

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.

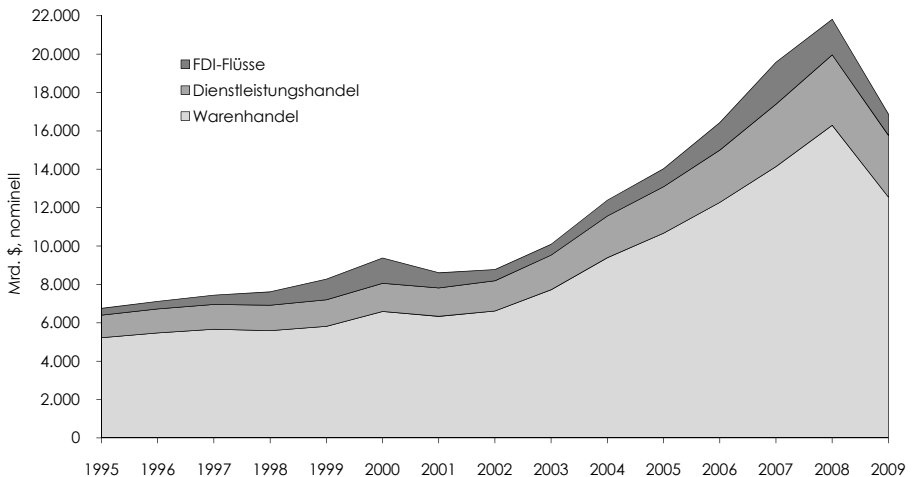
3.1 Internationale Handels- und Investitionsströme im Überblick

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.

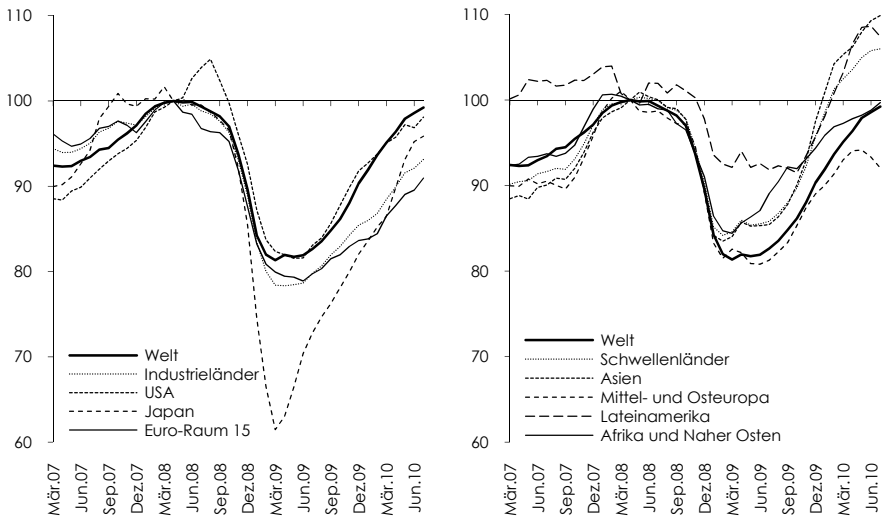
Für das Gesamtjahr 2010 wird ein reales Wachstum des Welthandels (Waren- und Dienstleistungshandel) von etwa 11,4% erwartet (IMF, 2010).

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.

