

Österreichs Außenwirtschaft 2007



Forschungsschwerpunkt
Internationale Wirtschaft

Österreichs Außenwirtschaft 2007

HERAUSGEGEBEN VOM KOMPETENZZENTRUM
FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)

Wien, Dezember 2007

Herausgeber und Medieninhaber

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

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

Projektkoordination: Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Dr. Julia Wörz (wiw)

Autorinnen und Autoren: Mag. Edward Christie (wiw)
Dr. Stefan Ederer (WIFO)
Dr. Jürgen Janger (WIFO)
Univ.-Prof. Dr. Michael Landesmann (wiw)
Mag. Dr. Markus Marterbauer (WIFO)
Mag. Olga Pindyuk (wiw)
Mag. Susanne Sieber (WIFO)
Univ.-Prof. Mag. Dr. Egon Smeral (WIFO)
Mag. Waltraut Urban (wiw)
Dr. Julia Wörz (wiw)

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

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

Umschlaggraphik: Martina Frisch
Galgenbühelweg 13, 6020 Innsbruck

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

Die Beiträge geben ausschließlich die Meinung der Autoren wieder.

Redaktionsschluss war der 5. November 2007 für das Kapitel 8 (Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich), der 8. Oktober 2007 für den restlichen Teil.

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

Vorwort des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit Dr. Martin Bartenstein



Österreichs Außenwirtschaft ist eine wahre Erfolgsgeschichte. Heimische Unternehmen erkennen verstärkt die Chancen der Auslandsmärkte. Dies zeigt sich insbesondere an der Zahl der Exporteure, die sich seit 1995 auf 30.000 mehr als verdreifacht hat. So konnte im Vorjahr bei den Warenexporten erstmals die Schallmauer von 100 Mrd. € durchbrochen werden. Die österreichischen Warenexporte stiegen im letzten Jahrzehnt um mehr als 140%.

Allein 2006 entsprachen die Gesamtexporte von Waren und Dienstleistungen mehr als 56% des Bruttoinlandsproduktes. Zum Vergleich: 1996 waren es gerade einmal 38% gewesen. Die Auslandsinvestitionen österreichischer Unternehmen entwickelten sich sogar noch dynamischer.

Die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit muss auch in Zukunft eine Top-Priorität der österreichischen wie der europäischen Wirtschaftspolitik bleiben. Deshalb hat die Bundesregierung die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich gestartete Initiative "go international" verlängert. Neben den bereits erfolgreichen Förderungsmaßnahmen kommt dem wissenschaftlichen Bereich verstärkt Augenmerk zu.

Mit dem im Rahmen von "go international" gegründeten Kompetenzzentrum "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) wurde in Österreich erstmals eine Forschungsplattform zu außenwirtschaftsrelevanten Themenbereichen geschaffen. Zentrale Aufgabe der Einrichtung ist es, die für Forschung und Lehre geeignete Infrastruktur, wie z. B. den einfacheren Zugang zu relevanten Datenbanken zu gestalten. Darüber hinaus soll außenwirtschaftspolitisches Know-how in Österreich ausgebaut und ein systematisches Forschungsprogramm entwickelt werden. Damit werden außenwirtschaftspolitische Entscheidungen und Aktivitäten im Rahmen der EU und multilateraler Organisationen nachhaltig unterstützt. Das Kompetenzzentrum FIW ist für die Wissenschaftsgemeinde Österreichs, die heimische Außenwirtschaftspolitik der Bundesregierung sowie für die Sozialpartner ein wichtiges Informationsportal. Es bündelt Wissen bestehender Forschungseinrichtungen und stellt es der Öffentlichkeit zur Verfügung.

Die Ihnen vorliegende Publikation "Österreichs Außenwirtschaft 2007" ist eines der Produkte des FIW. Es freut mich ganz besonders, dass mit dieser Plattform zahlreichen Expertinnen und Experten die Gelegenheit gegeben wird, aktuelle außenwirtschaftliche Themen intensiv zu diskutieren.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martin Bartenstein'. The signature is stylized and fluid, with a prominent 'M' and a long, sweeping tail.

Dr. Martin Bartenstein
Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit

Vorwort des Herausgebers

Die jüngste Aufschwungphase der Weltwirtschaft wurde von der dynamischen Entwicklung des internationalen Handels getragen. Dies gilt nicht nur für die am höchsten entwickelten Industrieländer, sondern noch viel stärker für die sich über die letzten ein bis zwei Jahrzehnte sehr dynamisch entwickelnden Länder mit mittlerem und niedrigem Einkommen, die sogenannten "Schwellenländer". Das stark exportorientierte Wachstum dieser Länder in Zusammenhang mit der bis Ende 2006 hohen und robusten Inlandsnachfrage der am meisten entwickelten Industrieländer unterstreicht die gestiegene wirtschaftliche Vernetzung weltweit. Das Volumen des weltweiten Handels mit Waren lag im Jahr 2006 um das Doppelte über dem Wert von 1996, reale Wachstumsraten um die 10% sind für den internationalen Warenhandel keine Seltenheit. Auch der Handel mit Dienstleistungen erfuhr eine kräftige Ausdehnung, noch dramatischer vergrößerte sich das Volumen der globalen Direktinvestitionen. Die aktiven Direktinvestitionsflüsse erreichten im Jahr 2006 mit 1,3 Mrd. \$ beinahe wieder den Rekordwert des Jahres 2000. Entsprechend der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung dürfte das Wachstum des Güter- und Dienstleistungshandels konjunkturbedingt in der allernächsten Zeit etwas nachlassen, dennoch bleibt der Welthandel eine der wichtigsten und mit Abstand die dynamischste Komponente der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung. Dies gilt insbesondere für Österreich als kleine, sehr stark exportorientierte Volkswirtschaft, dessen Erfolgstory und jüngste außenwirtschaftliche Entwicklung im vorliegenden Buch analysiert und beschrieben wird.

Im ersten Teil wird auf die sich ändernden Rahmenbedingungen in geographischer, struktureller als auch wirtschaftspolitischer Hinsicht eingegangen. In geographischer Hinsicht ist zum Beispiel auf die gestiegene Bedeutung Chinas als Lieferant von Teilen und Zubehör für die europäische Wirtschaft zu verweisen. Dies impliziert auch eine tiefere wirtschaftliche Verflechtung mit diesem aufstrebenden Markt und rückt die Handelsbeziehungen längerfristig in ein neues Licht. In struktureller Hinsicht sind zwei wesentliche Trends zu nennen. Einerseits deckt sich die österreichische Exportspezialisierung gut mit den im Welthandel wichtigsten Produktgruppen (das sind Maschinen und Transportmittel sowie chemische Produkte). Andererseits eröffnet die gestiegene Bedeutung des – nach wie vor stark auf die EU und die

USA konzentrierten – weltweiten Handels mit kommerziellen Dienstleistungen für ein "Dienstleistungsland" wie Österreich neue Perspektiven und Chancen. In handelspolitischer Hinsicht ist die Belebung von bilateralen Verhandlungen zur Handelsliberalisierung zu nennen, welche als logische Folge der de facto ruhenden Doha-Runde in der WTO anzusehen ist. Die Aufnahme von Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea und ASEAN sowie der Abschluss eines ebensolchen Abkommens zwischen den USA und Südkorea sind aufgrund der Größe der involvierten Partnerländer von großer Bedeutung.

Der zweite Teil des Buches setzt die globalen Trends mit den Charakteristika der österreichischen Außenwirtschaft in Verbindung und geht im Detail auf die wesentlichen Bereiche der österreichischen Außenwirtschaft ein, wie Warenhandel, Dienstleistungshandel sowie ausländische Direktinvestitionen.

Im dritten Teil wird zu zwei ausgewählten aktuellen Themen mit großer Bedeutung für den Welthandel ein Literaturüberblick gegeben: erstens der Status-quo und die Aussichten für die Doha-Entwicklungsrunde innerhalb der WTO und zweitens die Frage der Energiesicherheit für Europa. Abschließend enthält das Buch ein aktuelles Literaturverzeichnis mit der Angabe von Weblinks, welches einen umfassenden Überblick über die außenwirtschaftsrelevante Forschung mit Bezug auf Österreich liefert.

"Österreichs Außenwirtschaft 2007" wurde im Rahmen des Kompetenzzentrums "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW) herausgegeben. Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Bestandteil der Internationalisierungsinitiative der Bundesregierung "go international" und wird in Kooperation zwischen drei in Wien ansässigen Wirtschaftsforschungsinstituten – dem Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), dem Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiw) und dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Rechenzentrum (WSR) – geführt. Ziel des Kompetenzzentrums FIW ist einerseits die Bereitstellung von geeigneter Infrastruktur zur Durchführung von Forschungsprojekten zu außenwirtschaftsrelevanten Fragestellungen. Das FIW ermöglicht der österreichischen Forschungsgemeinschaft sowie öffentlichen Institutionen einen freien und einfachen Zugang zu den wichtigsten Außenhandelsdaten. Darüber hinaus werden über diese Plattform die Vernetzung der Wissenschaftsgemeinde und das außenpolitische Know-how der Bevölkerung durch verschiedene Veranstaltungen gefördert. Im Rahmen des FIW werden zahlreiche Workshops und Seminare zu außenwirtschaftsrelevanten Themen abgehalten. Die elektronische Schriftenreihe "FIW Working Papers", die besonders auch jungen Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen die

Bekanntmachung ihrer Forschungsarbeiten erleichtern soll, dient zusätzlich der Vernetzung und des Austauschs von Know-how. Die FIW-Website www.fiw.ac.at bietet neben dem Zugang zu außenwirtschaftsrelevanten Datenbanken und Publikationen auch den freien Download des vorliegenden Jahrbuchs "Österreichs Außenwirtschaft 2007" mit Softlinks zu den jeweiligen Artikeln im Literaturverzeichnis. Weiters finden sich auf der FIW-Website auch eine Zusammenstellung der wichtigsten in Österreich tätigen Experten und Expertinnen sowie die aktuellsten und archivierte Meldungen zum Thema aus nationalen und internationalen Quellen.

FIW
Kompetenzzentrum
Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft

Inhalt

Vorwort des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit Dr. Martin Bartenstein	3
Vorwort des Herausgebers	5
Weltwirtschaft	15
1. Aktuelle Trends und Herausforderungen der Weltwirtschaft	17
1.1 Globale makroökonomische Trends	17
1.1.1 Weltwirtschaftliche Konvergenzprozesse und externe Ungleichgewichte	17
1.1.2 Re-Equilibrierungsprozesse	21
1.1.3 Auswirkungen auf die internationale Konjunktur	23
1.2 Regionale und sektorale Charakteristika internationaler Integration	24
1.2.1 Internationale Integration sowie ältere und neuere Modelle der Außenhandelstheorie	24
1.2.2 Strukturelle Entwicklungen in Außenwirtschaftbeziehungen und deren wirtschaftspolitische Herausforderungen	30
1.3 Schlussbemerkungen	33
1.4 Literaturhinweise	33
2. Rahmenbedingungen des Welthandels	36
2.1 Verlauf der Weltkonjunktur	36
2.1.1 Aufschwung auf den wichtigsten Märkten und Entwicklung der Preise	36
2.2 Aussichten für die Industrieländer	42
2.3 Aussichten für die Schwellenländer	46
2.4 Veränderungen des institutionellen Umfelds	49
2.4.1 Multilaterale Verhandlungen (WTO)	49
2.4.2 Handelsbeziehungen der EU	51
2.4.3 Handelsbeziehungen der USA	53
2.4.4 Wirtschaftsintegration in Asien	54
2.4.5 Wirtschaftsintegration in Amerika und Lateinamerika	56

2.5	Handel und Entwicklung	57
2.5.1	Die Grundlagen des Integrierten Rahmenwerks (IR) und "Aid for Trade"	58
2.5.2	Vom IR zum VIR (Verstärkten Integrierten Rahmenwerk)	59
2.6	Literaturhinweise	59
3.	Entwicklung des Welthandels	61
3.1	Allgemeine Trends	61
3.2	Der internationale Handel mit Waren	63
3.2.1	Regionale Trends	63
3.2.2	Entwicklung in den einzelnen Sektoren	68
3.3	Der internationale Handel mit Dienstleistungen	70
3.3.1	Entwicklung in den einzelnen Branchen	71
3.3.2	Regionale Trends	72
3.4	Globale Direktinvestitionen	74
3.4.1	Regionale Trends	76
3.4.2	Entwicklung in den einzelnen Sektoren	79
3.5	Literaturhinweise	80
	Österreichs Außenwirtschaft	81
4.	Auswirkungen der internationalen Handelsentwicklung auf Österreich	83
4.1	Bedeutung der sektoralen und regionalen Trends im Welthandel für Österreich	83
4.2	Außenhandelspezialisierung Österreichs im Vergleich mit den anderen Ländern der EU 15 und den neuen EU-Ländern	85
4.3	Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft	91
4.4	Literaturhinweise	96
5.	Wirtschaftsentwicklung und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs – Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	97
5.1	Österreichs Konjunktur 2006/07 und Ausblick auf 2008	97
5.1.1	Dynamische Konjunktur 2006	97
5.1.2	Starkes Wirtschaftswachstum 2007	100
5.1.3	Erhebliche Risiken für die Konjunktur 2008	103
5.2	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit	105

5.3	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Warenhandel, Dienstleistungshandel und Direktinvestitionen	106
5.3.1	Außenhandelsverflechtung der österreichischen Wirtschaft	106
5.3.2	Die Außenwirtschaft in der VGR	109
5.4	Anhang: Österreichs Außenwirtschaft im Spiegel internationaler Ländervergleiche	112
5.4.1	Die Position Österreichs	112
5.4.2	Kurzbeschreibung und -kritik der Indizes	114
5.4.3	Schlussfolgerungen	120
5.5	Literaturhinweise	121
5.5.1	Internetlinks	121
6.	Österreichs Warenhandel	122
6.1	Überblick über 2006 und Ausblick 2007	122
6.2	Regionale Struktur des Außenhandels 2006	130
6.3	Güterstruktur im Jahr 2006 mit Schwerpunkt Fahrzeugindustrie	131
6.4	Entwicklung der Handelsbilanz insgesamt sowie nach Regionen oder Branchen	133
6.4.1	Regionen	133
6.4.2	Branchen	134
6.5	Österreichs Stellung im Außenhandel nach Branchentypen	135
6.6	Literaturhinweise	137
7.	Außenhandel mit Dienstleistungen	139
7.1	Allgemeines zum Dienstleistungsaußenhandel	139
7.2	Kurze Information zum neuen Erhebungssystem der Zahlungsbilanz	140
7.3	Allgemeiner Überblick über die Entwicklung 2004/2006	142
7.4	Struktur des Dienstleistungshandels 2006	143
7.5	Wichtigste Handelspartner im Dienstleistungsaußenhandel	145
7.6	Hauptpartnerregionen und -länder im Handel mit ausgewählten Dienstleistungsarten	146
7.6.1	Kommunikationsdienstleistungen	146
7.6.2	Finanzdienstleistungen	146
7.6.3	Versicherungsdienstleistungen	146
7.6.4	Patente und Lizenzen	147
7.6.5	Übrige unternehmensbezogene Dienstleistungen	147

7.7	Tourismus	147
7.7.1	Kräftiges Wachstum im Welttourismus hält an – Österreich verliert Marktanteile	147
7.7.2	Entwicklung 2006/07 nach Saisonen	150
7.7.3	Neue Wachstumsmärkte stützen die Nachfrage	152
7.7.4	Mittelfristige Herausforderungen im österreichischen Tourismus	153
7.8	Literaturhinweise	154
8.	Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich	155
8.1	Österreichs Position im internationalen Vergleich	156
8.2	Entwicklung und Struktur der österreichischen aktiven und passiven Direktinvestitionen nach Regionen	158
8.2.1	Regionale Struktur der aktiven Direktinvestitionsbestände 2005 und Veränderung seit 1990	158
8.2.2	Bedeutung Mittel- und Osteuropas für die aktiven Direktinvestitionen Österreichs	160
8.2.3	Motive der aktiven Direktinvestitionstätigkeit Österreichs	162
8.2.4	Regionale Struktur der passiven Direktinvestitionsbestände	163
8.3	Branchenstruktur der Investitionen in Österreich und der österreichischen Investitionen im Ausland	164
8.3.1	Aktive Direktinvestitionen nach Branchen	164
8.3.2	Passive FDI nach Branchen	166
8.4	Beschäftigungsentwicklung	167
8.4.1	Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland	167
8.4.2	Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich	168
8.5	Rentabilität der Direktinvestitionen	169
8.6	Literaturhinweise	170

Literaturüberblick	173
9. Entwicklungschancen für die Entwicklungsrunde – Ansichten zur Doha Development Agenda (DDA)	175
9.1 Status-quo der Verhandlungen	175
9.2 Gründe für den Stillstand	176
9.3 Enge oder weitgefaste Agenda?	177
9.3.1 Befürworter einer eng definierten Agenda	177
9.3.2 Verfechter einer breiten Agenda	179
9.4 Behandlung der Entwicklungsländer	180
9.4.1 Führt die DDA zu einer Schlechterstellung von Entwicklungsländern?	180
9.4.2 Welche Form sollte die Unterstützung von Entwicklungsländern annehmen?	181
9.5 Schlussfolgerungen	183
9.6 Literaturhinweise	184
10. Energieabhängigkeit Westeuropas und Österreichs	186
10.1 Kurze Einführung zum Thema Energieabhängigkeit	186
10.2 Gesamtwirtschaftliche Indikatoren der Energieintensität	187
10.3 Importabhängigkeit bei Erdöl und Erdgas	189
10.4 Verkettung von Abhängigkeitsindikatoren	190
11. Sammlung außenwirtschaftlich relevanter Literatur mit Österreich-Bezug	193
11.1 Außenwirtschaft allgemein	193
11.2 Dienstleistungshandel	195
11.3 Direktinvestitionen (FDI) allgemein	195
11.4 Outsourcing und Offshoring	197
11.5 Standort	199
11.6 Wettbewerbsfähigkeit	200
11.7 Europäische Integration	200
11.8 Handelspolitik	203

Statistische Übersichten	205
Verzeichnisse	243
Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen	245
Stichwortverzeichnis	249
Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen	252
Länderaggregate	252
Abkürzungen	254

Weltwirtschaft

1. Aktuelle Trends und Herausforderungen der Weltwirtschaft

Michael Landesmann (wiw)

In diesem einleitenden Kapitel werden selektiv einige der weltwirtschaftlichen Entwicklungen kommentiert. Wir beginnen mit einer Diskussion wichtiger makroökonomischer Trends, mit einem Fokus auf außenwirtschaftliche Ungleichgewichte sowie den Prozessen der "Re-Equilibrierung" dieser Ungleichgewichte, die in den letzten Monaten in Gang gekommen sind (Kapitel 1.1). Wir gehen dann über in eine Beschreibung wichtiger struktureller Aspekte weltwirtschaftlicher Integrationsprozesse sowie in eine kurze Darstellung neuerer analytischer Ansätze in der Außenwirtschaftstheorie, die herangezogen werden können, um diese strukturellen Aspekte verstehen zu können (Kapitel 1.2). Insbesondere betonen wir, dass wir uns nach einer längeren Phase der "Nord-Nord-Integration" nach dem Zweiten Weltkrieg (die dominanten Außenhandelsbeziehungen waren zwischen entwickelten Ländern) jetzt wieder in einer Phase der verstärkten "Süd-Nord-Integration" befinden, die durch den dynamischen Einstieg einer signifikanten Gruppe von Aufholländern in weltwirtschaftliche Strukturen gekennzeichnet ist. Wir sehen in dieser Dynamik die wohl wichtigsten längerfristigen Herausforderungen für die Adaptation an neue weltwirtschaftliche Strukturen (und zwar sowohl für "Nord"- als auch für "Süd"-Länder).

1.1 Globale makroökonomische Trends

Obwohl die jetzige Diskussion weltwirtschaftlicher Entwicklungen stark von den Turbulenzen auf internationalen Finanzmärkten ("sub-prime loan crisis"), den Entwicklungen des Ölpreises und den kurzfristigen Bewegungen internationaler Wechselkurse (starke Erhöhung des Euro-Dollar-Kurses) dominiert wird, werden wir versuchen, diese in einen längerfristigen Kontext zu stellen.

1.1.1 *Weltwirtschaftliche Konvergenzprozesse und externe Ungleichgewichte*

In diesem Zusammenhang wollen wir einem Faktor eine besondere Bedeutung zuweisen: Seit etwa Beginn der achtziger Jahre haben wir es mit einer neuen Phase weltwirtschaftlicher Wachstumsprozesse zu tun. In dieser Zeit kam es zu einer dramatischen Beschleunigung der Wachstumsraten insbesondere von zwei großen Entwicklungsländern, nämlich China und Indien. Betrachten wir die durchschnittlichen jähr-

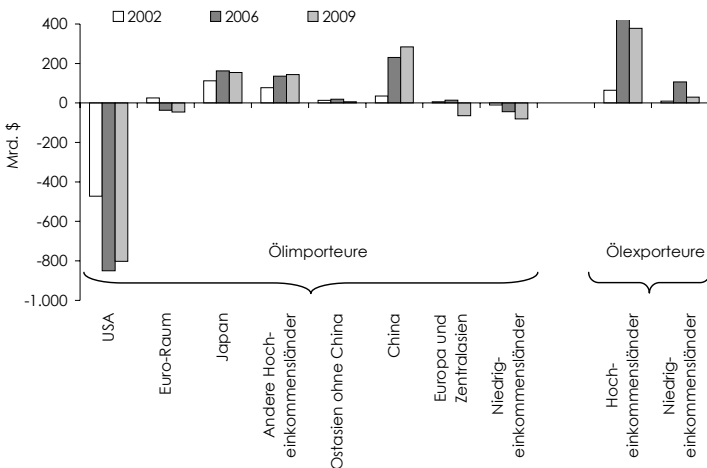
lichen Wachstumsraten des BNP dieser beiden Länder, so waren diese in der Periode 1960 bis 1980 4,9% für China und 3,5% für Indien und stiegen in der Periode 1980 bis 2000 auf 9,9% für China und 5,6% für Indien. Nach dem Jahr 2000 gab es eine weitere Akzelerierung dieser Wachstumsraten (auf über 10% für China und 8% bis 9% für Indien; World Bank, Outlook, 2007, Table 1.1). Da diese beiden Länder auch besonders bevölkerungsstark sind, ergibt sich natürlich auch eine Akzelerierung der Wachstumsraten der Gruppe von Entwicklungsländern insgesamt, sodass wir global einen Prozess erleben, in dem die durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen der Länder mit niedrigem oder mittlerem Einkommensniveau weitaus stärker wachsen, als diejenigen mit hohem Einkommensniveau. Wir leben daher in einer Periode der "Konvergenz" (ein Begriff der neueren Wachstumsanalyse). Dieser Konvergenzprozess hat sich in jüngerer Vergangenheit auf ein relativ breites Spektrum von Entwicklungsländern ausgedehnt. So wuchsen in den Jahren 2005 und 2006 auch die Länder Sub-Sahara-Afrikas mit 5,8% bzw. 5,6%, die Länder Lateinamerikas mit 4,7% und 5,6%, Südasien mit 8,7% und 8,6% (einschließlich Indien, aber auch die Wachstumsraten z. B. Pakistans und Bangladeschs übertrafen in diesen Jahren 6%), ebenso wie die europäischen Aufholländer (z. B. Türkei mit 7,4% und 6%) und die zentral- und osteuropäischen Aufholländer mit Wachstumsraten über 5%. Im Gegensatz dazu wuchsen die entwickelten Länder viel geringer: Euro-Raum in den Jahren 2005 und 2006 mit 1,3% bzw. 2,7%, die USA mit 3,2% und 3,3%, Japan mit jeweils 2,6% und die OECD insgesamt mit 2,5% und 2,9% (Gruppe der Entwicklungsländer insgesamt mit 6,7% und 7,3%)s. Zum Vergleich waren die Wachstumsraten der entwickelten Wirtschaften in der Periode 1980 bis 2000 2,9% verglichen mit denen der Entwicklungsländer 3,3%. Das Wachstumsdifferential zwischen Ländern mit hohem und Ländern mit niedrigem oder mittlerem Einkommen hat sich daher (im Durchschnitt) dramatisch vergrößert, und wir können von einer wichtigen historischen Phase der "Konvergenz" sprechen.

Die Gründe dafür sind einerseits das wachsende wirtschaftliche Gewicht der Giganten China und Indien, aber auch die verstärkte Wachstumsentwicklung in einer relativ breiten Gruppe von Entwicklungsländern (siehe oben).

Noch ein anderer neuer und wichtiger Faktor ist zu nennen: International verschulden sich im Aggregat die entwickelten Länder bei den aufholenden und erdölexportierenden Ländern. Das war nicht immer so. Ein typisches Muster eines Aufholprozesses war in der Vergangenheit ein Nettokapitaltransfer (d. h. eine Verschuldung) der Aufholländer bei den kapitalstarken reichen Ländern. Dieses Muster existiert heute immer noch, aber nur bei einer eingeschränkteren Zahl von

Aufholländern (z. B. bei den zentral- und osteuropäischen Transformationsländern oder auch der Türkei), aber bei wichtigen Ländern, insbesondere China und anderen asiatischen Schwellenländern, ist dies nicht mehr der Fall. Die Verschuldung der Länder mit geringem und mittlerem Einkommen ist stark zurückgegangen (dies ist einer der Gründe, warum der Internationale Währungsfonds mit einer existentiellen Krise kämpft), und es häufen sich andererseits Dollarreserven und US-Schuldverschreibungen bei einer Gruppe von Aufholländern und Erdölexporteuren. Eine andere Interpretation dieser positiven Schuldenentwicklung eines Teils der Entwicklungsländer ist, dass deren interne Sparrate höher ist als deren interne Investitionsrate. Dies erlaubt einem Land, wie den USA, seine eigenen Investitionen durch die Ersparnisse anderer Länder teilweise zu finanzieren.

