic Outlook Database, 87.

Übersicht 3.2: Außenhandelsströme ausgewählter Ländergruppen

	2004	2009	2004	2009	2009	2008	2009
	Mio. \$		Anteile in %		1999 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Welt	9.131.370	12.372.900	100,0	100,0	218,3	+ 15,3	- 22,8
Europa	4.035.425	5.000.707	44,2	40,4	199,9	+ 11,5	- 22,7
EU 15	3.457.169	4.074.933	37,9	32,9	183,6	+ 9,8	- 22,7
Euro-Raum 13	2.930.597	3.523.481	32,1	28,5	193,1	+ 10,3	- 22,5
EU 12	291.341	508.327	3,2	4,1	422,8	+ 19,6	- 22,5
EU 27	3.748.510	4.583.260	41,1	37,0	195,9	+ 10,8	- 22,7
Asien	2.584.873	3.904.981	28,3	31,6	263,8	+ 15,2	- 17,8
ASEAN + 3	1.984.476	2.981.088	21,7	24,1	266,5	+ 14,4	- 17,7
ASEAN	570.481	837.868	6,2	6,8	232,8	+ 14,6	- 14,9
Afrika	215.680	352.914	2,4	2,9	320,2	+ 32,3	- 33,5
Nordamerika	1.322.069	1.602.978	14,5	13,0	150,5	+ 10,4	- 21,8
Lateinamerika	292.265	494.361	3,2	4,0	292,2	+ 22,5	- 23,3
Naher Osten	322.183	503.661	3,5	4,1	352,7	+ 38,5	- 35,7
OECD	6.283.487	7.707.075	68,8	62,3	183,0	+ 11,4	- 22,3
GUS	246.738	410.625	2,7	3,3	403,2	+ 39,7	- 40,0
<i>Importe</i>							
Welt	9.460.040	12.886.200	100,0	100,0	221,4	+ 15,4	- 21,9
Europa	4.037.636	5.108.189	42,7	39,6	205,1	+ 12,4	- 24,3
EU 15	3.388.912	4.094.222	35,8	31,8	189,8	+ 11,0	- 24,4
Euro-Raum 13	2.787.173	3.436.197	29,5	26,7	197,6	+ 12,4	- 24,3
EU 12	347.946	539.841	3,7	4,2	334,3	+ 20,2	- 30,1
EU 27	3.736.858	4.634.063	39,5	36,0	199,8	+ 12,1	- 25,1
Asien	2.446.766	3.832.423	25,9	29,7	294,7	+ 20,0	- 16,7
ASEAN + 3	1.744.562	2.699.307	18,4	20,9	301,0	+ 21,4	- 17,6
ASEAN	503.820	795.473	5,3	6,2	264,6	+ 23,8	- 15,8
Afrika	210.487	416.679	2,2	3,2	331,3	+ 29,6	- 15,3
Nordamerika	2.045.303	2.217.114	21,6	17,2	153,6	+ 7,6	- 25,1
Lateinamerika	256.680	517.349	2,7	4,0	264,2	+ 29,2	- 17,1
Naher Osten	242.739	430.235	2,6	3,3	331,2	+ 27,5	- 20,7
OECD	6.841.733	8.336.714	72,3	64,7	187,6	+ 12,1	- 24,2
GUS	143.627	316.719	1,5	2,5	518,8	+ 33,8	- 34,2

Q: IMF, Direction of Trade Statistics. Regionen nach WTO-Gruppierung, wiiv-Berechnungen.

Übersicht 3.3: Handelsbilanzen ausgewählter Ländergruppen

	2004	2008	2009	2004	2009	2008	2009
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
Welt	- 328.670	- 471.100	- 513.300	- 3,6	- 4,1	- 73.000	- 42.200
Europa	- 2.211	- 280.803	- 107.482	- 0,1	- 2,1	- 75.002	+ 173.321
EU 15	68.257	- 145.155	- 19.289	2,0	- 0,5	- 66.987	+ 125.866
Euro-Raum 13	143.424	4.785	87.284	4,9	2,5	- 77.902	+ 82.499
EU 12	- 56.605	- 116.908	- 31.514	- 19,4	- 6,2	- 22.372	+ 85.394
EU 27	11.652	- 262.063	- 50.803	0,3	- 1,1	- 89.359	+ 211.260
Asien	138.107	147.478	72.558	5,3	1,9	- 142.001	- 74.920
ASEAN + 3	239.914	349.962	281.781	12,1	9,5	- 119.509	- 68.181
ASEAN	66.661	40.648	42.395	11,7	5,1	- 56.501	+ 1.747
Afrika	5.193	38.607	- 63.765	2,4	- 18,1	+ 17.257	- 102.372
Nordamerika	- 723.234	- 910.668	- 614.136	- 54,7	- 38,3	- 15.650	+ 296.532
Lateinamerika	35.585	20.321	- 22.988	12,2	- 4,7	- 22.979	- 43.309
Naher Osten	79.444	241.247	73.426	24,7	14,6	+ 101.069	- 167.821
OECD	- 558.246	-1.073.999	- 629.639	- 8,9	- 8,2	- 175.967	+ 444.360
GUS	103.111	202.962	93.906	41,8	22,9	+ 73.041	- 109.056

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Regionen nach WTO-Gruppierung, wiiw-Berechnungen.

Übersicht 3.4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2004	2009	2004	2009	2009	2008	2009	2009
	Mio. \$		Anteile in %		1999 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Export- quote ¹⁾
China	593.495	1.203.420	6,5	9,7	617,3	+ 17,3	- 15,8	24,5
Deutschland	911.901	1.122.150	10,0	9,1	209,5	+ 9,6	- 22,6	33,6
USA	816.630	1.057.050	8,9	8,5	153,0	+ 11,8	- 18,7	7,5
Japan	566.137	581.580	6,2	4,7	138,6	+ 9,5	- 25,7	11,5
Niederlande	357.487	498.851	3,9	4,0	226,6	+ 15,8	- 21,9	62,5
Frankreich	451.771	484.206	4,9	3,9	149,5	+ 10,2	- 21,5	18,2
Italien	353.604	405.606	3,9	3,3	172,5	+ 7,9	- 24,9	19,1
Belgien	307.911	369.989	3,4	3,0	211,9	+ 9,9	- 21,9	78,2
Südkorea	254.363	358.220	2,8	2,9	248,5	+ 14,2	- 16,1	43,0
Großbritannien	341.987	353.125	3,7	2,9	131,0	+ 4,5	- 23,4	16,2
Hongkong	259.562	318.751	2,8	2,6	183,4	+ 5,3	- 12,2	151,4
Kanada	315.955	315.739	3,5	2,6	133,0	+ 8,5	- 30,8	23,6
Russland	166.409	282.233	1,8	2,3	389,5	+ 30,3	- 38,6	22,9
Singapur	198.910	270.998	2,2	2,2	236,1	+ 13,2	- 20,2	153,0
Mexiko	187.999	229.783	2,1	1,9	168,5	+ 7,2	- 21,1	26,3
Spanien	181.751	217.530	2,0	1,8	209,8	+ 11,5	- 22,6	14,8
Saudi-Arabien	110.983	176.611	1,2	1,4	361,2	+ 43,7	- 41,2	47,8
Malaysia	126.513	175.626	1,4	1,4	207,7	+ 13,2	- 12,0	91,8
Schweiz	122.833	165.900	1,3	1,3	206,7	+ 16,5	- 17,1	33,6
Indien	75.387	162.874	0,8	1,3	453,4	+ 15,6	- 8,3	12,7
Australien	86.327	153.717	0,9	1,2	272,1	+ 31,1	- 17,2	15,7
Thailand	96.216	151.972	1,1	1,2	259,8	+ 13,6	- 12,3	57,6
Brasilien	97.673	150.560	1,1	1,2	311,6	+ 29,0	- 25,7	9,6
Österreich	118.320	137.692	1,3	1,1	208,8	+ 10,9	- 24,2	36,0
Polen	73.787	134.669	0,8	1,1	491,3	+ 21,8	- 21,4	31,1
Schweden	122.998	131.338	1,3	1,1	154,9	+ 8,9	- 28,6	32,2
Norwegen	82.402	120.710	0,9	1,0	270,1	+ 23,1	- 28,1	31,7
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	70.085	119.706	0,8	1,0	426,0	+ 38,3	- 36,3	68,4
Indonesien	71.588	118.829	0,8	1,0	244,1	+ 20,1	- 13,3	22,0
Irland	104.437	114.174	1,1	0,9	159,4	+ 3,4	- 9,1	51,3
Tschechien	67.131	113.613	0,7	0,9	433,0	+ 20,0	- 22,8	59,3
Türkei	63.083	102.228	0,7	0,8	384,5	+ 23,2	- 22,7	16,6
Dänemark	76.052	93.175	0,8	0,8	188,8	+ 13,4	- 20,3	30,0
Ungarn	54.784	83.932	0,6	0,7	337,8	+ 13,4	- 22,5	64,6
Venezuela	39.668	76.157	0,4	0,6	365,7	+ 35,8	- 36,7	23,4
Iran ²⁾	40.879	71.322	0,4	0,6	339,1	+ 31,4	- 39,0	28,7

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiiw-Berechnungen. – 1) Exporte in Relation zum BIP. – 2) Exportquote 2008.

Übersicht 3.5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2004	2009	2004	2009	2009	2008	2009	2009
	Mio. \$		Anteile in %		1999 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Import- quote ¹⁾
China	561.423	1.003.910	5,9	7,8	605,8	+ 18,4	- 11,3	20,5
Deutschland	718.249	931.447	7,6	7,2	200,6	+ 12,2	- 21,5	27,9
USA	1.525.510	1.603.580	16,1	12,4	152,9	+ 7,4	- 26,0	11,4
Japan	454.857	551.862	4,8	4,3	177,6	+ 22,6	- 27,6	10,9
Niederlande	319.787	445.857	3,4	3,5	214,4	+ 17,9	- 23,3	55,9
Frankreich	470.889	559.646	5,0	4,3	178,5	+ 13,5	- 21,9	21,0
Italien	355.297	412.358	3,8	3,2	187,3	+ 8,7	- 25,9	19,4
Belgien	285.952	351.938	3,0	2,7	223,0	+ 13,4	- 24,7	74,4
Südkorea	224.462	348.062	2,4	2,7	290,7	+ 22,0	- 20,0	41,8
Großbritannien	453.197	482.057	4,8	3,7	150,1	+ 1,7	- 24,1	22,1
Hongkong	271.501	347.675	2,9	2,7	193,5	+ 5,6	- 10,6	165,1
Kanada	299.081	352.847	3,2	2,7	149,8	+ 7,3	- 21,4	26,4
Russland	69.055	163.973	0,7	1,3	541,4	+ 33,9	- 38,6	13,3
Singapur	172.697	246.014	1,8	1,9	221,5	+ 21,4	- 23,1	138,9
Mexiko	216.491	257.823	2,3	2,0	165,1	+ 9,5	- 24,0	29,5
Spanien	258.308	287.775	2,7	2,2	213,1	+ 8,5	- 31,9	19,6
Saudi-Arabien	44.745	94.664	0,5	0,7	337,7	+ 25,6	- 16,7	25,6
Malaysia	104.317	137.308	1,1	1,1	209,6	+ 6,8	- 12,5	71,8
Schweiz	115.813	201.757	1,2	1,6	252,7	+ 13,7	+ 10,2	40,8
Indien	99.838	257.504	1,1	2,0	537,6	+ 19,8	- 8,5	20,0
Australien	114.189	176.522	1,2	1,4	245,4	+ 21,2	- 16,4	18,0
Thailand	94.407	134.855	1,0	1,0	267,8	+ 26,3	- 24,5	51,1
Brasilien	69.154	138.613	0,7	1,1	253,0	+ 40,7	- 25,7	8,8
Österreich	119.924	143.419	1,3	1,1	201,3	+ 13,0	- 22,3	37,5
Polen	88.175	146.960	0,9	1,1	320,1	+ 26,0	- 29,9	34,0
Schweden	100.221	120.047	1,1	0,9	191,5	+ 10,2	- 29,0	29,4
Norwegen	48.441	68.506	0,5	0,5	205,6	+ 11,0	- 23,1	18,0
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	75.708	154.535	0,8	1,2	432,3	+ 32,9	- 22,7	68,4
Indonesien	46.528	116.824	0,5	0,9	486,7	+ 73,6	- 9,6	21,6
Irland	61.344	62.390	0,6	0,5	131,3	+ 0,4	- 25,8	28,0
Tschechien	68.171	105.367	0,7	0,8	338,3	+ 20,1	- 25,9	55,0
Türkei	97.343	140.902	1,0	1,1	346,4	+ 18,8	- 30,2	22,9
Dänemark	66.737	82.449	0,7	0,6	184,8	+ 13,0	- 25,6	26,5
Ungarn	59.480	78.312	0,6	0,6	280,7	+ 14,1	- 28,3	60,3
Venezuela	16.681	42.225	0,2	0,3	319,6	+ 15,6	- 20,8	12,9
Iran ²⁾	33.016	60.065	0,3	0,5	473,6	+ 55,3	- 14,4	28,7

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiiv-Berechnungen. – 1) Importe in Relation zum BIP. – 2) Importquote 2008.

Übersicht 3.6: Handelsbilanz ausgewählter Länder

	2004	2008	2009	2004	2009	2008	2009	2009
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$		Offenheit ¹⁾
China	32.072	297.420	199.510	5,4	16,6	+ 34.984	- 97.910	45,0
Deutschland	193.652	263.450	190.703	21,2	17,0	- 2.430	- 72.747	61,4
USA	- 708.880	- 865.830	- 546.530	- 86,8	- 51,7	- 11.130	+319.300	18,8
Japan	111.280	20.406	29.718	19,7	5,1	- 72.590	+ 9.312	22,4
Niederlande	37.700	57.082	52.994	10,5	10,6	- 1.287	- 4.088	118,4
Frankreich	- 19.118	- 99.899	- 75.440	- 4,2	- 15,6	- 27.907	+ 24.459	39,2
Italien	- 1.693	- 16.395	- 6.752	- 0,5	- 1,7	- 4.906	+ 9.643	38,6
Belgien	21.959	6.495	18.051	7,1	4,9	- 12.615	+ 11.556	152,6
Südkorea	29.901	- 8.512	10.158	11,8	2,8	- 25.402	+ 18.670	84,8
Großbritannien	- 111.210	- 173.798	- 128.932	- 32,5	- 36,5	+ 9.137	+ 44.866	38,3
Hongkong	- 11.939	- 25.960	- 28.924	- 4,6	- 9,1	- 2.494	- 2.964	316,5
Kanada	16.874	7.472	- 37.108	5,3	- 11,8	+ 5.242	+ 44.580	50,0
Russland	97.354	192.801	118.260	58,5	41,9	+ 39.311	- 74.541	36,3
Singapur	26.213	19.635	24.984	13,2	9,2	- 16.903	+ 5.349	291,9
Mexiko	- 28.492	- 48.121	- 28.040	- 15,2	- 12,2	- 9.852	+ 20.081	55,7
Spanien	- 76.557	- 141.726	- 70.245	- 42,1	- 32,3	- 4.215	+ 71.481	34,4
Saudi-Arabien	66.238	186.512	81.947	59,7	46,4	+ 68.078	-104.565	73,5
Malaysia	22.196	42.578	38.318	17,5	21,8	+ 13.357	- 4.260	163,5
Schweiz	7.020	17.063	- 35.857	5,7	- 21,6	+ 6.248	- 52.920	74,4
Indien	- 24.451	- 103.767	- 94.630	- 32,4	- 58,1	- 22.517	+ 9.137	32,7
Australien	- 27.862	- 25.418	- 22.805	- 32,3	- 14,8	+ 7.190	+ 2.613	33,7
Thailand	1.809	- 5.291	17.117	1,9	11,3	- 16.405	+ 22.408	108,7
Brasilien	28.519	15.923	11.947	29,2	7,9	- 8.502	- 3.976	18,4
Österreich	- 1.604	- 2.764	- 5.727	- 1,4	- 4,2	- 3.324	- 2.963	73,5
Polen	- 14.388	- 38.185	- 12.291	- 19,5	- 9,1	- 12.524	+ 25.894	65,1
Schweden	22.777	14.918	11.291	18,5	8,6	- 641	- 3.627	61,6
Norwegen	33.961	78.898	52.204	41,2	43,2	+ 22.752	- 26.694	49,7
Vereinigte Arabische Emirate ²⁾	- 5.623	- 12.102	- 34.829	- 8,0	- 29,1	+ 2.541	- 22.727	68,4
Indonesien	25.060	7.748	2.005	35,0	1,7	- 31.880	- 5.743	43,6
Irland	43.093	41.501	51.784	41,3	45,4	+ 3.840	+ 10.283	79,3
Tschechien	- 1.040	5.001	8.246	- 1,5	7,3	+ 708	+ 3.245	114,4
Türkei	- 34.260	- 69.651	- 38.674	- 54,3	- 37,8	- 7.033	+ 30.977	39,6
Dänemark	9.315	6.048	10.726	12,2	11,5	+ 1.014	+ 4.678	56,5
Ungarn	- 4.696	- 898	5.620	- 8,6	6,7	- 754	+ 6.518	125,0
Venezuela	22.987	66.999	33.932	57,9	44,6	+ 24.554	- 33.067	36,3
Iran ²⁾	7.863	46.798	11.257	19,2	15,8	+ 2.944	- 35.541	28,7

Q: IMF, Direction of Trade Statistics, Eurostat, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Exporte plus Importe in Relation zum BIP. – ²⁾ Offenheit 2008.