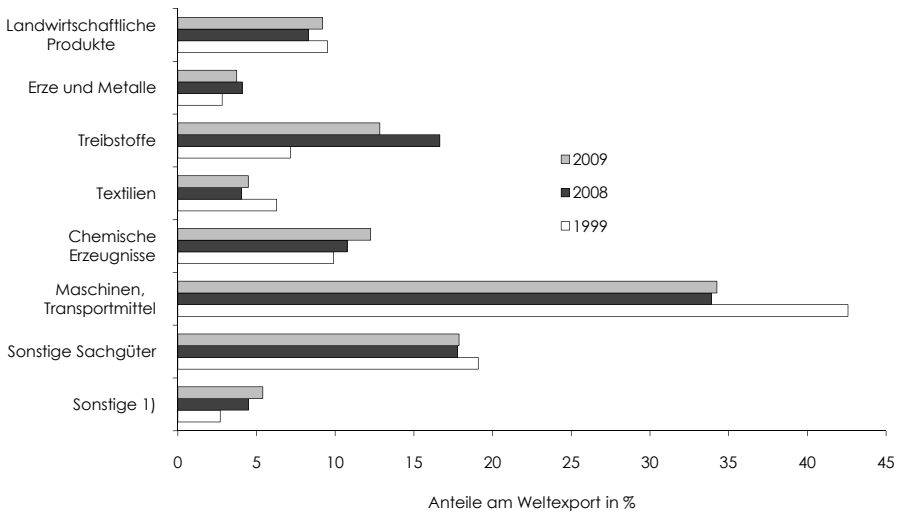
Der Kompositionseffekt ergibt sich aus dem Umstand, dass der negative Nachfrageschock asymmetrisch war, d. h. verschiedene Produkte und Industrien in unterschiedlichem Ausmaß betroffen waren. Die (real) stärksten Nachfragerückgänge waren bei Investitionsgütern und Transportmitteln, inklusive Autos, zu 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

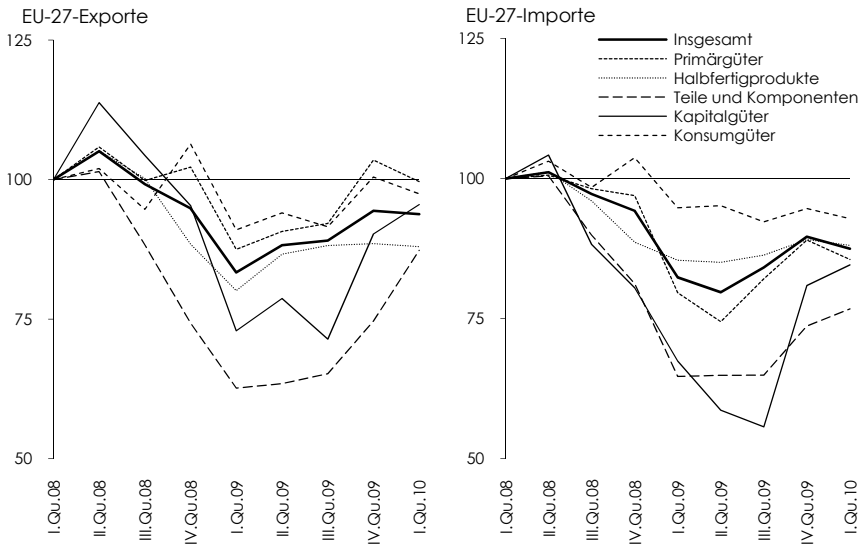
⁷⁾ wiiv-Berechnungen auf Basis von Daten der OECD. *Freund (2009)* findet für den Zeitraum 1995 bis 2007 eine Einkommenselastizität des Handels von 3,4. Darüber hinaus ist die Einkommenselastizität des Handels in Krisenperioden typischerweise noch höher.

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

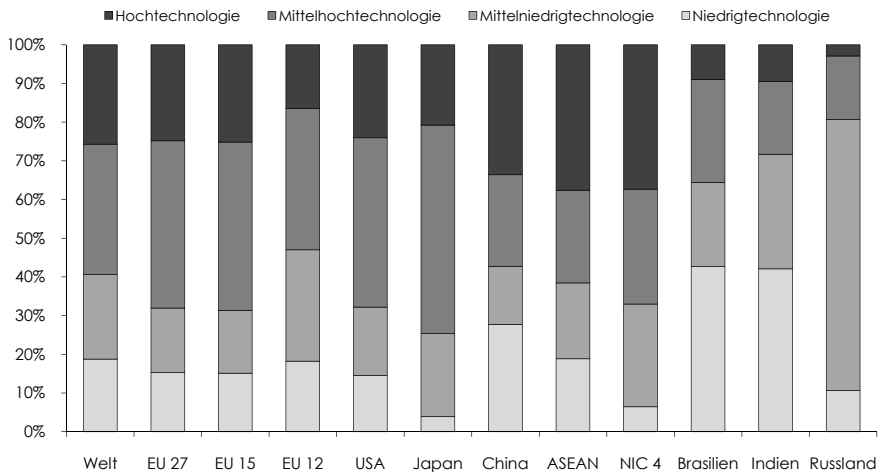


Q: Comext, wiiv-Berechnungen. – Export- und Importvolumen auf Basis physischer Einheiten (Tonnen).