Abbildung 1.1: Leistungsbilanzdefizite bzw. -überschüsse

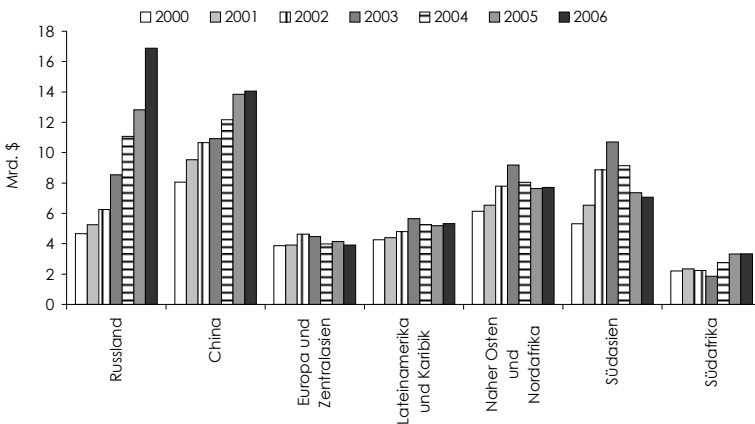


Q: Weltbank, Global Development Finance 2007.

Dieses Merkmal führt uns zu den makroökonomischen externen Ungleichgewichten, die vielfach diskutiert werden. Es ist bekannt, dass die USA in den Jahren des neuen Millenniums substantielle Leistungsbilanzdefizite vorzuweisen hat, welche in den Jahren 2005 und 2006 etwa 800 Mrd. \$ bzw. 850 Mrd. \$ erreichten (diese Defizite entsprachen etwa 6,4% bzw. 6,5% des BNP der USA in den Jahren 2005 und 2006; die Prognose der OECD schätzt hier eine Verringerung auf 6,1% für das Jahr 2007). Im Gegensatz dazu fuhr der Euro-Raum einen leichten

Überschuss in der Leistungsbilanz ein (etwa 0,1% bis 0,4% des BNP); Japan produzierte einen Überschuss von etwa 4% des BNP (166 Mrd. \$ bzw. 171 Mrd. \$ in den Jahren 2005 und 2006; Prognose für 2007: 208 Mrd. \$). Die internationalen Leistungsbilanzsalden der anderen wichtigen Regionen: Asien (ohne Japan) 234 Mrd. \$ und 351 Mrd. \$ in den Jahren 2005 und 2006 mit Projektion von 430 Mrd. \$ für das Jahr 2007; davon China 161 Mrd. \$, 250 Mrd. \$ und 315 Mrd. \$ in den Jahren 2005, 2006 und 2007; Afrika und der Nahe Osten 215 Mrd. \$, 239 Mrd. \$ und 180 Mrd. \$; Osteuropa 62 Mrd. \$, 70 Mrd. \$ und 46 Mrd. \$; Lateinamerika 40 Mrd. \$, 51 Mrd. \$ und 51 Mrd. \$; wobei in den letztgenannten Gruppen – d. h. ohne Asien – die Überschüsse durchgehend von den ölproduzierenden Ländern erzielt wurden (siehe auch Abbildung 1.1).

Abbildung 1.2: Fremdwährungsreserven



Q: Weltbank, Global Development Finance 2007.

Diese Entwicklungen illustrieren die historisch relativ unübliche Situation, dass die reichen, kapitalstarken Länder im Aggregat zu Nettokapitalimporteuren (und das seit 1998/99) und die globalen Regionen mit niedrigem oder mittlerem Einkommen zu Nettokapitalexporteurern wurden (OECD-Länder insgesamt –688 Mrd. \$ im Jahr 2006, Nicht-OECD-Länder +712 Mrd. \$; im Vergleich dazu im Jahr 2002 +166 Mrd. \$). Die Gründe hierfür sind vielschichtiger Natur und hängen einerseits von der geringen Sparneigung in den USA ab (besonders niedrig in einer Periode starker Wertzuwächse auf Immobilien- und Aktienmärkten bei gleichzeitig sehr geringen Zinssätzen) und andererseits

von geldpolitischen Strategien und Wechselkursstrategien in den Aufholländern, die bewusst versucht haben – nach der Asienkrise – einer eventuellen Anfälligkeit der Kapitalbilanzen (Möglichkeit von internationaler Kapitalflucht und Wechselkurskrise) durch den Aufbau von hohen internationalen Währungsreserven (siehe Abbildung 1.2), den Abbau von internationalen Schulden und das Einschwenken auf niedrige Inflationsraten und niedrige Zinssätze zu entgehen. Die hohen Überschüsse der ölproduzierenden Länder sowie auch die verbesserte Position von vielen Ländern, welche Primärprodukte exportieren, sollten als abhängige Variable gesehen werden, da die starken Preisentwicklungen für Energie und Primärprodukte (siehe Abbildung 2.3 in Kapitel 2) ein Ausdruck des oben diskutierten akzelerierten Wachstums der großen Aufholländer sind.

1.1.2 Re-Equilibrierungsprozesse

Wie steht es nun um die "re-equilibrierenden Mechanismen"? Obwohl es vor der jüngsten Dollarschwäche auf internationalen Devisenmärkten eine Reihe von Argumentationen gab, warum die oben beschriebenen externen Ungleichgewichte auch langfristig aufrechterhalten werden könnten ("global savings glut", "dark matter", siehe dazu auch *Krugman, 2007*), so wird jetzt allgemein akzeptiert, dass wir uns in einer Phase der "Re-Equilibrierung" befinden. Die Mechanismen, die diese Re-Equilibrierung charakterisieren, sind wiederum vielschichtig: Zunächst kam es zu einem Platzen der Immobilienblase in den USA, welches zeitlich vor der "Sub-Prime-Krise" stattfand. Diese Schwächung des Immobilienmarktes dehnte sich auch auf andere Länder aus. Die Krise führte zu verringerten Vermögensschätzungen zunächst in den USA, aber dann auch von internationalen Wertpapierbeständen, in welchen die überhöhten Erwartungen der Immobilienpreise (oder Preisentwicklungen) zu riskanten Anlage- bzw. Kreditentscheidungen führten (siehe die Diskussion bezüglich der "Sub-Prime-Kredite" und die Verpackung dieser Kredite in neuartige Finanzinstrumente, welche den Grad des "credit vetting" reduziert hat). Finanzmarktexperten glauben, dass dieser Prozess noch nicht durchgestanden ist, da "Second-Order-Effekte" (z. B. zusätzliche Wertberichtigungen aufgrund einer induzierten Verlangsamung der US-Konjunktur) noch eintreten können. Die Intransparenz der Vermögensbewertungen führte in dem ersten Stadium der "Sub-Prime-Krise" auch zu einem dramatischen Fall der Bereitschaft von Finanzierungsinstitutionen sich gegenseitig Kredite zu geben, ein Zusammenbruch eines wichtigen Teils von Finanzmarkttransaktionen drohte und dieser Gefahr konnte nur durch ein heftiges Eingreifen der Zentralbanken entgegengewirkt werden.

Zurück zu den externen Ungleichgewichten: Der nahe liegende Equilibrierungsprozess für externe Ungleichgewichte geht über Wechselkurskorrekturen und in diesem Fall über eine Abwertung des Dollars hinaus. Bezüglich des Euro findet ein derartiger Prozess bereits seit einiger Zeit statt. Der Euro steht im Moment bei 1,45 \$, was ein historischer Höchststand ist. Wenn wir einen handelsgewichteten Wechselkursindex heranziehen (Basiswert 2000 = 100), so stand der Dollar im Jahr 2006 bei 91, Projektion für 2007 88,6 (ein Fallen des Wertes entspricht einer Abwertung), während der Euro im Jahr 2006 einen Wert von 121,9 erreichte, Projektion für 2007 124,6 (OECD, Economic Outlook, 2007, Annex Table 37).

Wie wir oben jedoch gesehen haben, spielen sich die hauptsächlichen Ungleichgewichte nicht zwischen den USA und der Euro-Zone ab, sondern zwischen den USA und Japan, China, anderen asiatischen Schwellenländern und den ölexportierenden Ländern. Mit all diesen Ländern gibt es jedoch keine starken Wechselkursberichtigungen¹⁾. China hat zwar eine offizielle Politik der nominellen Aufwertung gegenüber dem Dollar um 5% p. a., sein effektiver realer Wechselkurs ist jedoch stabil geblieben (da einige seiner wichtigen Handelspartner gegenüber dem Dollar aufgewertet haben). Die meisten ölexportierenden Länder haben einen fixen nominellen Wechselkurs gegenüber dem Dollar. Fazit: Der Wechselkursmechanismus, der die Leistungsbilanzdefizite der USA verringern soll, funktioniert vorwiegend mit den europäischen Währungen, während jedoch die Leistungsbilanzdefizite vorwiegend mit anderen Handelspartnern bestehen.

Trotzdem wird es zu einer Re-Equilibrierung der externen Ungleichgewichte kommen und dies sind die wichtigsten Mechanismen: Die Importe in die USA reduzieren sich durch prohibitiv hohe Importkosten europäischer Importe, den hohen Ölpreis und die hohen Preise anderer Primärprodukte. Auch die Verlangsamung der einheimischen Konsumausgaben (aufgrund negativer Vermögenseffekte, höherer Zinssätze und Kreditrestriktionen) und Investitionstätigkeit verringern die Importe. Investitionen in der Bauwirtschaft, die durch die Immobilienkrise fast erlahmt sind, machen normalerweise etwa 40% der Gesamtinvestitionen aus; andererseits kann es zu einer Belebung der Investitionen in den Exportsektoren kommen. Auch bei den Handelspartnern der USA kommt es zu Anpassungen: Einerseits gibt es längerfristige Trends, welche dazu führen, dass sich auch die asiatischen Aufholhän-

¹⁾ Der japanische Yen lag nach denselben Berechnungen des effektiven Wechselkursindex im Jahr 2006 bei 85,4 mit Projektion für das Jahr 2007 bei 79,8, also eine relativ milde nominelle Abwertung gegenüber dem Dollar. Dazu kommen noch die geringeren Inflationsraten in Japan; siehe auch Abbildung 2.5 in Kapitel 2.

der in Zukunft mehr auf die Entwicklung der heimischen (und der regionalen) Nachfrage orientieren wollen und damit weniger von der (direkten oder indirekten) Belieferung des Marktes der USA abhängig sein werden. In gewisser Weise ist dies das natürliche Resultat dessen, dass die asiatischen Produzenten in einer Region beheimatet sind, die selbst die höchsten Wachstumsraten der internen Nachfrage aufweist (siehe Abbildung 2.2 in Kapitel 2). Dazu kommt noch, dass mit der jetzigen Dollarschwäche ein besonderer Anreiz zur Umorientierung auf andere Absatzmärkte besteht. Mit einem Nachlassen der internationalen Konjunktorentwicklung (und in Bereichen wie Metallerzeugung mit dem Aufbau zusätzlicher Kapazitäten weltweit) kann es auch wieder zu einer Verbilligung von Primärprodukten kommen, was für die Industrieländer positive Terms-of-Trade-Effekte verursacht.

1.1.3 Auswirkungen auf die internationale Konjunktur

Kommen wir zur nächsten Frage: Was sind die Auswirkungen dieser Re-Equilibrierungsprozesse auf die internationale Konjunkturentwicklung? Hier gibt es große Unsicherheiten, obwohl die meisten internationalen Prognoseinstitutionen (OECD, Weltbank usw.) davon ausgehen, dass die Reduktion der Wachstumsraten in den USA zwar signifikant sein kann (OECD-Prognose: +3,3% im Jahr 2006, +2,1% im Jahr 2007 und +2,5% im Jahr 2008), aber in den anderen Regionen relativ gering ausfallen würde (Euro-Raum: +2,8% 2006, +2,7% 2007 und +2,3% 2008; Japan: +2,2%, +2,4% und +2,1% in den Jahren 2006 bis 2008; China: +10,7%, +10,5% und +10%; siehe auch Übersicht 2.1 und Übersicht 2.2 in Kapitel 2).

Die Gründe für die Unsicherheiten bei diesen Wachstumsprognosen sind bis zum jetzigen Zeitpunkt noch unklare Entwicklungen auf Finanzmärkten, die nicht leicht abschätzbaren Reaktionen von Zentralbanken auf Inflationserwartungen und die unklaren Einschätzungen von Vermögenseffekten. Zentralbanken in den USA und Europa sind mit der Situation konfrontiert, dass in Absenz eines Konjunktureenbruchs die Inflationserwartungen auf ein Niveau gestiegen sind, welches eine graduelle Anhebung der Zinssätze als adäquat erscheinen ließ. Teilweise hat dies damit zu tun, dass man versuchen wollte, eine Transmission der Erhöhung der Ölpreise und anderer Primärprodukte in die Inflationserwartungen der "core inflation" (einschließlich Lohnabschlüsse) zu unterbinden und es auch Anzeichen angespannter Arbeitsmarktbedingungen gab. Sollte sich jedoch die Konjunktur in den USA und in Europa signifikant verlangsamen, so würden gewisse Faktoren wieder wegfallen, welche eine Erhöhung der Zinssätze rechtfertigen würden. Andererseits gab es auch in früheren Zeiten Perioden der "Stagflation" (eine Kombination von niedrigem Wachstum mit höheren

Inflationsraten). In diesem Kontext ist die Zinssatzpolitik der Zentralbanken schwer vorhersehbar und damit auch deren Effekte auf Nachfrage- und Wachstumsentwicklungen in den entwickelten Ländern. Für Europa gibt es das zusätzliche Element, dass unterschiedliche Länder im Euro-Raum von einer Wachstumsabschwächung der US-Wirtschaft unterschiedlich betroffen werden können ("asymmetric shocks") und auch von der Wechselkurskorrektur in Bezug auf den Dollar (siehe dazu auch *Lane – Milesi-Ferreti, 2007*). Die einheitliche Zinssatzpolitik der Europäischen Zentralbank ist daher vor eine schwierige Aufgabe gestellt. In den USA wiederum wird die Gefahr einer Transmission der Abwertung des Dollars (einschließlich möglichem "over-shooting") auf den internen Inflationsprozess für die Zinssatzpolitik der Federal Reserve Bank relevant sein. Für den Rest der Welt ist wiederum die Exportabhängigkeit vom US-Markt relevant sowie für die Produzenten von Energie und Primärprodukten die Entwicklung der globalen Nachfrage und der Terms-of-Trade.

Fazit: Obwohl die internationalen Prognosen, außer für die USA, nur sehr geringe Konjunkturreffekte der jüngsten Ereignisse auf Finanz- und Immobilienmärkten voraussagen sowie die Anpassungsprozesse auf Devisenmärkten (Dollarabwertung) als notwendig angesehen werden, sollten diese Prognosen mit großen Unsicherheitsmargen versehen werden.

1.2 Regionale und sektorale Charakteristika internationaler Integration

Im Folgenden werden einige strukturelle Aspekte des weltwirtschaftlichen Integrationsprozesses besprochen (siehe auch die eingehenden Analysen in Kapitel 3 sowie die auf Österreich bezogenen Kapitel dieses Jahrbuches).

1.2.1 Internationale Integration sowie ältere und neuere Modelle der Außenhandelstheorie

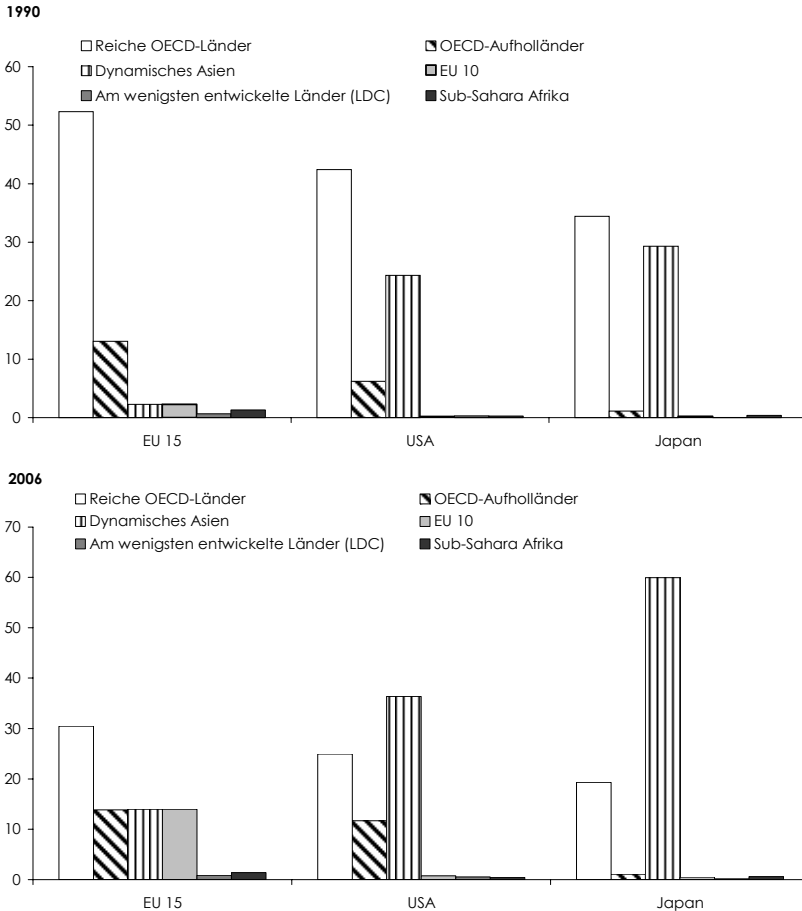
Es gehört zu den sogenannten "stylized facts", dass sich internationale Integrationsprozesse in den letzten beiden Jahrzehnten dramatisch verstärkt haben und auch die Charakteristika dieser Prozesse andere sind als in früheren historischen Epochen, in denen Internationalisierung auch ein wichtiges Phänomen war (zu diesen historischen Vergleichen siehe *Bordo – Eichengreen – Irwin, 1999, Bordo – Taylor – Williamson, 2003*). Insbesondere sollte man zwei Aspekte erwähnen: Erstens haben sich durch den starken und kumulativen Fall von Transport- und Transaktionskosten (besonders Kosten der Informationstransmissi-

on) die logistischen Möglichkeiten von internationalen Produktionsnetzwerken dramatisch erhöht, sodass die Internationalisierungsstrategien von Unternehmen eine andere Qualität angenommen haben als dies in früheren Epochen der Fall war. Zweitens sind die Möglichkeiten eines Technologie- und Know-how-Transfers durch internationale Wissensübermittlung (Mobilität von qualifizierten Fachkräften, Internationalisierung von Trainingssystemen und Ausbildungscurricula, Technologietransfer durch internationale Direktinvestitionen usw.) stark angestiegen, sodass ein internationaler Lernprozess viel schneller stattfinden kann.

Beide Phänomene haben den Prozess der internationalen Handels- und Produktionsspezialisierung stark geprägt und ich werde im Folgenden versuchen, einen Bezug zwischen diesen Entwicklungen und neueren wissenschaftlichen Beiträgen in der Außenwirtschaftsanalyse herzustellen.

Traditionelle Außenwirtschaftstheorie (Ricardo, Heckscher-Ohlin) geht davon aus, dass sowohl Volumen als auch Struktur des internationalen Handels durch fundamentale Unterschiede zwischen Volkswirtschaften erklärt werden können. Zu diesen Unterschieden gehören größere Spannen im technologischen Wissen, welche sich in unterschiedlichen Produktivitätsniveaus niederschlagen, und/oder starke Unterschiede in sogenannten "Faktorausstattungen" (d. h. ob eine Wirtschaft relativ stark mit Kapital oder Arbeit oder mit Arbeitern mit hoher oder geringer Ausbildung ausgestattet ist). Diese beiden Theorieansätze waren bis in die siebziger Jahre die maßgeblich angewandten Modelle um die Vorteile zu erklären, welche durch internationalen Handel und damit durch internationale (indirekte) Produktionsintegration entstehen können. Die traditionellen Außenwirtschaftsmodelle stießen jedoch auf Probleme nach dem Zweiten Weltkrieg als es klar wurde, dass die stärkste Expansion von Handelsströmen nicht zwischen Wirtschaften stattfand, welche stark unterschiedliche technologische Niveaus oder Faktorausstattungen hatten, sondern vor allem zwischen Wirtschaften, die einander in diesen Charakteristika ähnlich waren. Die Periode nach dem Zweiten Weltkrieg war zunächst charakterisiert durch starkes Wachstum von Handelsströmen zwischen entwickelten Ländern (d. h. Handel innerhalb Europas und zwischen den USA und Europa), während die Handelsströme zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern relativ gering waren (und nicht stark wuchsen). Es gab, in anderen Worten, eine stärkere "Nord-Nord-Integration" als "Nord-Süd-Integration" (unterschiedlich zu der Periode im späten 19. Jahrhundert, als die Beziehungen zwischen Mutterland und Kolonien entscheidend waren).

Abbildung 1.3: Importanteile in der EU 15, den USA und Japan in %



Q: UNO; wiw-Berechnungen. – Anmerkung: OECD-Aufholländer: Spanien, Portugal, Griechenland, Türkei, Mexiko; Dynamisches Asien: Taiwan, Hongkong, Südkorea, Singapur, Thailand, Malaysia, Philippinen, Indonesien, China und Indien; die beiden anderen Kategorien, LDC und Sub-Sahara-Afrika, sind Standard UN definierte Gruppen. In den Importen der EU 15 sind die "Intra-EU-Nord"-Handelsströme im Aggregat nicht inkludiert, wobei EU Nord die EU 15 ohne den EU-Kohäsionsländern Griechenland, Portugal und Spanien umfasst.

Als Reaktion auf diese Fakten entwickelte sich die sogenannte "neue Außenhandelstheorie" ("new trade theory"), welche zeigte, dass auch Länder, die über ähnliches technologisches Know-how verfügen oder ähnliche Faktorausstattungen haben, starke Vorteile aus gegenseitigem Handel ziehen konnten. Diese Vorteile beruhten auf der Ausnutzung von produktspezifischen Skalenerträgen und dem Wohl-

fahrtsvorteil, der aus Produktdifferenzierung (entweder von Konsumgütern oder von intermediären Gütern) erzielt werden kann (siehe z. B. *Helpman*, 1981). Diese Einsicht führte zu einer analytischen Untermauerung des Phänomens, dass in der Realität sehr viel intra-industrieller Handel stattfindet (d. h. Handel von Produkten innerhalb derselben Industriebranchen) und nicht nur Spezialisierung auf unterschiedliche industrielle Branchen, wie dies die traditionelle Außenhandelstheorie prognostiziert hatte.

Die Entwicklungen seit den achtziger Jahren, auf die im Kapitel 1 hingewiesen wurde, zeigen jedoch an, dass wir in einem neuen Zeitalter der "Nord-Süd-Integration" leben, d. h. dass es wiederum signifikante Handelsströme zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsniveaus gibt (z. B. zwischen den USA und Europa auf der einen Seite und China und anderen asiatischen Aufholländern auf der anderen Seite; oder zwischen den Hocheinkommensländern Westeuropas sowie den südlichen EU-Kohäsionsländern und den Aufholländern Zentral- und Osteuropas; oder zwischen Japan und einem Spektrum von asiatischen Ländern mit niedrigerem Entwicklungsniveau). Man kann auch sehen, dass diese Handelsströme am stärksten expandieren (siehe Abbildung 1.3). Neuere Entwicklungen in der Außenwirtschaftstheorie haben sich daher in die Richtung weiter entwickelt, dass die Charakteristika dieser neuen Formen der internationalen Integration analysiert werden können. Im Folgenden werden diese und die damit befassten neueren außenwirtschaftstheoretischen Ansätze kurz zusammengefasst:

- Neuere Außenhandelsanalyse unterscheidet zwischen "horizontaler" und "vertikaler" Produktdifferenzierung und Produktspezialisierung im intra-industriellen Handel. Erstere Form des intra-industriellen Handels bezieht sich auf Produktdifferenzierung, ohne dass Qualitätsunterschiede eingeführt werden, und diese Form wurde in der ersten Phase der Entwicklung der "new trade theory" untersucht; Wohlfahrtsgewinne entstehen aus einem Interesse von Konsumenten an "variety" (und Produktivitätsgewinnen, welche aus der Möglichkeit der Verwendung eines breiteren Spektrums von intermediären Inputs resultieren). Dagegen bezieht sich "vertikale Produktdifferenzierung" auf Handel (innerhalb einer Branche) in unterschiedlichen Qualitätssegmenten. Dieser Ansatz ermöglicht es, grenzüberschreitende Spezialisierungsprozesse innerhalb derselben Branche (in unterschiedlichen Qualitätssegmenten) zu analysieren, und kann daher einen zusätzlichen Aspekt von "Süd-Nord-Handelsintegration" abbilden, der sich nicht mehr nur – wie in der klassischen Außenhandelstheorie – in inter-industrieller Spezialisierung niederschlägt (siehe hierzu die Beiträge von *Aturupane – Djankov –*

Hoekman, 1999, Hummels – Ishi – Yi, 2001, Schott, 2004, Yi, 2003, Fontagné – Freudenberg – Gaulier, 2006).