Übersicht 3.7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte ausgewählter Länder

	2004	2009	2004	2009	2009	2008	2009
	Mio. \$		Anteile in %		1999 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	349.600	504.800	15,4	14,9	180,5	+ 9,0	- 7,5
Großbritannien	197.700	236.600	8,7	7,0	198,7	+ 1,5	- 18,2
Deutschland	147.500	231.300	6,5	6,8	275,7	+ 14,0	- 11,5
China ¹⁾	62.434	147.112	2,8	4,3	560,5	+ 20,4	.
Frankreich	114.600	140.700	5,0	4,2	172,4	+ 9,9	- 14,7
Japan	97.600	128.300	4,3	3,8	210,3	+ 15,3	- 13,8
Spanien	86.078	122.937	3,8	3,6	234,9	+ 12,0	- 14,3
Indien ¹⁾	38.281	102.949	1,7	3,0	709,6	+ 18,4	.
Italien	84.524	102.637	3,7	3,0	174,6	+ 7,1	- 14,6
Irland	52.718	96.796	2,3	2,9	617,0	+ 8,9	- 4,8
Niederlande	73.772	93.336	3,2	2,8	179,4	+ 9,1	- 11,6
Hongkong	55.160	86.430	2,4	2,6	242,6	+ 8,7	- 6,2
Singapur ¹⁾	46.860	83.196	2,1	2,5	333,7	+ 3,1	.
Belgien	52.708	80.979	2,3	2,4	287,6	+ 17,6	- 7,8
Schweiz	43.940	70.472	1,9	2,1	236,7	+ 18,7	- 9,8
Schweden	39.023	61.322	1,7	1,8	308,1	+ 14,3	- 15,3
Luxemburg	33.957	61.151	1,5	1,8	356,9	+ 8,7	- 14,2
Kanada	50.286	58.646	2,2	1,7	162,4	+ 2,0	- 11,8
Südkorea	41.882	58.513	1,8	1,7	220,6	+ 21,8	- 24,2
Dänemark	36.304	55.040	1,6	1,6	275,5	+ 16,9	- 24,0
Österreich	37.945	53.146	1,7	1,6	226,4	+ 14,4	- 14,4
Australien ¹⁾	28.485	45.240	1,3	1,3	239,4	+ 11,7	.
Russland	20.595	41.722	0,9	1,2	460,1	+ 30,3	- 18,4
Norwegen	25.263	38.196	1,1	1,1	233,6	+ 12,9	- 16,7
Griechenland	33.085	37.789	1,5	1,1	228,9	+ 17,2	- 25,1
Türkei	22.960	33.117	1,0	1,0	201,3	+ 20,6	- 5,4
Malaysia ¹⁾	17.111	30.321	0,8	0,9	254,4	+ 2,9	.
Thailand	19.040	30.198	0,8	0,9	206,3	+ 10,0	- 9,5
Polen	13.471	28.945	0,6	0,9	346,1	+ 23,0	- 18,6
Brasilien	12.584	27.750	0,6	0,8	386,0	+ 27,1	- 8,9
Finnland	15.168	24.984	0,7	0,7	383,1	+ 36,3	- 21,6
Portugal	14.655	22.774	0,6	0,7	246,0	+ 12,8	- 13,4
Israel	16.021	21.688	0,7	0,6	176,1	+ 14,1	- 9,9
Ägypten	14.197	21.520	0,6	0,6	226,7	+ 24,9	- 13,6
Tschechien	9.643	20.314	0,4	0,6	288,2	+ 28,8	- 6,8
Libanon ¹⁾	9.704	18.746	0,4	0,6	.	+ 44,4	.
Total	2.270.108	3.384.208	100,0	100,0	242,7	+ 10,6	- 10,8
EU 27	1.083.448	1.545.396	47,7	45,7	241,2	+ 11,4	- 14,4
EU 15	1.019.737	1.421.491	44,9	42,0	235,2	+ 10,4	- 14,4
EU 12	63.711	123.905	2,8	3,7	341,1	+ 24,2	- 14,4

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Daten 2008 anstelle von 2009.

Übersicht 3.8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte ausgewählter Länder

	2004	2009	2004	2009	2009	2008	2009
	Mio. \$		Anteile in %		1999 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	291.200	370.700	13,3	11,7	186,1	+ 8,0	- 8,5
Großbritannien	149.900	166.800	6,8	5,3	171,8	+ 1,2	- 18,2
Deutschland	196.800	254.500	9,0	8,0	180,5	+ 11,5	- 12,6
China ¹⁾	72.133	158.924	3,3	5,0	503,1	+ 22,1	.
Frankreich	98.400	126.000	4,5	4,0	199,4	+ 10,5	- 11,9
Japan	135.500	148.700	6,2	4,7	129,1	+ 12,7	- 12,3
Spanien	59.188	86.925	2,7	2,7	271,9	+ 8,6	- 17,0
Indien ¹⁾	35.641	87.896	1,6	2,8	508,9	+ 24,6	.
Italien	83.246	116.663	3,8	3,7	202,2	+ 7,1	- 10,6
Irland	65.384	103.485	3,0	3,3	390,0	+ 15,2	- 5,3
Niederlande	69.444	85.547	3,2	2,7	173,0	+ 9,6	- 7,7
Hongkong	31.138	44.385	1,4	1,4	185,9	+ 10,5	- 5,7
Singapur ¹⁾	49.752	79.203	2,3	2,5	313,9	+ 5,6	.
Belgien	49.023	74.395	2,2	2,4	272,2	+ 20,7	- 10,6
Schweiz	22.003	35.651	1,0	1,1	239,5	+ 14,9	- 2,2
Schweden	33.138	45.835	1,5	1,4	202,7	+ 15,5	- 14,0
Luxemburg	20.940	36.056	1,0	1,1	304,5	+ 8,8	- 12,7
Kanada	58.776	78.223	2,7	2,5	192,8	+ 5,9	- 10,9
Südkorea	49.928	75.716	2,3	2,4	278,6	+ 12,9	- 19,3
Dänemark	33.401	51.031	1,5	1,6	277,3	+ 15,6	- 18,3
Österreich	27.986	37.141	1,3	1,2	215,2	+ 9,5	- 13,4
Australien ¹⁾	27.943	48.338	1,3	1,5	257,4	+ 21,1	.
Russland	33.287	61.597	1,5	1,9	461,4	+ 29,8	- 18,4
Norwegen	24.304	38.072	1,1	1,2	247,8	+ 12,5	- 14,9
Griechenland	14.020	20.007	0,6	0,6	216,3	+ 22,9	- 19,7
Türkei	10.163	16.931	0,5	0,5	189,2	+ 14,0	- 5,3
Malaysia ¹⁾	19.269	30.270	0,9	1,0	205,4	+ 5,2	.
Thailand	23.077	38.038	1,1	1,2	280,0	+ 20,4	- 17,8
Polen	13.392	24.111	0,6	0,8	345,3	+ 26,5	- 21,1
Brasilien	17.260	47.011	0,8	1,5	331,7	+ 26,8	- 0,3
Finnland	14.563	22.701	0,7	0,7	298,1	+ 33,8	- 25,3
Portugal	9.545	14.264	0,4	0,5	194,8	+ 15,8	- 13,4
Israel	12.822	17.191	0,6	0,5	167,6	+ 13,3	- 13,7
Ägypten	8.020	13.935	0,4	0,4	216,0	+ 22,8	- 20,9
Tschechien	9.008	18.981	0,4	0,6	324,5	+ 23,5	+ 6,1
Libanon ¹⁾	8.230	13.464	0,4	0,4	.	+ 34,8	.
Total	2.195.783	3.162.588	100,0	100,0	222,2	+ 10,7	- 9,9
EU 27	978.993	1.343.046	44,6	42,5	217,6	+ 11,5	- 13,2
EU 15	924.978	1.241.350	42,1	39,3	210,9	+ 10,6	- 13,2
EU 12	54.014	101.696	2,5	3,2	356,4	+ 24,3	- 13,5

Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Daten 2008 anstelle von 2009.

Übersicht 3.9: Entwicklung der Dienstleistungsbilanz für ausgewählte Länder

	2004	2008	2009	2004	2009	2008	2009
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
USA	58.400	140.300	134.100	16,7	26,6	+ 14.800	- 6.200
Großbritannien	47.800	85.100	69.800	24,2	29,5	+ 1.900	- 15.300
Deutschland	- 49.300	- 29.900	- 23.200	- 33,4	- 10,0	+ 2.200	+ 6.700
China ¹⁾	- 9.699	- 11.812	- 11.812	- 15,5	- 8,0	+ 3.907	.
Frankreich	16.200	21.800	14.700	14,1	10,4	+ 1.300	- 7.100
Japan	- 37.900	- 20.700	- 20.400	- 38,8	- 15,9	+ 600	+ 300
Spanien	26.890	38.734	36.012	31,2	29,3	+ 7.078	- 2.722
Indien ¹⁾	2.640	15.053	15.053	6,9	14,6	- 1.367	.
Italien	1.278	- 10.356	- 14.026	1,5	- 13,7	- 695	- 3.670
Irland	- 12.666	- 7.692	- 6.689	- 24,0	- 6,9	- 6.069	+ 1.003
Niederlande	4.328	12.909	7.789	5,9	8,3	+ 706	- 5.120
Hongkong	24.022	45.053	42.045	43,6	48,6	+ 2.937	- 3.008
Singapur ¹⁾	- 2.892	3.993	3.993	- 6,2	4,8	- 1.740	.
Belgien	3.685	4.563	6.584	7,0	8,1	- 1.116	+ 2.021
Schweiz	21.938	41.622	34.821	49,9	49,4	+ 7.572	- 6.802
Schweden	5.885	19.124	15.487	15,1	25,3	+ 1.895	- 3.637
Luxemburg	13.017	29.994	25.095	38,3	41,0	+ 2.345	- 4.898
Kanada	- 8.490	- 21.269	- 19.576	- 16,9	- 33,4	- 3.646	+ 1.693
Südkorea	- 8.046	- 16.672	- 17.203	- 19,2	- 29,4	+ 3.096	- 531
Dänemark	2.903	10.036	4.009	8,0	7,3	+ 2.068	- 6.027
Österreich	9.959	19.245	16.005	26,2	30,1	+ 4.068	- 3.240
Australien ¹⁾	543	- 3.098	- 3.098	1,9	- 6,8	- 3.686	.
Russland	- 12.693	- 24.313	- 19.875	- 61,6	- 47,6	- 5.424	+ 4.437
Norwegen	959	1.122	125	3,8	0,3	+ 288	- 997
Griechenland	19.065	25.569	17.782	57,6	47,1	+ 2.759	- 7.788
Türkei	12.797	17.121	16.186	55,7	48,9	+ 3.777	- 935
Malaysia ¹⁾	- 2.158	51	51	- 12,6	0,2	- 638	.
Thailand	- 4.037	- 12.876	- 7.840	- 21,2	- 26,0	- 4.807	+ 5.036
Polen	79	5.016	4.834	0,6	16,7	+ 258	- 182
Brasilien	- 4.677	- 16.690	- 19.260	- 37,2	- 69,4	- 3.471	- 2.570
Finnland	605	1.491	2.283	4,0	9,1	+ 812	+ 792
Portugal	5.109	9.831	8.510	34,9	37,4	+ 746	- 1.320
Israel	3.199	4.175	4.497	20,0	20,7	+ 647	+ 322
Ägypten	6.177	7.297	7.585	43,5	35,2	+ 1.696	+ 288
Tschechien	636	3.912	1.333	6,6	6,6	+ 1.472	- 2.579
Libanon ¹⁾	1.474	5.282	5.282	15,2	28,2	+ 2.284	.
Total	74.325	285.114	221.620	3,3	6,5	+ 23.597	- 63.495
EU 27	104.455	257.654	202.350	9,6	13,1	+ 25.268	- 55.304
EU 15	94.758	230.447	180.141	9,3	12,7	+ 19.997	- 50.306
EU 12	9.697	27.208	22.209	15,2	17,9	+ 5.271	- 4.998

 Q: IMF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ Daten 2008 anstelle von 2009.

Übersicht 3.10: Passive Direktinvestitionen (Flüsse) ausgewählter Länder

	2004	2007	2008	2009	2008	2009	2009	2009
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2004 in %	Veränderung gegen 2004 in %	In % der Brutto- anlage- investitionen
USA	135.826	265.957	324.560	129.883	+ 22,0	- 60,0	- 4,4	7,4
China	60.630	83.521	108.312	95.000	+ 29,7	- 12,3	+ 56,7	4,0
Frankreich	32.560	96.221	62.257	59.628	- 35,3	- 4,2	+ 83,1	10,9
Hongkong	34.036	54.341	59.621	48.449	+ 9,7	- 18,7	+ 42,3	110,2
Großbritannien	55.963	186.381	91.487	45.676	- 50,9	- 50,1	- 18,4	14,1
Russland	15.444	55.073	75.461	38.722	+ 37,0	- 48,7	+ 150,7	14,7
Deutschland	- 10.189	76.543	24.435	35.606	- 68,1	+ 45,7	.	6,0
Saudi-Arabien	1.942	22.821	38.151	35.514	+ 67,2	- 6,9	+ 1.728,7	43,5
Indien	5.778	25.001	40.418	34.613	+ 61,7	- 14,0	+ 499,0	8,0
Belgien	43.558	118.403	109.956	33.782	- 7,1	- 69,0	- 22,0	34,0
Italien	16.815	40.202	17.031	30.538	- 57,6	+ 79,3	+ 81,6	7,6
Luxemburg	5.192	- 29.149	9.288	27.273	.	+ 193,6	+ 425,3	299,2
Niederlande	4.600	115.365	- 7.621	26.949	.	.	+ 485,8	18,0
Brasilien	18.146	34.585	45.058	25.949	+ 30,3	- 42,4	+ 43,0	9,9
Britische Jungferninseln	17.606	28.547	44.619	25.310	+ 56,3	- 43,3	+ 43,8	.
Irland	- 10.608	24.707	- 20.030	24.971	.	.	.	70,5
Australien	42.458	45.477	46.722	22.572	+ 2,7	- 51,7	- 46,8	8,0
Kanada	- 445	108.414	55.270	18.657	- 49,0	- 66,2	.	6,5
Singapur	21.026	35.778	10.912	16.809	- 69,5	+ 54,0	- 20,1	32,9
Spanien	24.761	64.264	73.293	15.030	+ 14,0	- 79,5	- 39,3	4,2
Angola	5.606	9.796	16.581	13.101	+ 69,3	- 21,0	+ 133,7	109,0
Kaimaninseln	9.669	22.802	5.591	12.850	- 75,5	+ 129,8	+ 32,9	.
Chile	7.173	12.534	15.181	12.702	+ 21,1	- 16,3	+ 77,1	36,3
Kasachstan	4.131	11.096	15.775	12.649	+ 42,2	- 19,8	+ 206,2	41,1
Mexiko	23.811	27.440	23.683	12.522	- 13,7	- 47,1	- 47,4	6,1
Japan	7.816	22.550	24.426	11.939	+ 8,3	- 51,1	+ 52,8	1,1
Polen	12.874	23.561	14.689	11.395	- 37,7	- 22,4	- 11,5	12,6
Schweden	11.019	27.157	33.704	10.851	+ 24,1	- 67,8	- 1,5	15,0
Schweiz	932	51.681	5.085	9.695	- 90,2	+ 90,6	+ 939,9	9,6
Katar	1.199	4.700	4.107	8.722	- 12,6	+ 112,4	+ 627,5	25,0
Dänemark	- 10.442	11.804	2.717	7.800	- 77,0	+ 187,1	.	13,4
Türkei	2.779	22.023	18.148	7.611	- 17,6	- 58,1	+ 173,9	7,3
Kolumbien	3.016	9.049	10.583	7.201	+ 17,0	- 32,0	+ 138,8	12,6
Österreich	3.891	31.154	11.272	7.051	- 63,8	- 37,4	+ 81,2	8,8
Ägypten	2.157	11.578	9.495	6.712	- 18,0	- 29,3	+ 211,1	22,3
Norwegen	2.544	5.940	7.981	6.657	+ 34,4	- 16,6	+ 161,7	8,1
Total	732.397	2.099.973	1.770.873	1.114.189	- 15,7	- 37,1	+ 52,1	9,1
EU 27	213.881	923.810	536.917	361.949	- 41,9	- 32,6	+ 69,2	12,4
EU 15	173.984	780.604	414.978	333.933	- 46,8	- 19,5	+ 91,9	.
EU 12	39.896	143.206	121.939	28.016	- 14,9	- 77,0	- 29,8	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2010, wiw-Berechnungen. – Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettoabfluss bei passiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.11: Aktive Direktinvestitionen (Flüsse) ausgewählter Länder