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 Automobilssektor, 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

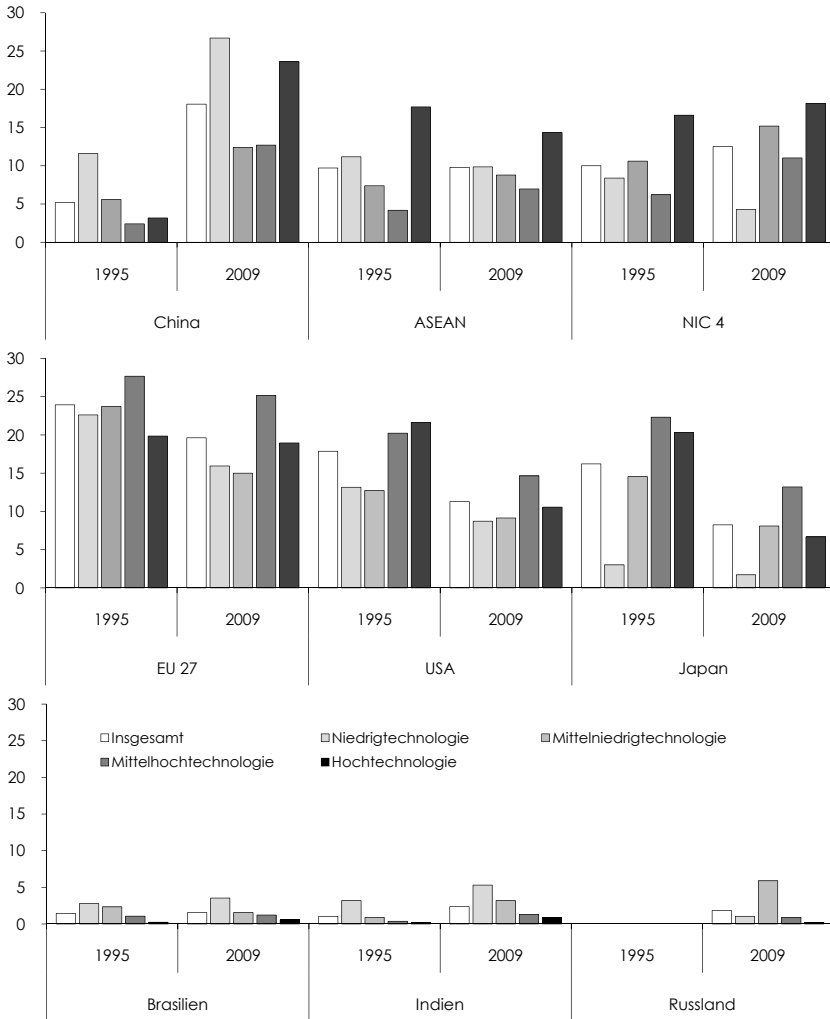


Q: UN Comtrade, wiw-Berechnungen. – Klassifizierung der Technologieintensität nach OECD auf Basis von ISIC rev3. Berechnungen umfassen die Industriegruppen ISIC 15 bis 36. Ohne Intra-EU-Handel.

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 Sachgüterherzeugung 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.