- Verbunden mit dem erneuten Interesse an vertikalen Strukturen in internationalen Wirtschaftsbeziehungen (d. h. an der Analyse von sich entwickelnden "Süd-Nord-Beziehungen") ist auch die Analyse von "Fragmentierungsprozessen", d. h. die Untersuchung von Potentialen der Zersplitterung von Produktionsprozessen in unterschiedliche Produktionsstufen (oder "tasks"), die dann in unterschiedlichen Standorten durchgeführt und durch internationale Handelsbeziehungen integriert und koordiniert werden (zu diesem Ansatz siehe *Arnadt – Kierzkowski, 2001, Jones – Kierzkowski, 2001, Feenstra, 1998, Baldwin, 2006, Grossman – Rossi-Hansberg, 2006*).
- Bereits in dem vorhergehenden Ansatz wird klar, dass Standortentscheidungen und Handelsspezialisierung eng verbunden sind und es ist daher nicht verwunderlich, dass es auch enge Beziehungen zwischen der Analyse von internationalen Direktinvestitionen und der Außenhandelstheorie gibt. Insbesondere die Theorie der Organisationsformen und Standortentscheidungen von multinationalen Firmen hat sich sehr schnell entwickelt (siehe insbesondere *Markusen, 1995, Markusen – Venables, 1998, Navaretti – Venables, 2004*).
- In einem Zweig der Außenwirtschaftstheorie, den man "new, new trade theory" nennt, wird auf die Heterogenität von Firmen innerhalb derselben Branche eines Landes verwiesen, welche aufgrund von unterschiedlichen technologischen oder anderen Charakteristika unterschiedliche Entscheidungen bezüglich Internationalisierung treffen (durch Exporte: ja/nein; durch internationale Investitionen: ja/nein). Diese Literatur kann sich auf viele empirische Ergebnisse berufen die anzeigen, dass oft nur ein limitiertes Segment von Firmen für einen Großteil der Exportaktivität eines Landes oder für dessen internationale Direktinvestitionstätigkeit verantwortlich ist²⁾.
- Im Rahmen der Analyse der internationalen Produktionsentscheidungen und Handelsvernetzung sind natürlich auch geographische Faktoren entscheidend, d. h. Kosten, die durch geographische Distanz oder durch regional differenzierte Handelsbarrieren entstehen können. Ein wichtiger Aspekt internationaler Integrationsprozesse ist es, dass geographische, kulturelle und handelspolitische "Distanz" eine Rolle spielt, und damit haben sich eine Reihe

²⁾ Zu "new, new trade theory" siehe den exzellenten Survey von *Helpman (2006)* zur empirischen Literatur bezüglich der Segmentierung von Firmen und Feed-back-Effekte auf Produktivität siehe z. B. *Bernard et al. (2003), Helpman – Melitz – Yeaple (2004)*.

von analytischen Entwicklungen befasst: die "economics of geography" (siehe *Fujita – Krugman – Venables, 1999*), gravitätsanalytische Ansätze, die sich in jüngster Zeit sowohl theoretisch als auch empirisch weiter entwickelt haben (siehe z. B. *Bergstrand – Egger, 2007*) und die Literatur, die sich mit Regionalismus in der Weltwirtschaft beschäftigt (d. h. mit regional ausdifferenzierten handelspolitischen Integrationsprozessen, die zur Bildung von regionalen Wirtschaftsböcken in der Weltwirtschaft beitragen; siehe *Baldwin – Venables, 1995, Ito – Krueger, 1997*).

- Ein weiterer struktureller Aspekt des internationalen Handels ist die starke Zunahme des Dienstleistungshandels. Insbesondere ist dies in den Bereichen der unternehmensbezogenen Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen und Kommunikationsdienstleistungen der Fall. Auch hier hat sich ein neuer Zweig von Außenwirtschaftsanalyse entwickelt (siehe dazu auch die Analyse in Kapitel 3 dieses Jahrbuches).
- Wenn anfänglich von "Süd-Nord-Integration" gesprochen wurde, so sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass es auch eine starke Interaktion zwischen Wachstums- und Außenwirtschaftstheorie gibt (siehe *Grossman – Helpman, 1991, Laursen, 2000*). Insbesondere soll darauf hingewiesen werden, dass sich im Laufe von Aufholprozessen auch nicht-traditionelle Spezialisierungsmuster zwischen entwickelten Ländern und Aufholländern ergeben können (siehe z. B. *Landesmann – Stehrer, 2001, 2004*).
- Letztlich sollte erwähnt werden, dass es eine lang anhaltende Debatte bezüglich der Arbeitsmarkteffekte von internationalen Integrationsprozessen gibt (siehe *Braconier – Ekholm, 2000, Ekholm – Hakkala, 2006, Geishecker – Görg, 2003, Slaughter, 1998, 2001, Winchester – Greenaway – Reed, 2006*). In der jüngeren Literatur werden zunehmend auch die Effekte von "Outsourcing" auf Arbeitsplätze und Lohnstrukturen untersucht (siehe *Amiti – Wei, 2005, 2006, Anderson – Brenton, 1999, Feenstra – Hanson, 1996, 1999, Head – Ries, 2002, Knabe – Koebel, 2005, Ten Raa – Wolff, 2001*).

Im Folgenden werde ich kurz skizzieren, in welcher Weise die Analyse dieser neueren Aspekte internationaler Integrationsprozesse zu einer klareren Sicht der aktuellen wirtschaftspolitischen Herausforderungen beiträgt, die durch regionale und globale Integrationsprozesse aufgeworfen werden.

1.2.2 Strukturelle Entwicklungen in Außenwirtschaftsbeziehungen und deren wirtschaftspolitische Herausforderungen

Wie aus Abbildung 1.3 ersichtlich ist und auch im Vorhergehenden diskutiert wurde, ist die primäre Dynamik weltwirtschaftlicher Beziehungen durch eine neue Phase der "Süd-Nord-Integration" charakterisiert: Diese Integrationsprozesse bestehen aus einer starken Zunahme von Handelsströmen zwischen entwickelten "Nordländern" und Gruppen von erfolgreichen Aufholländern (es gibt jedoch weiterhin signifikante Gruppen von "Südländern", die an dieser Expansion nicht oder kaum teilnehmen; siehe ebenfalls Abbildung 1.3). Die Integration beruht auch auf tiefer gehenden Prozessen von Produktionsintegration durch internationale Direktinvestitionen, Outsourcing und Fragmentierung.

Die empirischen Untersuchungen haben ergeben, dass sich auch im intra-industriellen Handel (welcher auch zwischen Süd- und Nordländern stark zunimmt) vertikale Strukturen (in der Form von vertikaler Produktdifferenzierung, Fragmentierung usw.) entwickeln, die jedoch einer starken Dynamik unterworfen sind (siehe *Dullek et al.*, 2005). Die Möglichkeiten eines schnellen Technologietransfers (Technologie sollte hier im weiteren Sinne verstanden werden, d. h. auch das Lernen von erfolgreichen Organisationsformen und institutionellen Gegebenheiten inkludieren) haben sich stark verbessert: internationale Durchbrüche in Informationstechnologien führen zu leichterem Wissensormittlung (auch durch Verbreitung von standardisierten Curricula); Aufholländer haben starke Anstrengungen im Bildungssystem unternommen; viel stärkere Präsenz von internationalen Unternehmen, die als Übermittler von neuerer Technologie und verbesserten Organisationsformen fungieren usw. Dies bedeutet, dass wir es in der heutigen Weltwirtschaft mit einem Potential von schnelleren Konvergenzprozessen zu tun haben (d. h. signifikant höheren Wachstumsraten in Aufholländern als in entwickelten Ländern), als dies historisch je der Fall war und sich auch ein breiteres Spektrum von Ländern mit niedrigem oder mittlerem Einkommen an diesen Aufholprozessen beteiligen können. Natürlich sind auch die erfolgreichen Bestrebungen multilateraler und regionaler handelspolitischer (und institutioneller) Integration in den letzten Jahrzehnten ein wichtiger Grund für die Beschleunigung des Know-how-Transfers und daher auch für die Verbreiterung und Beschleunigung der Konvergenzprozesse.

Für die Nord- und Südländer bedeutet die Intensivierung von "Nord-Süd-Integration" auch einen verstärkten Bedarf an struktureller Adaptation (an sich verändernde Spezialisierungsprozesse, veränderte Qualifikationserfordernisse, an neue Produktionsstandortentscheidungen, an mögliche Agglomeration und Periphärisierung von wirtschaft-

licher Aktivität usw.). Die Theorie internationaler Wirtschaftsbeziehungen hat immer betont, dass potentielle Wohlfahrtsgewinne aus solchen Integrationsprozessen nur dann effektiv lukriert werden können, wenn strukturelle Anpassung auch tatsächlich stattfindet. Die Theorie hat auch immer darauf hingewiesen, dass derartige Anpassungsprozesse mit Verteilungseffekten einhergehen (z. B. die zusätzliche Nachfrage nach qualifizierten Arbeitern sowohl im Norden als auch in den erfolgreichen Aufholländern kann zu relativen Lohn- und Beschäftigungseffekten führen). Diese Verteilungseffekte wurden in vielen Studien intensiv untersucht (siehe oben).

Vor diesem Hintergrund struktureller Anpassungserfordernisse ist das wirtschaftspolitische Herangehen zunächst auf der nationalen Ebene in zwei Bereichen oft unzureichend: erstens in der vorwärtsgerichteten Vorbereitung und aktiven Beeinflussung von Strukturanpassungen (durch Qualifikationsprogramme, regionale Infrastrukturprogramme, institutionelle Innovationen um das Potential der Veränderung weltwirtschaftlicher Strukturen bestmöglich auszunutzen usw.); zweitens in den notwendigen verteilungspolitischen Begleitmaßnahmen, die sicherstellen sollen, dass sich die aggregierten Wohlfahrtsgewinne, die aus den internationalen Integrationsprozessen erwachsen können, auch tatsächlich durch Ex-ante- (vorwiegend Qualifikation und Infrastruktur) oder Ex-post-Maßnahmen (Transfers einerseits aber auch angebotsseitige Unterstützungen andererseits, wie Umschulungen, Mobilitätsunterstützungen usw.) einer möglichst großen Gruppe von Leuten zu Gute kommen. Verteilungspolitische Interventionen sind nicht nur aus Fairnessgründen relevant, sondern sind auch außerordentlich wichtig, um die Anreize zu erhöhen, sich an den strukturellen Anpassungsprozessen zu beteiligen und andererseits den Widerstand gegen derartige Prozesse zu reduzieren. Länder, die besonders gute Beispiele erfolgreicher Anpassung an neuere weltwirtschaftliche Integrationsprozesse sind (wie Finnland, Schweden, Dänemark und in gewissem Maße auch Österreich), haben derartige angebotsseitige und verteilungspolitische Maßnahmen erfolgreich eingesetzt.

Auf der internationalen Ebene ist das neue Szenario von verstärkter "Nord-Süd-Integration" ebenfalls eine wirtschaftspolitische Herausforderung. Zwei Bereiche sollen hier besonders betont werden: Erstens die jüngeren Entwicklungen bezüglich der in diesem Kapitel besprochenen "Re-Equilibrierungsprozesse" externer Ungleichgewichte gezeigt, dass Wechselkursanpassungen aus globaler Perspektive nicht effizient stattfinden und die jüngsten Entwicklungen auf internationalen Finanzmärkten haben wiederum bewiesen (wie vordem in der Asienkrise), dass die jetzige Konstruktion der "internationalen Finanzarchitektur" im Kontext der rapide gestiegenen monetären und finanziel-

len Integrationsprozesse noch weit davon entfernt ist, potentielle Krisen gut zu erkennen oder diese effizient zu managen. Zweitens wird im Kapitel 9 auf die Schwierigkeiten in den Verhandlungen der Doha-Runde hingewiesen. Die sichtbare Bewegung weg von multilateralen handelspolitischen Vereinbarungen hin zu bilateralen oder regionalen Vereinbarungen ist ein natürlicher Ausdruck von wichtigen globalen Verschiebungen in internationalen Wirtschaftsbeziehungen (siehe oben die Hinweise auf "Regionalisierungstendenzen"). Trotzdem geht diese Tendenz vorwiegend auf Kosten derjenigen (peripheren und marginalisierten) Länder, die einerseits die geringste Verhandlungsmacht, aber andererseits die größten Entwicklungserfordernisse haben. Zusätzlich reflektieren die Schwierigkeiten in den einzelnen Teilbereichen der Doha-Verhandlungsrunde auch die wichtigen Verschiebungen in den Spezialisierungsmustern zwischen "Norden" und "Süden" und auch innerhalb dieser Gruppen. Es zeigt sich der starke Druck, unter dem die entwickelten Länder stehen, sich eine starke Position im Dienstleistungshandel (besonders in den produktionsnahen und Finanzdienstleistungen) aufzubauen, welche den starken Wettbewerbsdruck und die Verlagerung von Industrieproduktion in erfolgreiche Südländer längerfristig kompensieren kann und wird. Dies findet wiederum Ausdruck in dem starken Interesse der "Nordländer" in den Verhandlungen auf liberalisiertem Marktzugang im Dienstleistungshandel zu drängen. Auch zeigen sich weiterhin die stark protektionistischen Agrarinteressen sowohl in Europa als auch in den USA, welche wiederum für eine ganze Reihe von Entwicklungsländern, die weiterhin von Agrarexporten und anderen Primärprodukten abhängig sind, ein großes Problem darstellen. Da an der verstärkten Position von signifikanten Gruppen von Aufholländern (EU 10, dynamisches Asien und insbesondere China) als internationale Industriestandorte viele Entwicklungsländer weiterhin nicht teilhaben (siehe Abbildung 1.3) und diese weiterhin von Primärexporten abhängig sind, zeigt sich auch innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer eine starke Differenzierung in Verhandlungspositionen. Die Komplexität von Verhandlungen in diesen Bereichen ist daher sehr hoch und der Anreiz, handelspolitische Ergebnisse in einer Runde mit einer viel kleineren Zahl von "Spielern" unter Dach und Fach zu bringen, sehr groß. HandelsökonomInnen warnen jedoch vor solchen Lösungen, die nicht nur zu Abstrichen bei potentiellen globalen Wohlfahrtsgewinnen führen würden, sondern auch entwicklungspolitisch höchst bedenklich sein können.

1.3 Schlussbemerkungen

Dieses Eingangskapitel hat einerseits die kürzerfristigen, makroökonomischen Entwicklungen in der Weltwirtschaft kommentiert und andererseits auf die wichtigen strukturellen Trends, insbesondere auf die neue Phase der "Nord-Süd-Integration" hingewiesen. Es wurde ein kurzer Überblick bezüglich der Entwicklungen in der wissenschaftlichen Literatur geboten, die dabei assistieren können, diese Prozesse in ihren unterschiedlichen Auswirkungen zu untersuchen, und letztlich wurde auf eine Reihe von wirtschaftspolitischen Herausforderungen hingewiesen, welche sowohl auf nationaler und internationaler Ebene aus diesen Entwicklungen erwachsen.

1.4 Literaturhinweise

- Amiti, M., Wei, S.-J., Fear of Outsourcing: Is It Justified?, *Economic Policy*, 2005, 20(42), S. 308-348.
- Amiti, M., Wei, S.-J., "Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States", National Bureau of Economic Research, Working Paper, 2006, (11926).
- Anderson, B., Brenton, P., "Outsourcing and Low-Skilled Workers in the U.K.", *Bulletin of Economic Research*, 1999, 51, S. 267-285.
- Arndt, S. W., Kierzkowski, H., *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2001.
- Aturupane, C., Djankov, S., Hoekman, B., "Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1999, 135, S. 62-91.
- Baldwin, R. E., *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, Economic Council of Finland, Prime Minister's Office, 2006.
- Baldwin, R. E., Venables, A. J., "Regional Economic Integration", in Grossman, G. (Hrsg.), Rogoff, K., *Handbook of International Economics*, North-Holland, 1995, III(31).
- Bergstrand, J. H., Egger, P., "A Knowledge-and-Physical-Capital Model of International Trade, Foreign Direct Investment, and Foreign Affiliate Sales, Developed Countries", *Journal of International Economics*, 2007, 60.
- Bernard, A., Eaton, J., Jensen, J. B., Kortum, S., "Plants and Productivity in International Trade", *American Economic Review*, 2003, 93, S. 1268-1290.
- Bordo, M. D., Eichengreen, B., Irwin, D. A., "Is Globalization Today Really Different than Globalization a hundred Years Ago?", NBER Working Papers, 1999, (7195).
- Bordo, M. D., Taylor, A. M., Williamson, J. G. (Hrsg.), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, Chicago, 2003.
- Braconier, H., Ekholm, K., "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations", *Review of International Economics*, 2000, 8, S. 448-461.

- Brainard, S. L., "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off between Proximity and Concentration", NBER Working Papers, 1993, (4269).
- Dullek, U., Foster, N., Stehrer, R., Wörz, J., "Dimensions of Quality Upgrading – Evidence for CEECs", *Economics of Transition*, 2005, 51, S. 51-76.
- Ekhholm, K., Hakkala, K., "The Effect of Offshoring on Labour Demand: Evidence from Sweden", CEPR Working Paper, 2006, (5648).
- Feenstra, R., "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, 1998, 12, S. 31-50.
- Feenstra, R., Hanson, G., "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, 1996, 86, S. 240-45.
- Feenstra, R., Hanson, G., "The Impact of Outsourcing and High-technology Capital on Wages: Estimates for the United States 1979-1999", *Quarterly Journal of Economics*, 1999, (11483), S. 907-940.
- Fontagné, L., Freudenberg, M., Gaulier, G., "A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT", *Review of World Economics*, 2006, 142, S. 459-475.
- Fujita, M., Krugman, P. R., Venables, A. J., *The Spatial Economy, Cities, Regions and International Trade*; M.I.T. Press, Cambridge, 1999.
- Geishecker, I., Görg, H., "Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited", German Institute for Economic Research (DIW), Discussion Paper, Berlin, 2003, (385).
- Grossman, G., Helpman, E., *Innovation and Growth*, M.I.T. Press, Cambridge, 1991.
- Grossman, G., Rossi-Hansberg, E., *Trading Tasks: A Simple Theory of Off-shoring*, Princeton University, 2006 (mimeo).
- Head, K., Ries, J., "Offshore Production and Skill Upgrading in Japanese Manufacturing Firms", *Journal of International Economics*, 2002, 58, S. 81-105.
- Helpman, E., "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, 1981, 11, S. 305-340.
- Helpman, E., "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, 2006, 45, S. 589-630.
- Helpman, E., Melitz, M. J., Yeaple, S. R., "Export versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review*, 2004, 94, S. 300-316.
- Hummels, D., Ishi, J., Yi, K. M., "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, 2001, 54.
- Ito, T., Krueger, A. O. (Hrsg.), *Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangements*, University of Chicago Press, 1997.
- Jones, R. W., Kierzkowski, H., "Globalisation and the Consequences of International Fragmentation", in Dornbusch, R., Calvo, G., Obstfeld, M., *Money, Factor Mobility and Trade: Festschrift in Honour of Robert A. Mundell*, M.I.T. Press, Cambridge, 2001, S. 365-381.

- Knabe, A., Koebel, B., "The Economic Rationale and Labour Market Effects of Outsourcing: A Survey", in Barrar, P., Gervais, R. (Hrsg.), *Global Outsourcing Strategies*, Gower Publ, Aldershot, 2005, S. 167-182.
- Krugman, P., "Will There Be a Dollar Crisis?", *Economic Policy*, 2007, 51, S. 435-468.
- Landesmann, M., Stehrer, R., "Convergence Patterns and Switchovers in Comparative Advantage", *Structural Change and Economic Dynamics*, 2001, 12, S. 399-423.
- Landesmann, M., Stehrer, R., "Modelling International Economic Integration: Patterns of Catching-Up and Foreign Direct Investment", *wiiv Working Papers*, 2004, (27).
- Lane, P. R., Milesi-Ferreti, G. M., "Europe and Global Imbalances", *Economic Policy*, 2007, 51, S. 519-574.
- Laursen, K., *Trade Specialisation, Technology and Economic Growth: Theory and Evidence from Advanced Countries*, Edward Elgar, Cheltenham, 2000.
- Markusen, J. R., "The Boundaries of Multinational Firms and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, 1995, 9, S. 169-189.
- Markusen, J. R., Venables, A. J., "Multinational Firms and the New Trade Theory", *Journal of International Economics*, 1998, 46, S. 183-203.
- Navaretti, G. B., Venables, A. J., *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, N.J., 2004.
- Schott, P. K., "Do Rich and for Countries Specialise in a Different Mix of Goods? Evidence from Product Level US Trade Data", *NBER Working Papers*, Cambridge, MA, 2001, (8492).
- Schott, P. K., "Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 2004, 119, S. 647-678.
- Slaughter, M., "International Trade and Labour-Market Outcomes: Results, Questions, and Policy Options", *The Economic Journal*, 1998, 108, S. 1452-1462.
- Slaughter, M., "International Trade and Labor-Demand Elasticities", *Journal of International Economics*, 2001, 54, S. 27-56.
- Ten Raa, T., Wolff, E. N., "Outsourcing of Services and the Productivity Recovery in U.S. Manufacturing in the 1980s and 1990s", *Journal of Productivity Analysis*, 2001, 16, S. 149-165.
- Winchester, N. D., Greenaway, D., Reed, G. V., "Skill Classification and the Effects of Trade on Wage Inequality", *Review of World Economics*, 2006, 142, S. 287-306.
- Yi, K. M., "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade", *Journal of Political Economy*, 2003, 111, S. 52-102.

2. Rahmenbedingungen des Welthandels

Julia Wörz (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Barbara Apian-Bennewitz, Beate Muck

Im Jahr 2006 erreichte der lebhafteste Aufschwung der Weltwirtschaft einen Höhepunkt. Er war von der kräftigen Belebung der Inlandsnachfrage in einigen der wichtigsten Volkswirtschaften der EU einerseits (etwa in Deutschland) und von der dynamischen Entwicklung in vielen Schwellenländern andererseits getragen. In den USA schwächte sich das rasche Wachstum bereits im 2. Halbjahr 2006 ab. Die Immobilien- und Kreditkrise seit Mitte 2007 dämpft die Aussichten für die nächste Zukunft zusätzlich. Für die Weltwirtschaft sind die Erwartungen für 2007 und 2008 nach wie vor gut, wenn auch das Wachstum etwas an Tempo verlieren wird. Die Risiken für die Konjunktur erwachsen derzeit aus den unverändert großen globalen Ungleichgewichten – mit einem enormen Leistungsbilanzdefizit der USA und hohen Überschüssen von China und den erdölexportierenden Entwicklungs- und Schwellenländern. Hinzu kommen die Auswirkungen der Immobilien- und Kreditmarktkrise in den USA, welche im August 2007 auf den internationalen Finanzmärkten beträchtliche Turbulenzen auslöste. Überdies bedeuten die anhaltende Hausse und Volatilität der Rohstoff- und Energiepreise eine Unsicherheit für die Weltwirtschaft. Die institutionellen Rahmenbedingungen werden wegen des Stillstands der multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO derzeit stark von bilateralen und regionalen Verhandlungen und Abkommen geprägt. In Asien schreitet die regionale Integration kräftig voran, bilaterale Abkommen zwischen den USA und Südkorea sowie Verhandlungen – auch der EU – mit anderen asiatischen Ländern schaffen eine Vernetzung zwischen den wichtigsten Handelsblöcken.

2.1 Verlauf der Weltkonjunktur

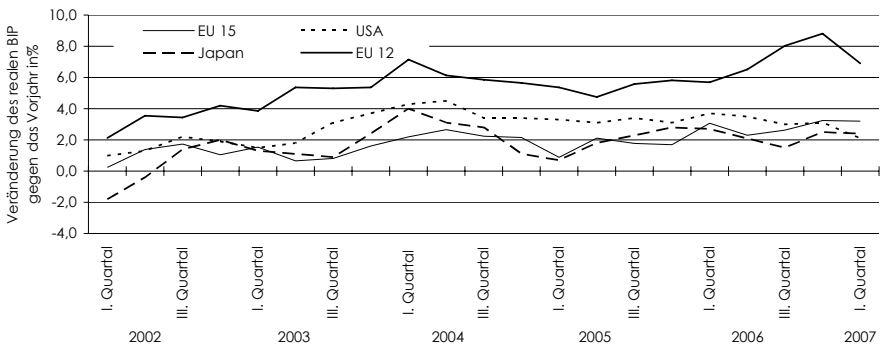
2.1.1 Aufschwung auf den wichtigsten Märkten und Entwicklung der Preise

Der weltweite Wirtschaftsaufschwung dürfte 2006 mit einer realen Wachstumsrate des BIP von über 4% (Schätzungen der Weltbank; laut IWF +5,4%) einen vorläufigen Höhepunkt erreicht haben. Damit erwies sich 2006 als äußerst gutes Jahr, mit einem nach wie vor hohen Wachstum in den USA von über 3% (laut OECD und Weltbank +3,3%, laut IWF +2,9%), einer merklichen Belebung im Euro-Raum auf knapp unter +3% (OECD und IWF +2,8%, Weltbank +2,7%) sowie in Japan auf +2,2% (OECD, IWF und Weltbank).

Abbildung 2.1 zeigt deutlich den steten Aufschwung in den Ländern der EU 15 sowie die anhaltende Hochkonjunktur in den neuen EU-Ländern. Die Erholung in der EU 15 ist im Wesentlichen auf die Aufwärtstendenz in Ländern wie Deutschland (insbesondere robuste Investitionen, starke Verbesserung des Arbeitsmarktes und damit Belegung der Inlandsnachfrage) und Italien zurückzuführen. Die leichte Abschwächung in den USA dürfte sich 2007 aus mehreren Gründen verstärken (siehe dazu weiter unten).