	2004	2007	2008	2009	2008	2009	2009	2009
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %		Veränderung gegen 2004 in %	In % der Brutto- anlage- investitionen
USA	294.905	393.518	330.491	248.074	- 16,0	- 24,9	- 15,9	14,2
Frankreich	56.735	164.310	161.071	147.161	- 2,0	- 8,6	+ 159,4	27,0
Japan	30.949	73.548	128.019	74.699	+ 74,1	- 41,6	+ 141,4	7,1
Deutschland	20.547	162.492	134.592	62.705	- 17,2	- 53,4	+ 205,2	10,5
Hongkong	45.726	61.081	50.581	52.269	- 17,2	+ 3,3	+ 14,3	118,9
China	5.498	22.469	52.150	48.000	+ 132,1	- 8,0	+ 773,0	2,0
Russland	13.782	45.916	56.091	46.057	+ 22,2	- 17,9	+ 234,2	17,4
Italien	19.262	90.778	43.839	43.918	- 51,7	+ 0,2	+ 128,0	11,0
Kanada	43.347	59.637	80.797	38.832	+ 35,5	- 51,9	- 10,4	13,5
Norwegen	5.316	13.646	29.506	34.203	+ 116,2	+ 15,9	+ 543,4	41,8
Schweden	21.119	37.630	27.806	30.287	- 26,1	+ 8,9	+ 43,4	41,7
Britische Jungferinseln	4.878	24.950	39.238	26.535	+ 57,3	- 32,4	+ 444,0	.
Irland	18.069	21.146	13.501	20.750	- 36,2	+ 53,7	+ 14,8	58,6
Großbritannien	91.019	318.403	161.056	18.463	- 49,4	- 88,5	- 79,7	5,7
Australien	10.702	16.822	32.819	18.426	+ 95,1	- 43,9	+ 72,2	6,6
Niederlande	29.164	28.405	20.062	17.780	- 29,4	- 11,4	- 39,0	11,9
Spanien	60.532	137.052	74.856	16.335	- 45,4	- 78,2	- 73,0	4,6
Dänemark	- 10.363	20.597	13.871	15.797	- 32,7	+ 13,9	.	27,1
Schweiz	26.269	56.592	51.143	15.501	- 9,6	- 69,7	- 41,0	15,4
Luxemburg	6.935	62.954	16.585	14.957	- 73,7	- 9,8	+ 115,7	164,1
Indien	2.175	17.233	18.499	14.897	+ 7,3	- 19,5	+ 584,8	3,6
Südkorea	4.759	15.620	18.943	10.572	+ 21,3	- 44,2	+ 122,1	4,3
Kuwait	2.581	10.156	8.858	8.737	- 12,8	- 1,4	+ 238,5	79,9
Malaysia	2.061	11.280	14.988	8.038	+ 32,9	- 46,4	+ 290,0	20,6
Chile	1.563	2.573	7.988	7.983	+ 210,5	- 0,1	+ 410,7	22,8
Mexiko	4.432	8.256	1.157	7.598	- 86,0	+ 556,6	+ 71,4	3,7
Kaimaninseln	3.862	7.573	4.608	6.797	- 39,2	+ 47,5	+ 76,0	.
Saudi-Arabien	79	12.730	1.450	6.526	- 88,6	+ 350,0	+ 8.188,5	8,0
Singapur	10.802	27.645	- 8.478	5.979	.	.	- 44,6	11,7
Taiwan	7.145	11.107	10.287	5.868	- 7,4	- 43,0	- 17,9	8,3
Zypern	690	1.240	3.893	5.110	+ 213,8	+ 31,3	+ 641,0	106,2
Thailand	72	2.850	2.560	3.818	- 10,2	+ 49,2	+ 5.223,1	5,9
Katar	438	5.160	6.029	3.772	+ 16,8	- 37,4	+ 761,4	10,8
Österreich	8.300	39.025	29.399	3.766	- 24,7	- 87,2	- 54,6	4,7
Kasachstan	- 1.235	3.142	1.001	3.119	- 68,2	+ 211,7	.	10,1
Kolumbien	142	913	2.254	3.025	+ 146,9	+ 34,2	+ 2.023,3	5,3
Total	920.253	2.267.547	1.928.799	1.100.993	- 14,9	- 42,9	+ 19,6	9,0
EU 27	367.504	1.287.277	915.780	388.527	- 28,9	- 57,6	+ 5,7	12,4
EU 15	362.740	1.206.542	840.241	382.882	- 30,4	- 54,4	+ 5,6	.
EU 12	4.764	80.735	75.538	5.645	- 6,4	- 92,5	+ 18,5	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2010, wiiv-Berechnungen. – Daten auf Nettobasis (Transaktionen zwischen ausländischen Investoren und Tochtergesellschaften werden gegengerechnet). Negatives Vorzeichen bedeutet einen Nettorückfluss von aktiven FDI (Desinvestitionen).

Übersicht 3.12: Passive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2004	2007	2008	2009	2008	2009	2009	2009
		Mio. \$			Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2004 in %	In % des BIP
USA	2.717.383	3.596.885	2.552.572	3.120.583	- 29,0	+ 22,3	+ 14,8	21,9
China	245.467	327.087	378.083	473.083	+ 15,6	+ 25,1	+ 92,7	10,1
Frankreich	867.490	1.260.244	920.842	1.132.961	- 26,9	+ 23,0	+ 30,6	42,8
Hongkong	453.060	1.177.536	816.184	912.166	- 30,7	+ 11,8	+ 101,3	433,2
Großbritannien	701.913	1.242.949	980.920	1.125.066	- 21,1	+ 14,7	+ 60,3	51,7
Russland	122.295	491.232	213.734	252.456	- 56,5	+ 18,1	+ 106,4	20,3
Deutschland	512.094	695.498	666.037	701.643	- 4,2	+ 5,3	+ 37,0	21,0
Saudi-Arabien	20.454	73.480	111.631	147.145	+ 51,9	+ 31,8	+ 619,4	40,5
Indien	38.060	105.790	123.294	163.959	+ 16,5	+ 33,0	+ 330,8	12,9
Belgien	466.548	810.944	671.084	830.101	- 17,2	+ 23,7	+ 77,9	177,2
Italien	220.720	364.839	339.927	393.990	- 6,8	+ 15,9	+ 78,5	18,6
Luxemburg	49.733	81.301	85.353	112.626	+ 5,0	+ 32,0	+ 126,5	214,7
Niederlande	477.219	728.212	638.801	596.669	- 12,3	- 6,6	+ 25,0	75,3
Brasilien	161.259	309.668	287.697	400.808	- 7,1	+ 39,3	+ 148,5	25,5
Britische Jungferinseln	57.764	84.721	129.341	156.229	+ 52,7	+ 20,8	+ 170,5	.
Irland	207.647	203.683	168.332	193.302	- 17,4	+ 14,8	- 6,9	85,1
Australien	284.951	385.042	305.519	328.090	- 20,7	+ 7,4	+ 15,1	33,5
Kanada	315.263	516.283	441.638	524.938	- 14,5	+ 18,9	+ 66,5	39,3
Singapur	169.433	322.978	326.790	343.599	+ 1,2	+ 5,1	+ 102,8	194,0
Spanien	407.472	584.833	623.215	670.550	+ 6,6	+ 7,6	+ 64,6	45,9
Angola	13.437	11.202	12.880	16.515	+ 15,0	+ 28,2	+ 22,9	24,0
Kaimaninseln	36.292	81.061	86.652	97.923	+ 6,9	+ 13,0	+ 169,8	.
Chile	60.541	99.413	99.576	121.640	+ 0,2	+ 22,2	+ 100,9	74,5
Kasachstan	22.376	44.683	59.646	72.333	+ 33,5	+ 21,3	+ 223,3	66,3
Mexiko	204.396	273.831	297.001	309.523	+ 8,5	+ 4,2	+ 51,4	35,4
Japan	96.984	132.851	203.372	200.141	+ 53,1	- 1,6	+ 106,4	3,9
Polen	86.755	178.408	163.360	182.799	- 8,4	+ 11,9	+ 110,7	42,5
Schweden	196.168	292.513	272.146	304.504	- 7,0	+ 11,9	+ 55,2	75,0
Schweiz	197.679	383.214	439.148	463.799	+ 14,6	+ 5,6	+ 134,6	94,2
Katar	4.655	15.355	19.462	28.184	+ 26,7	+ 44,8	+ 505,5	33,6
Dänemark	116.486	161.491	150.938	157.627	- 6,5	+ 4,4	+ 35,3	50,9
Türkei	38.598	153.124	70.118	77.729	- 54,2	+ 10,9	+ 101,4	12,6
Kolumbien	24.783	56.448	67.273	74.092	+ 19,2	+ 10,1	+ 199,0	32,8
Österreich	70.714	162.649	158.654	168.550	- 2,5	+ 6,2	+ 138,4	43,8
Ägypten	23.506	50.503	59.998	66.709	+ 18,8	+ 11,2	+ 183,8	34,8
Norwegen	79.395	125.594	109.432	116.090	- 12,9	+ 6,1	+ 46,2	30,4
Total	11.055.515	17.990.069	15.491.182	17.743.408	- 13,9	+ 14,5	+ 60,5	30,7
EU 27	4.747.244	7.568.571	6.669.996	7.447.904	- 11,9	+ 11,7	+ 56,9	45,5
EU 15	4.447.037	6.849.321	5.897.473	6.632.230	- 13,9	+ 12,5	+ 49,1	.
EU 12	300.207	719.250	772.524	815.674	+ 7,4	+ 5,6	+ 171,7	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2010, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.13: Aktive Direktinvestitionsbestände ausgewählter Länder

	2004	2007	2008	2009	2008	2009	2009	2009
	Mio. \$				Veränderung gegen das Vorjahr in %	Veränderung gegen 2004 in %	Veränderung gegen 2004 in %	In % des BIP
USA	3.362.796	5.274.991	3.103.704	4.302.851	- 41,2	+ 38,6	+ 28,0	30,2
Frankreich	1.153.834	1.805.591	1.308.157	1.719.696	- 27,5	+ 31,5	+ 49,0	64,9
Japan	370.544	542.614	680.331	740.930	+ 25,4	+ 8,9	+ 100,0	14,6
Deutschland	925.146	1.331.751	1.315.775	1.378.480	- 1,2	+ 4,8	+ 49,0	41,2
Hongkong	403.119	1.011.215	762.038	834.089	- 24,6	+ 9,5	+ 106,9	396,1
China	44.777	95.799	147.949	229.600	+ 54,4	+ 55,2	+ 412,8	4,9
Russland	107.291	370.161	202.837	248.894	- 45,2	+ 22,7	+ 132,0	20,1
Italien	280.481	520.084	511.461	578.123	- 1,7	+ 13,0	+ 106,1	27,4
Kanada	372.670	519.320	523.960	566.875	+ 0,9	+ 8,2	+ 52,1	42,4
Norwegen	80.932	145.875	130.490	164.693	- 10,5	+ 26,2	+ 103,5	43,1
Schweden	214.587	328.899	316.897	367.358	- 3,6	+ 15,9	+ 71,2	90,5
Britische Jungferinseln	112.375	159.122	198.360	224.895	+ 24,7	+ 13,4	+ 100,1	.
Irland	106.692	150.060	171.691	192.442	+ 14,4	+ 12,1	+ 80,4	84,7
Großbritannien	1.247.190	1.835.639	1.531.128	1.651.727	- 16,6	+ 7,9	+ 32,4	76,0
Australien	229.203	339.209	239.916	343.632	- 29,3	+ 43,2	+ 49,9	35,1
Niederlande	587.252	889.459	821.196	850.554	- 7,7	+ 3,6	+ 44,8	107,4
Spanien	282.294	587.167	596.299	645.918	+ 1,6	+ 8,3	+ 128,8	44,2
Dänemark	126.289	180.869	187.871	216.176	+ 3,9	+ 15,1	+ 71,2	69,8
Schweiz	400.590	679.369	760.145	804.779	+ 11,9	+ 5,9	+ 100,9	163,5
Luxemburg	27.884	76.273	62.664	77.621	- 17,8	+ 23,9	+ 178,4	148,0
Indien	7.734	44.080	62.451	77.207	+ 41,7	+ 23,6	+ 898,2	6,1
Südkorea	32.170	74.780	97.910	115.620	+ 30,9	+ 18,1	+ 259,4	13,9
Kuwait	1.468	14.622	16.144	16.014	+ 10,4	- 0,8	+ 990,9	14,4
Malaysia	12.794	58.233	67.580	75.618	+ 16,1	+ 11,9	+ 491,0	39,5
Chile	17.413	31.688	31.763	41.203	+ 0,2	+ 29,7	+ 136,6	25,2
Mexiko	21.673	44.703	45.860	53.458	+ 2,6	+ 16,6	+ 146,7	6,1
Kaimaninseln	31.674	54.908	59.516	66.313	+ 8,4	+ 11,4	+ 109,4	.
Saudi-Arabien	7.607	32.338	33.788	40.314	+ 4,5	+ 19,3	+ 429,9	11,1
Singapur	110.015	218.201	207.130	213.110	- 5,1	+ 2,9	+ 93,7	120,3
Taiwan	91.265	158.361	175.140	181.008	+ 10,6	+ 3,4	+ 98,3	47,8
Zypern	3.155	9.253	12.680	17.790	+ 37,0	+ 40,3	+ 463,8	75,6
Thailand	3.728	9.835	12.467	16.303	+ 26,8	+ 30,8	+ 337,3	6,2
Katar	597	6.236	12.265	16.037	+ 96,7	+ 30,8	+ 2.588,2	19,1
Österreich	69.806	148.821	157.262	167.110	+ 5,7	+ 6,3	+ 139,4	43,4
Kasachstan	- 972	2.166	3.045	6.786	+ 40,6	+ 122,9	.	6,2
Kolumbien	4.357	10.926	13.180	16.204	+ 20,6	+ 22,9	+ 271,9	7,2
Total	11.639.506	19.313.981	16.206.795	18.982.118	- 16,1	+ 17,1	+ 63,1	33,2
EU 27	5.558.343	8.913.085	8.068.163	9.006.575	- 9,5	+ 11,6	+ 62,0	12,4
EU 15	5.534.897	8.720.271	7.812.129	8.747.798	- 10,4	+ 12,0	+ 58,0	.
EU 12	23.447	192.814	256.034	258.777	+ 32,8	+ 1,1	+ 1.003,7	.

Q: UNCTAD, World Investment Report 2010, wiiv-Berechnungen.

Übersicht 4.4: Österreichs Exporte laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige marktbestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1999	83,8	60,5	9,1	14,2
2004	120,8	88,6	11,0	21,3
2007	161,4	118,7	11,9	30,7
2008	167,6	121,5	13,0	33,1
2009	138,6	97,0	12,4	29,3
2010 ¹⁾	154,2	111,3	12,4	30,5
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	+ 3,8	+ 2,3	+ 8,5	+ 7,8
2009	- 17,3	- 20,2	- 4,5	- 11,7
2010 ¹⁾	+ 11,3	+ 14,8	+ 0,7	+ 4,1
In Relation zum BIP in %				
1999	42,3	30,6	4,6	7,2
2004	51,9	38,1	4,7	9,1
2007	59,3	43,6	4,4	11,3
2008	59,2	42,9	4,6	11,7
2009	50,5	35,4	4,5	10,7
2010 ¹⁾	54,6	39,4	4,4	10,8
Struktur in %				
1999	100,0	72,2	10,9	16,9
2004	100,0	73,3	9,1	17,6
2009	100,0	70,0	8,9	21,1
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1999	88,0	62,8	10,6	14,9
2004	123,0	90,5	11,2	21,3
2007	154,5	113,5	11,8	29,3
2008	156,0	113,6	12,6	29,8
2009	130,9	92,4	12,2	26,3
2010 ¹⁾	142,9	103,5	12,0	27,3
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	+ 1,0	+ 0,1	+ 6,9	+ 1,8
2009	- 16,1	- 18,6	- 3,3	- 12,0
2010 ¹⁾	+ 9,2	+ 12,0	- 1,0	+ 4,1
Struktur in %				
1999	100,0	71,3	12,0	16,9
2004	100,0	73,6	9,1	17,4
2009	100,0	70,6	9,3	20,1

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2010.