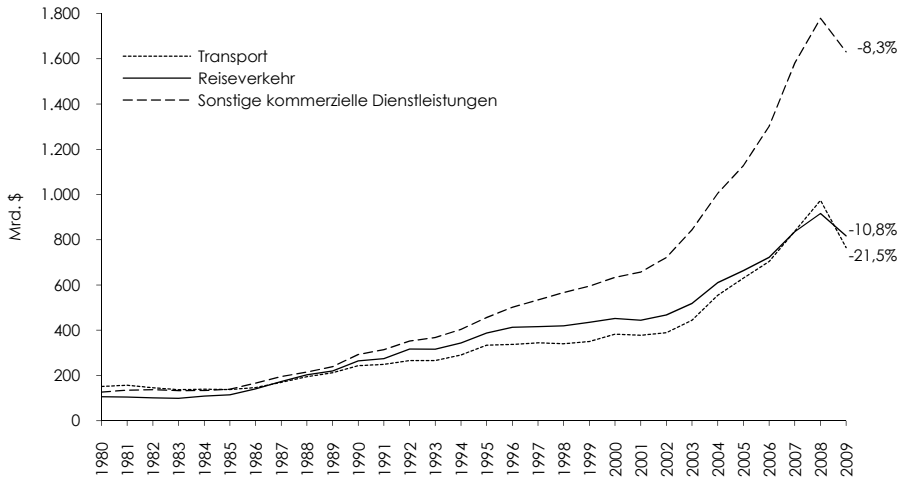
3.3 Internationaler Dienstleistungshandel

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)*.

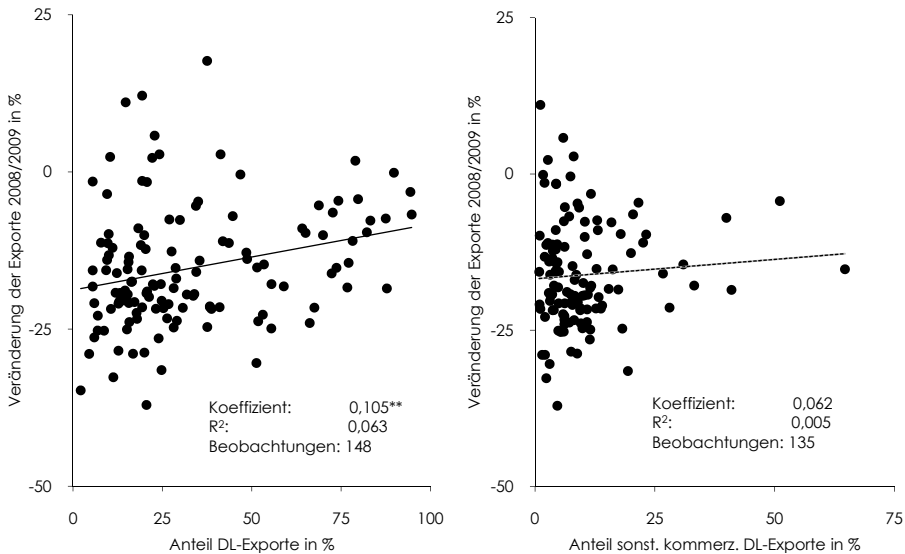
die natürlich eng an das Volumen des Warenhandels gekoppelt sind, und daher mit –21,5% auch einen vergleichbaren Rückgang verzeichneten.

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



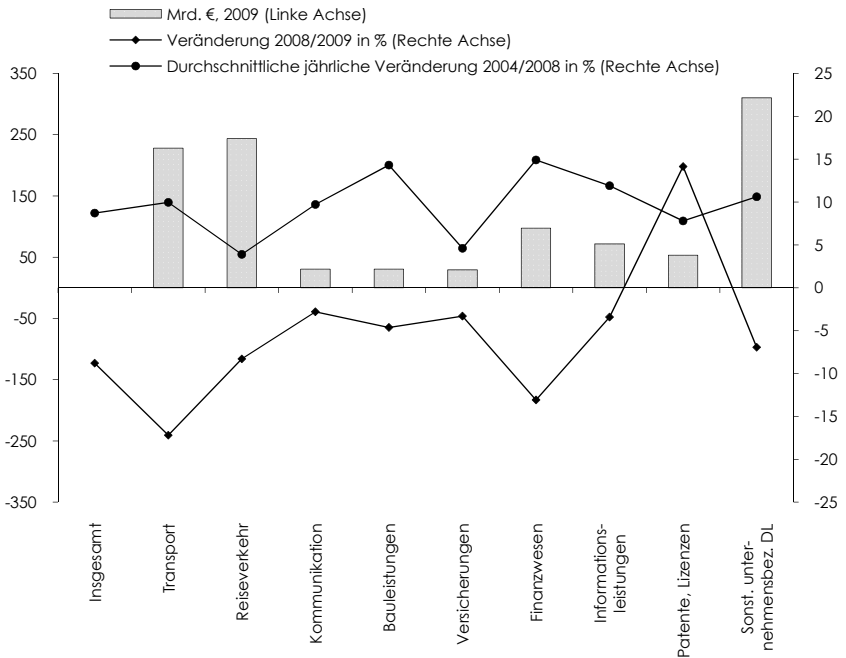
Q: WTO, wiiw-Berechnungen. – Ohne Ölexporture. ***, **, * zeigt Signifikanz auf dem 1%-, 5%- bzw. 10%-igen Niveau; R² = Bestimmtheitsmaß; Beobachtungen: Zahl (Länder).