Die weltweite Dynamik wurde weniger von den Industrieländern als vielmehr von den Entwicklungs- und vor allem Schwellenländern getragen, deren Inlandsnachfrage sich viel ausgeprägter erhöhte (Abbildung 2.2). Vor allem die erdölimportierenden Schwellenländer wie China, Indien und auch Brasilien erhielten Wachstumsimpulse aus einer erstarkenden Inlandsnachfrage sowie aus dem Außenhandel. Die Wirtschaft entwickelte sich aber auch in Ländern wie Russland dynamisch, das Wachstum profitierte zum einen von der Verbesserung der Terms-of-Trade bis 2006, zum anderen von der regen Inlandsnachfrage.

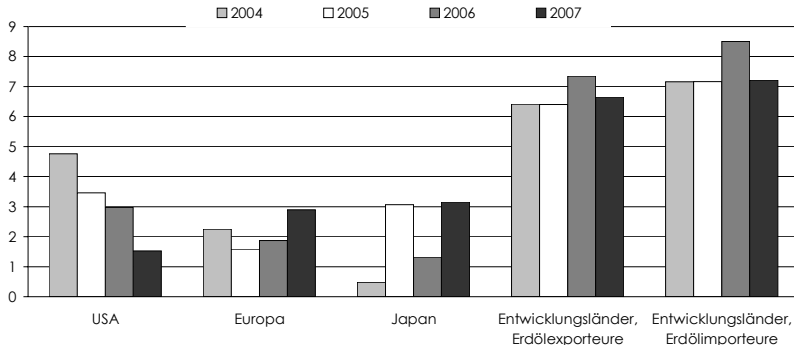
Abbildung 2.1: Konjunkturverlauf in den wichtigsten OECD-Regionen



Q: Eurostat; OECD, Economic Outlook.

Im I. Quartal 2007 schwächte sich das Wachstum ab, allerdings werden die globalen Aussichten für das Gesamtjahr 2007 trotz des Platzens der Immobilienblase in den USA und der darauf folgenden Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten als relativ gut eingeschätzt. Der Internationale Währungsfonds schätzte in seiner Oktober-Prognose das globale BIP-Wachstum für 2007 auf 5,2% und für 2008 auf 4,8%.

Abbildung 2.2: Entwicklung der Inlandsnachfrage in verschiedenen Weltregionen
Veränderung gegen das Vorjahr in %



Q: International Energy Agency.

Die Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten dürften keine dramatischen Auswirkungen haben. Bereits Ende August, d. h. relativ rasch nach dem Platzen der Immobilienblase in den USA Anfang August, erreichte der Pessimismus bezüglich der Auswirkungen auf das globale Wirtschaftswachstum seinen Höhepunkt. Allgemein wird eine leichte zusätzliche Dämpfung des Wirtschaftswachstums in den USA erwartet, welche jedoch als Verstärkung der längst überfälligen Korrektur der Wirtschaftsentwicklung (vor allem in Bezug auf die Immobilienpreise, Risikobewertungen auf den Finanzmärkten und die Reduktion des Leistungsbilanzdefizits) angesehen wird. Die globalen Auswirkungen sollten, angesichts der guten Wirtschaftslage sowohl in Europa und Japan als auch in den wichtigen Schwellenländern, eher gering ausfallen.

Als Hauptrisiken für die Entwicklung der Weltwirtschaft werden folgende Faktoren angesehen:

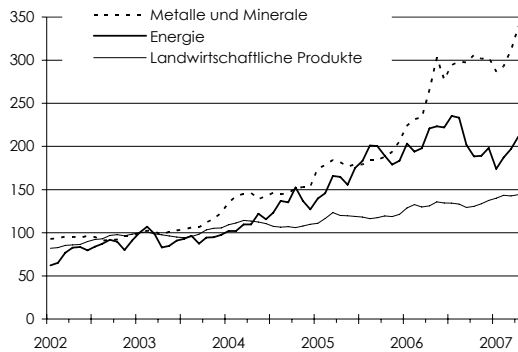
Die nach wie vor hohen und sehr volatilen Rohstoffpreise bedeuten ein gewisses Risiko. Seit Mitte 2006 ist zwar eine leichte Entspannung vor allem bei Energiepreisen zu verzeichnen (Abbildung 2.3), das Preisniveau hält aber eine Rekordhöhe mit wenig Aussicht auf einen merklichen Rückgang.

Das leichte Nachlassen des Preisschubs dürfte zudem stark durch temporäre Faktoren, wie das warme Wetter in Europa zu Jahresbeginn, verursacht gewesen sein, während die geopolitischen Unsicherheiten im Nahen Osten, die Unsicherheit bezüglich der Konjunktur in den USA und geringe Überschusskapazitäten die Volatilität eher ver-

stärken dürften. Der Preisdruck erhöht sich zudem (Abbildung 2.4), weil die Erdölnachfrage seit 2005 steigt. Die weltweite Nachfrage nach Rohöl wuchs im Jahr 2006 stetig und übertraf das Vorjahresniveau im I. Quartal um 1,23%, im IV. Quartal bereits um 1,87%. Aufgrund des milden Winters in Europa wuchs die Nachfrage im I. Quartal wieder etwas schwächer (+1,36%). Die Belebung der Nachfrage aus dem OECD-Raum sowie der konstant hohe Bedarf in China werden jedoch eine Aufwärtstendenz der Erdölpreise mit sich bringen, die wieder stärker auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung durchschlägt als in den letzten zwei Jahren.

Abbildung 2.3: Rohstoffpreise

Jänner 2003 = 100



Q: Weltbank.

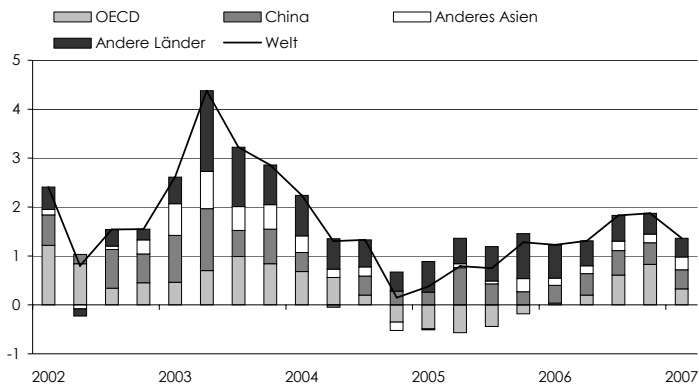
Der Anstieg der Rohölnachfrage erreichte im Jahr 2003 einen Höchstwert, der großteils durch die stürmische Zunahme des Bedarfs in China verursacht wurde. Seither verläuft die Entwicklung ruhig; dies legt die Schlussfolgerung nahe, dass die hohen Erdölpreise Substitutionseffekte und Sparmaßnahmen ausgelöst hätten. Gleichzeitig reagierte in jüngster Zeit auch das Angebot, vor allem aus Nicht-OPEC-Ländern, wieder elastischer auf den Anstieg der Nachfrage. Die OPEC schränkte deshalb im November 2006 die Fördermengen ein. Angebotsbeschränkungen dürften demnach gegenwärtig – anders als in früheren Phasen einer Rohölpreishaussage – keine große Rolle für die Preisentwicklung spielen.

Schwierig einzuschätzen sind die Entwicklungen auf den internationalen Finanzmärkten. Die Krise, welche durch das Ende des Hauspreisbooms in den USA ausgelöst wurde, machte die starke Unterbewertung von Risiken durch die Finanzmärkte – besonders in den USA –

deutlich. Die seit August zu beobachtende Korrektur auf den Finanzmärkten wird allgemein als notwendig angesehen und daher nicht mit drastischen Auswirkungen auf das Wachstum der Weltwirtschaft oder der USA in Verbindung gebracht, vor allem da die Konjunktur in den USA auf einer soliden Basis steht. Sowohl der flexible Arbeitsmarkt als auch demographische Trends und die Innovationsfähigkeit der Wirtschaft stärken das allgemeine Vertrauen in die Schockabsorptionsfähigkeit der Wirtschaft der USA. In diesem Zusammenhang steht die Notenbank der USA (Federal Reserve, kurz Fed genannt) vor der Herausforderung, gleichzeitig auf die noch nicht bekannten Nachfrageeffekte der Finanzmarktkrise zu reagieren ohne dabei das Ziel der Preisstabilität¹⁾ aus den Augen zu verlieren. So senkte nach dem Ausbruch der Krise Anfang August die Fed erstmals am 17. September 2007 die Leitzinssätze, dann jedoch relativ kräftig (um ½ Prozentpunkt auf 4,75%). Die EZB beschloss ihrerseits, angesichts inflationärer Risiken und nach der schrittweisen Anhebung seit Dezember 2005, die Leitzinssätze unverändert bei 4% zu belassen.

Abbildung 2.4: Erdölnachfrage

Mio. t pro Tag, Veränderung gegen das Vorjahr in %



Q: International Energy Agency.

Die Ursachen der Immobilienkrise sind nicht eindeutig auszumachen, jedoch kulminierte der Hauspreisboom Anfang August in drei miteinander zusammenhängenden Ereignissen: Einerseits waren ein rasanter Verfall der Immobilienpreise und damit verbunden ein Rückgang der

¹⁾ Im Gegensatz zur EZB, welche vorrangig der Preisniveaustabilität verpflichtet ist, orientiert sich die Fed zusätzlich an einem Wachstums- und Beschäftigungsziel.

Bautätigkeit zu beobachten. Andererseits lag dieser Entwicklung das Problem der "sub-prime loans" zugrunde, also von Krediten, welche an nicht erstklassig kreditwürdige Kunden vergeben worden waren. In den letzten Jahren brachte der Markt eine Reihe von Hypothekenvarianten hervor, welche auch bonitätsschwachen Kreditnehmern zur Verfügung standen und hauptsächlich über stetig steigende Hauspreise abgesichert waren. Die Verwendung dieser neu geschaffenen Finanzprodukte führte zu einer weitgehenden Lockerung der Kreditvergabestandards. Der plötzliche Verfall der Immobilienpreise führte jedoch zu einer Verschlechterung der Kreditbedingungen. Damit trat eine schockartige Verknappung der Kredite ein, was zu Finanzierungsproblemen und zur Finanzkrise führte. Der Einbruch von Immobilienpreisen und Bauinvestitionen und die Finanzierungskrise hatten Liquiditätsprobleme im privaten Sektor zur Folge, die drittens einen Rückgang der Konsumnachfrage, einer der Stützen der Wirtschaft der USA, auslöste. Die Wirtschaft der USA wird derzeit also durch zwei wirtschaftliche Schocks geprägt, auf dem Immobilienmarkt und auf dem Kreditmarkt. Die globalen Auswirkungen sind, wie erwähnt, schwierig einzuschätzen.

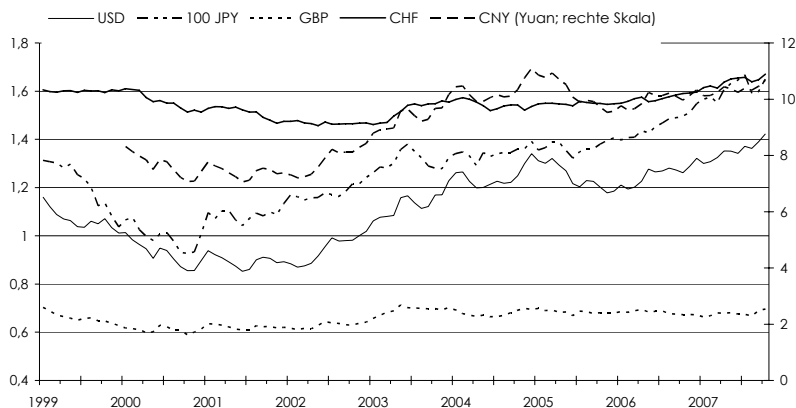
Der dritte Risikofaktor für die Weltwirtschaft sind die anhaltend großen globalen Ungleichgewichte. Dem enormen Leistungsbilanzdefizit der USA von über 6% des BIP stehen Leistungsbilanzüberschüsse der Erdöl-exporteure, Japans und vor allem Chinas (von rund 10% des BIP) gegenüber, die langfristig ebenso schwierig aufrechtzuerhalten sind. In jüngster Zeit lässt jedoch die Importnachfrage der USA nach, während die Exporte aus den USA anziehen. Das Handelsbilanzdefizit der USA steigt weiter. Nach wie vor erweist sich das Leistungsbilanzdefizit der USA aber als gut finanzierbar: Der Finanzmarkt der USA ist für internationale Investitionen aufgrund seiner Tiefe und seiner Effizienz langfristig attraktiv, und die Wirtschaft der USA ist strukturbedingt stark. Aufgrund des Wachstums der Weltwirtschaft und der verstärkten globalen Integration vergrößern sich auch die Zahl und das Volumen der weltweit verfügbaren Vermögenswerte. Kurzfristig ist deshalb kein Rückgang der Investitionen in den USA oder in Dollar zu erwarten. Die Verbindlichkeiten der USA in weltweiten Investitionsportfolios dürften kurzfristig weiter steigen, sodass die globalen Ungleichgewichte bestehen bleiben. Wieweit dies die globalen Wachstumsaussichten eintrüben könnte, ist wiederum schwierig zu beurteilen.

Wenig Spielraum für eine Verringerung dieser Ungleichgewichte ergab sich bisher durch Kurskorrekturen der wichtigsten Weltwährungen. Während der Dollar gegenüber dem Euro kontinuierlich abwertete – am 20. September 2007 erreichte er erstmals seit dessen Einführung die Marke von 1,4 \$ je Euro –, führte die chinesische Hartwährungspoli-

tik zu einem relativ konstanten Wechselkurs des Dollars gegenüber dem Yuan (Abbildung 2.5). Insgesamt erweist sich der Euro als sehr stark. Teilweise beeinträchtigt das die Wettbewerbsfähigkeit des Euro-Raums etwas, doch verbilligen sich dadurch andererseits die in Dollar notierten Erdölimporte. Die jüngste Außenhandelsentwicklung zeigt, dass die Wettbewerbsfähigkeit der EU durch die nominelle Aufwertung nicht wesentlich gelitten hat. Längerfristig könnte die Stärke des Euro jedoch Risiken für die sehr exportorientierten Volkswirtschaften des Euro-Raums bergen.

Abbildung 2.5: Entwicklung der wichtigsten Wechselkurse zum Euro

Je Euro



Q: OeNB.

2.2 Aussichten für die Industrieländer

Das reale BIP-Wachstum erreichte im Euro-Raum mit 2,8% 2006 seinen höchsten Wert seit 2000, für 2007 und 2008 werden Raten von 2,7% und 2,3% erwartet (laut OECD). Zuletzt entwickelte sich auch der Arbeitsmarkt sehr günstig, die Arbeitslosenquote verringerte sich 2006 gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Prozentpunkte auf 7,8% und dürfte 2007 und 2008 auf 7,1% und 6,7% weiter sinken (Übersicht 2.1; Übersichten 2.3 bis 2.6 in den Statistischen Übersichten). Der Aufschwung wird stark vom inländischen Konsum getragen und ist damit etwas weniger abhängig von der Konjunktur in den USA als noch vor wenigen Jahren. Gewisse inflationäre Tendenzen hätten die EZB vermutlich zu einer weiteren Anhebung der Leitzinssätze veranlasst, doch stehen dem die internationale Finanzkrise und die damit verbundene starke

Ausweitung der Geldmenge entgegen. Die meisten Länder konnten die Defizitsituation ihres Staatshaushaltes wesentlich verbessern; das war teilweise auf den Konjunkturaufschwung, teilweise aber auch auf Strukturverbesserungen zurückzuführen – vor allem in jenen Ländern, deren Neuverschuldung über der Grenze von 3% des BIP lag.

Übersicht 2.1: Wichtigste Konjunkturindikatoren für die Industrieländer

	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
	Wirtschaftswachstum (BIP, real) Veränderung gegen das Vorjahr in %				Inflation (Verbraucherpreisindex)			
EU 27	1,8	3,0	2,9	2,7	2,3	2,3	2,0	2,0
EU 15	1,6	2,8	2,7	2,5	2,1	2,2	1,8	1,8
Deutschland	1,1	3,0	2,9	2,2	1,9	1,8	1,8	1,7
Österreich	2,6	3,4	3,2	2,6	2,1	1,7	1,6	1,9
EU 12 ¹⁾	4,8	6,4	5,7	5,4	3,5	3,2	3,6	3,3
USA	3,2	3,3	2,1	2,5	3,4	3,2	2,6	2,6
Japan	1,9	2,2	2,4	2,1	- 0,6	0,2	- 0,3	0,3
OECD	2,6	3,2	2,7	2,7	2,5	2,5	.	.

	Arbeitslosenquote In %				Leistungsbilanzsaldo In % des BIP			
	EU 27	8,7	7,9	7,2	6,7	- 0,27	- 0,51	.
EU 15	7,9	7,4	6,9	6,5	0,01	- 0,15	.	.
Deutschland	9,1	8,1	6,9	6,3	4,6	5,1	6,7	7,0
Österreich	5,8	5,5	5,3	5,3	2,1	3,2	4,1	4,5
EU 12 ¹⁾	9,7	10,0	8,7	8,1	- 4,6	- 5,7	- 6,2	- 6,0
USA	5,1	4,6	4,6	4,8	- 6,4	- 6,5	- 6,1	- 6,2
Japan	4,4	4,1	3,8	3,6	3,7	3,9	4,8	5,4
OECD	6,5	5,9	5,6	5,5	- 1,6	- 1,9	- 1,5	- 1,5

Q: OECD Economic Outlook, Eurostat, WIFO, wiw-Berechnungen. 2007 und 2008 Prognose. – 1) Ohne Zypern und Malta.

Innerhalb der Industrieländer war der Aufschwung in **Deutschland** mit einer BIP-Zuwachsrate von 3% 2006 (nach +1,1% 2005) besonders kräftig. Das Wachstum basierte in jüngerer Zeit stärker auf der Inlandsnachfrage, auch wenn die Anhebung der Mehrwertsteuer auf 19%, welche am 1. Jänner 2007 in Kraft trat, den Konsum kurzfristig wieder etwas dämpfte. Die guten Aussichten stützen sich jedoch nicht nur auf eine Erholung des Konsums, sondern mehr noch auf die Auswirkungen der lebhaften Investitionstätigkeit. 2006 nahmen die Bruttoanlageinvestitionen real um 6,4% zu; das spiegelt die teilweise wetterbedingte Erholung in der Bauindustrie wider. Auch auf dem Arbeitsmarkt setzte sich die Verbesserung fort, die Beschäftigung wuchs um mehr als 1%, und die Arbeitslosenquote wird nach den Erwartungen der

OECD von 8,1% 2006 auf 6,9% 2007 sinken. Die Mehrwertsteuererhöhung dürfte auch Auswirkungen auf die Inflation gehabt haben, andererseits trug sie zu einer deutlichen Reduktion der Neuverschuldung bei. Die Frühjahrsprognose der deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute ließ bereits für 2008 keine Neuverschuldung mehr erwarten, 2006 lag diese bei nur mehr 1,7% des BIP.

Ebenfalls günstig entwickelte sich die Wirtschaft in **Italien** mit einem realen Wachstum von 1,9% 2006 und wahrscheinlich 2% 2007. Hier war der Aufschwung stärker vom hohen Exportwachstum getragen, welches in der Folge auch die Inlandsnachfrage und das Beschäftigungswachstum ankurbelte. Die Ursachen der Außenhandelserfolge lagen zum guten Teil in der Umstrukturierung der italienischen Exportwirtschaft begründet, durch die sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbesserte. Die Expansion der Exportmärkte um mehr als 10% 2006 begünstigte diese Entwicklung zusätzlich. Die Risiken für ein Anhalten des Aufschwungs liegen primär in den Entwicklungen der Weltkonjunktur sowie des Staatshaushaltes: Da auch für die Zukunft ein überwiegend exportgetriebenes Wachstum erwartet wird, könnte eine anhaltende Stärke des Euro oder ein Nachlassen der Konjunktur bei wichtigen Handelspartnern die Wachstumsaussichten eintrüben.

In **Großbritannien** erreichte das Wirtschaftswachstum 2006 2,8%, für 2007 wird eine Rate von +2,7% erwartet. Weil die Inflation zeitweilig über 3% lag (März 2007 3,1% aufgrund des Anstiegs der Gas- und Strompreise; für 2007 wird eine Rate von +2,4% erwartet), reagierte die Bank of England im Mai 2007 mit einer Anhebung der Leitzinssätze auf zuletzt 5,5%. Gewisse inflationäre Tendenzen bleiben, wie im Euro-Raum, bestehen. Auf dem Arbeitsmarkt könnte die Immigration nachlassen, wenn andere EU-Länder die Übergangsbestimmungen auslaufen lassen; das Arbeitskräfteangebot ist durch Ausbildungsdefizite geprägt. Zudem stellen geringe Infrastrukturinvestitionen ein Risiko für die langfristige Entwicklung dar.

Vor allem dank der robusten heimischen Nachfrage wachsen die **neuen EU-Mitgliedsländer** aus Mittel- und Osteuropa nach wie vor um ca. 3 Prozentpunkte schneller als die Länder der "alten" EU und tragen somit positiv zur gesamteuropäischen Wachstumsdynamik bei²⁾. Die wichtige Ausnahme ist Ungarn, wo die jüngsten Budgetkonsolidierungsschritte eine Wachstumsverlangsamung auf 2,7% und einen Inflationsanstieg auf 7% 2007 zur Folge haben. In anderen Ländern (Polen, Tschechien) wird der Arbeitskräftemangel zunehmend spürbar, wodurch die Beibehaltung ihres hohen Wachstums künftig beeinträchtigt

²⁾ Dank ergeht an Mag. Vasily Astrov (wiw) für die Bereitstellung dieses Beitrags.

werden könnte. Trotz dieser Engpässe auf dem Arbeitsmarkt sorgen die nominellen Währungsaufwertungen jedoch für Preisstabilität. Diese Währungsaufwertungen (in Polen, Tschechien und der Slowakei) sind vor allem Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Exportindustrien und stellen keine Gefahr dar. Auch die Euroübernahme durch Slowenien Anfang 2007 ist als Erfolg zu werten. Gleichzeitig werden in Bulgarien und Rumänien die Zeichen einer "Überhitzung" sichtbar. Diese ist nicht zuletzt auf die galoppierende Kreditvergabe durch die in diesen Ländern ansässigen ausländischen Geschäftsbanken zurückzuführen und äußert sich u. a. in der Ausweitung ihrer bereits hohen Leistungsbilanzdefizite. In den restlichen Balkanländern (Kroatien, Mazedonien, Bosnien-Herzegowina, Montenegro, Serbien) ist die wirtschaftliche Erholung vor allem durch die politische Stabilisierung und die verbesserten Aussichten auf eine EU-Integration bedingt. Kroatien führt bereits EU-Beitrittsverhandlungen, und Mazedonien ist inzwischen als EU-Beitrittskandidat anerkannt. Die Industrieproduktion in allen diesen Ländern (außer Montenegro) wächst zum ersten Mal seit Jahren schneller als das BIP, während Montenegro kürzlich beträchtliche Investitionen in seine Tourismusbranche angelockt hat. Die Preisniveaustabilität, die sich in den meisten Fällen auf fixe Wechselkursregime stützt, scheint außer Gefahr zu sein. Doch die Arbeitslosigkeit in manchen dieser Länder (Bosnien, Mazedonien) beharrt auf einem sehr hohen Niveau und könnte aufgrund der zu erwartenden Umstrukturierung in der Industrie sogar weiter steigen.

In den **USA** hingegen zeichnete sich bereits vor der Krise im August 2007 eine deutliche Verlangsamung des Wachstums ab, von 3,3% 2006 auf 2,1% 2007 (die Rate für 2007 muss vermutlich noch nach unten korrigiert werden). Die Inflation bleibt, vor allem nach der jüngsten Zinssatzsenkung, ein gewisses Risiko. Allerdings spielen hier nach dem Verfall der Immobilienpreise hauptsächlich die hohen Erdöl- und Rohstoffpreise eine Rolle. Die Korrektur auf den Finanzmärkten dürfte noch nicht abgeschlossen sein. Kurzfristig könnte das Wachstum in den USA sogar stärker exportgetrieben sein: Bisher sorgte meist die dynamische Inlandsnachfrage für robuste Wachstumsraten von 3% bis 4%. Die Auswirkungen der jüngsten Krise auf die Binnennachfrage könnten jedoch gravierend sein, vor allem wegen eines Rückgangs der Bruttoanlage- und Ausrüstungsinvestitionen. 2006 verringerte sich die Dynamik der Investitionen bereits um 3,3 Prozentpunkte auf nur mehr +3,1% gegenüber dem Vorjahr, für 2007 rechnet die OECD mit einem Rückgang um 2,9% und 2008 mit einem mäßigen Aufschwung (+1,8%). Der schwächelnde Trend der Investitionen dürfte sich also in näherer Zukunft nicht umkehren. Dies und der Kreditmarktschock machen die Entwicklung des Konsums sehr unsicher. Hingegen gewannen die Ex-

porte zuletzt an Kraft. Das Handelsbilanzdefizit wird sich deshalb etwas verringern. Kritisch für die längerfristige Entwicklung wird jedenfalls sein, wieweit das hohe Leistungsbilanzdefizit gedämpft werden kann.