Übersicht 4.5: Österreichs Importe laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1999	81,5	65,0	4,3	12,2
2004	112,0	89,2	5,2	17,6
2007	145,7	117,7	5,5	22,5
2008	151,2	122,1	5,4	23,7
2009	126,2	99,3	5,7	21,2
2010 ¹⁾	140,3	112,5	5,7	22,1
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	+ 3,8	+ 3,8	- 2,4	+ 5,4
2009	- 16,5	- 18,6	+ 5,7	- 10,8
2010 ¹⁾	+ 11,2	+ 13,3	+ 0,4	+ 4,4
In Relation zum BIP in %				
1999	41,1	32,8	2,2	6,1
2004	48,1	38,3	2,2	7,6
2007	53,6	43,3	2,0	8,3
2008	53,4	43,1	1,9	8,4
2009	46,0	36,2	2,1	7,7
2010 ¹⁾	49,7	39,8	2,0	7,8
Struktur in %				
1999	100,0	79,8	5,3	14,9
2004	100,0	79,6	4,6	15,7
2009	100,0	78,7	4,5	16,8
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1999	86,0	67,0	5,0	14,1
2004	114,9	91,6	5,3	18,0
2007	137,9	111,6	5,2	21,1
2008	136,6	110,8	4,9	20,8
2009	116,9	93,8	5,1	17,9
2010 ¹⁾	125,4	101,9	5,1	18,5
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	- 0,9	- 0,7	- 5,1	- 1,3
2009	- 14,4	- 15,3	+ 4,3	- 14,1
2010 ¹⁾	+ 7,3	+ 8,6	- 1,0	+ 3,4
Struktur in %				
1999	100,0	77,9	5,8	16,4
2004	100,0	79,7	4,6	15,6
2009	100,0	80,3	4,4	15,3

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2010.

Übersicht 4.6: Der österreichische Außenbeitrag laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige marktbestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1999	2,3	- 4,5	4,8	2,0
2004	8,9	- 0,6	5,8	3,7
2007	15,7	1,1	6,4	8,2
2008	16,4	- 0,6	7,6	9,4
2009	12,5	- 2,3	6,7	8,1
2010 ¹⁾	13,9	- 1,2	6,7	8,4
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	+ 0,7	- 1,6	+ 1,1	+ 1,2
2009	- 4,0	- 1,8	- 0,9	- 1,3
2010 ¹⁾	+ 1,5	+ 1,2	+ 0,1	+ 0,3
In Relation zum BIP in %				
1999	1,2	- 2,3	2,4	1,0
2004	3,8	- 0,2	2,5	1,6
2007	5,8	0,4	2,4	3,0
2008	5,8	- 0,2	2,7	3,3
2009	4,5	- 0,8	2,4	3,0
2010 ¹⁾	4,9	- 0,4	2,4	3,0
<i>Real (Referenzjahr 2005, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1999	2,0	- 4,2	5,6	0,7
2004	8,1	- 1,1	5,9	3,4
2007	16,7	1,9	6,6	8,2
2008	19,4	2,8	7,7	9,0
2009	14,0	- 1,4	7,0	8,4
2010 ¹⁾	17,5	1,6	7,0	8,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2008	+ 2,8	+ 0,9	+ 1,1	+ 0,8
2009	- 5,4	- 4,2	- 0,6	- 0,6
2010 ¹⁾	+ 3,5	+ 3,0	- 0,1	+ 0,5

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2010.

Übersicht 5.6: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Export nominell

	2004 Mio. €	2009	2004 Anteile in %	2009	2004/2009 Ø jährliche Veränderungen in %	2009 Veränderung gegen das Vorjahr in %	2009 Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Deutschland	28.951	29.179	32,2	31,1	+ 0,2	- 16,7	- 4,96
Italien	7.706	7.586	8,6	8,1	- 0,3	- 24,8	- 2,13
Schweiz	4.038	4.347	4,5	4,6	+ 1,5	- 2,7	- 0,10
USA	5.307	4.035	5,9	4,3	- 5,3	- 22,4	- 0,99
Frankreich	3.788	3.709	4,2	4,0	- 0,4	- 16,2	- 0,61
Tschechien	2.752	3.430	3,1	3,7	+ 4,5	- 22,1	- 0,83
Ungarn	3.338	2.917	3,7	3,1	- 2,7	- 30,8	- 1,10
Großbritannien	3.765	2.871	4,2	3,1	- 5,3	- 22,1	- 0,69
Polen	1.630	2.448	1,8	2,6	+ 8,5	- 25,2	- 0,70
Russland	1.390	2.096	1,6	2,2	+ 8,6	- 29,5	- 0,75
Slowenien	1.986	2.049	2,2	2,2	+ 0,6	- 19,7	- 0,43
China	1.119	2.017	1,3	2,2	+ 12,5	+ 7,5	+ 0,12
Slowakei	1.377	1.870	1,5	2,0	+ 6,3	- 21,5	- 0,44
Spanien	2.214	1.751	2,5	1,9	- 4,6	- 37,8	- 0,91
Niederlande	1.660	1.604	1,9	1,7	- 0,7	- 22,4	- 0,39
Rumänien	1.236	1.601	1,4	1,7	+ 5,3	- 33,2	- 0,68
Belgien	1.284	1.414	1,4	1,5	+ 2,0	- 17,4	- 0,25
Kroatien	1.219	1.128	1,4	1,2	- 1,5	- 26,1	- 0,34
Schweden	933	901	1,0	1,0	- 0,7	- 31,1	- 0,35
Japan	1.051	772	1,2	0,8	- 6,0	- 23,0	- 0,20
Insgesamt	78.903	93.739	100,0	100,0	+ 0,9	- 20,2	- 20,24

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2009.

Übersicht 5.7: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Import nominell

	2004	2009	2004	2009	2004/2009	2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderun- gen in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Deutschland	39.130	39.827	43,0	40,8	+ 0,4	- 17,9	- 7,25
Italien	6.234	6.627	6,8	6,8	+ 1,2	- 19,9	- 1,38
Schweiz	2.732	5.620	3,0	5,8	+ 15,5	+ 11,9	+ 0,50
USA	2.958	2.562	3,3	2,6	- 2,8	- 24,8	- 0,71
Frankreich	3.644	2.973	4,0	3,1	- 4,0	- 19,9	- 0,62
Tschechien	2.886	3.382	3,2	3,5	+ 3,2	- 20,2	- 0,71
Ungarn	2.603	2.337	2,9	2,4	- 2,1	- 27,6	- 0,75
Großbritannien	1.754	1.606	1,9	1,7	- 1,8	- 23,7	- 0,42
Polen	1.112	1.560	1,2	1,6	+ 7,0	- 27,3	- 0,49
Russland	1.403	1.703	1,5	1,8	+ 4,0	- 31,8	- 0,66
Slowenien	1.156	994	1,3	1,0	- 3,0	- 17,2	- 0,17
China	2.296	4.482	2,5	4,6	+ 14,3	- 9,9	- 0,41
Slowakei	1.814	1.948	2,0	2,0	+ 1,4	- 18,4	- 0,37
Spanien	1.390	1.556	1,5	1,6	+ 2,3	- 8,5	- 0,12
Niederlande	2.557	2.767	2,8	2,8	+ 1,6	- 17,9	- 0,50
Rumänien	722	640	0,8	0,7	- 2,4	- 16,8	- 0,11
Belgien	1.543	1.552	1,7	1,6	+ 0,1	- 20,9	- 0,34
Kroatien	584	473	0,6	0,5	- 4,1	- 31,4	- 0,18
Schweden	1.214	1.082	1,3	1,1	- 2,3	- 26,7	- 0,33
Japan	1.999	1.514	2,2	1,6	- 5,4	- 19,7	- 0,31
Insgesamt	91.094	97.574	100,0	100,0	+ 1,4	- 18,4	- 18,39

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2009.

Übersicht 5.8: Österreichs Handelsbilanz mit ausgewählten Ländern, nominell

	1999	2004	2009	1999	2004	2009	2009
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Deutschland	- 5.329	-10.179	-10.648	- 26,3	- 35,2	- 36,5	+ 2.832
Italien	- 68	1.473	959	- 1,4	19,1	12,6	- 852
Schweiz	698	1.306	- 1.273	24,8	32,3	- 29,3	- 720
USA	- 674	2.349	1.473	- 29,6	44,3	36,5	- 324
Frankreich	- 477	144	736	- 18,9	3,8	19,8	+ 25
Tschechien	137	- 134	48	8,6	- 4,9	1,4	- 117
Ungarn	772	735	580	27,8	22,0	19,9	- 405
Großbritannien	495	2.010	1.264	21,0	53,4	44,0	- 318
Polen	314	519	888	34,9	31,8	36,3	- 238
Russland	- 231	- 13	392	- 43,0	- 0,9	18,7	- 83
Slowenien	398	830	1.054	42,3	41,8	51,5	- 296
China	- 437	- 1.177	- 2.465	- 118,0	- 105,1	- 122,2	+ 635
Slowakei	33	- 437	- 78	4,7	- 31,7	- 4,2	- 73
Spanien	579	824	195	38,2	37,2	11,2	- 920
Niederlande	- 745	- 897	- 1.162	- 54,8	- 54,1	- 72,4	+ 140
Rumänien	115	514	961	30,9	41,6	60,0	- 668
Belgien	- 464	- 259	- 139	- 46,3	- 20,2	- 9,8	+ 112
Kroatien	385	636	655	63,1	52,1	58,1	- 182
Schweden	- 206	- 281	- 181	- 30,4	- 30,1	- 20,1	- 13
Japan	- 911	- 948	- 742	- 174,8	- 90,2	- 96,0	+ 140
Insgesamt	- 4.897	- 1.247	- 3.835	- 8,7	- 1,4	- 4,1	- 1.792

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2009.

Übersicht 5.9: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2004	2009	2004	2009	2004/2009	2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Europa	75.503	77.434	84,0	82,6	+ 0,5	- 21,1	- 17,63
EU 27	66.141	66.527	73,6	71,0	+ 0,1	- 21,5	- 15,55
Euro-Raum 16	51.204	51.005	57,0	54,4	- 0,1	- 19,4	- 10,48
Euro-Raum 16-Nord ¹⁾	38.431	38.540	42,8	41,1	+ 0,1	- 17,3	- 6,87
Deutschland	28.951	29.179	32,2	31,1	+ 0,2	- 16,7	- 4,96
Euro-Raum 16-Süd ²⁾	12.773	12.465	14,2	13,3	- 0,5	- 25,3	- 3,60
Italien	7.706	7.586	8,6	8,1	- 0,3	- 24,8	- 2,13
EU 8 ³⁾	9.626	11.208	10,7	12,0	+ 3,1	- 28,2	- 3,74
EU-Rest ⁴⁾	5.311	4.314	5,9	4,6	- 4,1	- 26,6	- 1,33
EFTA	4.756	5.241	5,3	5,6	+ 2,0	- 5,9	- 0,28
Schweiz	4.037	4.347	4,5	4,6	+ 1,5	- 2,7	- 0,10
Westbalkan	1.968	2.105	2,2	2,2	+ 1,4	- 23,1	- 0,54
Türkei	791	761	0,9	0,8	- 0,8	- 21,2	- 0,18
GUS-Europa	1.830	2.781	2,0	3,0	+ 8,7	- 31,5	- 1,09
Asien	5.791	8.099	6,4	8,6	+ 6,9	- 10,9	- 0,85
GUS-Asien	182	428	0,2	0,5	+ 18,6	- 24,8	- 0,12
6 dynamische Länder	1.494	1.815	1,7	1,9	+ 4,0	- 17,2	- 0,32
Japan	1.051	772	1,2	0,8	- 6,0	- 23,0	- 0,20
China	1.119	2.017	1,2	2,2	+ 12,5	+ 7,5	+ 0,12
Indien	277	560	0,3	0,6	+ 15,2	- 8,0	- 0,04
Amerika	6.829	6.109	7,6	6,5	- 2,2	- 22,0	- 1,47
NAFTA	6.272	4.929	7,0	5,3	- 4,7	- 23,5	- 1,29
USA	5.307	4.035	5,9	4,3	- 5,3	- 22,4	- 0,99
Brasilien	227	629	0,3	0,7	+ 22,6	- 8,1	- 0,05
Afrika	1.030	1.374	1,1	1,5	+ 5,9	- 9,2	- 0,12
Südafrika	399	424	0,4	0,5	+ 1,2	- 15,7	- 0,07
Rest der Welt	695	723	0,8	0,8	+ 0,8	- 22,4	- 0,18
<i>Zum Vergleich</i>							
EU 15	53.090	51.298	59,1	54,7	- 0,7	- 20,0	- 10,93
EU 12	13.052	15.228	14,5	16,2	+ 3,1	- 26,3	- 4,62
MOEL 21	16.788	20.012	18,7	21,3	+ 3,6	- 26,8	- 6,23
MOEL 5	11.084	12.714	12,3	13,6	+ 2,8	- 24,4	- 3,49
Schwarzmeerraum	1.228	1.449	1,4	1,5	+ 3,4	- 32,0	- 0,58
BRIC	3.013	5.302	3,4	5,7	+ 12,0	- 13,7	- 0,71
OPEC	1.213	2.018	1,4	2,2	+ 10,7	- 8,3	- 0,16
Insgesamt	89.848	93.739	100,0	100,0	+ 0,9	- 20,2	- 20,24

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Luxemburg, Niederlande, Slowakei. – 2) Griechenland, Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien, Zypern. – 3) Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Tschechien, Ungarn. – 4) Dänemark, Großbritannien, Schweden, nicht ermittelte Länder der EU.

Übersicht 5.10: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2004	2009	2004	2009	2004/2009	2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstums- beitrag in Prozent- punkten
Europa	77.657	81.581	85,2	83,6	+ 1,0	- 17,7	- 14,68
EU 27	71.204	71.292	78,2	73,1	+ 0,0	- 19,0	- 13,99
Euro-Raum 16	60.097	59.868	66,0	61,4	- 0,1	- 18,1	- 11,07
Euro-Raum 16-Nord ¹⁾	50.692	50.197	55,6	51,4	- 0,2	- 18,1	- 9,30
Deutschland	39.130	39.827	43,0	40,8	+ 0,4	- 17,9	- 7,25
Euro-Raum 16-Süd ²⁾	9.405	9.671	10,3	9,9	+ 0,6	- 18,0	- 1,77
Italien	6.234	6.627	6,8	6,8	+ 1,2	- 19,9	- 1,38
EU 8 ³⁾	7.627	8.276	8,4	8,5	+ 1,6	- 23,5	- 2,13
EU-Rest ⁴⁾	3.479	3.148	3,8	3,2	- 2,0	- 23,0	- 0,79
EFTA	3.148	6.361	3,5	6,5	+ 15,1	+ 8,9	0,44
Schweiz	2.732	5.620	3,0	5,8	+ 15,5	+ 11,9	0,50
Westbalkan	791	970	0,9	1,0	+ 4,2	- 23,4	- 0,25
Türkei	744	795	0,8	0,8	+ 1,3	- 12,6	- 0,10
GUS-Europa	1.768	2.155	1,9	2,2	+ 4,0	- 30,2	- 0,78
Asien	8.341	10.848	9,2	11,1	+ 5,4	- 16,0	- 1,73
GUS-Asien	561	1.044	0,6	1,1	+ 13,2	- 7,1	- 0,07
6 dynamische Länder	2.022	1.742	2,2	1,8	- 2,9	- 20,0	- 0,36
Japan	1.999	1.514	2,2	1,6	- 5,4	- 19,7	- 0,31
China	2.296	4.482	2,5	4,6	+ 14,3	- 9,9	- 0,41
Indien	243	439	0,3	0,5	+ 12,5	+ 5,9	0,02
Amerika	3.928	3.868	4,3	4,0	- 0,3	- 27,9	- 1,25
NAFTA	3.352	3.033	3,7	3,1	- 2,0	- 24,6	- 0,83
USA	2.958	2.562	3,2	2,6	- 2,8	- 24,8	- 0,71
Brasilien	290	405	0,3	0,4	+ 6,9	- 16,3	- 0,07
Afrika	1.015	1.166	1,1	1,2	+ 2,8	- 41,7	- 0,70
Südafrika	308	299	0,3	0,3	- 0,6	- 25,9	- 0,09
Rest der Welt	153	111	0,2	0,1	- 6,3	- 28,5	- 0,04
<i>Zum Vergleich</i>							
EU 15	60.586	60.046	66,5	61,5	- 0,2	- 18,4	- 11,30
EU 12	10.618	11.246	11,7	11,5	+ 1,2	- 22,3	- 2,69
MOEL 21	13.157	14.344	14,4	14,7	+ 1,7	- 23,6	- 3,70
MOEL 5	9.571	10.222	10,5	10,5	+ 1,3	- 22,6	- 2,49
Schwarzmeerraum	1.130	1.251	1,2	1,3	+ 2,1	- 14,2	- 0,17
BRIC	4.232	7.029	4,6	7,2	+ 10,7	- 16,0	- 1,12
OPEC	916	1.281	1,0	1,3	+ 6,9	- 54,2	- 1,27
Insgesamt	91.094	97.574	100,0	100,0	+ 1,4	- 18,4	- 18,40

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Luxemburg, Niederlande, Slowakei. – ²⁾ Griechenland, Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien, Zypern. – ³⁾ Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Tschechien, Ungarn. – ⁴⁾ Dänemark, Großbritannien, Schweden, nicht ermittelte Länder der EU.