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.

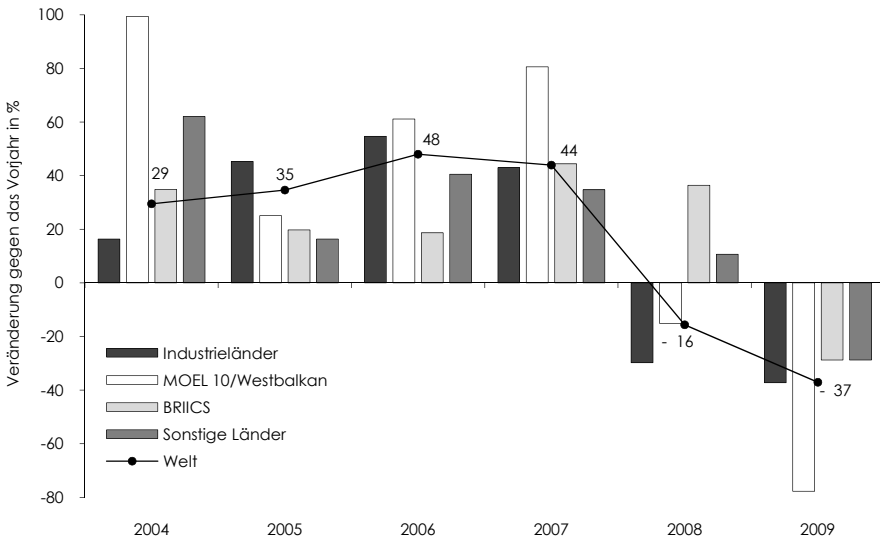
¹⁴⁾ Die hohe Krisenresistenz der Exporte von Informationsleistungen findet sich auch in den Daten der USA, die einen Exportzuwachs von 5,4% für 2009 ausweisen.

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.

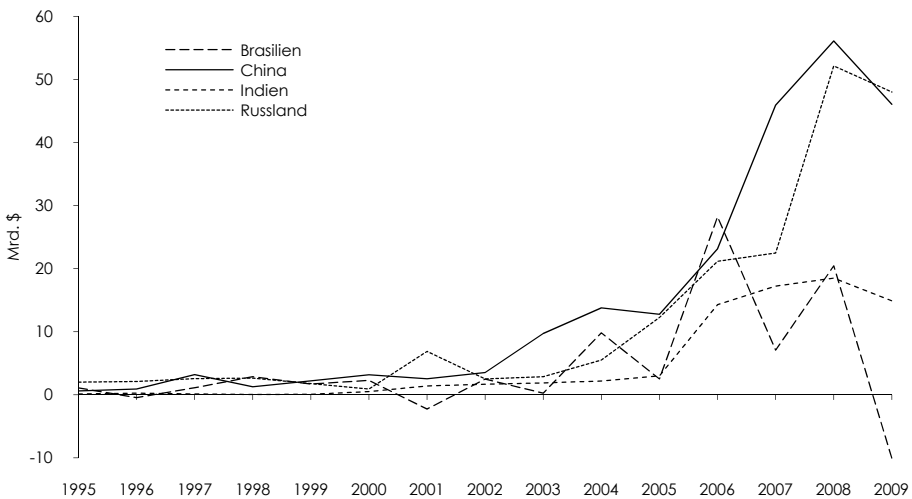
¹⁶⁾ Für die Entwicklung der FDI-Flüsse und FDI-Bestände einzelner Länder siehe auch Übersichten 3.10 bis 3.13 in den Statistischen Übersichten im Anhang.

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>.

- 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.