Der Aufwärtstrend der **japanischen Wirtschaft** hielt 2006 an, wenn auch die Stagnation (und teilweise der Rückgang) der Löhne die positiven Auswirkungen für die privaten Haushalte aufhob. Das reale BIP-Wachstum dürfte bis 2008 über 2% liegen. Zu dieser positiven Entwicklung trug die Dynamik der Exporte bei – die Leistungsbilanz spiegelte dies 2006 mit einem Überschuss von 3,9% des BIP wider (Prognose für 2007 4,8%, für 2008 5,4%). Hohe Anlageinvestitionen und Unternehmensgewinne trugen ebenfalls zum Wachstum bei. Risiken ergeben sich für die japanische Wirtschaft aus dem Arbeitsmarkt und aus künftigen fiskalischen Engpässen, in beiden Fällen aufgrund der Überalterung der Bevölkerung. Auch scheint die langjährige Deflation noch nicht endgültig überwunden zu sein, wie die schwache Lohnentwicklung zeigt.

2.3 Aussichten für die Schwellenländer

Wie erwähnt trug die dynamische Entwicklung in den "Schwellenländern" (China, Russland, Brasilien, Indien, Türkei und Mexiko) wesentlich zum aktuellen Aufschwung der Weltwirtschaft bei.

Die Wirtschaftsentwicklung in **China** findet dabei die meiste Aufmerksamkeit. China ist mit 8% der Exporte und rund 6% der Importe die weltweit drittgrößte Handelsnation nach Deutschland und den USA. Das stürmische Wachstum war 2006 von einem Aufschwung der Investitionen und einem stark steigenden Handelsbilanzüberschuss getragen sowie auch von einer leicht beschleunigten Steigerung der Konsumnachfrage. Die Bemühungen zur Eindämmung des Wachstums waren bis jetzt nicht erfolgreich, jüngste Daten deuten auf ein Anhalten der starken Expansion hin. Das reale BIP-Wachstum beträgt seit einigen Jahren relativ konstant mehr als 10%, während die Inflation, vergleichbar mit der in den Industrieländern, bis 2006 unter 2% lag. Der Anstieg der Nahrungsmittelpreise hob die Inflation in jüngster Zeit stark an. In den ersten drei Quartalen 2007 lag die Inflation bereits im Durchschnitt bei 4,1%. Die inländische Nachfrage dürfte sich besonders im ländlichen Raum sehr dynamisch entwickeln, auch die Bauwirtschaft zeigt sich von den administrativen Dämpfungsmaßnahmen unberührt. Der 2005 bereits hohe Leistungsbilanzüberschuss (161 Mrd. \$) vergrößerte sich 2006 nochmals (auf 250 Mrd. \$) und steigt 2007 vermutlich weiter.

Übersicht 2.2: Wichtigste Konjunkturindikatoren für die Schwellenländer

	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
	Wirtschaftswachstum (BIP, real)				Inflation (Verbraucherpreisindex)			
	Veränderung gegen das Vorjahr in %							
Russland	6,4	6,7	6,9	5,2	12,5	9,8	8	7
Türkei	7,4	6,0	5,7	6,2	8,2	9,6	9,6	7,2
Mexiko	2,8	4,8	3,4	3,7	4,0	3,6	4,2	3,5
China	10,4	11,1	11,4	10,8	1,8	1,5	4,2	4,0
Brasilien	2,9	3,7	4,4	4,5	5,7	3,1	3,5	3,7

	Arbeitslosenquote ¹⁾				Leistungsbilanzsaldo			
	In %							
Russland	7,2	7,2	7	6,5	11,0	9,6	6,6	5,3
Türkei ²⁾	10,0	9,8	9,7	9,6	- 6,3	- 7,8	- 7,5	- 7,2
Mexiko ³⁾	3,5	3,6	3,9	3,7	- 0,6	- 0,1	- 0,8	- 1,3
China					7,2	9,5	10,2	10,6
Brasilien					1,6	1,3	0,9	0,5

Q: OECD Economic Outlook, wiiw. – ¹⁾ Laut Labour Force Survey. – ²⁾ Arbeitslosenquote revidierte Daten (OECD Economic Outlook, Sources and Methods). – ³⁾ Arbeitslosenquote: laut National Employment Survey.

Großen Einfluss auf die weitere Entwicklung wird die künftige Geldpolitik Chinas haben: Eine Aufwertung gegenüber dem Dollar würde nicht nur den Leistungsbilanzüberschuss verringern, sondern auch das Anwachsen der Währungsreserven stoppen. Gewisse Anzeichen sprechen auch dafür, dass Unternehmensbewertungen teilweise überhöht sind, außerdem bilden schlecht abgesicherte Immobilienkredite ein Risiko. Die große Nachfrage nach Immobilien resultiert zum Teil auch aus dem Fehlen alternativer Anlagemöglichkeiten. Ein Überwiegen kurzfristiger Immobiliengeschäfte mit schlecht abgesicherten Krediten könnte bei einem Einbruch der Immobilienpreise eine Krise auslösen. Allerdings wird erwartet, dass die chinesische Regierung die Banken im Krisenfall stützen würde. Die Immobilienkrise in den USA wird sich sicher nicht auf China übertragen, auch wenn auf beiden Märkten ähnliche Tendenzen zu beobachten sind. Ein Rückgang der Nachfrage aus den USA nach Importen aus China infolge der Krise könnte die chinesische Wirtschaft aber über eine Dämpfung des Exportwachstums treffen.

Entgegen den Erwartungen beschleunigte sich 2007 das Wachstum in **Russland**. Im I. Quartal wuchs die Wirtschaft um beinahe 8%, getragen von einem privaten Konsum- und Investitionsboom. Dieser war seinerseits bedingt durch die rasche Zunahme der Reallöhne und privaten Einkommen sowie Rekordzuflüsse an ausländischem Kapital, einschließlich Direktinvestitionen. Die Exporte waren real nicht höher als

im Vorjahr, während die starke Inlandsnachfrage einen beträchtlichen Importsog auslöste. Mit 60% des BIP ist der private Konsum zu einer der Hauptstützen des Wirtschaftswachstums geworden. Die Ausweitung der Ausgaben für staatlich geförderte Programme und industriepolitische Maßnahmen, vor allem für Public-Private-Partnership-Projekte, sollte den Strukturwandel und Innovationsprozess fördern. Zur Zeit sind noch keine wesentlichen Ergebnisse dieser Strukturmaßnahmen zu erkennen, erst nach den Wahlen Ende 2007 und Anfang 2008 dürften Reformen ernsthaft durchgesetzt werden. Erwähnenswert ist die Umsetzung eines Gesetzes, das im Vorfeld des WTO-Beitritts die russische Urheberrechtsgesetzgebung in Einklang mit den internationalen Standards bringt. Nach einem vorläufigen Höhepunkt mit +6,9% 2007 sollte das Wirtschaftswachstum 2008 5,2% betragen. Diese Prognose nimmt an, dass sich die Abhängigkeit von den Einkünften aus Energie-lieferungen nicht verringert.

Ähnlich wie Russland weist auch die **Türkei** konstant hohe Wachstumsraten von ungefähr 6% auf. Die leichte Abkühlung, welche sich für 2007 und 2008 abzeichnet, ist eine Folge der gegen Ende 2006 restriktiven Geldpolitik, einer Reaktion auf die Finanzmarkturbulenzen im April und Mai 2006 und den anschließenden starken Anstieg der Zinssätze sowie auf die Inflations Tendenzen. Die Zinssatzerhöhungen hatten eine nominelle Aufwertung zur Folge, welche die Senkung des Leistungsbilanzdefizits erschwerte. Die Inflation scheint jedoch wieder unter Kontrolle zu sein. Insgesamt sind die Erwartungen auch aufgrund des Nachlassens der Konsumnachfrage leicht gedämpft. Die Industrieproduktion entwickelte sich im I. Quartal 2007 hauptsächlich aufgrund der robusten Exportnachfrage sehr dynamisch, vor allem die Produktion von Transportmitteln, Elektrogeräten und in der metallverarbeitenden Industrie. Vor diesem Hintergrund wird für 2007 und 2008 ein Wachstum von 5,7% und 6,2% erwartet. Die Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung werden langfristig die Realeinkommen der privaten Haushalte wieder positiv beeinflussen und so die Inlandsnachfrage ankurbeln. Die Internationalisierung der türkischen Wirtschaft schreitet voran, die Außenhandelsquote lag 2006 bei 56% (verglichen mit 50% im Jahr 2001). Während der Güterhandel sich konstant ausweitet, unterliegt der Handel mit Dienstleistungen erheblichen Schwankungen, die nicht zuletzt durch die Auswirkungen von Terrorismusängsten auf den Tourismus verursacht sind. Das Leistungsbilanzdefizit verringerte sich nur sehr wenig und hält ein unhaltbar hohes Niveau von über 7% des BIP. Finanzierbar ist dieses Defizit dank der umfangreichen Zuflüsse an Direktinvestitionen: 2007 wurde das Volumen der Zuflüsse des Vorjahres bereits im März überschritten. Nach einigen großen Transaktionen im Telekommunikationsbereich in den Vorjahren sind nun Immo-

lieenkäufe durch internationale Investoren maßgebend für die Kapitalzuflüsse. Auch der Bankensektor gewinnt an Attraktivität für internationale Investoren, einerseits aus Gründen der Kosteneinsparung, andererseits wegen des Marktzugangs.

Wie die meisten Schwellenländer gewann die Inlandsnachfrage auch in **Brasilien** an Schwung. Dies schlug sich 2006 gemeinsam mit der Zunahme der Investitionen, der Verbesserung des Arbeitsmarktes und einem robusten Kreditwachstum in einem realen Wirtschaftswachstum von 3,7% nieder. Die Erwartungen der OECD für 2007 und 2008 liegen bei 4,4% und 4,5%. Die Inflation ist unter Kontrolle und liegt bei nur etwas über 3%; für 2007 und 2008 werden 3,5% und 3,7% erwartet. Der Aufschwung wurde stark durch eine expansionäre Geld- und Fiskalpolitik getragen. Anfang 2007 wurde ein Wachstumspaket (Programme for Growth Acceleration, PAC) verabschiedet, welches öffentliche Infrastrukturinvestitionen und Steuererleichterungen für ausgewählte Wirtschaftszweige vorsieht. Eine deutliche Verbesserung der Terms-of-Trade im Jahr 2006 ermöglichte trotz der Ausweitung der Importe einen anhaltend hohen Handelsbilanzüberschuss.

In **Mexiko** wurde in der zweiten Jahreshälfte 2006 der Rückgang der Exportnachfrage – im Gefolge der Konjunkturabschwächung in den USA – bereits spürbar, aber dank der hohen Investitionen beschleunigte sich das Wirtschaftswachstum dennoch auf 4,8%. Für 2007 und 2008 wird eine Dämpfung auf deutlich unter 4% erwartet. Die Inflation erreichte mit rund 4% bereits die von der Zentralbank erwünschte Obergrenze. Damit dürfte die Geldpolitik einen restriktiven Kurs einschlagen. Die öffentlichen Ausgaben werden zusätzlich durch den Rückgang der Erdöleinnahmen beschränkt sein. Die Leistungsbilanz ist beinahe ausgeglichen. 2008 dürfte sie aufgrund des schwächeren Exportmarktwachstums etwas stärker passiv sein.

2.4 Veränderungen des institutionellen Umfelds

2.4.1 Multilaterale Verhandlungen (WTO)

Seit der bislang letzten – ergebnislosen – Ministerkonferenz der WTO im Dezember 2005 in Hongkong ist die Doha-Runde als "scheintot" zu bezeichnen³⁾. Sie wurde bisher niemals offiziell für gescheitert erklärt, doch konnte auch nach mehrmaligen neuen Anläufen und einem Moratorium kein belebender Anschluss mehr erreicht werden. Bereits die bei der Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 festge-

³⁾ Besonderer Dank gilt Frau Dr. Habermayer (BMWA) für die wertvolle Unterstützung bei der Erstellung dieses Beitrags. Zu den Aussichten für die Doha-Runde siehe auch Kapitel 9.

legte Frist von Ende April 2006 für eine Einigung über volle Modalitäten für den Handel mit Landwirtschafts- und Industrieprodukten konnte trotz gewisser Verhandlungsfortschritte nicht eingehalten werden. Zwei weitere Ministertreffen im Juni und Juli 2006 in Genf brachten ebenfalls keine Annäherung der festgefahrenen Positionen. Daraufhin erklärte WTO-Generaldirektor Pascal Lamy am 24. Juli 2006 ein Moratorium der Verhandlungen. Die folgende Reflexionsphase sollte von den Mitgliedstaaten dazu genutzt werden, ihre Standpunkte zu überdenken und in "stillen" Diplomatie miteinander nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

Die Wiederaufnahme – vorsichtig als "soft resumption" zwischen "stillen" Diplomatie und voller Verhandlungstätigkeit bezeichnet – erfolgte im November 2006. Seither ruft der Generaldirektor in regelmäßigen Abständen zu einem Abschluss der Runde auf und verweist auf die große Bedeutung eines – wenn auch nur bescheidenen – Ergebnisses für die Industrie- wie auch für die Entwicklungsländer. Die Appelle zur Überwindung der bestehenden Differenzen blieben bislang allerdings erfolglos, nach wie vor gibt es in keinem der drei Kernbereiche – Landwirtschaft, Industrieprodukte und Dienstleistungen – eine Einigung. Bezüglich des Handels mit Landwirtschaftsprodukten betrifft dies einerseits den Umfang des Zollabbaus und andererseits das Ausmaß des Abbaus der handelsverzerrenden Stützungsmaßnahmen. Während hinsichtlich des Zollabbaus für landwirtschaftliche Produkte vor allem die EU zu Konzessionen aufgerufen wird, sind es bezüglich der handelsverzerrenden Stützungen in erster Linie die USA. Im NAMA-Bereich (Non-Agricultural Market Access, bezeichnet die Verhandlungen über Industriegüter) bestehen Differenzen bezüglich der Höhe des zu vereinbarenden Zollabbaus im Handel mit Industrieprodukten; hier sind besonders die reicheren Entwicklungsländer zu Konzessionen aufgefordert. Ein revidiertes Angebot für den Dienstleistungssektor wurde zwar von der EU weitgehend vorbereitet, wegen der Suspendierung der Verhandlungen im Juli 2006 aber nicht vorgelegt. Die Lösung dieser drei Kernbereiche bleibt weiterhin der Angelpunkt für einen erfolgreichen Abschluss der Doha-Runde. Das Zeitfenster Anfang 2007, das von der Frist für die Sonderermächtigung des Präsidenten der USA zum Abschluss von Handelsabkommen ("Trade Promotion Authority") bestimmt war, verstrich ebenfalls ungenützt.

Zwei parallele Anläufe versuchten Mitte 2007 die Verhandlungen neu zu beleben. Im Juni fand ein Treffen der "Vierergruppe" statt (EU, USA, Indien und Brasilien). Gleichzeitig bereiteten die Vorsitzenden der einzelnen thematischen Arbeitsgruppen Entwürfe für einen Abschlusstext vor. Bis heute gibt es keine offiziellen Fortschritte in der Runde. Der formale Stillstand der Runde verdeckt jedoch inhaltliche Fortschritte,

die in manchen Arbeitsgruppen erreicht wurden, aber aufgrund des "single-undertaking" noch nicht festgeschrieben werden können. So sind z. B. im Bericht des Vorsitzenden der Verhandlungsgruppe zur Landwirtschaft Obergrenzen für Subventionen festgeschrieben, was als Durchbruch in diesem Teil der Verhandlungen zu bezeichnen ist. Der Bericht der NAMA-Gruppe (Industrieprodukte) konnte hingegen die Gegensätze zwischen alten Mitgliedsländern (mit durchschnittlich höheren Zöllen wie etwa Indien) und neuen Mitgliedern (mit ohnehin bereits relativ niedrigen Zöllen wie China) nicht überbrücken. Im dritten großen Bereich, den Dienstleistungen, liegen zwar einige Angebote vor, inhaltlich aber keine neuen Ergebnisse.

Unabhängig von der Doha-Agenda wurde die in Hongkong ins Leben gerufene Initiative "Aid for Trade" weiter verfolgt, mit der die Integration von Entwicklungsländern, insbesondere der am wenigsten entwickelten unter ihnen ("Least Developed Countries" – LDCs), in die Weltwirtschaft durch Verbesserungen der angebotsseitigen Kapazitäten sowie der handelsbezogenen Infrastruktur gezielt gefördert werden soll (siehe dazu auch Kapitel 2.3).

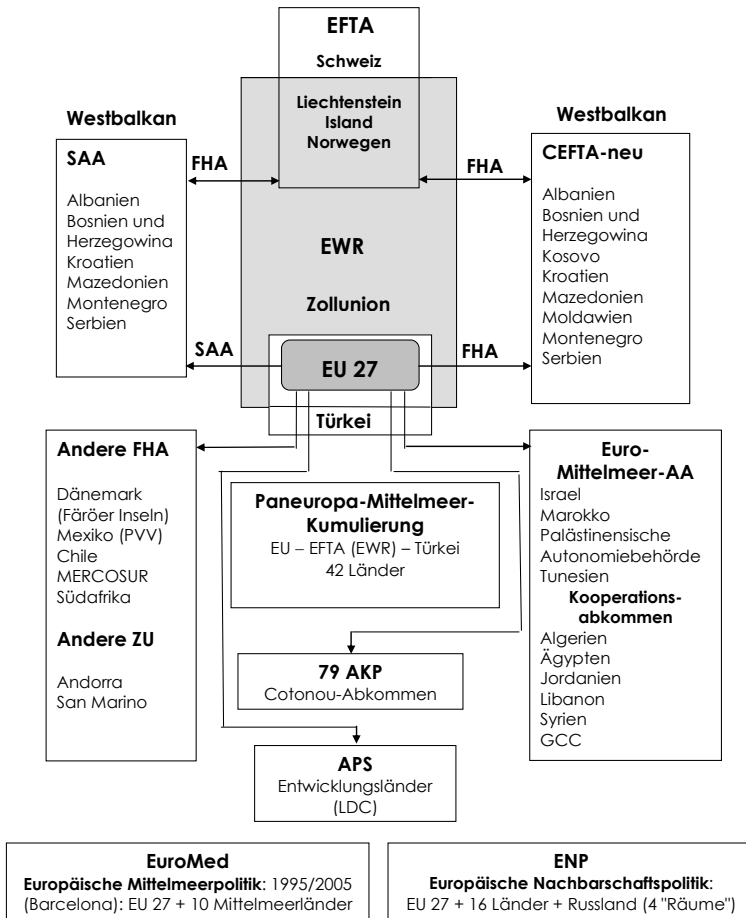
Zur Zeit umfasst die WTO 151 Mitgliedsländer. Der Allgemeine Rat der WTO beschloss im November 2006 den Beitritt Vietnams als 150. Mitglied der WTO mit 11. Jänner 2007. Der Beitritt Tongas wurde anlässlich der Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 beschlossen und am 27. Juli 2007 umgesetzt. 26 Beitrittsverfahren sind anhängig, darunter Russland, Ukraine, Serbien und Montenegro. Der österreichische Botschafter in Genf führt den Vorsitz der Arbeitsgruppe zum Beitritt Bhutans.

2.4.2 Handelsbeziehungen der EU

Als beinahe logische Folge des Ruhens der multilateralen Verhandlungen verstärken sich weltweit die Bemühungen um bilaterale Handelsabkommen. So beschloss die Europäische Kommission die Aufnahme von Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit drei Partnern in Asien: Südkorea, ASEAN und Indien. Die Verhandlungen mit Südkorea und ASEAN wurden im Mai 2007 aufgenommen. Das bedeutet einen bemerkenswerten Umschwung der handelspolitischen Strategie. Die EU strebte bisher konsequent multilaterale Verhandlungen an und unterließ bilaterale Verhandlungen seit Beginn der Doha-Runde.

Die EU unterhält mit beinahe allen Regionen der Welt formale Beziehungen (Abbildung 2.6).

Abbildung 2.6: Vielfältige handelspolitische Verflechtungen der EU



Q: Breuss (2007). – AA ... Assoziationsabkommen (Art. 310 EGV), AKP ... afrikanische, karibische und pazifische Staaten, APS ... Allgemeines Präferenzsystem, CEFTA ... Central European Free Trade Agreement, EA ... Europa-Abkommen, EFTA ... European Free Trade Association, EWR ... Europäischer Wirtschaftsraum, FHA ... Freihandelsabkommen, GCC ... Gulf Cooperation Council, LDC ... Least Developed Countries, MERCOSUR ... Mercado Común del Sur (Gemeinsamer Markt des Südens), PVV ... passiver Veredelungsverkehr, SAA ... Stabilisierungs- und Assoziationsabkommen (zwischen der EU und den Balkanstaaten), ZU ... Zollunion.

In jüngster Zeit stark in der Öffentlichkeit diskutiert und auch heftig kritisiert wurden die derzeit verhandelten "Economic Partnership Agreements (EPA)" mit den AKP-Staaten. Das seit 2000 bestehende Cotonou-Abkommen als Nachfolger des 1975 geschlossenen Lomé-

Abkommens läuft, da es nicht WTO konform ist, Anfang 2008 aus. Daher begann die EU bereits 2002, eine Reihe von Freihandelsabkommen mit den sechs AKP-Regionen zu verhandeln, welche das bestehende Regelwerk ersetzen sollten. Unter dem Lomé-Abkommen hatten die AKP-Länder bereits einen relativ freien Marktzugang in der EU, konnten jedoch ihre eigenen Märkte schützen. Die EPA werden diese Asymmetrie beseitigen: Dies hat erhebliche Kritik an den Abkommen geweckt. Die Argumentation der EU streicht dagegen die wirtschaftlichen Chancen heraus, die sich aufgrund der Verringerung der Handelsschranken für den regionalen Handel und daher für die Volkswirtschaften der einzelnen AKP-Regionen ergeben würden. Außerdem verweist die EU darauf, dass die EPA allen AKP-Staaten denselben Marktzugang geben werden, der derzeit für die am wenigsten entwickelten Länder im Rahmen der EBA-Initiative ("Everything But Arms") besteht. Die EPA beschränken sich nicht auf reine Handelsagenden, sondern befassen sich auch mit dem sensiblen Thema der internationalen Investitionsregeln.

Weitere Abkommen mit dieser Region sind die Handels-, Entwicklungs- und Kooperationsabkommen mit Südafrika, die Europa-Mittelmeer-Partnerschaften und Assoziationsabkommen mit den nordafrikanischen Staaten sowie die Abkommen der Europäischen Nachbarschaftspolitik (ENP). Als jüngste Aktivität im Rahmen der ENP ist die Mitteilung der Kommission vom April 2007 zu nennen, die eine verstärkte Zusammenarbeit in der Schwarzmeerregion unter Einbindung aller Beteiligten (auch Russlands und der Türkei) vorsieht. Die ENP verfügt auch über ein Finanzierungsinstrument, das ENPI, welches die früheren Programme TACIS und MEDA ersetzt.

Die EU hat mit einigen mittel- und südamerikanischen Ländern bereits Freihandelsabkommen abgeschlossen oder wird in nächster Zukunft solche abschließen, und zwar mit Mexiko, Chile und dem MERCOSUR. Mit Mexiko ist die EU durch ein System von multidisziplinären Abkommen verbunden ("Global Agreement", in Kraft seit Oktober 2000). Im Herbst 2007 begannen die Verhandlungen zu Assoziationsabkommen mit Kolumbien, dem Andenpakt und Costa Rica, welche ebenfalls einen Freihandelsteil beinhalten. Mit Chile besteht bereits seit Februar 2003 ein solches Abkommen.

2.4.3 Handelsbeziehungen der USA

Im Gegensatz zu den multilateralen Bemühungen ließen die USA das Zeitfenster für den Abschluss von Verhandlungen durch die Fast-Track-Authority des Präsidenten in den bilateralen Verhandlungen eines Freihandelsabkommens mit Südkorea nicht ungenutzt verstreichen. Im April 2007 einigten sich die beiden Partner nach 10 Monaten auf ein

weitreichendes Abkommen, welches auch Investitionen und Dienstleistungen umfasst. Nach seiner Ratifizierung würde dies das größte Handelsabkommen der USA seit Errichtung der NAFTA im Jahr 1995 darstellen, für Südkorea das größte Handelsabkommen überhaupt. 90% der Zölle auf Industriegüter zwischen den beiden Partnern würde sofort fallen, der Rest in drei bis 15 Jahren. Die Bedeutung für den Welthandel ergibt sich aus der Tatsache, dass damit die derzeit weltweit zweitgrößte Handelsnation mit der elftgrößten zollfrei handelt.

Weiters haben die USA Verhandlungen über eine Handelsliberalisierung mit Thailand und Malaysia aufgenommen. Inneramerikanische Integrationsbestrebungen im Rahmen der FTAA sind hingegen derzeit nicht auszumachen (siehe auch Kapitel 2.4.5).