Übersicht 5.11: Regionale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz, nominell

	1999	2004	2009	1999	2004	2009	2009
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Europa	- 3.019	- 2.154	- 4.147	- 6,1	- 2,9	- 5,4	- 3.167
EU 27	- 4.629	- 5.063	- 4.765	- 10,6	- 7,7	- 7,2	- 1.546
Euro-Raum 16	- 6.452	- 8.893	- 8.863	- 18,9	- 17,4	- 17,4	+ 925
Euro-Raum 16-Nord ¹⁾	- 7.408	- 12.260	- 11.657	- 28,1	- 31,9	- 30,2	+ 3.040
Deutschland	- 5.329	- 10.179	- 10.648	- 26,3	- 35,2	- 36,5	+ 2.832
Euro-Raum 16-Süd ²⁾	955	3.368	2.794	12,2	26,4	22,4	- 2.115
Italien	- 68	1.473	959	- 1,4	19,1	12,6	- 852
EU 8 ³⁾	1.483	1.999	2.932	25,1	20,8	26,2	- 1.845
EU-Rest ⁴⁾	340	1.832	1.166	9,7	34,5	27,0	- 625
EFTA	1.052	1.609	- 1.120	31,5	33,8	- 21,4	- 849
Schweiz	698	1.306	- 1.273	24,8	32,3	- 29,3	- 720
Westbalkan	657	1.177	1.135	68,0	59,8	53,9	- 335
Türkei	118	47	- 34	24,2	5,9	- 4,5	- 91
GUS-Europa	- 227	62	626	- 29,9	3,4	22,5	- 348
Asien	- 1.504	- 2.551	- 2.749	- 50,8	- 44,0	- 33,9	+ 1.073
GUS-Asien	- 72	- 379	- 616	- 117,8	- 208,3	- 144,0	- 62
6 dynamische Länder	- 434	- 528	73	- 51,7	- 35,4	4,0	+ 58
Japan	- 911	- 948	- 742	- 174,8	- 90,2	- 96,0	+ 140
China	- 437	- 1.177	- 2.465	- 118,0	- 105,1	- 122,2	+ 635
Indien	- 41	33	121	- 40,7	12,0	21,6	- 73
Amerika	- 438	2.901	2.241	- 13,1	42,5	36,7	- 231
NAFTA	- 551	2.920	1.896	- 19,7	46,6	38,5	- 527
USA	- 674	2.349	1.473	- 29,6	44,3	36,5	- 324
Brasilien	68	- 63	224	27,4	- 27,7	35,6	+ 23
Afrika	- 152	15	208	- 26,5	1,5	15,1	+ 697
Südafrika	6	91	125	3,5	22,8	29,5	+ 26
Rest der Welt	216	542	612	79,1	77,9	84,7	- 165
<i>Zum Vergleich</i>							
EU 15	- 6.573	- 7.496	- 8.747	- 18,3	- 14,1	- 17,1	+ 663
EU 12	1.944	2.434	3.982	25,6	18,6	26,1	- 2.209
MOEL 21	2.344	3.631	5.668	25,3	21,6	28,3	- 2.897
MOEL 5	1.654	1.513	2.492	24,0	13,7	19,6	- 1.129
Schwarzmeerraum	116	98	199	17,0	8,0	13,7	- 475
BRIC	- 640	- 1.219	- 1.728	- 51,1	- 40,4	- 32,6	+ 503
OPEC	181	296	737	23,3	24,4	36,5	+ 1.334
Insgesamt	- 4.897	- 1.247	- 3.835	- 8,7	- 1,4	- 4,1	- 1.792

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Luxemburg, Niederlande, Slowakei. – 2) Griechenland, Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien, Zypern. – 3) Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Tschechien, Ungarn. – 4) Dänemark, Großbritannien, Schweden, nicht ermittelte Länder der EU.

Übersicht 5.12: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	2004	2009	2004	2009	2004/2009	2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Ausgewählte Obergruppen</i>							
Halbfertigwaren	11.712	13.854	13,0	14,8	+ 3,4	- 28,4	- 4,66
Fertigwaren	67.205	67.058	74,8	71,5	- 0,0	- 18,9	- 13,31
Investitionsgüter	25.498	25.934	28,4	27,7	+ 0,3	- 23,1	- 6,63
Konsumgüter	41.707	41.125	46,4	43,9	- 0,3	- 16,0	- 6,68
<i>Warengruppen nach SITC</i>							
Agrarwaren	5.225	6.864	5,8	7,3	+ 5,6	- 10,1	- 0,66
Ernährung	3.553	5.222	4,0	5,6	+ 8,0	- 9,3	- 0,46
Getränke, Tabak	1.596	1.516	1,8	1,6	- 1,0	- 11,3	- 0,16
Roh- und Brennstoffe	5.777	5.944	6,4	6,3	+ 0,6	- 23,0	- 1,51
Rohstoffe	2.876	2.962	3,2	3,2	+ 0,6	- 19,4	- 0,61
Brennstoffe, Energie	2.901	2.982	3,2	3,2	+ 0,6	- 26,3	- 0,91
Erdöl, -erzeugnisse	616	1.091	0,7	1,2	+ 12,1	- 35,3	- 0,51
Industriewaren	78.846	80.931	87,8	86,3	+ 0,5	- 20,8	- 18,07
Chemische Erzeugnisse	8.177	12.116	9,1	12,9	+ 8,2	- 6,1	- 0,67
Bearbeitete Waren	19.312	21.085	21,5	22,5	+ 1,8	- 26,3	- 6,42
Stahl	4.145	4.941	4,6	5,3	+ 3,6	- 38,9	- 2,68
Maschinen, Fahrzeuge	40.329	35.292	44,9	37,7	- 2,6	- 24,3	- 9,65
Maschinen ¹⁾	21.794	23.383	24,3	24,9	+ 1,4	- 22,9	- 5,89
Büromaschinen, Nachrichtengeräte ²⁾	3.605	2.768	4,0	3,0	- 5,2	- 17,1	- 0,49
Transportmittel ³⁾	14.930	9.141	16,6	9,8	- 9,4	- 29,6	- 3,28
Pkw	6.231	2.424	6,9	2,6	- 17,2	- 46,1	- 1,77
Konsumnahe Fertigwaren	10.669	11.858	11,9	12,7	+ 2,1	- 11,4	- 1,30
Insgesamt	89.848	93.739	100,0	100,0	+ 0,9	- 20,2	- 20,24
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel ⁴⁾	3.134	4.705	3,5	5,0	+ 8,5	- 7,7	- 0,33
Getränke ⁵⁾	1.504	1.569	1,7	1,7	+ 0,9	- 15,6	- 0,25
Holz und Holzwaren ⁶⁾	3.049	3.146	3,4	3,4	+ 0,6	- 18,4	- 0,60
Fahrzeugbau ⁷⁾	13.812	10.539	15,4	11,2	- 5,3	- 29,1	- 3,68

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. - 1) SITC 71-74 + 77. - 2) SITC 75 + 76. - 3) SITC 78 + 79. - 4) SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter) + SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). - 5) SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). - 6) SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. - 7) SITC 7132 + 7139 + 78.

Übersicht 5.13: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	2004	2009	2004	2009	2004/2009	2009	2009
	Mio. €		Anteile in %		Ø jährliche Veränderung in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Ausgewählte Obergruppen</i>							
Halbfertigwaren	11.316	12.318	12,4	12,6	+ 1,7	- 28,0	- 4,01
Fertigwaren	63.023	62.291	69,2	63,8	- 0,2	- 15,5	- 9,56
Investitionsgüter	23.414	21.866	25,7	22,4	- 1,4	- 22,4	- 5,28
Konsumgüter	39.609	40.425	43,5	41,4	+ 0,4	- 11,2	- 4,28
<i>Warengruppen nach SITC</i>							
Agrarwaren	5.390	7.366	5,9	7,6	+ 6,5	- 5,1	- 0,33
Ernährung	4.673	6.329	5,1	6,5	+ 6,3	- 5,8	- 0,32
Getränke, Tabak	568	714	0,6	0,7	+ 4,7	+ 11,3	+ 0,06
Roh- und Brennstoffe	11.408	13.780	12,5	14,1	+ 3,9	- 29,9	- 4,91
Rohstoffe	3.324	3.935	3,7	4,0	+ 3,4	- 25,9	- 1,15
Brennstoffe, Energie	8.083	9.845	8,9	10,1	+ 4,0	- 31,4	- 3,76
Erdöl, -erzeugnisse	4.552	5.804	5,0	6,0	+ 5,0	- 36,0	- 2,73
Industriewaren	74.297	76.428	81,6	78,3	+ 0,6	- 17,1	- 13,16
Chemische Erzeugnisse	9.392	12.227	10,3	12,5	+ 5,4	- 8,4	- 0,94
Bearbeitete Waren	14.451	14.892	15,9	15,3	+ 0,6	- 26,1	- 4,39
Stahl	2.530	2.703	2,8	2,8	+ 1,3	- 42,4	- 1,66
Maschinen, Fahrzeuge	37.076	32.238	40,7	33,0	- 2,8	- 21,5	- 7,38
Maschinen ¹⁾	16.667	16.490	18,3	16,9	- 0,2	- 22,5	- 4,00
Büromaschinen, Nachrichtengeräte ²⁾	5.585	5.100	6,1	5,2	- 1,8	- 11,7	- 0,57
Transportmittel ³⁾	14.824	10.649	16,3	10,9	- 6,4	- 24,0	- 2,82
Pkw	5.327	5.291	5,9	5,4	- 0,1	- 8,8	- 0,43
Konsumnahe Fertigwaren	13.122	14.974	14,4	15,4	+ 2,7	- 7,3	- 0,98
Insgesamt	91.094	97.574	100,0	100,0	+ 1,4	- 18,4	- 18,39
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel ⁴⁾	4.176	5.857	4,6	6,0	+ 7,0	- 5,0	- 0,26
Getränke ⁵⁾	555	639	0,6	0,7	+ 2,8	- 15,1	- 0,10
Holz und Holzwaren ⁶⁾	1.486	1.764	1,6	1,8	+ 3,5	- 5,3	- 0,08
Fahrzeugbau ⁷⁾	12.782	10.593	14,0	10,9	- 3,7	- 22,2	- 2,53

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ SITC 71-74 + 77. – ²⁾ SITC 75 + 76. – ³⁾ SITC 78 + 79. – ⁴⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter) + SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). – ⁵⁾ SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). – ⁶⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. – ⁷⁾ SITC 7132 + 7139 + 78.

Übersicht 5.14: Sektorale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1999	2004	2009	1999	2004	2009	2009
		Mio. €		In % der Exporte			Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Ausgewählte Obergruppen</i>							
Halbfertigwaren	332	397	1.536	4,0	3,4	11,1	- 685
Fertigwaren	- 2.098	4.183	4.767	- 4,5	6,2	7,1	- 4.202
Investitionsgüter	- 378	2.085	4.068	- 2,3	8,2	15,7	- 1.470
Konsumgüter	- 1.721	2.098	700	- 5,7	5,0	1,7	- 2.732
<i>Warengruppen nach SITC</i>							
Agrarwaren	- 877	- 165	- 502	- 29,2	- 3,2	- 7,3	- 375
Ernährung	- 1.118	- 1.119	- 1.108	- 48,4	- 31,5	- 21,2	- 149
Getränke, Tabak	305	1.027	802	47,6	64,4	52,9	- 265
Roh- und Brennstoffe	- 2.570	- 5.631	- 7.836	- 91,8	- 97,5	- 131,8	+ 4.087
Rohstoffe	- 345	- 448	- 972	- 16,1	- 15,6	- 32,8	+ 658
Brennstoffe, Energie	- 2.225	- 5.183	- 6.863	- 339,0	- 178,7	- 230,2	+ 3.429
Erdöl, -erzeugnisse	- 1.643	- 3.936	- 4.713	- 534,5	- 638,8	- 431,8	+ 2.669
Industriewaren	- 1.603	4.549	4.503	- 2,9	5,8	5,6	- 5.505
Chemische Erzeugnisse	- 1.094	- 1.215	- 112	- 19,3	- 14,9	- 0,9	+ 338
Bearbeitete Waren	3.304	4.860	6.194	22,9	25,2	29,4	- 2.289
Stahl	1.163	1.615	2.238	45,6	39,0	45,3	- 1.163
Maschinen, Fahrzeuge	- 965	3.253	3.053	- 3,7	8,1	8,7	- 2.521
Maschinen ¹⁾	3.041	5.127	6.893	19,3	23,5	29,5	- 2.143
Büromaschinen, Nachrichtengeräte ²⁾	- 2.092	- 1.980	- 2.332	- 72,8	- 54,9	- 84,2	+ 107
Transportmittel ³⁾	- 1.914	107	- 1.508	- 25,9	0,7	- 16,5	- 484
Pkw	- 1.055	904	- 2.867	- 37,9	14,5	- 118,3	- 1.567
Konsumnahe Fertigwaren	- 2.707	- 2.453	- 3.116	- 32,5	- 23,0	- 26,3	- 358
Insgesamt	- 5.050	- 1.247	- 3.835	- 8,4	- 1,4	- 4,1	- 1.792
<i>Ausgewählte Warengruppen</i>							
Lebensmittel ⁴⁾	- 1.111	- 1.042	- 1.153	- 55,7	- 33,3	- 24,5	- 87
Getränke ⁵⁾	322	949	930	44,8	63,1	59,3	- 176
Holz und Holzwaren ⁶⁾	874	1.563	1.382	39,2	51,3	43,9	- 609
Fahrzeugbau ⁷⁾	- 746	1.029	- 54	- 8,9	7,5	- 0,5	- 1.297

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. - ¹⁾ SITC 71-74 + 77. - ²⁾ SITC 75 + 76. - ³⁾ SITC 78 + 79. - ⁴⁾ SITC 0 (Ernährung) ohne 00 (Lebende Tiere), 059 (Frucht-, Gemüsesäfte), 08 (Tierfutter) + SITC 4 ohne 43 (verarbeitete Öle und Fette, Wachse, ungenießbare Mischungen). - ⁵⁾ SITC 11 (Getränke) plus SITC 059 (Frucht-, Gemüsesäfte). - ⁶⁾ SITC 245 + 246 + 247 + 248 + 634 + 635; ohne Möbel. - ⁷⁾ SITC 7132 + 7139 + 78.

Übersicht 6.3: Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen nach Sektoren

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	3.919	6.775	7.592	17,8	19,9	+ 4,0	- 17,0
Reiseverkehr	10.085	12.203	13.912	45,9	36,4	+ 7,6	- 5,2
Kommunikationsdienstleistungen	402	540	1.118	1,8	2,9	- 1,3	- 6,8
Bauleistungen	664	941	1.001	3,0	2,6	+ 16,5	- 14,2
Versicherungsdienstleistungen	494	713	857	2,2	2,2	- 7,1	- 3,5
Finanzdienstleistungen	624	418	763	2,8	2,0	- 1,1	- 28,8
EDV- und Informationsdienstleistungen	232	720	1.448	1,1	3,8	+ 10,9	- 1,9
Patente und Lizenzen	113	297	534	0,5	1,4	+ 16,0	- 14,3
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	5.008	7.378	10.407	22,8	27,2	+ 9,2	- 8,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	141	176	194	0,6	0,5	+ 2,5	- 5,8
Regierungsleistungen, a. n. g.	277	300	410	1,3	1,1	+ 3,4	- 9,1
Insgesamt	21.959	30.461	38.236	100,0	100,0	+ 6,7	- 9,6
<i>Importe</i>							
Transport	3.409	6.108	7.628	21,0	27,3	+ 5,0	- 17,9
Reiseverkehr	6.332	7.473	7.744	39,0	33,4	+ 0,3	+ 0,3
Kommunikationsdienstleistungen	492	532	845	3,0	2,4	- 4,5	- 7,0
Bauleistungen	519	801	787	3,2	3,6	+ 18,8	- 24,5
Versicherungsdienstleistungen	167	390	937	1,0	1,7	- 39,9	+ 24,8
Finanzdienstleistungen	617	271	289	3,8	1,2	- 5,7	- 42,2
EDV- und Informationsdienstleistungen	394	689	1.138	2,4	3,1	+ 13,0	- 4,5
Patente und Lizenzen	583	996	903	3,6	4,4	+ 2,7	- 18,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	3.410	4.514	5.616	21,0	20,1	+ 7,5	- 4,9
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	194	557	628	1,2	2,5	+ 2,6	- 0,5
Regierungsleistungen, a. n. g.	109	71	85	0,7	0,3	- 2,2	- 2,3
Insgesamt	16.226	22.403	26.601	100,0	100,0	+ 2,3	- 8,7
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	510	667	- 36	13,0	- 0,5	- 97	+ 101
Reiseverkehr	3.753	4.730	6.168	37,2	44,3	+ 1.014	- 788
Kommunikationsdienstleistungen	- 90	8	273	- 22,4	24,4	+ 27	- 17
Bauleistungen	145	140	214	21,8	21,4	± 0	+ 91
Versicherungsdienstleistungen	327	323	- 80	66,2	- 9,3	+ 43	- 217
Finanzdienstleistungen	7	147	474	1,1	62,1	+ 18	- 98
EDV- und Informationsdienstleistungen	- 162	31	310	- 69,8	21,4	+ 8	+ 25
Patente und Lizenzen	- 470	- 699	- 369	- 415,9	- 69,1	+ 57	+ 109
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	1.598	2.864	4.791	31,9	46,0	+ 546	- 698
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	- 53	- 381	- 434	- 37,6	- 223,7	- 11	- 9
Regierungsleistungen, a. n. g.	168	229	325	60,6	79,3	+ 17	- 39
Insgesamt	5.733	8.058	11.635	26,1	30,4	+ 2.012	- 1.540

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 6.4: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 15

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	2.607	4.655	4.908	17,3	20,5	+ 3,0	- 16,7
Reiseverkehr	7.973	9.617	10.523	52,9	43,9	+ 7,2	- 4,0
Kommunikationsdienstleistungen	275	363	679	1,8	2,8	- 4,9	- 7,9
Bauleistungen	448	369	555	3,0	2,3	+ 9,5	- 2,1
Versicherungsdienstleistungen	373	458	640	2,5	2,7	- 13,9	- 0,9
Finanzdienstleistungen	435	209	277	2,9	1,2	+ 16,2	- 34,7
EDV- und Informationsdienstleistungen	125	498	793	0,8	3,3	+ 0,7	- 3,4
Patente und Lizenzen	79	158	213	0,5	0,9	+ 24,5	- 9,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	2.653	4.132	5.243	17,6	21,9	+ 0,7	- 4,6
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	100	123	133	0,7	0,6	- 2,0	- 10,1
Regierungsleistungen, a. n. g.	7	8	8	0,0	0,0	- 25,0	- 11,1
Insgesamt	15.081	20.596	23.976	100,0	100,0	+ 3,9	- 7,6
<i>Importe</i>							
Transport	1.903	3.501	3.480	19,1	23,8	+ 3,1	- 18,2
Reiseverkehr	3.734	4.210	4.313	37,4	29,6	- 0,3	- 1,6
Kommunikationsdienstleistungen	350	349	503	3,5	3,4	- 4,8	- 6,3
Bauleistungen	383	318	539	3,8	3,7	+ 15,3	- 9,3
Versicherungsdienstleistungen	130	262	572	1,3	3,9	- 48,0	+ 23,5
Finanzdienstleistungen	483	173	118	4,8	0,8	+ 17,6	- 43,0
EDV- und Informationsdienstleistungen	346	576	670	3,5	4,6	+ 8,8	- 5,4
Patente und Lizenzen	373	891	776	3,7	5,3	+ 3,4	- 19,5
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	2.107	2.699	3.434	21,1	23,5	+ 4,4	- 3,4
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	130	286	163	1,3	1,1	- 5,4	- 6,3
Regierungsleistungen, a. n. g.	35	23	25	0,4	0,2	- 7,4	± 0,0
Insgesamt	9.979	13.286	14.592	100,0	100,0	± 0,0	- 8,0
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	704	1.154	1.430	27,0	29,1	+ 38	- 208
Reiseverkehr	4.238	5.405	6.210	53,2	59,0	+ 754	- 374
Kommunikationsdienstleistungen	- 75	18	176	- 27,3	25,9	- 7	- 26
Bauleistungen	68	52	19	15,2	3,4	- 26	+ 45
Versicherungsdienstleistungen	243	196	68	65,1	10,6	+ 321	- 113
Finanzdienstleistungen	- 49	37	159	- 11,3	57,4	+ 27	- 60
EDV- und Informationsdienstleistungen	- 219	- 76	127	- 175,2	16,0	- 49	+ 12
Patente und Lizenzen	- 295	- 733	- 566	- 373,4	- 265,7	+ 15	+ 165
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	545	1.430	1.806	20,5	34,4	- 109	- 136
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	- 31	- 162	- 28	- 31,0	- 21,1	+ 1	- 1
Regierungsleistungen, a. n. g.	- 26	- 15	- 17	- 371,4	- 212,5	+ 1	± 0
Insgesamt	5.104	7.306	9.382	33,8	39,1	+ 971	- 699

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 6.5: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 12

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Transport	399	770	953	17,2	19,2	+ 8,9	- 23,0
Reiseverkehr	856	1.047	1.509	36,9	30,5	+ 19,3	- 5,6
Kommunikationsdienstleistungen	31	42	128	1,3	2,6	- 2,1	- 10,5
Bauleistungen	131	393	273	5,7	5,5	+ 37,2	- 33,9
Versicherungsdienstleistungen	0	122	61	0,0	1,2	+ 29,9	- 51,6
Finanzdienstleistungen	28	71	136	1,2	2,7	+ 2,5	- 16,0
EDV- und Informationsdienstleistungen	52	104	213	2,2	4,3	+ 28,0	- 10,5
Patente und Lizenzen	12	49	129	0,5	2,6	+ 18,9	- 11,0
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	800	909	1.527	34,5	30,8	+ 9,1	- 16,8
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	0	2	11	0,0	0,2	- 9,1	+ 10,0
Regierungsleistungen, a. n. g.	10	11	8	0,4	0,2	+ 33,3	- 33,3
Insgesamt	2.318	3.521	4.953	100,0	100,0	+ 14,1	- 16,3
<i>Importe</i>							
Transport	617	1.154	1.998	33,6	42,2	+ 11,4	- 11,6
Reiseverkehr	844	948	885	45,9	18,7	+ 6,9	- 14,3
Kommunikationsdienstleistungen	36	62	118	2,0	2,5	- 9,4	- 12,6
Bauleistungen	57	324	172	3,1	3,6	+ 29,8	- 51,3
Versicherungsdienstleistungen	2	62	82	0,1	1,7	- 10,6	- 18,8
Finanzdienstleistungen	7	24	25	0,4	0,5	- 37,1	- 35,9
EDV- und Informationsdienstleistungen	8	24	211	0,4	4,5	+ 25,3	- 9,4
Patente und Lizenzen	6	2	18	0,3	0,4	+ 57,1	- 18,2
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	244	597	798	13,3	16,8	+ 9,1	- 4,0
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	4	86	416	0,2	8,8	+ 3,3	+ 1,7
Regierungsleistungen, a. n. g.	10	7	7	0,5	0,1	+ 12,5	- 22,2
Insgesamt	1.837	3.291	4.738	100,0	100,0	+ 9,5	- 12,7
				In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €	
<i>Saldo</i>							
Transport	- 217	- 381	-1.047	- 54,4	- 109,9	- 133	- 24
Reiseverkehr	13	100	625	1,5	41,4	+ 192	+ 59
Kommunikationsdienstleistungen	- 5	- 20	13	- 16,1	10,2	+ 13	+ 5
Bauleistungen	74	70	100	56,5	36,6	+ 32	+ 39
Versicherungsdienstleistungen	- 2	59	- 20	.	- 32,8	+ 42	- 47
Finanzdienstleistungen	19	46	108	67,9	79,4	+ 26	- 15
EDV- und Informationsdienstleistungen	43	78	1	82,7	0,5	+ 3	- 1
Patente und Lizenzen	6	44	111	50,0	86,0	+ 15	- 14
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	557	312	726	69,6	47,5	+ 83	- 279
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	- 3	- 83	- 405	.	- 3.681,8	- 12	- 8
Regierungsleistungen, a. n. g.	- 2	2	- 3	- 20,0	- 37,5	+ 6	- 7
Insgesamt	481	229	215	20,8	4,3	+ 262	- 281

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 6.6: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit ausgewählten Dienstleistungsarten

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	5.463	8.762	9.377	24,9	24,5	+ 5,0	- 16,5
Transport	3.919	6.775	7.592	17,8	19,9	+ 4,0	- 17,0
Bauleistungen	664	941	1.001	3,0	2,6	+ 16,5	- 14,2
Handel	514	731	492	2,3	1,3	+ 1,9	- 15,0
Vermietung	366	315	292	1,7	0,8	+ 2,5	- 12,6
Innovative Dienstleistungen	1.884	3.692	6.581	8,6	17,2	+ 8,6	- 5,9
Kommunikationsdienstleistungen	402	540	1.118	1,8	2,9	- 1,3	- 6,8
EDV- und Informationsdienstleistungen	232	720	1.448	1,1	3,8	+ 10,9	- 1,9
Patente und Lizenzen	113	297	534	0,5	1,4	+ 16,0	- 14,3
Forschung und Entwicklung	356	999	1.391	1,6	3,6	- 5,2	- 4,7
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	781	1.136	2.090	3,6	5,5	+ 22,9	- 6,4
Wissensbasierte Dienstleistungen	935	1.289	1.583	4,3	4,1	+ 5,0	- 7,4
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	421	615	651	1,9	1,7	- 0,2	- 2,1
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	373	498	738	1,7	1,9	+ 10,1	- 12,0
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	141	176	194	0,6	0,5	+ 2,5	- 5,8
Insgesamt	21.959	30.461	38.236	100,0	100,0	+ 6,7	- 9,6
<i>Importe</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	4.746	7.632	9.008	29,2	33,9	+ 6,8	- 18,4
Transport	3.409	6.108	7.628	21,0	28,7	+ 5,0	- 17,9
Bauleistungen	519	801	787	3,2	3,0	+ 18,8	- 24,5
Handel	723	582	437	4,5	1,6	+ 20,3	- 18,0
Vermietung	95	141	156	0,6	0,6	- 0,6	- 8,2
Innovative Dienstleistungen	1.752	2.738	4.059	10,8	15,3	+ 6,3	- 7,5
Kommunikationsdienstleistungen	492	532	845	3,0	3,2	- 4,5	- 7,0
EDV- und Informationsdienstleistungen	394	689	1.138	2,4	4,3	+ 13,0	- 4,5
Patente und Lizenzen	583	996	903	3,6	3,4	+ 2,7	- 18,0
Forschung und Entwicklung	72	191	392	0,4	1,5	+ 22,6	+ 3,2
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	211	330	781	1,3	2,9	+ 9,2	- 3,2
Wissensbasierte Dienstleistungen	1.058	1.682	1.967	6,5	7,4	+ 4,6	- 5,8
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	446	430	567	2,7	2,1	+ 1,0	- 8,1
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	418	695	772	2,6	2,9	+ 8,9	- 8,1
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	194	557	628	1,2	2,4	+ 2,6	- 0,5
Insgesamt	16.226	22.403	26.601	100,0	100,0	+ 2,3	- 8,7

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 6.7: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der EU 27 mit ausgewählten Dienstleistungsarten

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	4.169	7.032	7.253	23,8	25,0	+ 5,3	- 17,7
Transport	3.006	5.426	5.863	17,2	20,2	+ 3,9	- 17,8
Bauleistungen	578	765	829	3,3	2,9	+ 19,8	- 15,5
Handel	400	649	363	2,3	1,3	+ 1,5	- 22,3
Vermietung	185	192	198	1,1	0,7	+ 3,5	- 16,1
Innovative Dienstleistungen	1.399	2.715	4.310	8,0	14,8	+ 0,2	- 7,1
Kommunikationsdienstleistungen	307	407	809	1,8	2,8	- 4,2	- 8,1
EDV- und Informationsdienstleistungen	180	602	1.008	1,0	3,5	+ 6,0	- 4,9
Patente und Lizenzen	92	206	342	0,5	1,2	+ 22,3	- 9,5
Forschung und Entwicklung	282	714	1.037	1,6	3,6	- 13,6	- 3,3
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	538	786	1.114	3,1	3,8	+ 7,5	- 11,0
Wissensbasierte Dienstleistungen	724	974	1.057	4,1	3,6	+ 1,0	- 8,8
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	304	446	438	1,7	1,5	- 1,6	- 1,1
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	317	400	473	1,8	1,6	+ 4,5	- 14,8
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	103	128	146	0,6	0,5	- 3,6	- 9,3
Insgesamt	17.496	24.248	29.034	100,0	100,0	+ 5,6	- 9,2
<i>Importe</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	3.383	5.721	6.539	28,6	33,8	+ 8,0	- 17,3
Transport	2.517	4.654	5.478	21,3	28,3	+ 5,9	- 15,9
Bauleistungen	438	641	710	3,7	3,7	+ 19,9	- 25,0
Handel	373	334	264	3,2	1,4	+ 23,3	- 24,4
Vermietung	55	92	87	0,5	0,5	± 0,0	- 6,5
Innovative Dienstleistungen	1.318	2.282	3.176	11,2	16,4	+ 5,9	- 8,5
Kommunikationsdienstleistungen	387	411	623	3,3	3,2	- 5,9	- 7,3
EDV- und Informationsdienstleistungen	355	599	879	3,0	4,5	+ 12,4	- 6,6
Patente und Lizenzen	382	895	795	3,2	4,1	+ 4,2	- 19,4
Forschung und Entwicklung	54	136	331	0,5	1,7	+ 17,8	+ 11,1
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	140	241	548	1,2	2,8	+ 8,5	- 4,4
Wissensbasierte Dienstleistungen	750	1.193	1.562	6,3	8,1	+ 1,6	- 3,3
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	323	339	428	2,7	2,2	- 0,2	- 6,6
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	291	481	555	2,5	2,9	+ 4,0	- 3,1
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	136	373	579	1,2	3,0	+ 0,7	- 1,0
Insgesamt	11.819	16.589	19.333	100,0	100,0	+ 2,2	- 9,2

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 6.8: Österreichs Dienstleistungsaußenhandel mit der Extra-EU-27 mit ausgewählten Dienstleistungsarten

	1999	2004	2009	1999	2009	2008	2009
		Mio. €		Anteile in %		Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	1.295	1.730	2.125	29,0	27,8	+ 3,8	- 12,1
Transport	914	1.349	1.730	20,5	21,7	+ 4,2	- 14,5
Bauleistungen	86	176	172	1,9	2,8	+ 1,6	- 7,0
Handel	114	82	129	2,6	1,3	+ 4,7	+ 15,2
Vermietung	181	123	94	4,1	2,0	± 0,0	- 4,1
Innovative Dienstleistungen	484	979	2.271	10,8	15,8	+ 30,1	- 3,4
Kommunikationsdienstleistungen	94	134	309	2,1	2,2	+ 8,1	- 3,1
EDV- und Informationsdienstleistungen	52	118	440	1,2	1,9	+ 25,7	+ 5,8
Patente und Lizenzen	21	91	193	0,5	1,5	+ 7,5	- 21,2
Forschung und Entwicklung	74	285	354	1,7	4,6	+ 29,8	- 8,8
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	243	351	975	5,4	5,6	+ 50,3	- 0,8
Wissensbasierte Dienstleistungen	211	316	525	4,7	5,1	+ 14,6	- 4,7
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	117	170	212	2,6	2,7	+ 2,8	- 4,5
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	57	98	265	1,3	1,6	+ 22,9	- 6,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	37	48	48	0,8	0,8	+ 32,4	+ 6,7
Insgesamt	4.463	6.213	9.202	100,0	100,0	+ 10,4	- 10,8
<i>Importe</i>							
Traditionelle Dienstleistungen	1.363	1.910	2.469	30,9	32,9	+ 3,9	- 21,2
Transport	892	1.455	2.150	20,2	25,0	+ 3,1	- 22,5
Bauleistungen	80	160	77	1,8	2,8	+ 10,2	- 20,6
Handel	350	247	173	7,9	4,2	+ 15,0	- 6,0
Vermietung	41	48	69	0,9	0,8	± 0,0	- 11,5
Innovative Dienstleistungen	433	457	882	9,8	7,9	+ 8,5	- 4,1
Kommunikationsdienstleistungen	104	121	222	2,4	2,1	- 0,4	- 6,3
EDV- und Informationsdienstleistungen	39	91	259	0,9	1,6	+ 15,7	+ 3,2
Patente und Lizenzen	201	101	109	4,6	1,7	- 8,7	- 5,2
Forschung und Entwicklung	18	55	60	0,4	0,9	+ 46,4	- 26,8
Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	71	89	232	1,6	1,5	+ 11,4	- 1,3
Wissensbasierte Dienstleistungen	308	489	404	7,0	8,4	+ 16,0	- 14,2
Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung, Public Relations	123	91	138	2,8	1,6	+ 3,9	- 12,7
Werbung, Marktforschung, Meinungsumfragen	127	214	217	2,9	3,7	+ 21,4	- 18,7
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	58	184	49	1,3	3,2	+ 35,3	+ 6,5
Insgesamt	4.406	5.814	7.268	100,0	100,0	+ 2,4	- 7,2

Q: OeNB, Statistik Austria.