2.4.4 *Wirtschaftsintegration in Asien* Waltraut Urban (wiw)

40 Jahre ASEAN

Die ASEAN feiert 2007 ihr 40-jähriges Bestehen und setzt ihr Bemühen um eine "Vertiefung" und "Erweiterung" der regionalen Integration fort. Anlässlich des 12. ASEAN-Gipfels, der für Dezember 2006 geplant war und wegen einer Taifunwarnung, aber vielleicht auch aus sicherheitspolitischen Überlegungen auf Jänner 2007 verschoben wurde, fielen diesbezüglich drei wichtige Entscheidungen: Erstens wurde der Termin für die Bildung einer ASEAN Economic Community (AEC) von ursprünglich 2020 auf 2015 vorverlegt. Diese Wirtschaftsgemeinschaft soll einen freien Fluss von Gütern, Dienstleistungen und Investitionen ermöglichen, aber auch eine engere Zusammenarbeit der ASEAN-Länder im (sicherheits-)politischen und soziokulturellen Bereich bewirken. Der EU kommt dabei eine gewisse Vorbildwirkung zu. Zweitens wurde der vorgelegte Entwurf für eine "ASEAN-Charta" gutgeheißen und der Auftrag erteilt, den endgültigen Text der Charta bis zum nächsten ASEAN-Gipfel im November 2007 (in Singapur) vorzubereiten. Die Charta wird als wichtige Voraussetzung für die geplante Wirtschaftsgemeinschaft gesehen und soll der ASEAN eine Rechtspersönlichkeit geben, die Autorität und Unabhängigkeit des ASEAN-Sekretariats stärken, die Organisationsstruktur und Entscheidungsprozesse rationalisieren, aber auch gemeinsame Werte der ASEAN-Länder, z. B. das Rechtsstaatlichkeitsprinzip, festschreiben.

Schließlich wurde ein Abkommen zur gemeinsamen Terrorismusbekämpfung als erster Schritt in Richtung einer regionalen sicherheitspolitischen Zusammenarbeit geschlossen. Das gegenwärtige ASEAN-Konzept der "Erweiterung" sieht keine Aufnahme neuer Mitgliedsländer

vor wie im Falle der EU, sondern eine Erweiterung des regionalen Freihandelsraumes mittels bilateraler Freihandelsabkommen bzw. der Bildung einer größeren Freihandelszone. Ein Abkommen zur Bildung einer Freihandelszone mit China bis zum Jahr 2010 ist bereits in Kraft. Der Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Neuseeland steht kurz bevor – Australien könnte bald folgen, und im August 2007 wurde in den Vorverhandlungen mit Japan ein Durchbruch erzielt. Bis zum Jahr 2013 sollen auch Abkommen mit Südkorea und mit Indien vorliegen⁴). Parallel dazu werden Pläne für die Bildung einer "Ostasiatischen Gemeinschaft" (East Asian Community, EAC) verfolgt, der neben ASEAN auch China, Indien, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland angehören sollen, der aber noch weitgehend die Konturen fehlen.

Die politischen Unruhen in Myanmar stellen ASEAN vor eine schwierige Aufgabe. Hatte bisher das Prinzip der Nichteinmischung in die inneren Angelegenheiten eines Landes gegolten, so ist dies mit dem Geiste der geplanten "Charta", in der auch gemeinsame Werte verankert sind (etwa Menschenrechte) und Sanktionen angedacht werden, nicht mehr vereinbar.

APEC-Gipfel im Zeichen der Klimapolitik

Die APEC, das viel größere, aber lockerere regionale Forum in Asien⁵), unterstützt im Gegensatz zu ASEAN in erster Linie den multilateralen Ansatz zur Handelsliberalisierung und hat auch anlässlich des Gipfels 2007 in Sidney vehement zu einem erfolgreichen Abschluss der Doha-Runde und zu entsprechenden Konzessionen im Rahmen der WTO aufgefordert. Im Falle des Scheiterns könnte alternativ die Bildung einer asiatisch-pazifischen Freihandelszone zwischen den 21 Mitgliedsländern der APEC angestrebt werden. Dieser Punkt ist jedoch schon lange im Programm der APEC, ohne dass bisher konkrete Schritte unternommen worden wären. Als zweites Thema stand diesmal nicht die Zusammenarbeit zur Terrorismusbekämpfung im Vordergrund, sondern die Notwendigkeit einer global konzentrierten Klimapolitik. Gemäß der Schlussdeklaration soll die Klimapolitik nach Auslaufen des Kyoto-

⁴) Neben diesen regionalen ASEAN-Freihandelsabkommen bestehen zahlreiche Freihandelsabkommen einzelner ASEAN-Länder mit Partnern innerhalb und außerhalb der Region: z. B. zwischen Singapur und Japan oder zwischen Singapur und den USA. Derzeit wird etwa ein Freihandelsabkommen zwischen Thailand und Chile vorbereitet.

⁵) Die APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) ist eine internationale Organisation, die es sich zum Ziel gesetzt hat, im pazifischen Raum eine Freihandelszone einzurichten. Mitglieder sind Australien, Brunei, Chile, Volksrepublik China, Hongkong, Indonesien, Japan, Kanada, Südkorea, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Peru, Philippinen, Russland, Singapur, Republik China (Taiwan), Thailand, USA und Vietnam.

Protokolls (2012) im Rahmen der UNO erfolgen, sodass auch große Entwicklungsländer (z. B. China, Indien) teilnehmen sollen, die vom Kyoto-Prozess ausgeschlossen waren. Dabei sollen allerdings nach UNO-Prinzip die Entwicklungsunterschiede berücksichtigt werden, jedes Land soll "entsprechend seiner wirtschaftlichen und sozialen Umstände" zum Klimaschutz beitragen⁴⁾. Als konkretes, wenn auch nicht verbindliches Ziel wollen die APEC-Länder lediglich bis 2020 in ihrer Region mindestens 20 Mio. ha Land aufforsten. Außerdem wollen sie die Energieeffizienz ihrer Volkswirtschaften bis zum Jahr 2030 gegenüber 2005 um 25% steigern. Dieses Ergebnis wird teils als erfolgreiche Überwindung der Kluft zwischen armen und reichen Ländern in der Klimapolitik bezeichnet, teils als inhaltsleer, zu unverbindlich und zu langfristig angelegt kritisiert.

Das Ansuchen Indiens um APEC-Mitgliedschaft wurde bis auf weiteres zurückgelegt, da das Erweiterungsmoratorium bis 2010 verlängert wurde.

Shanghai Cooperation Organisation – Terrorismusbekämpfung als Bindeglied

Der Gipfel der Shanghai Cooperation Organisation (SCO) 2007 in Bishkek (Kirgisistan) stand im Zeichen der Terrorismusbekämpfung. Erstmals wurden gemeinsame Militärmanöver der 6 Mitgliedstaaten China, Russland, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan und Usbekistan als Test für die Zusammenarbeit in diesem Bereich durchgeführt. Der militärische Aspekt dieses Bündnisses wird von den USA kritisch beobachtet. Ansätze für eine verstärkte Handels- und Wirtschaftskooperation innerhalb der SCO, wie anlässlich des Gipfels von Beijing 2003 propagiert, blieben 2007 aus, abgesehen von der Befürwortung multilateraler Projekte im Bereich Energie, Transport und Telekommunikation.

2.4.5 Wirtschaftintegration in Amerika und Lateinamerika

Wie erwähnt kommt die Integration im Rahmen der Pan-amerikanischen Freihandelszone FTAA (oder ALCA) nicht voran, seit 2003 fehlen hier die Impulse. Die Hindernisse für eine Fortführung der Verhandlungen sind beinahe dieselben, die auch den Stillstand der Doha-Runde verursachen: Der Forderung der weniger entwickelten Länder nach einem Ende der Stützungen und nach Liberalisierungsschritten im Agrarbereich stand die Forderung der Ausweitung der Agenda auf

⁴⁾ Im Rahmen der UN Framework Convention on Climate Change wird z. B. akzeptiert, dass ärmeren Ländern eine geringere Verantwortung zukommt, die Treibhausgasemissionen zu vermindern, als den Industrieländern.

Dienstleistungen und geistige Eigentumsrechte der höherentwickelten Volkswirtschaften gegenüber. Entgegengesetzte Positionen nehmen hauptsächlich die zwei größten Verhandlungsteilnehmer Brasilien und die USA ein. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Verhandlungen wieder aufgenommen werden, ist derzeit sehr gering.

Im Rahmen des Mercosur (Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay) erfolgten eine Erweiterung und eine Vertiefung: Im Juli 2006 wurde Venezuela das fünfte Vollmitglied. Assoziationsabkommen bestehen mit Chile, Bolivien und Peru. Am 7. Mai 2007 wurde das Parlament als weiteres Organ des Mercosur neben den Räten und Kommissionen eröffnet, kurz darauf wurde die Gründung einer vom IWF unabhängigen "Bank des Südens" beschlossen.

2.5 Handel und Entwicklung

Olga Pindyuk (wiw)

Wenn auch der Erfolg der Doha-Runde bisher noch nicht in festgeschriebenen Abschlussdokumenten abzulesen ist, so hat die Lancierung einer "Entwicklungsrunde" sicher das Bewusstsein für die Zusammenhänge zwischen Handel und Entwicklung erhöht. Ein Schlagwort in diesem Zusammenhang ist "Aid for Trade", also Handel als entwicklungspolitisches Instrument: Über eine vertiefende wirtschaftliche Integration wird das Wirtschaftswachstum unterstützt, sodass der Handel indirekt zur Verringerung der Armut beiträgt. Damit dieser Mechanismus jedoch funktionieren kann, bedarf es eines kohärenten Zugangs in der Bereitstellung von Entwicklungshilfe angesichts multilateraler und regionaler Liberalisierungsfortschritte (Prowse, 2005).

Die empirische Literatur, welche die Effektivität von Entwicklungshilfe untersucht, ergibt unterschiedliche, oft konträre Ergebnisse. Nach Morrissey (2006) können zwei Lager unterschieden werden. Die Vertreter der Position, Entwicklungshilfe habe keine Effekte – zu nennen sind hier die Weltbank (1998) und Burnside – Dollar (2000) – führen folgende Argumente an:

- Es lässt sich keine unabhängige Auswirkung auf das Wirtschaftswachstum feststellen.
- Eine positive Auswirkung auf das Wirtschaftswachstum ist nur in Ländern mit guten und stabilen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu beobachten.
- Konditionalitäten, welche Geberländer an die Gewährung von Entwicklungshilfe knüpfen, erweisen sich als unwirksam.

- Daher sollten jene Länder Entwicklungshilfe empfangen, welche bereits gute wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen aufweisen.

Erixon – Sally (2006) kritisieren auch Initiativen für die am wenigsten entwickelten Länder. Ihrer Meinung nach überwiegen die Beweise dafür, dass "Aid for Trade" marktorientierte Reformen unterbindet und das Wirtschaftswachstum eher verlangsamt.

Im Gegensatz dazu finden eine Reihe von Autoren positive, wenn auch quantitativ geringe Effekte auf das Wirtschaftswachstum, unabhängig vom bestehenden Politikumfeld (*Hansen – Tarp, 2001, Dalggaard – Hansen – Tarp, 2004, Morrissey, 2004*). Weiters finden sie Hinweise darauf, dass Konditionalitäten Politikreformen positiv beeinflussen, was sich darin zeigt, dass über die vergangenen 15 bis 20 Jahre signifikante Politikreformen aufgrund konditioneller Entwicklungshilfeprogramme in Entwicklungsländern durchgeführt wurden, die wesentlich zum Wirtschaftswachstum beigetragen haben. *Morrissey (2006)* beobachtet einen positiven Einfluss von langfristigen Geber-Empfänger-Beziehungen auf Reformen und die Effektivität von Entwicklungshilfe.

McCawley (2006) weist darauf hin, dass die in den letzten Jahrzehnten häufig diskutierte Unterscheidung zwischen "Aid for Trade" und "Trade for Aid" nicht wirklich sinnvoll ist. Seiner Meinung nach sind sowohl Handel als auch Entwicklungshilfe wichtige und notwendige Mittel, um Wachstum und Entwicklung in den am wenigsten entwickelten Ländern der Welt zu unterstützen. Er verweist auf zahlreiche Beispiele, in welchen Entwicklungshilfeprogramme zu einer Verbesserung der Handelsbedingungen innerhalb von Entwicklungsländern und auf den internationalen Märkten geführt haben und umgekehrt.

2.5.1 Die Grundlagen des Integrierten Rahmenwerks (IR) und "Aid for Trade"

Das Integrierte Rahmenwerk (IR) ist ein Prozess, der 1997 ins Leben gerufen wurde, um den Regierungen der ärmsten Länder beim Aufbau von Kapazitäten im Handelsbereich sowie bei der Integration von handelsrelevanten Politikagenden in die nationalen Entwicklungsstrategien zu helfen. Im Rahmen des IR arbeiten sechs multilaterale Institutionen zusammen: der Internationale Währungsfonds, das Internationale Handelszentrum, die UNCTAD, das Entwicklungsprogramm der UNO (UNDP), die Weltbank und die WTO. Der Prozess der Unterstützung von Entwicklungsländern umfasst vier Phasen: die Schaffung von Bewusstsein für die Bedeutung des Handels für die Wirtschaftsentwicklung, die Analyse der Beschränkungen für Exporteure und Importeure und der meistversprechenden Exportsektoren, die Einarbeitung der

Ergebnisse in nationale Pläne zur Entwicklung und Armutsbekämpfung und die Umsetzung in Zusammenarbeit mit den Entwicklungshilfepartnern des entsprechenden Landes.

Bisher sind 37 der 50 am wenigsten entwickelten Länder der Welt dem Programm beigetreten, davon befinden sich 27 nach Abschluss der Analysephase in der Umsetzungsphase. Weitere sieben Länder haben einen Antrag auf Aufnahme gestellt. Ein IR-Sonderfonds stellt die Studien und einen Beitrag (bis zu 1 Mio. \$ je Land) zur Umsetzung der wichtigsten Maßnahmen bereit.

2.5.2 Vom IR zum VIR (Verstärkten Integrierten Rahmenwerk)

Eine Evaluierung des IR in den Jahren 2003/04 empfahl die Verstärkung des Programms. Die sechste WTO-Ministerkonferenz in Hongkong bestätigte die Verpflichtung der Mitgliedsländer, die ärmsten Länder der Welt besser in die Weltwirtschaft und das multilaterale Handelssystem einzubinden. Das IR sollte in dreierlei Hinsicht ausgebaut werden: erstens durch zusätzliche finanzielle Mittel für den Sonderfonds, zweitens durch eine Stärkung des IR ("Verstärktes Integriertes Rahmenwerk", VIR) in den begünstigten Ländern durch Berücksichtigung von Handelsfragen bereits in den Strategien zur Entwicklung und Armutsbekämpfung, durch effektivere Umsetzung der Empfehlungen und bessere Koordination der Geberländer und drittens durch Verbesserung der Entscheidungs- und Lenkungsstruktur des IR.

Im September und Oktober 2007 widmeten sich eine Reihe von internationalen Konferenzen bei der WTO dem Thema "Handel für Entwicklung". Die Geberkonferenz für das VIR fand am 25. September 2007 in Stockholm statt. Einige regionale Tagungen sollten konkret für die Regionen Lateinamerika, Karibik, Asien sowie Pazifik und Afrika Entwicklungshilfe für handelsbezogene Maßnahmen mobilisieren.

2.6 Literaturhinweise

- Breuss, F., "Erweiterungs- und Nachbarschaftspolitik der EU", WIFO-Monatsberichte, 2007, 80(8), S. 641-660, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=29840&typeid=8&display_mode=2.
- Burnside, C., Dollar, D., "Aid, Policies, and Growth", American Economic Review, 2000, 90, S. 847-898.
- Dalgaard, C., Hansen, H., Tarp, F., "On the Empirics of Foreign Aid and Growth", Economic Journal, 2004, 114, S. 191-216.
- Doucouliaqos, H., Paldam, M., "The Aid Effectiveness Literature: The Sad Result of 40 years of research", University of Aarhus, Department of Economics, Working Papers, 2005, (15).

- Erixon, F., Sally, R., "Trade and Aid: Countering New Millennium Collectivism", *The Australian Economic Review*, 2006, 39(1), S. 9-77.
- Hansen, H., Tarp, F., "Aid and Growth Regressions", *Journal of Development Economics*, 2001, 64, S. 547-570.
- Hoekman, B., Prowse, S., "Economic Policy Responses to Preference Erosion: From Trade as Aid to Aid for Trade", *World Bank Policy Research Paper*, 2005, (3721).
- IWF, *World Economic Outlook*, October 2007.
- McCawley, P., "Aid versus Trade: Some Considerations", *The Australian Economic Review*, 2006, 39(1), S. 89-95.
- Morrissey, O., "Conditionality and Aid Effectiveness Re-evaluated", *World Economy*, 2004, 27, S. 153-171.
- Morrissey, O., "Aid for Trade, or Aid and Trade?", *The Australian Economic Review*, 2006, 39 (1), S. 78-88.
- OECD, *Economic Outlook*, Paris, 2007, 81.
- OECD, "Trade-Related Assistance: What Do the Recent Evaluations Tell Us?", Paris, 2006, Advance copy, available at <http://www.oecd.org/>.
- Prowse, S., *Increasing Support for Trade Adjustment and Integration – A Proposal*, OECD Global Forum on Trade, Paris, 2005.
- South Centre, "Understanding the Economic Partnership Agreements (EPAs)", Fact Sheet No. 1, Genf, 2007, http://www.southcentre.org/publications/AnalyticalNotes/Other/2007Mar_EPA_Fact_Sheet_No1.pdf.
- Weltbank, *Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why*, Oxford University Press for the World Bank, Washington, DC, 1998.
- Weltbank, *Global Development Finance. The Globalization of Corporate Finance in Developing Countries*, Washington D.C., 2007.
- WTO (2007A), "The Integrated Framework for Least Developed Countries (LDCs): How Does It Fit into Aid for Trade?", *Aid for Trade Regional Reviews*, 2007, <http://www.integratedframework.org/>.
- WTO (2007B), *From the Integrated Framework to the Enhanced Integrated Framework*, Genf, 2007, <http://www.integratedframework.org/>.

3. Entwicklung des Welthandels

Julia Wörz (wiw)

Wissenschaftliche Assistenz: Beate Muck

Entsprechend dem weltweiten Wirtschaftsaufschwung entwickelte sich auch der Welthandel im Jahr 2006 sehr dynamisch. Dies betrifft alle drei Komponenten: den Handel mit Gütern und mit Dienstleistungen sowie die ausländischen Direktinvestitionen. Der Güterhandel nahm nominell viel stärker zu als die Güterproduktion – ein Zeichen dafür, dass der Wirtschaftsaufschwung vorerst vom Handel getragen wurde. Im Jahr 2007 mehrten sich jedoch die Hinweise darauf, dass auch die Inlandsnachfrage wieder kräftiger stieg. Dies lässt eine leichte Abschwächung der Zuwächse im Warenhandel für 2007 erwarten. Der Güterhandel und noch mehr der Dienstleistungshandel sind nach wie vor regional relativ stark konzentriert: Auf die drei wichtigen Wirtschaftsböcke EU, USA und Asien entfällt der Hauptteil der Güterexporte; im Dienstleistungshandel ist die Rolle Asiens etwas weniger bedeutend. Die Entwicklung der Direktinvestitionen wird schon seit längerem durch einen Trend zur raschen Internationalisierung von multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern bestimmt, welche sowohl in anderen Entwicklungs- und Schwellenländern als auch zunehmend in OECD-Ländern investieren. China hat in allen drei Bereichen große und wachsende Bedeutung. Die Aussichten für 2007 dürften durch die jüngste Immobilienkrise in den USA nicht allzu sehr gedämpft worden sein.

3.1 Allgemeine Trends

Insgesamt entwickelten sich die weltweiten Handelsströme weiterhin sehr dynamisch. Nach wie vor war dies zu einem großen Teil auf den traditionellen Handel mit Waren zurückzuführen. Nach den Zahlen der WTO für 2006 erreichten die weltweiten Güterexporte 12.000 Mrd. \$, die weltweiten Dienstleistungsexporte 2.800 Mrd. \$. Damit lag der Anteil der Dienstleistungen am Weltexport relativ konstant bei rund 20%. Die Zahlen berücksichtigen jedoch nicht alle Erbringungsarten des Dienstleistungshandels, unter Berücksichtigung des Handels über ausländische Niederlassungen dürfte der Anteil bei etwa 30% liegen.

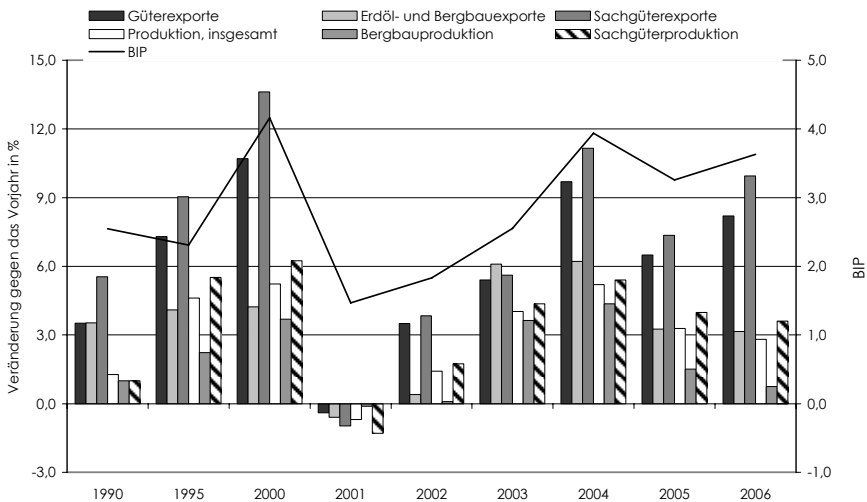
Vergleichbare Zahlen über ausländische Direktinvestitionen im Jahr 2006 waren zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts noch nicht verfügbar. Die Werte für 2005 (weltweite Direktinvestitionsbestände rund 10.000 Mrd. \$) zeigen die große Bedeutung im Vergleich mit dem grenzüberschreitenden Handel. Laut den OECD-Daten dürfte sich auch hier die Dynamik 2006 verstärkt haben, sowohl für die aktiven als

3. Entwicklung des Welthandels

auch für die passiven Direktinvestitionszuflüsse werden Steigerungsra-
ten gegenüber dem Vorjahr von über 20% ausgewiesen.

Das Volumen des weltweiten Warenhandels war im Jahr 2006 um mehr als dreimal so groß wie 1996. Gegenüber dem Jahr 2005 betrug die Wachstumsrate der Exporte 16,3%; sie war damit höher als im Vorjahr, während die Importe aufgrund der Nachfrageabschwächung in den USA mit +15,9% langsamer wuchsen als im Jahr zuvor. Die Dämpfung der Inlandsnachfrage und der Investitionen in den USA einerseits sowie die starke Zunahme der Einkommen der erdölexportierenden Länder und vieler Schwellen- und Entwicklungsländer hatten einen kräftigen Anstieg der Exporte der USA zur Folge – im III. und IV. Quartal 2006 waren die Steigerungsraten sogar zweistellig.

Abbildung 3.1: Weltweite Exporte, Produktion und BIP



Q: WTO, International Trade Statistics.

Die europäischen Güterexporte erhielten Impulse von der erstarken Inlandsnachfrage im Euro-Raum einerseits und zudem durch die Intensivierung des Handels mit den GUS-Staaten. Trotz des Anstiegs der Rohstoffpreise (siehe auch Abbildung 2.3 in Kapitel 2) machten Sachgüter erneut den Großteil des Welthandels aus. In absoluten Zahlen wuchs der Sachgüterhandel besonders kräftig, die größte Veränderungsrate ergab sich für den Handel mit Transportmitteln.

In jüngerer Zeit vergrößerten sich die Unterschiede zwischen der Dynamik der weltweiten Exporte und jener der Produktion bzw. des BIP: Der Welthandel entwickelte sich weitaus dynamischer, die Wachstumsraten der Güterexporte waren zwei- bis dreimal so groß wie jene der Produktion. Im langjährigen Durchschnitt waren die Raten doppelt so hoch. Das spricht dafür, dass der jüngste Konjunkturaufschwung relativ stark vom Handel getragen wurde, wie dies auch nach dem Einbruch im Jahr 2001 der Fall war. Eine Verringerung des Wachstumsdifferentials wie im Jahr 2003 ist auch für 2007 zu erwarten.

Der Welthandel mit sonstigen Dienstleistungen wuchs 2006 besonders stark, sodass sich die Struktur weiter von Transportleistungen und Reiseverkehr hin zu kommerziellen Dienstleistungen verlagerte. Die EU ist nicht nur im Intra-EU-Handel, welcher besonders stark durch Dienstleistungsverflechtungen geprägt ist, sondern auch im Extra-EU-Handel der weltweit größte Exporteur (27,3% des Welthandels) und Importeur (24%). Auch im Warenexport nimmt die EU als Wirtschaftsraum zwar den ersten Rang ein, der Anteil (ohne Intra-EU-Handel) beträgt aber nur 16,4%. Der Anteil der EU am Warenimport liegt mit 18,3% sogar hinter dem der USA (alle Werte für 2006).

Während also im Warenhandel eindeutig die traditionell wichtigen Wirtschaftsböcke USA (sowie NAFTA), EU und Asien (insbesondere China) dominieren, bestimmt den weltweiten Handel mit Dienstleistungen wesentlich stärker die wirtschaftlich und teilweise politisch gut integrierte EU. Ein interessanter Trend ist in Bezug auf globale Direktinvestitionen zu beobachten: Zwar entfällt auch hier nach wie vor der größte Anteil auf die OECD, besonders als Empfänger von ausländischem Kapital kommt der OECD eine große Bedeutung zu, jedoch nimmt die Bedeutung von Schwellenländern vor allem als aktive Direktinvestoren stark zu. Hohes Wirtschaftswachstum in Ländern wie China, Russland, Brasilien und Indien sowie komparative Vorteile, vor allem in rohstoffintensiven Branchen, jedoch auch im Sachgüterbereich und im Dienstleistungssektor veranlassen Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern, aktiv auch in der OECD strategische Partner oder Übernahmeobjekte zu suchen.

3.2 Der internationale Handel mit Waren

3.2.1 Regionale Trends

Die Entwicklung der regionalen Importanteile im Sachgüterbereich unterstreicht den großen Bedeutungsgewinn Chinas für die wichtigsten Konsummärkte in den USA und in der EU. Sehr deutlich zeigt Abbildung 3.2 die starke Importverflechtung innerhalb der EU mit gro-

Bem Gewicht der Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen (HH und HL) sowie mit mittlerem, aber rasch wachsendem Einkommen (ML; neue EU-Länder und asiatische Tigerstaaten). Die rasche Zunahme der Importe von Teilen und Zubehör aus diesen Ländern spiegelt die Aufspaltung der Wertschöpfungskette innerhalb Europas wider. Die USA und Japan scheinen ebenfalls als wichtige Zulieferer von Teilen und Zubehör auf, während Europa von dort eher wenig Endprodukte und vor allem Halbfertigwaren bezieht.

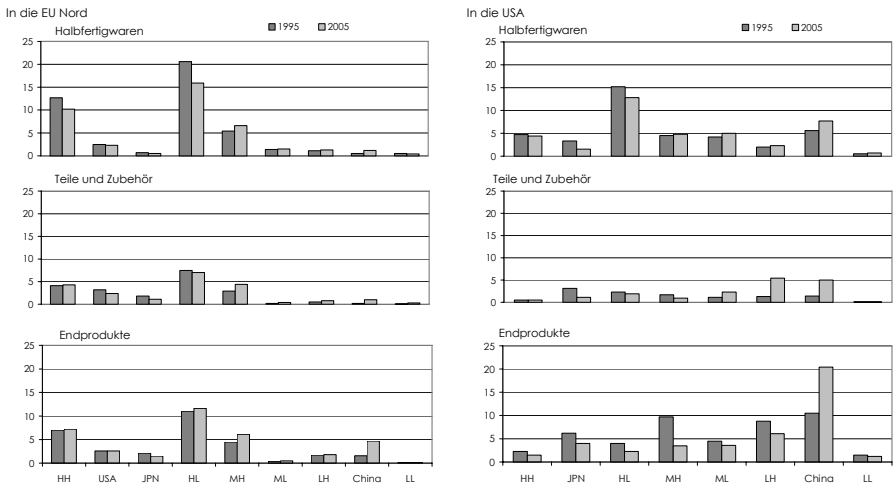
Aus anderen Wirtschaftsräumen importieren die Länder der nördlichen EU mit Ausnahme Chinas kaum. Der Anteil der Endprodukte aus China am nordeuropäischen Markt (einschließlich Intra-EU-Handel) hat sich zwischen 1995 und 2005 auf 4,7% verdreifacht. Damit ist China bisher noch hauptsächlich ein Lieferant von Fertigwaren. Der Anteil der Importe von Teilen und Zubehör aus China an den Gesamtimporten hat sich allerdings auf 1% im Jahr 2005 verfünffacht. Dies spricht für eine qualitativ weitaus tiefere Form der wirtschaftlichen Integration. Der allgemein geringe Importanteil Chinas in der EU ergibt sich aus der Tatsache, dass der Intra-EU-Handel in dieser Abbildung nicht herausgerechnet wurde.

Ein differenziertes Bild ergibt sich für die USA: Auch hier sind die wichtigsten Lieferanten von Halbfertigwaren die HL- und MH-Länder, d. h. die großen westeuropäischen Länder, Mexiko und die vier Tigerstaaten. Die Schwellenländer in Asien hingegen (z. B. Indien, Indonesien, Malaysia, Thailand und Türkei) haben so wie China in den USA ihre Position auf dem Markt für Teile und Zubehör massiv zulasten der früheren Hauptlieferanten Japan, Osteuropa und Tigerstaaten ausgebaut. Mit einem Anteil an den Importen von Endprodukten von 20% ist China mit Abstand der wichtigste Lieferant für die USA in diesem Bereich, Chinas Anteil an den Importen der USA an Teilen und Zubehör stieg innerhalb von zehn Jahren von 1,4% auf 5% (2005).

Der Anteil der Sachgüterimporte aus China nahm in den letzten 15 Jahren sowohl in den am wenigsten technologieintensiven als auch in den technologieintensivsten Branchen (vor allem Büromaschinen und Computer) kräftig zu (Abbildung 3.3). Diese duale Spezialisierung sowohl auf einfache Gebrauchsgüter als auch auf hochtechnologieintensive End- und Zwischenprodukte spiegelt nicht nur den raschen Aufholprozess wider, welchen die chinesische Wirtschaft durchläuft, sie lässt auch eine weitere Zunahme der Bedeutung Chinas für die Weltwirtschaft in quantitativer sowie in qualitativer Hinsicht erwarten. Ein großer Teil des Positionsgewinns im Hochtechnologiesegment dürfte auf die Aktivitäten multinationaler Konzerne zurückzuführen sein. China ist zudem spezialisiert auf die Massenfertigung von Chips und anderen hochtechnologieintensiven, jedoch weniger skillintensiven

Produkten. Auch wenn in diesem Zusammenhang häufig von Verletzungen geistiger Eigentumsrechte berichtet wird, vollzieht sich in China ein technologischer Aufholprozess, der langfristige und tiefgreifende qualitative Veränderungen der globalen Handelsströme erwarten lässt.

Abbildung 3.2: Outsourcing – Sachgüterimporte nach Verarbeitungsgrad
Anteile am Gesamtimport (einschließlich Intra-EU-Handel) in %

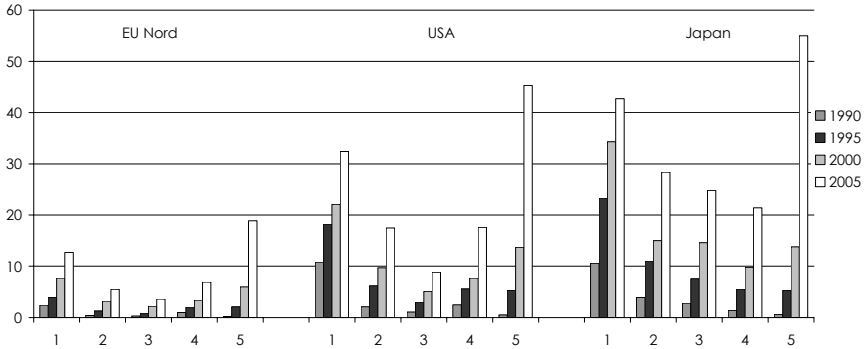


Q: wüw. Bezeichnung der Länder und Länderaggregate nach *Landesmann et al. (2007)*. EU Nord ... Länder der EU 15 ohne die südlichen Kohäsionsländer Portugal, Spanien und Griechenland, HH ... Länder mit hohem und rasch wachsendem Pro-Kopf-Einkommen (gemessen an der durchschnittlichen Veränderung 1980/2002; Australien, Österreich, Finnland, Großbritannien, Italien, Niederlande und Norwegen), HL ... Länder mit hohem und langsam wachsendem Pro-Kopf-Einkommen (Frankreich, Deutschland usw.), MH ... Länder mit mittlerem und rasch wachsendem Pro-Kopf-Einkommen (EU-Kohäsionsländer außer Griechenland, neue EU-Mitglieder, vier Tigerstaaten sowie Kroatien und Chile).

Im Handel mit Sachgütern erzielt China einen rasch wachsenden Handelsbilanzüberschuss (Abbildung 3.4), während sich der Handelsbilanzüberschuss der EU (ohne Intra-EU-Handel) deutlich verringert. Die Handelsbilanz der USA weist im Sachgüterbereich wegen der hohen Importe aus China und insbesondere aus den rasch wachsenden asiatischen Tigerstaaten und Schwellenländern ein erhebliches Defizit auf. Einschließlich des Intra-EU-Handels ergibt sich für die EU 15 aufgrund der starken Handelsverflechtung untereinander sowie mit den neuen Mitgliedsländern sogar ein höherer Handelsbilanzüberschuss als vor zehn Jahren.

Abbildung 3.3: Technologiegehalt der Importe der EU Nord, der USA und Japans aus China

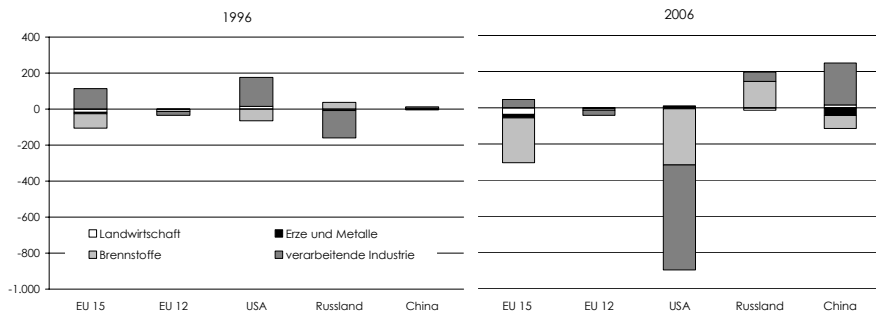
Anteile an den Gesamtimporten in %



Q: wiw. Technologiegehalt: 1 . . . low tech, 2 . . . medium-low tech, 3 . . . medium-high tech, 4 . . . high tech, 5 . . . Büromaschinen und Computer.

Abbildung 3.4: Handelsbilanzsalden der wichtigsten Weltregionen

Mrd. \$



Q: UNO, COMTRADE-Datenbank.

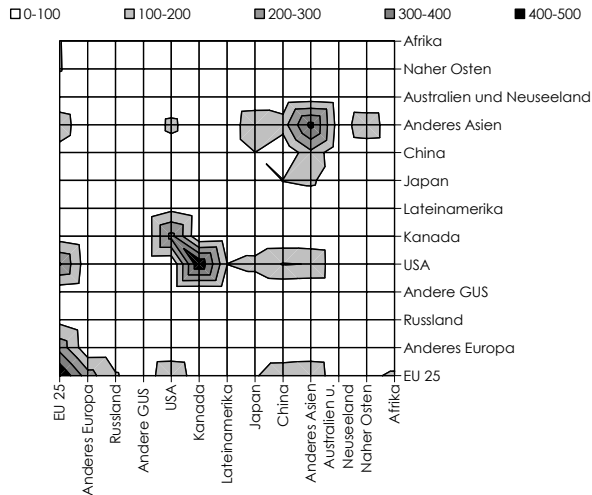
Während also der Handelsbilanzüberschuss der EU bzw. das Defizit der USA sich verringerten oder umkehrten, nahmen die internationalen Ungleichgewichte erheblich zu. Vor allem in Zusammenhang mit dem Budgetdefizit der USA, jedoch auch allgemein aufgrund des Ausmaßes erscheinen sie als beträchtliches Risiko für die Entwicklung der Weltwirtschaft. Der Dollarkurs konnte aufgrund der chinesischen Währungspolitik nicht auf diese Ungleichgewichte reagieren. Der stabilisierenden Wirkung der chinesischen Hartwährungspolitik in Ostasien steht

also die destabilisierende globale Wirkung über die Dollarschwäche, auch auf die Weltmarktpreise, entgegen.

Die Zunahme der Nachfrage und das damit verbundene Handelsbilanzdefizit Chinas im Handel mit Rohstoffen (Erze, Metalle, Brennstoffe) hat großen Einfluss auf die Weltmarktrohstoffpreise (siehe Abbildung 2.3 in Kapitel 2).

Abbildung 3.5: Netzwerk des globalen Güterhandels 2005

Importe in Mrd. \$



Q: WTO, International Trade Statistics 2007.

Die globale Vernetzung der Volkswirtschaften über Handelsflüsse nimmt demnach rasch zu und hat beträchtliche Auswirkungen auf Preise und andere makroökonomische Größen. Dennoch sind die weltweiten Handelsströme immer noch sehr stark regional konzentriert. Abbildung 3.5 zeigt auf der horizontalen Achse die Ursprungsregionen der Handelsströme, auf der vertikalen Achse die Empfängerregionen. Deutlich zeigen sich hier drei regionale Blöcke: EU 25, NAFTA und Asien. Die EU 25 ist mit Abstand der größte Handelsblock, mit 2.700 Mrd. \$ hat der Intra-EU-Handel das doppelte Volumen des innerasiatischen Handels (China, Japan und anderes Asien). Das Volumen des Intra-NAFTA-Handels ist mit rund 500 Mrd. \$ wesentlich geringer.

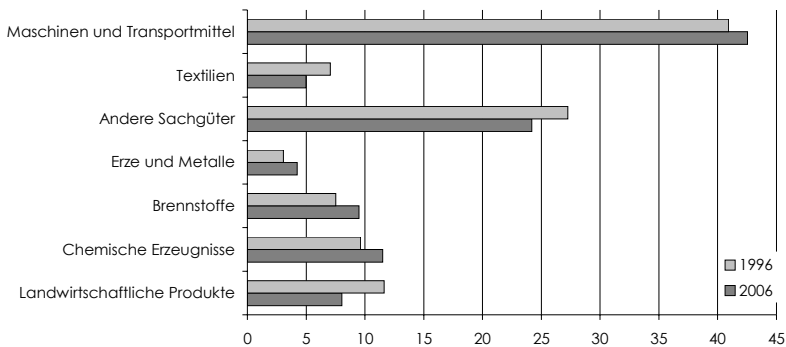
3. Entwicklung des Welthandels

Nennenswerte Handelsverflechtungen zwischen diesen Blöcken bestehen nur in folgenden Bereichen: Asien (insbesondere China) hat große Bedeutung als Warenexporteur für alle drei Blöcke, und die USA beziehen ein namhaftes Importvolumen aus der EU. Die Warenhandelsströme zwischen den anderen Regionen (Afrika, Lateinamerika, GUS und großteils auch der Nahe Osten) sind gering.

3.2.2 Entwicklung in den einzelnen Sektoren

Abbildung 3.6: Güterstruktur des Welthandels

Anteile in %



Q: UNO, COMTRADE-Datenbank, WTO, International Trade Statistics 2007.

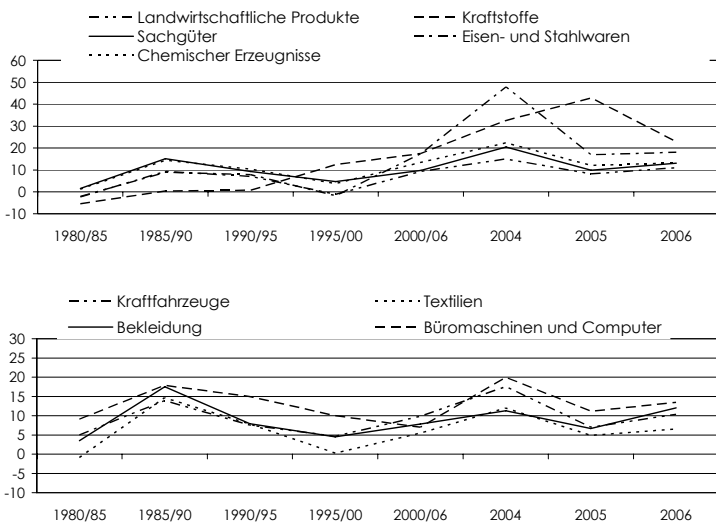
In den letzten Jahren hat sich die Sektorstruktur des weltweiten Güterhandels nicht wesentlich verändert. Der Handel mit Elektronik und Telekommunikationsmitteln, den Hauptexportgütern der neunziger Jahre, wuchs nach wie vor schwach, während die Nachfrage nach Maschinen und Transportmitteln und in jüngster Zeit auch nach Metallen und Kraftstoffen erheblich an Dynamik gewann. Hingegen schwächte sich das Wachstum im Textilhandel deutlich ab, der Anteil von Textilien und auch von landwirtschaftlichen Produkten verringerte sich merklich (Abbildung 3.6). Mit Abstand der größte Teil des weltweiten Güterhandels entfällt also auf Maschinen und Transportmittel, und er hat sich in den letzten zehn Jahren weiter erhöht. Wesentlich stärker wuchsen jedoch die Exporte von chemischen Erzeugnissen und vor allem von Brennstoffen, Erzen und Metallen. Dies ist auf die große Nachfrage einerseits und auf den dadurch bedingten Preisanstieg andererseits zurückzuführen.

Abbildung 3.7 zeigt die Veränderung der Güterstruktur im langjährigen Vergleich. Der Anteil der Eisen- und Stahlwaren erhöhte sich rasch und

erreichte im Jahr 2004 seinen Höchstwert¹⁾, 2005 war im Handel mit Kraftstoffen der Wendepunkt eines längerfristigen steilen Anstiegs zu beobachten. Da die Entwicklung der Exportanteile hier an den Dollarwerten (nicht real oder in Mengen) gemessen wird, geht diese Abschwächung sowohl auf die Stabilisierung der Erdölpreise gegen Ende 2006 als auch auf den schwächer werdenden Dollarkurs zurück. Das Volumen der Exporte von Brennstoffen und Bergbauprodukten stieg 2006 um 3% im Jahresvergleich, etwa gleich rasch wie das reale Welt-BIP. Das Exportwachstum schwächte sich somit in dieser Kategorie auch real ab (2004 +6%, 2005 +3,5%, 2006 +3%). Der Handel mit anderen Gütern entwickelte sich gemäß dem allgemeinen Trend (nominell rund +10% bis +13%), jener mit Textilien wesentlich schwächer.

Abbildung 3.7: Welthandel nach Produktgruppen

Veränderung gegen das Vorjahr in %



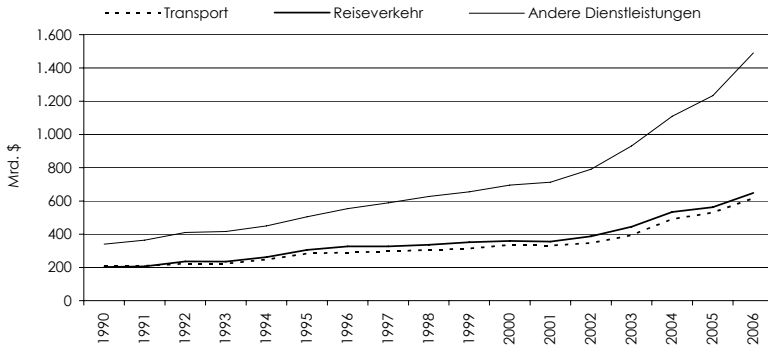
Q: WTO, International Trade Statistics 2007.

¹⁾ Dieser steile Anstieg war einerseits auf die zeitweilig eingehobenen Importzölle der USA auf Eisen- und Stahlwaren zurückzuführen, andererseits auf die starke Zunahme der Nachfrage aus China.

3.3 Der internationale Handel mit Dienstleistungen

Wie erwähnt erreichte der Welthandel mit Dienstleistungen im Jahr 2006 laut WTO ein Volumen von 2.755 Mrd. \$. Mehr als die Hälfte davon entfiel auf den Handel mit sonstigen Dienstleistungen – das sind kommerzielle, persönliche und Regierungsleistungen. Diese Zahlen umfassen allerdings nur einen Teil der im GATS (General Agreement of Trade in Services) festgelegten vier Erbringungsarten des internationalen Handels mit Dienstleistungen, und zwar den grenzüberschreitenden Handel (Mode 1) und den Konsum im Ausland (Mode 2), welche in der Zahlungsbilanz erfasst sind. Anhand von Zahlen der USA über Verkäufe von ausländischen Niederlassungen im Dienstleistungssektor (Mode 3) lässt sich das weltweite Volumen dieser Erbringungsart auf über 1.600 Mrd. \$ schätzen (Hoekman – Francois – Wörz, 2007). Die aktuelle Datenlage erlaubt jedoch nur eine seriöse Beurteilung der ersten zwei Erbringungsarten; der vorliegende Bericht bezieht sich deshalb auf Informationen aus der Zahlungsbilanzstatistik.

Abbildung 3.8: Wachstum der Dienstleistungsexporte nach Sektoren



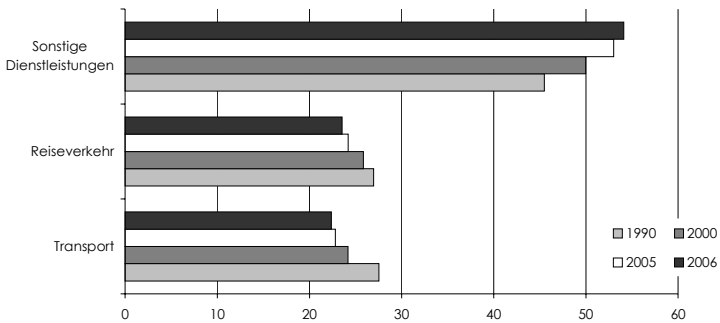
Q: IWF, Zahlungsbilanzstatistik.

Vor allem seit 2003 wachsen die weltweiten Dienstleistungsexporte rasant (Abbildung 3.8). Während die Transportleistungen und der Reiseverkehr nur mäßig zunahmen, fiel das Wachstum der sonstigen Dienstleistungen überdurchschnittlich aus. Besonders dynamisch verlief die Entwicklung in Ländern wie China und Irland sowie – von niedrigerem Niveau aus – in Polen, Russland, Brasilien und Thailand (Übersichten 3.8 bis 3.10 in den Statistischen Übersichten). Die Zahlen des IWF für Österreich sind mit Vorsicht zu interpretieren, weil Österreich 2006 auf ein neues Erhebungssystem umgestellt hat (siehe dazu auch Kapitel 7).

3.3.1 Entwicklung in den einzelnen Branchen

Die Struktur des Dienstleistungshandels verlagert sich weg von Transportleistungen und vom Reiseverkehr und hin zu den sonstigen Dienstleistungen, welche bereits über 50% der weltweiten Dienstleistungsströme ausmachen (Abbildung 3.9). Etwa die Hälfte dieser Kategorie entfiel auf sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen. Mit rund 8% aller Dienstleistungsexporte haben auch die Finanzleistungen einen wichtigen Stellenwert. Computer- und Informationsleistungen rangieren mit rund 5% an dritter Stelle.

Abbildung 3.9: Sektorgliederung des weltweiten Dienstleistungshandels
Anteile in %

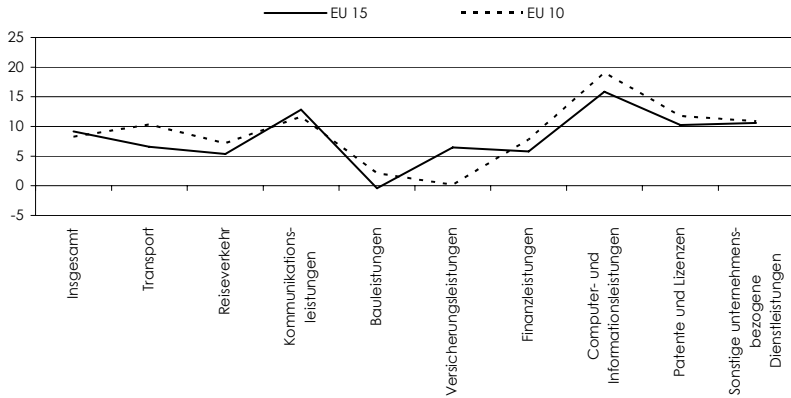


Q: IWF, Zahlungsbilanzstatistik.

Der wichtigste Exporteur von Dienstleistungen ist die EU 25 (siehe Kapitel 3.3.2). In den letzten zehn Jahren war hier in den Kategorien Computer- und Informationsleistungen und Kommunikationsleistungen das stärkste Wachstum zu verzeichnen (Abbildung 3.10). Erwartungsgemäß nahmen die Exporte von Transport- und Bauleistungen aus den zehn neuen EU-Ländern überdurchschnittlich rasch zu, während sich in den Ländern der EU 15 die Versicherungs- und Kommunikationsleistungen (zwei der weltweit bedeutendsten Dienstleistungskategorien) dynamischer entwickelten; der Finanzplatz London spielt hier eine wesentliche Rolle. Unerwartet kräftig wuchsen auch die derzeit noch weniger bedeutenden, jedoch weltweit sehr expansiven Kategorien wie Computer- und Informationsleistungen, Patente und Lizenzen sowie Finanzleistungen. Hier vollzieht sich in den neuen EU-Ländern ein rascher Aufholprozess.

3. Entwicklung des Welthandels

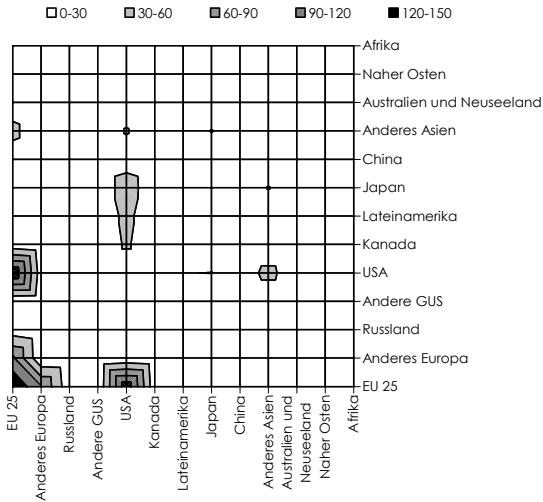
**Abbildung 3.10: Wachstum der Dienstleistungsexporte aus der EU
Veränderung 1995/2006 in %**



Q: wiw.

3.3.2 Regionale Trends

**Abbildung 3.11: Netzwerk des globalen Dienstleistungshandels 2005
Exporte in Mrd. \$**



Q: Eurostat, wiw.