Übersicht 7.6: Internationalisierung Österreichs im internationalen Vergleich

	1999	2004 In % des BIP	2009	2009 1999 = 100
<i>Aktive Direktinvestitionen (Bestände)</i>				
Österreich ¹⁾	9,1	24,2	43,8	483,1
Schweiz	71,8	109,3	163,8	228,0
Schweden	41,3	60,1	91,1	220,4
Irland	26,2	57,7	82,9	316,9
Großbritannien	45,7	56,7	75,9	166,1
Frankreich	22,9	55,9	64,3	280,9
Finnland	25,9	45,0	52,4	202,4
Spanien	19,1	27,0	44,0	230,1
Deutschland	19,3	33,7	41,3	214,1
Italien	15,1	16,2	27,3	180,3
EU 27	27,0	42,2	54,8	203,0
Industriestaaten ²⁾	24,8	32,5	41,2	166,0
Welt	21,9	27,9	32,8	149,5
<i>Passive Direktinvestitionen (Bestände)</i>				
Österreich ¹⁾	11,1	24,5	44,2	397,1
Schweiz	28,1	53,9	94,4	336,5
Irland	75,5	112,3	83,3	110,3
Schweden	28,5	54,9	75,5	264,8
Großbritannien	25,6	31,9	51,7	201,6
Spanien	20,3	39,0	45,6	225,0
Frankreich	16,8	42,0	42,3	252,7
Finnland	14,0	30,4	36,8	262,8
Deutschland	11,0	18,7	21,0	191,5
Italien	9,0	12,8	18,6	205,7
EU 27	20,7	36,0	45,3	219,1
Industriestaaten ²⁾	21,2	26,6	31,8	150,0
Welt	21,8	26,3	30,5	140,1

Q: UNCTAD, World Investment Report 2010. – Länder sortiert nach dem Jahr 2009. – ¹⁾ Geringe Unterschiede zu anderen ausgewiesenen Werten. – ²⁾ EU 27, EFTA, USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Japan, Israel, Bermuda.

Übersicht 7.7: Österreichs aktive und passive Direktinvestitionen in ausgewählten Ländern und Regionen

	FDI-Bestände 2008			FDI-Flüsse 2009		Beschäftigte 2008	
	Mio. €	Anteile in %	Ø 1998/ 2008 Veränderung in % p. a.	Mio. €	Personen	Anteile in %	Ø 1998/ 2008 Veränderung in % p. a.
<i>Aktive Direktinvestitionen</i>							
Tschechien	8.630	8,1	+ 22,7	29	80.574	11,9	+ 10,0
Ungarn	6.463	6,1	+ 16,1	- 471	79.216	11,7	+ 4,2
Rumänien	6.190	5,8	+ 48,5	482	69.409	10,3	+ 28,6
Kroatien	5.500	5,2	+ 34,0	301	29.275	4,3	+ 26,9
Russland ¹⁾	4.638	4,3	+ 48,0	172	31.737	4,7	+ 27,9
Slowakei	4.461	4,2	+ 25,6	292	38.536	5,7	+ 14,6
Polen	3.693	3,5	+ 25,6	345	24.025	3,6	+ 7,5
Bulgarien	3.688	3,5	+ 70,3	211	21.675	3,2	+ 45,9
Ukraine	2.472	2,3	+ 59,6	172	41.959	6,2	+ 47,1
Slowenien	2.391	2,2	+ 18,1	36	12.993	1,9	+ 13,0
Serbien	1.841	1,7	+ 112,1	323	14.661	2,2	+ 96,6
MOEL 5	25.638	24,0	+ 20,9	231	235.344	34,8	+ 8,0
MOEL 21	52.372	49,0	+ 28,3	1.912	465.667	69,0	+ 14,4
EU 15	71.508	67,0	+ 20,6	978	127.892	18,9	+ 9,7
EU 12	39.620	37,1	+ 25,1	1.166	329.798	48,8	+ 11,1
Welt	106.792	100,0	+ 21,8	4.655	675.337	100,0	+ 13,7
<i>Passive Direktinvestitionen</i>							
Deutschland	32.104	30,2	+ 14,4	688	104.172	43,7	- 1,0
Italien	24.263	22,8	+ 27,4	1.589	15.992	6,7	+ 5,3
USA	9.851	9,3	+ 20,0	1.583	21.970	9,2	- 0,9
Schweiz, Liechtenstein	6.258	5,9	+ 10,5	262	27.576	11,6	- 1,2
Niederlande	5.485	5,2	+ 12,3	- 900	6.380	2,7	- 4,6
Frankreich	3.252	3,1	+ 12,0	1.410	9.693	4,1	+ 2,0
Großbritannien	2.769	2,6	+ 13,3	- 1.696	10.433	4,4	+ 4,2
Russland	1.988	1,9	+ 26,5	226	287	0,1	+ 4,3
Spanien	467	0,4	+ 7,9	678	3.614	1,5	+ 55,1
MOEL 21	2.375	2,2	+ 21,1	247	2.135	0,9	+ 9,1
EU 15	74.136	69,8	+ 17,0	2.984	169.767	71,2	+ 0,4
EU 12	837	0,8	+ 16,0	348	2.065	0,9	+ 10,4
Welt	106.190	100,0	+ 17,4	6.203	238.399	100,0	+ 0,3

Q: OeNB. – Zahl der Beschäftigten gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil. – ¹⁾ Zum Vergleich wurde das Jahr 1999 herangezogen.

Übersicht 7.8: Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen in ausgewählten Ländern 2008

	Österreich	Deutschland	Italien	Schweiz	Niederlande
	Marktanteile in %				
Tschechien	12,1	14,4	0,9	4,5	31,6
Slowakei	14,5	11,1	11,4	1,8	19,6
Ungarn	12,9	24,0	1,4	2,1	15,2
Slowenien	45,5	5,4	4,8	11,0	7,3
Polen	3,6	15,6	3,7	2,4	19,1
MOEL 5	10,4	16,0	3,4	3,2	21,3
Bulgarien	19,1	5,9	1,5	2,0	14,7
Rumänien	18,8	15,4	7,3	4,7	17,2
Kroatien	28,4	12,6	3,0	2,0	18,3
Bosnien-Herzegowina	30,5	4,0	1,9	5,0	2,8
Serbien	14,8	8,9	4,0	1,7	6,3
Ukraine	6,9	18,0	2,6	2,0	8,9
Welt	1,0	8,1	3,2	4,7	5,1

Standardisierte Marktanteile

Tschechien	100,0	14,2	2,2	7,8	49,9
Slowakei	100,0	9,2	24,2	2,5	25,8
Ungarn	100,0	22,3	3,3	3,4	22,7
Slowenien	100,0	1,4	3,2	5,0	3,1
Polen	100,0	52,7	32,2	14,1	103,3
MOEL 5	100,0	18,3	9,9	6,3	39,1
Bulgarien	100,0	3,7	2,4	2,2	14,8
Rumänien	100,0	9,8	12,0	5,2	17,5
Kroatien	100,0	5,3	3,3	1,4	12,3
Bosnien-Herzegowina	100,0	1,6	1,9	3,4	1,7
Serbien	100,0	7,2	8,3	2,3	8,1
Ukraine	100,0	31,2	11,5	6,1	24,9
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: wiiw, UNCTAD, World Investment Report 2010, 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:

$$\left(\frac{Ma_{ij}}{Ma_{\delta j}} \right) / \left(\frac{Ma_{i\omega}}{Ma_{\delta\omega}} \right) \times 100 . - Ma \dots \text{Marktanteil}, i \dots \text{investierendes Land}, j \dots \text{Empfängerland}, \delta \dots \text{Österreich}, \omega \dots \text{Welt}$$

Übersicht 7.9: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

	Eigenkapital ¹⁾			Jahresgewinn netto (Jahresergebnis)			Rentabilität		
	MOEL 21	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 21	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 21	EU 15 In %	Insgesamt
1995	1.971	3.113	7.021	- 26	28	95	- 1,3	0,9	1,4
1996	2.477	3.893	8.666	148	174	486	6,3	4,7	5,9
1997	3.369	4.556	11.237	278	179	644	9,0	4,1	6,1
1998	3.765	5.947	13.235	124	212	580	3,4	3,7	4,6
1999	4.825	7.629	17.337	441	334	1.125	10,1	4,6	6,9
2000	6.642	10.617	23.871	654	403	1.345	10,9	4,0	6,0
2001	10.104	11.443	29.192	1.122	- 70	1.341	12,5	- 0,6	4,8
2002	12.732	13.528	36.010	1.288	811	2.726	11,3	6,4	8,2
2003	15.207	14.476	41.634	1.852	644	3.275	13,9	4,7	8,5
2004	18.296	15.042	47.430	2.420	814	4.227	15,2	5,7	9,8
2005	23.209	17.637	52.982	3.119	692	5.157	15,5	4,1	10,8
2006	30.453	24.491	68.148	4.032	1.702	7.548	15,3	7,5	12,5
2007	40.875	27.371	85.957	5.185	2.293	9.746	14,5	9,1	12,8
2008	46.280	28.665	95.589	4.323	955	6.095	10,3	3,4	6,8

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. – !) Zu Buchwerten.

Übersicht 7.10: Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionsbestände nach wesentlichen Zielländern und -regionen im Jahr 2008

	Deutsch- land	Tsche- chien	Ungarn	MOEL 21	EU 15	Welt
	Anteile in %					
Primärproduktion, Energie	2,3	1,7	1,2	2,1	3,8	3,0
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	0,1	3,0	4,6	3,4	0,3	1,9
Textilien, Bekleidung, Leder	0,1	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1
Holz, Papier, Druckerei	3,0	4,7	3,9	2,9	4,4	3,1
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	7,0	3,9	15,3	8,0	8,4	7,1
Glas, Steinwaren	1,6	2,8	4,2	2,6	4,4	2,8
Metallindustrie	4,4	0,8	0,5	0,6	3,5	2,0
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	6,0	1,7	2,4	1,0	4,8	2,5
Maschinenbau	2,8	0,9	1,0	0,6	3,4	1,7
Fahrzeugbau	1,7	0,3	0,4	0,5	1,2	0,7
Sonstige Waren, Reparatur	1,6	0,3	0,3	0,3	1,0	0,5
Bauwesen	6,5	3,4	6,9	3,0	3,8	3,1
Handel	3,3	9,1	15,8	8,3	6,2	10,7
Verkehr, Lagerei, Post	0,2	0,3	2,0	0,6	0,2	0,4
Hotels, Restaurants	0,0	0,5	0,3	0,1	0,0	0,1
Information und Kommunikation	0,8	0,5	0,9	4,1	0,5	3,1
Finanz- und Versicherungswesen	36,3	58,2	33,4	55,9	31,3	44,7
Realitätenwesen	5,3	5,5	5,0	3,4	3,2	3,0
Professionelle Dienstleistungen	11,8	1,0	0,9	1,5	14,2	6,3
Sonstige Wirtschaftsdienstleistungen	4,9	0,6	0,2	0,5	4,0	2,3
Öffentliche und persönliche Dienste	0,3	0,3	0,5	0,4	1,3	0,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sachgütererzeugung ¹⁾	28,3	19,0	32,9	20,0	31,6	22,4
Dienstleistungen	69,4	79,3	65,9	77,9	64,5	74,6

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen. – Branchengliederung bereits nach OeNACE 2008. – Aufgrund von Holdinggesellschaften – diese sind in der Kategorie "Professionelle Dienstleistungen" und in der Kategorie "Finanz- und Versicherungswesen" enthalten – ist die Branchenstruktur mit Vorsicht zu interpretieren, da dadurch Verzerrungen möglich sind (OeNB, 2010A). – ¹⁾ Direktinvestitionsbestände der Primärproduktion und Energie nicht enthalten.

Verzeichnisse

Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1.1:	Staatsverschuldung ausgewählter Länder	23
Übersicht 2.1:	Handelsgewinne (zusätzliche Exporte und Importe) durch den Abschluss der Doha-Runde	41
Übersicht 2.2:	BIP-Effekte aus den gestiegenen Exporten und Importen durch den Abschluss der Doha-Runde	42
Übersicht 2.3:	2009 und 2010 in Kraft getretene Freihandelsabkommen	44
Übersicht 3.1:	Greenfield-Projekte und M&A-Transaktionen nach Sektor und ausgewählten Industrien im Jahr 2009	72
Übersicht 4.1:	Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich	80
Übersicht 4.2:	Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	85
Übersicht 4.3:	Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	88
Übersicht 5.1:	Österreichs Außenhandel im Überblick	98
Übersicht 5.2:	Reale Bestimmungsfaktoren des Exports	99
Übersicht 5.3:	Österreichs Marktanteile am Export der OECD 24	101
Übersicht 5.4:	Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren	103
Übersicht 5.5:	Beitrag der Mengen- und Preiskomponente des Exports und Imports zur Veränderung der Handelsbilanz 2009	104
Übersicht 6.1:	Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungsaußenhandel 2009	122
Übersicht 6.2:	Übernachtungen nach der Herkunft	131
Übersicht 7.1:	Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich	135
Übersicht 7.2:	Struktur der Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region	140
Übersicht 7.3:	Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in den MOEL im Jahr 2008	142
Übersicht 7.4:	Entwicklung der österreichischen Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Länder und Regionen	143
Übersicht 7.5:	Struktur der Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors	149
Übersicht 8.1:	Kennzahlen zum österreichischen Außenhandel mit ausgewählten Warengruppen	162
Übersicht 8.2:	Kennzahlen zu Warenexporten in der Kreativwirtschaft im internationalen Vergleich	169

Übersicht 8.3:	Entwicklung der österreichischen Dienstleistungsexporte in kreativwirtschaftlich relevanten Segmenten	170
Übersicht 8.4:	Entwicklung der österreichischen Dienstleistungsexporte in kreativwirtschaftlich relevanten Segmenten	171
Übersicht 9.1:	Exportpartizipation in der österreichischen Sachgütererzeugung 2006	175
Übersicht 9.2:	Exportprämien für diverse Größen- und Leistungsmerkmale (2002 bis 2006)	179
Übersicht 10.1:	Kriterien zur Beurteilung der Optimalität einer Währungsunion	186
Übersicht 10.2:	Endogenität der Kriterien zur Beurteilung der Optimalität einer Währungsunion	187
Übersicht 10.3:	Ausgewählte Kennzahlen zum Euro-Raum 12	189
Übersicht 12.1:	Regressionsergebnisse – Wechselkurselastizität der Exporte	220
Übersicht 13.1:	Zusammenfassung der Makroeffekte für Österreich	231
Übersicht 13.2:	BIP- und Leistungsbilanzeffekte einer 10%-igen Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar	233
Übersicht 14.1:	Wechselkursregime in zentral- und osteuropäischen Ländern	237
Übersicht 15.1:	Krisenfinanzierung in Europa	266
Übersicht 16.1:	FIW Studien	283
Übersicht 16.2:	FIW Working Papers	284
Übersicht 16.3:	FIW Policy Briefs	285

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern	18
Abbildung 1.2:	Beiträge zum globalen realen Wirtschaftswachstum	20
Abbildung 1.3:	Entwicklung der Rohstoffpreise	21
Abbildung 1.4:	Globale Leistungsbilanzsalden und Leistungsbilanzen ausgewählter Länder und Regionen	27
Abbildung 3.1:	Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionsströme	55
Abbildung 3.2:	Reale Entwicklung der globalen Warenexporte und der Warenexporte einzelner Länder und Regionen	56
Abbildung 3.3:	Warenstruktur des Welthandels (nominell)	58
Abbildung 3.4:	Volumen der EU-27-Exporte und EU-27-Importe nach Verwendungszweck ("end-use categories")	60
Abbildung 3.5:	Exportanteile nach Technologieintensität der Industrien ausgewählter Länder und Regionen im Jahr 2009	61
Abbildung 3.6:	Exportmarktanteile nach Technologieintensität der Industrien ausgewählter Länder und Regionen in %	62
Abbildung 3.7:	Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptsektoren	64

Abbildung 3.8:	Zusammenhang zwischen dem Anteil der Dienstleistungsexporte und dem Exportrückgang 2009	66
Abbildung 3.9:	Nominelle Dienstleistungsexporte der EU 27	67
Abbildung 3.10:	Passive FDI-Flüsse nach Ländergruppen	68
Abbildung 3.11:	Aktive FDI-Flüsse der BRIC	70
Abbildung 4.1:	Wirtschaftswachstum in Österreich und dem Euro-Raum	81
Abbildung 4.2:	Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten für Österreich	89
Abbildung 4.3:	Außenbeitrag laut VGR, nominell	91
Abbildung 5.1:	Entwicklung der österreichischen realen Warenexporte laut VGR	95
Abbildung 5.2:	Beurteilungen der Auslandsauftragsbestände und Erwartungen der österreichischen Exportindustrie	96
Abbildung 5.3:	Warenexporte der Bundesländer im Jahr 2009 anhand der Außenhandelsstatistik und JR-Korrekturen	110
Abbildung 5.4:	Warenexporte der Bundesländer für die Jahre 2000 bis 2009 nach JR-Korrekturen	111
Abbildung 5.5:	Warenexportquoten in % des nominellen BRP bzw. nominellen BIP der Bundesländer nach JR-Korrekturen	112
Abbildung 5.6:	Lokationskoeffizienten ausgewählter Warengruppen in den Bundesländern im Jahr 2009	113
Abbildung 6.1:	Wichtige Kategorien im Dienstleistungsaußenhandel	118
Abbildung 6.2:	Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte im Jahr 2009	123
Abbildung 6.3:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte nach Kategorien 2009	124
Abbildung 6.4:	Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels nach Kategorien 2009	124
Abbildung 6.5:	Entwicklung der internationalen Touristenankünfte weltweit	127
Abbildung 6.6:	Umsatzentwicklung im Beherbergungs- und Gaststättenwesen	128
Abbildung 6.7:	Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus	128
Abbildung 6.8:	Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen	130
Abbildung 7.1:	Regionale Entwicklung der österreichischen aktiven Direktinvestitionsbestände	139
Abbildung 7.2:	Eigenkapitalrentabilität österreichischer Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Zielländern und -regionen im Jahr 2008	146
Abbildung 7.3:	Regionalgliederung passiver Direktinvestitionsbestände in Österreich	149
Abbildung 7.4:	Branchenstruktur der passiven Direktinvestitionsbestände in Österreich im Jahr 2008	151
Abbildung 8.1:	Bedeutung ausgewählter Gruppen innerhalb des österreichischen Dienstleistungs- bzw. Warenexports	156

Abbildung 8.2:	Bedeutung von Industriewaren im Warenexport im internationalen Vergleich	158
Abbildung 8.3:	Veränderung der Bedeutung ausgewählter Warengruppen im österreichischen Warenexport	159
Abbildung 8.4:	Internationaler Vergleich des Strukturwandels in der Sachgütererzeugung nach zukunftsorientierten Branchen	164
Abbildung 8.5:	Warenexporte der Kreativwirtschaft im internationalen Vergleich	168
Abbildung 9.1:	Exportkonzentration im Jahr 2006	177
Abbildung 10.1:	Exportquoten im Euro-Raum 16 im Jahr 2010	188
Abbildung 11.1:	Staatsverschuldung und Budgetsaldo ausgewählter Euroländer	198
Abbildung 11.2:	Entwicklung der öffentlichen und privaten Verschuldung	199
Abbildung 11.3:	Inflationsdifferential zwischen Deutschland und Ländern der südlichen Euro-Raum-Peripherie	201
Abbildung 11.4:	Entwicklung der nominellen Lohnkosten in der Industrie für ausgewählte Euroländer	203
Abbildung 11.5:	Real-effektive Wechselkurse und Leistungsbilanzsalden ausgewählter Euroländer	204
Abbildung 12.1:	Nomineller Wechselkurs und Kaufkraftparität in US-Dollar je Euro	211
Abbildung 12.2:	Nominelle Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber wesentlichen Weltwährungen	212
Abbildung 12.3:	Nominell-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder	214
Abbildung 12.4:	Nominell-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder	215
Abbildung 12.5:	Real-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder	216
Abbildung 12.6:	Real-effektiver Wechselkursindex für ausgewählte Länder	217
Abbildung 13.1:	BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar	228
Abbildung 13.2:	BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar (Quartale)	229
Abbildung 13.3:	Leistungsbilanzeffekte einer 10%-igen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar (Jahre)	230
Abbildung 13.4:	BIP-Effekte einer 10%-igen Aufwertung des Yuan gegenüber dem US-Dollar	232
Abbildung 14.1:	BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten	240
Abbildung 14.2:	Wechselkursentwicklung gegenüber dem Euro	240
Abbildung 14.3:	Entwicklung der Leistungsbilanzen	242
Abbildung 14.4:	Entwicklung der CDS-Prämien	242
Abbildung 14.5:	Entwicklung der Länderratings auf Basis der Staatsverschuldung in Fremdwährung	243
Abbildung 14.6:	Grad der Euroisierung	252
Abbildung 14.7:	Währungszusammensetzung der inländischen Kreditvergabe an Haushalte und Unternehmen	253

Stichwortverzeichnis

A

Abwertung	25, 184, 197, 210, 213, 217, 228, 239
Antidumping	39
Arbeitslosenquote Österreich	79, 82
Arbeitsproduktivität	202
ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA)	50
Asymmetrischer Schock	57, 186, 200

B

BIP-Wachstum Österreich	77, 80, 82
Boom/Bust-Zyklen	257
Bretton Woods System	257

C

Comprehensive Economic and Trade Agreement	47
Cotonou Abkommen	47
Counter Factual	191
Currency Boards	32, 238

D

Dienstleistungsexport Österreichs Bedeutung	155
Kreativwirtschaft	170
Reiseverkehr	157
Dienstleistungshandel Allgemein	55, 63
Sektorstruktur	64
Wirtschaftskrise	125
Dienstleistungshandel Österreichs Kategorien	118
Regionalstruktur	121
Tourismus	126
Überblick	87, 116
Direktinvestitionen Allgemein	54, 68
Eigenkapitalinvestitionen	71
Flüsse	68
Greenfield investments	71, 145
Intra-Firmen-Kredite	70
Mergers & acquisitions	71, 145

Multinationale Unternehmen	69
Reinvestierten Gewinne	71
Direktinvestitionen Österreichs Aktive FDI-Bestände	137
Aktive FDI-Flüsse	137
Branchenstruktur	144, 150
FATS-Statistik	137
FDI-Quote	136
Internationaler Vergleich	134
MOEL	141
Passive FDI-Bestände	147
Passive FDI-Flüsse	147
Regionalstruktur	138, 148
Rentabilität	146
Überblick	87
Diversifizierung	61, 138, 184
Doha Development Agenda (DDA) ...	40
Doha-Runde Industriegüter	40
Landwirtschaft	40
NAMA	40
Neue Freihandelsrunde	40
Zollsenkungen	42

E

Economic Partnership Agreement	47
Effektiver Wechselkurs	215
Elastizität	59, 217, 227
Endogenität	187
Euroeinführungspläne	236
Euroisierung	250, 251
Europäische Finanzstabilitätsfazilität (EFSF)	184, 262
Europäische Währungsunion	200
Europäischer Ausschuss für Systemrisken (ESRB)	265
Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus ..	192
Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus (EFSM)	262
Europäischer Konjunkturzyklus	191
Euro-Schutzschirm	192, 246
Eurosystem	210, 246, 260
Exportintensität	176
Exportnachfrageelastizität	214

Exportpartizipation 174
 Exportprämien 174, 177
 Exportumsatz 178
 Extensive margin 59
 Externer Schock 33, 185

F

Faktormobilität 184
 Finanzierungssaldo des Staates
 Österreich 79, 82, 83
 Fiskalische Integration 185
 FIW
 Forschungskonferenz 281
 Kurzberichte 278
 Seminare 282
 Statistiken 282
 Studien 271
 Working Papers 278
 Workshops 279
 Flexibles Wechselkursregime 185
 Floating 237
 Freihandelsabkommen 44
 ASEAN 49
 EU 45
 USA 48
 Freihandelszone 45
 Fremdwährungskredite 239

G

Geldpolitik 25, 200
 Globalisierung 60, 106
 Griechenland-Krise 31, 33, 210, 225

H

Handelsbarrieren 57
 Handelspräferenzen 45
 Handelsverflechtung 186

I

Inflation
 Österreich 78, 82, 83
 Inflationsdifferential 201
 Integration der Finanzmärkte 187
 Intensive margin 59
 Internationale Arbeitsteilung 69
 Internationale
 Produktionsnetzwerke 59
 Investitionen
 Österreich 78, 81

Investitionsintensität 177

J

J-Kurven-Effekt 213, 230

K

Kaufkraftparität 211
 Konjunktur 19
 Österreich 77
 Konsolidierungsmaßnahmen
 Euro-Raum 79
 Österreich 83
 Konsum
 Österreich 78, 81, 83
 Konvergenzkriterien 249
 Konvergenzprozess 19
 Koordinierungsmechanismus 206

L

Leistungsbilanzsaldo
 Österreich 78, 82
 Lohnflexibilität 184
 Lohnpolitik 28, 202
 Lokationskoeffizient 112

M

Marktversagen 260
 Marshall-Lerner-Robinson-
 Bedingung 214

N

Nachhaltigkeit öffentlicher
 Finanzen 185
 New New Trade Theory 173, 275
 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse 48
 No-Bail-Out-Klausel 192
 Nominell-effektiver Wechselkurs 84,
 215, 219

O

OeNB-Eurosurvey 251
 Offenheit einer Volkswirtschaft 184
 Öffentliche Verschuldung 23, 197, 199
 Optimaler Währungsraum 200

P

Private Verschuldung 200
 Protektionismus 57

R

Real-effektiver Wechselkurs..84, 202, 219
 Realzinsätze 201
 Relative Lohnstückkosten 85, 188
 Rezession 17, 77, 94, 205, 259
 Rohstoffpreise 21, 55, 97

S

Schuldenkrise 29, 196
 Schuldenquote..... 197
 Selbstselektionsmechanismus 174
 Shanghai Cooperation
 Organisation..... 51
 Special safeguard measures 40
 Staatsschulden 197
 Staatsschuldenquote 22
 Stabilisierungs- und
 Assoziierungsabkommen..... 45
 Stabilitäts- und Wachstumspakt .. 22, 192
 Sudden stop..... 68

T

Transpazifische Partnerschaft..... 51

U

Ungleichgewichte25, 27, 79, 184,
 188, 204, 209, 225, 238
 Unternehmensheterogenität 173

V

Vertikale Arbeitsteilung 59
 Vienna Initiative..... 243, 262

W

Währungskrieg.....26, 222, 225, 233
 Währungspolitik 191, 226, 238
 Warenaußenhandel
 Allgemein..... 54
 Exportmarktanteile 63
 Regional..... 56
 Technologieintensität 60
 Warenstruktur 58
 Warenaußenhandel Österreichs
 Bundesländer 106
 Exportquote - Bundesländer 111

Getränke161
 Handelsbilanz104
 Holz und Holzwaren 163
 Kfz-Motoren160
 Kreativwirtschaft.....166
 Sektoren.....154
 Strukturveränderung.....163
 Überblick87
 Warenstruktur.....102
 Warenexport Österreichs
 Exportquote98
 Halbfertigwaren157
 Industriewarenanteil.....158
 Investitionsgüter.....158
 Konsumgütern157
 Kreativwirtschaft.....169
 Marktanteile.....100
 Regionalisierung.....106
 Regionalstruktur.....99
 Saisonbereinigte Werte94
 Warenstruktur.....102
 Wechselkursänderungen 184, 217,
 225, 233
 Wechselkursmechanismus II..... 33, 247
 Wechselkurspolitik..... 25, 210, 236
 Wechselkursregime 32, 236
 Welthandel54
 Kompositionseffekt.....57
 Lagerhaltungszyklus.....57
 Welthandelssystem.....40
 Weltwirtschaft.....17
 Wettbewerbsfähigkeit 25, 79, 83,
 161, 184, 189, 202, 214, 222, 237
 Wirtschaftskrise 18, 39, 69, 85, 87, 94,
 116, 119, 126, 133, 157, 212, 233,
 236, 247, 261
 WTO
 Freihandelsrunde40
 Handelsschutzmaßnahmen39
 Plus-Abkommen45
Z
 Zollkodex51
 Zollrückerstattungsregelungen46

Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen

Länderaggregate

ASEAN	Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam
ASEAN + 3	ASEAN, China, Japan, Südkorea
Baltikum	Estland, Lettland, Litauen
BRIC	Brasilien, China, Indien, Russland
BRIICS	Brasilien, China, Indien, Indonesien, Russland, Südafrika
EFTA	Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz
EU 15 oder Intra-EU 15	Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien
EU 10 oder 10 neue EU-Mitglieds- länder	Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern (10 neue EU-Mitgliedsländer nach EU-Erweiterung 2004)
EU 12 oder 12 neue EU-Mitglieds- länder	EU 10, Bulgarien, Rumänien (12 neue EU-Mitgliedsländer nach EU-Erweiterung 2004 und 2007)
EU 25 sowie Intra-EU 25	EU 15, EU 10
EU 27 sowie Intra-EU 27	EU 15, EU 12
Euro-Raum 12	EU 15 ohne Dänemark, Großbritannien, Schweden
Euro-Raum 13	Euro-Raum 12, Slowenien
Euro-Raum 15	Euro-Raum 13, Malta, Zypern
Euro-Raum 16	Euro-Raum 15, Slowakei
Extra-EU	Welt ohne EU 15 bzw. ohne EU 25 oder EU 27
G 20	Argentinien, Australien, Brasilien, China, Deutschland, EU, Frankreich, Großbritannien, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea, Türkei, USA
GUS	GUS-Asien und GUS-Europa

GUS-Asien	Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan
GUS-Europa	Moldawien, Russland, Ukraine, Weißrussland
Industriestaaten	OECD (ohne Mexiko, Polen, Slowakei, Tschechien, Türkei, Ungarn), Hongkong, Israel, Malta, Singapur, Taiwan, Zypern
MOEL 5	Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 10	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
MOEL 20 oder MOEL 21	MOEL 5, Westbalkan, Baltikum, Bulgarien, Rumänien, GUS-Europa (Die Bezeichnung MOEL 20 wurde in jenen Fällen verwendet, in welchen der Kosovo noch nicht getrennt gezählt wurde.)
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 Mexiko, Polen, Slowakei, Südkorea, Tschechien, Ungarn
OPEC	Abgrenzung aus dem Jahr 2009: Algerien, Angola, Ecuador, Irak, Iran, Katar, Kuwait, Libyen, Nigeria, Saudi-Arabien, Venezuela, Vereinigte Arabische Emirate
Schwarzmeerraum	Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Moldawien, Ukraine, Türkei
Westbalkan	Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Serbien

Abkürzungen

AK	Arbeiterkammer
AKP	Afrikanische, Karibische und Pazifische Staaten
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIS	Bank for International Settlements
CDS	Credit Default Swap
c.i.f.	Cost, insurance, freight
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ECOFIN	Economic and Financial Affairs Council
EIB	European Investment Bank
EK	Europäische Kommission
EPA	Economic Partnership Agreements
EU	Europäische Union
EWS	Europäisches Währungssystem
EZB	Europäische Zentralbank
F&E	Forschung und Entwicklung
FAO	Food and Agriculture Organization
FATS	Foreign Affiliates Statistics
FDI	Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)
Fed	Federal Reserve Bank
FHA	Freihandelsabkommen
FHZ	Freihandelszone
FIW	Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft
f.o.b.	Free on board
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
IFI	International Financial Institutions
IMF	International Monetary Fund
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Gemeinsamer Markt des Südens)
MwSt	Mehrwertsteuer

NACE	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne
NAFTA	North American Free Trade Area
NTB	Non-tariff barriers (nicht-tarifäre Handelshemmnisse)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OeNB	Oesterreichische Nationalbank
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
RCA	Revealed Comparative Advantage
SAA	Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen
SCO	Shanghai Cooperation Organisation
SITC	Standard International Trade Classification
SPE	Special Purpose Entities
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNO	United Nations Organization
UNWTO	World Tourism Organization
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
wiiw	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation
WWU	Wirtschafts- und Währungsunion



**FIW – ein Kooperationsprojekt von WIFO – wiiw – WSR
im Rahmen der Internationalisierungsoffensive der Bundesregierung**