Der Wirtschaftsraum der EU spielt im Welthandel mit Dienstleistungen eine wesentlich größere Rolle als im Handel mit Gütern. Der Anteil der EU 25 an den globalen Dienstleistungsexporten liegt bei rund 50%, während weniger als 40% der Güterexporte auf die EU entfallen. Noch größer sind diese Unterschiede auf der Importseite: Der Anteil an den weltweiten Güterimporten beträgt etwa 25%, jedoch gehen mehr als 45% der weltweiten Dienstleistungsimporte in die EU. Dies ist hauptsächlich auf die Bedeutung Großbritanniens als Exporteur von Dienstleistungen, insbesondere Finanzdienstleistungen, zurückzuführen.

Übersicht 3.1: Die wichtigsten Dienstleistungsexporteure und -importeure 2006

	Rang	Mrd. \$	Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %
<i>Exporte</i>				
Extra-EU 25	1	555	27,3	12
USA	2	389	19,1	10
Japan	3	123	6,0	14
China	4	91	4,5	24
Indien	5	74	3,6	36
Hongkong	6	73	3,6	14
Kanada	7	58	2,8	7
Singapur	8	57	2,8	12
Schweiz	9	51	2,5	10
Südkorea	10	50	2,5	15
Norwegen	11	33	1,6	12
Australien	12	32	1,6	7
Russland	13	30	1,5	24
Taipei	14	29	1,4	13
Thailand	15	24	1,2	19
<i>Importe</i>				
Extra-EU 25	1	472	24,0	10
USA	2	308	15,7	9
Japan	3	144	7,3	9
China	4	100	5,1	21
Kanada	5	72	3,7	11
Südkorea	6	70	3,6	20
Indien	7	64	3,2	29
Singapur	8	61	3,1	12
Russland	9	44	2,3	15
Hongkong	10	37	1,9	8
Taipei	11	33	1,7	4
Thailand	12	32	1,6	18
Australien	13	32	1,6	6
Norwegen	14	31	1,6	6
Schweiz	15	29	1,5	10

Q: WTO.

Der Handel mit Dienstleistungen ist regional relativ stark konzentriert, und zwar auf die EU 25 und die USA (Abbildung 3.11). Mehr noch als im Güterhandel ist die EU der mit Abstand wichtigste Handelsblock, kaum eine andere Region weist ähnlich große intraregionale Handelsströme auf. Ausgeprägte Handelsströme bestehen auch zwischen der EU und den USA sowie zwischen Asien und der EU bzw. den USA. Für die USA zeigt sich zudem eine etwas stärkere Verflechtung mit Lateinamerika und Japan (Exporte) sowie mit Asien (Importe). Aus der Gegenüberstellung der beiden Abbildungen für den Güterhandel (Abbildung 3.5) und für den Dienstleistungshandel könnte man schließen, dass Distanz (in geographischer wie in kultureller und ökonomischer Sicht) für den Handel mit Dienstleistungen eine wesentlich größere Rolle spielt als im Güterhandel.

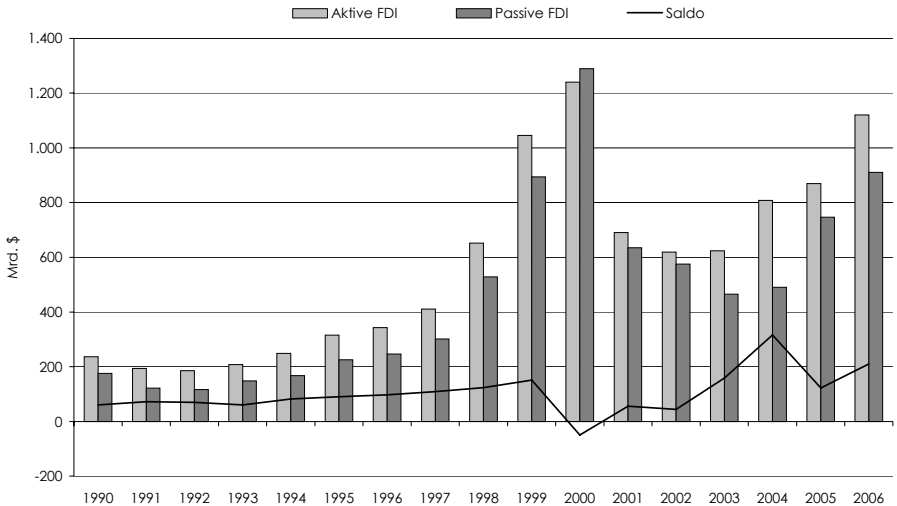
An zweiter Stelle nach der EU 25 als weltweit größter Exporteur und Importeur von Dienstleistungen (ohne Intra-EU-Handel) folgen die USA vor Japan, an vierter Stelle bereits China (Übersicht 3.1). Wichtige Exporteure von Dienstleistungen sind auch Indien, die Schweiz und Hongkong, ihre Nachfrage nach ausländischen Dienstleistungen ist jedoch deutlich geringer. Für die starke Position Indiens sind großteils Back-Office-Leistungen (wie Call-Centers), aber auch Computerleistungen maßgebend, in der Schweiz sind vor allem Versicherungsleistungen, Patente und Lizenzen neben sonstigen unternehmensbezogenen Leistungen ausschlaggebend.

3.4 Globale Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) spielen in zweifacher Hinsicht eine bedeutende Rolle im internationalen Handel: Einerseits werden dadurch Produktionsfaktoren (Kapital in Form von physischen Investitionen sowie in Form von Humankapital, Know-how, Technologie usw.) über nationale Grenzen hinweg transferiert, und dies verändert die den Handel bestimmende Ressourcenverteilung. Andererseits können Direktinvestitionen als Substitut für Handelsströme angesehen werden. Wenn der grenzüberschreitende Transfer von Gütern oder Dienstleistungen aufgrund von Handelsbarrieren oder anderen Faktoren nicht möglich ist²⁾, können Güter und Dienstleistungen dennoch über eine lokale Niederlassung im Zielland zum ausländischen Abnehmer gelangen.

²⁾ Im Dienstleistungshandel ist die grenzüberschreitende Erbringung bestimmter Leistungen technisch nicht möglich, daher spielen Direktinvestitionen hier eine viel größere Rolle.

Abbildung 3.12: Aktive und passive FDI-Flüsse in der OECD



Q: OECD, International Direct Investment Database.

Der Aufschwung der Weltwirtschaft schuf in den Jahren 2006 und 2007 ein günstiges Klima für ausländische Direktinvestitionen. Das spiegelte sich in hohen Zuwachsraten, vor allem in den USA, einem der weltweit größten Geber sowie Empfänger von ADI. Im OECD-Raum wuchsen die aktiven ADI im Jahr 2006 um 29%, die passiven um 22%; dies waren die zweithöchsten Wachstumsraten seit Bestehen der OECD nach dem Ausnahmejahr 2000. Damit festigten die OECD-Länder auch ihre Rolle als globale Nettodirektinvestoren. Die Nettoauswärtsinvestitionen stiegen 2006 um 70% auf einen Rekordwert von 210 Mrd. \$, welcher bisher nur im Jahr 2004 übertroffen worden war (siehe Abbildung 3.12). Mit dieser Entwicklung setzt sich der Aufschwung fort, der nach dem Einbruch der Direktinvestitionen im Jahr 2001 in Gang kam.

Aufgrund des robusten Wirtschaftswachstums in den wichtigsten Weltregionen sowie der hohen Unternehmensgewinne, relativ niedrigen Zinssätze, hohen Wertpapierkurse und allgemein hohen Immobilienpreise waren die Rahmenbedingungen für ADI im Jahr 2006 günstig. 2007 haben sich einige dieser Faktoren verändert, insbesondere durch eine Korrektur auf den Finanzmärkten und den Einbruch der Immobilienpreise in den USA. Allerdings werden – wie in Kapitel 2 dargelegt – keine drastischen Auswirkungen auf das robuste Wirtschaftswachstum erwartet. Daher dürfte das Investitionsklima wie schon im 1. Halbjahr

2007 sehr günstig sein. Die Schwäche des Dollarkurses impliziert einen Nachteil für Dollar-Investoren und lässt eine Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen in den USA erwarten, während die Portfolio-Investitionen sich eher rückläufig entwickeln dürften.

Die Entwicklung im 1. Halbjahr 2007 ist derzeit nur anhand von Zahlen über Übernahmen und Fusionen zu beurteilen³⁾. Diese Daten sind allerdings anders abgegrenzt als offizielle ADI-Statistiken und deshalb nicht vergleichbar⁴⁾. Der starke Anstieg der Übernahmen und Fusionen in den ersten fünf Monaten 2007 könnte aber darauf hinweisen, dass der positive Trend des Jahres 2006 anhält. Dank der Rekordwerte der Investitionen im 1. Halbjahr wird die Wachstumsrate der passiven Investitionsflüsse im Jahresdurchschnitt trotz der Hypothekarkreditkrise in den USA im Spätsommer relativ hoch ausfallen. Die Entwicklung der aktiven ADI aus der OECD dürfte sich nach dem Rekordjahr 2006 stärker abflachen.

3.4.1 Regionale Trends

Die bedeutendsten Empfänger und Geber von ADI sind fast durchwegs OECD-Länder (siehe auch Übersicht 3.11 und 3.12 in den Statistischen Übersichten). Weit vorne rangieren auch Hongkong als Umwegdestination für ADI von und nach China sowie Russland, welches vom derzeitigen Boom an Übernahmen und Fusionen im Rohstoffbereich profitiert. Der OECD kommt also sowohl als Empfänger als auch als aktiver Investor nach wie vor mit Abstand die größte Bedeutung zu. Die Entwicklungs- und Schwellenländer gewinnen jedoch seit einigen Jahren als Geberländer von ADI an Gewicht.

Innerhalb der OECD waren in den letzten zehn Jahren Großbritannien, Frankreich, Japan, die Schweiz, die Niederlande und Spanien die wichtigsten Geberländer von ADI. Dies geht sowohl auf makroökonomische Faktoren als auch auf die Wirtschaftsstruktur zurück. Für Japan spielt hier der hohe Leistungsbilanzüberschuss eine Rolle. In der Schweiz verfolgen die großen multinationalen Konzerne eine aktive Diversifizierungsstrategie, in anderen Ländern (Großbritannien, Frankreich, Niederlande) schaffen historische Beziehungen zu Überseedes-

³⁾ Übernahmen und Fusionen sind ein Aspekt von ADI neben "Greenfield"-Investitionen. Jedoch sind Übernahmen vor allem im OECD-Raum quantitativ die wichtigere Komponente, besonders in Zeiten reger Investitionsaktivitäten, weil sie wesentlich schneller auf Veränderungen der Rahmenbedingungen reagieren.

⁴⁾ Einerseits werden die Übernahmeobjekte zum Marktpreis bewertet, während offizielle Statistiken den Wert des transferierten Kapitals angeben. Andererseits werden die Übernahmen als Bruttoflüsse angegeben, die offiziellen Statistiken ziehen dagegen Desinvestitionen ab.

tionationen (früheren Kolonien) günstige Voraussetzungen. Wichtige Empfänger von ADI waren in den letzten zehn Jahren etwa Mexiko, die USA, Polen, Tschechien, Australien, die Türkei und Südkorea. In den meisten dieser Länder vollzieht sich ein tiefgreifender Strukturwandel (rasches Wirtschaftswachstum, Marktöffnung und Privatisierungen in großem Umfang) mit entsprechenden Anreizen für ausländische Kapitalveranlagungen.

Die Attraktivität der USA ist in Verbindung mit dem langjährigen hohen Leistungsbilanzdefizit zu sehen, beruht jedoch auch auf dem stabilen und kräftigen Wirtschaftswachstum und der traditionellen Offenheit gegenüber ausländischen Übernahmen. 2006 stiegen die passiven ADI in den USA besonders stark auf rund 184 Mrd. \$. Die USA nahmen damit neuerlich den ersten Rang unter den Empfängerländern von ADI ein vor Großbritannien.

Im Jahr 2005 brachen die aktiven ADI der USA aufgrund von Änderungen in der Unternehmensbesteuerung ein (rund 9 Mrd. \$). 2006 stiegen sie wieder und erreichten mit 249 Mrd. \$ das höchste Volumen weltweit; Frankreich als zweitgrößter Investor weist ADI von weniger als der Hälfte auf. Rund die Hälfte davon entfiel auf reinvestierte Gewinne, nachdem 2005 die Kapitalabflüsse überwogen hatten. Übernahmen machten einen verhältnismäßig geringen Teil aus; das spiegelt die vorsichtige Haltung der in Dollar operierenden Investoren aufgrund der Dollarschwäche wider.

Die rasche Zunahme der Investitionen aus Entwicklungs- und Schwellenländern betraf anfangs hauptsächlich Süd-Süd-Investitionen. Inzwischen gewinnen die Süd-Nord-Investitionsflüsse immer mehr an Gewicht. Hauptakteure sind hier multinationale Unternehmen in Schwellenländern. Prominente Beispiele für Übernahmen im Jahr 2006 sind der Kauf von Wind (Italien) durch Orascom (Ägypten) – eine der größten durch Fremdkapital finanzierten Übernahmen in der europäischen Geschichte – oder die Übernahme der britisch-niederländischen Corus durch Tata Steel (Indien), aus der der weltweit fünftgrößte Stahlkonzern hervorging. Die brasilianische CVRD wurde mit der Übernahme von Inco (Kanada) zum zweitgrößten Bergbauunternehmen weltweit. Der mexikanische Zementhersteller CEMEX übernahm die australische Rinker. Die Übernahmen aus Nicht-OECD-Ländern erreichten damit 2006 ein Rekordniveau, mehr als die Hälfte der Akquisitionsobjekte befanden sich jedoch in OECD-Ländern. Während diese spektakulären Süd-Nord-Flüsse im Wesentlichen aus Übernahmen bestehen, sind Süd-Süd-Flüsse häufiger "Greenfield"-Investitionen.

Übersicht 3.2: Top-10-Destinationen für Übernahmen von multinationalen Unternehmen aus Nicht-OECD-Ländern

1990 bis Mai 2007

	Rang	Wert in Mrd. \$	Anteile in %
<i>Übernahmeobjekt in der OECD</i>			
Singapur	1	36,0	14,5
Brasilien	2	32,1	13,0
Vereinigte Arabische Emirate	3	24,2	9,8
Südafrika	4	20,1	8,1
Israel	5	19,2	7,8
Ägypten	6	18,1	7,3
Saudi-Arabien	7	12,1	4,9
Russland	8	11,2	4,5
Malaysia	9	10,2	4,1
Bahrain	10	9,1	3,7
<i>Übernahmeobjekt außerhalb der OECD</i>			
Singapur	1	35,8	25,3
China	2	18,3	12,9
Malaysia	3	12,7	9,0
Südafrika	4	11,6	8,2
Vereinigte Arabische Emirate	5	7,2	5,1
Brasilien	6	6,7	4,7
Chile	7	6,1	4,3
Indien	8	4,7	3,3
Katar	9	4,7	3,3
Russland	10	4,2	3,0

Q: Thomson OneBanker. Nur Transaktionen mit einem Wert von mehr als 100 Mio. \$.

Wenngleich solche Süd-Nord-Transaktionen erhebliches Medieninteresse hervorrufen, sind ihre Zahl und ihr Volumen immer noch kleiner als jene innerhalb der OECD. Länder wie China oder auch Indien werden aber als aktive Investoren für Unternehmen in der OECD immer wichtiger.

Die treibende Kraft für die dynamische Entwicklung der ADI im Jahr 2006 waren eher regionale als globale Zusammenschlüsse. So wuchsen die Süd-Süd-Investitionen besonders stark, bedingt vor allem durch grenzüberschreitende Übernahmen in Asien.

Übersicht 3.2 zeigt die wichtigsten Transaktionen aus Nicht-OECD-Ländern, unterteilt nach Zielländern innerhalb und außerhalb der OECD. Demnach sind Singapur, Brasilien und Südafrika die wichtigsten "südlichen" Investorenländer, China erweist sich als bedeutender Süd-Süd-Investor. Allerdings sind die Zahlen für China wahrscheinlich durch "round-tripping", also Scheininvestitionen überhöht. Bis zu 25% der Direktinvestitionsflüsse aus China dürften über Hongkong aus rechtlichen und steuerlichen Gründen wieder nach China zurückfließen. Eine Rolle

spielt hier die teilweise günstigere Behandlung von ausländischen Unternehmen in China⁵⁾. Russland sowie einige arabische Länder sind dank der wachsenden Bedeutung des Energiesektors zunehmend als aktive Investoren präsent.

Unter den osteuropäischen Transformationsländern werden drei Trends deutlich:

- Die Direktinvestitionsflüsse in die neuen EU-Länder nahmen bereits im Vorfeld des Beitritts sehr stark zu.
- Insbesondere in den Nachfolgeländern Jugoslawiens und in der GUS ist eine rege Investitionsaktivität zu beobachten.
- Einige russische Unternehmen wickelten große Transaktionen vor allem in der OECD ab.

3.4.2 Entwicklung in den einzelnen Sektoren

Die Sektorstruktur der ausländischen Direktinvestitionen im Jahr 2006 ist derzeit nur anhand von Informationen über Übernahmen oder die Zahl der ADI-Projekte aus Publikationen von Beratungsgesellschaften zu ermitteln. Laut dem Bericht von Thomson Financial über weltweite Übernahmen und Unternehmensfusionen betrafen internationale Übernahmen relativ ausgeglichen die wichtigsten Wirtschaftszweige. Am größten war die Zahl der Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von 119 Mrd. \$ im Bereich des Abbaus und der Verarbeitung von Rohstoffen. Rund ein Viertel davon (Marktwert von 32 Mrd. \$) machte die Übernahme des luxemburgischen Stahlherstellers Arcelor durch Mittal Steel aus (dieses Unternehmen ist in den Niederlanden registriert, hat seinen Firmensitz in London, die Eigentümer stammen vorwiegend aus Indien; die nationale Zuordnung ist deshalb schwierig). Der Übernahme ging der Ankauf des kanadischen Stahlproduzenten Dofasco durch Arcelor voran. Zwei weitere Übernahmen kanadischer Unternehmen (ein Aluminium- und ein Nickelproduzent) durch ein Schweizer bzw. ein brasilianisches Unternehmen rangierten mit je 17 Mrd. \$ ebenfalls weit vorne; einige große Transaktionen wurden in Großbritannien und den USA abgewickelt.

An zweiter Stelle unter den am stärksten von Übernahmen und Fusionen betroffenen Branchen folgt mit dem Bereich der Telekommunikationsleistungen ein Dienstleistungssektor. Generell nehmen die ADI im

⁵⁾ Zur Qualität der chinesischen ADI-Statistiken siehe auch UNCTAD (2007). Neben der Problematik des "round-tripping" wird die Vergleichbarkeit durch die Neudefinition von ADI (sie enthalten seit 2005 auch Investitionen im Finanzbereich) sowie durch die Umstellung auf die Erfassung gemäß International Investment Position anstelle der Akkumulierung von Investitionsflüssen beeinträchtigt.

Dienstleistungssektor deutlich zu, in vielen Ländern machen sie mehr als 50% aller ADI aus. Mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens der Transaktionen in der Telekommunikationsbranche von 94 Mrd. \$ entfiel auf drei Fälle innerhalb der OECD: Die spanische Telefonica übernahm die britische O2 plc, Lucent Technologies aus den USA wurden von Alcatel aus Frankreich übernommen und ein Konsortium von privaten ausländischen Finanzgesellschaften übernahm den dänischen Telefonanbieter TDC.

Der Finanzsektor war durch eine große Zahl relativ kleiner Übernahmen charakterisiert, die insgesamt ein Volumen von rund 85 Mrd. \$ erreichten. Im Zuge der Übernahme der rumänischen Banca Comerciala durch die österreichische Erste Bank flossen etwa 5 Mrd. \$. Weniger Medieninteresse erweckten die Übernahme des niederländischen Halbleiterherstellers Philipps Semiconductor of the Netherlands und andere Transaktionen im High-Tech-Bereich.

In den ersten fünf Monaten 2007 war das Umfeld für Übernahmen günstig, die Transaktionen wiesen ein hohes Volumen auf und waren sektoral breit gestreut. Insbesondere im Energiesektor erhöhte sich die Zahl der Übernahmen deutlich. Etwa übernahm Enel (Italien) eine Sperrminorität bei Endesa (Spanien), das Volumen dieser Transaktion soll mehr als 11 Mrd. \$ ausgemacht haben.

3.5 Literaturhinweise

- Brukoff, P., Rother, B., "FDI May Not Be as Stable as Governments Think", IMF Survey Magazine, 29. Jänner 2007.
- Ernst & Young, European Investment Monitor 2007, Oxford Intelligence, 2007.
- Hoekman, B., Francois, J., Wörz, J., Does Gravity Apply to Intangibles? Measuring Openness in Services, wiiw, Wien, 2007 (mimeo).
- Landesmann, M., Leitner, S., Stehrer, R., Ward, T., Skill Problems in European Industrial Sectors. Part 1: Skills and Industrial Competitiveness, Studie des wiiw in Kooperation mit Applica/Alphametrics und CPB im Auftrag der EU, Wien, 2007.
- OECD, Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment, Paris, 2007.
- UNCTAD, World Investment Report 2006, Genf, 2006.
- UNCTAD, "Investment Brief", 2007, (2).

Österreichs Außenwirtschaft

4. Auswirkungen der internationalen Handelsentwicklung auf Österreich

Aufgrund der sektoralen und regionalen Trends des Welthandels ist für Österreich eine relativ günstige aktuelle wie künftige Entwicklung zu erwarten. Dies ergibt sich aus der Spezialisierung sowie aus der Dynamik der österreichischen Handelsströme. Obwohl die Spezialisierung großteils in die idealtypische Richtung von erhöhter Innovations- und Humankapitalintensität vorschreitet, spiegelt sich dieser Prozess in der Entwicklung der Exportmarktanteile weniger stark. Die größten Weltmarktanteile werden in den Sektoren Holz, Papier und Metallerzeugung erzielt. Dies unterstreicht die anhaltende Spezialisierung, aber auch den anhaltenden Erfolg der traditionellen Sachgüterindustrie in Österreich.

4.1 Bedeutung der sektoralen und regionalen Trends im Welthandel für Österreich

Julia Wörz (wiw)

Wie ein Vergleich der Veränderungen der Welthandelsstruktur (siehe Kapitel 3) mit den Veränderungen der österreichischen Außenhandelsstruktur im Warenhandel (wie in Kapitel 6 näher ausgeführt) zeigt, profitiert Österreich in sektoraler Hinsicht sehr von den aktuellen Trends im Welthandel. Dafür spricht die hohe Kongruenz der österreichischen mit der globalen Handelsstruktur – Österreichs Exportprodukte entsprechen demnach zum Großteil der internationalen Nachfrage. Sowohl in einer statischen als auch in der dynamischen Betrachtung stellt das große Gewicht der Bereiche Maschinen und Transportmittel sowie chemische Erzeugnisse eine Grundlage für hohe Exportzuwächse Österreichs auch in der Zukunft dar. Die dynamische Entwicklung der österreichischen Exporte von chemischen Erzeugnissen unterstreicht dies.

Aufgrund der Spezialisierungsmuster in Bezug auf Faktorausstattung, Humankapitalausstattung und Qualitätswettbewerb sind ebenfalls die Exportchancen gut. Die große Bedeutung und die hohe Dynamik von Rohstoffen und Energieträgern im internationalen Handel sind derzeit hauptsächlich preisbedingt. Wie alle Nettoimporteure dieser Güter wird die österreichische Wirtschaft derzeit durch deren Preishausse beeinträchtigt. Sie kann diese Preissteigerungen jedoch über die Preise der Ausfuhrwaren teilweise weitergeben. Die jüngsten Außenhandelszahlen belegen, dass Österreich durch diese Preisbewegungen

trotz der Verschlechterung der Austauschverhältnisse (Terms-of-Trade) nicht an Wettbewerbsfähigkeit verloren hat.

Die wachsende Nachfrage der wichtigen europäischen Handelspartner und besonders die anhaltend hohe Wachstumsdynamik in den neuen EU-Ländern (vor allem in Rumänien und Bulgarien) dürften sich mittelfristig weiterhin belebend auf die österreichische Exporttätigkeit auswirken. In den Handelsbeziehungen mit dem für Österreich wichtigen Westbalkan werden sich weitere Chancen ergeben. Aufgrund der Regionalstruktur seines Außenhandels wird Österreich vom Rückgang der Importnachfrage aus den USA weniger stark betroffen sein. Wieweit die Folgen der jüngsten wirtschaftlichen Entwicklungen in den USA die Weltkonjunktur allgemein dämpfen werden ist offen und wird divergierend eingeschätzt (Kapitel 1, Kapitel 2).

Ein noch unausgeschöpftes Potential liegt für die österreichische Wirtschaft im Boom in China, das derzeit als Exportmarkt für Österreich noch geringe Bedeutung hat (2006 Exportanteil 1,2%, +0,9% gegenüber dem Vorjahr). Sowohl relativ als auch absolut ist China mit Abstand einer der größten Wachstumsmärkte und aufgrund seiner Wirtschaftsentwicklung ein geeigneter Absatzmarkt für traditionelle österreichische Produkte. Eine Reihe sehr erfolgreicher österreichischer Unternehmen ist bereits in diesem Markt vertreten, wenn auch häufig auf Schwierigkeiten und Risiken im Marktzugang hingewiesen wird. Chinas Anteil an den österreichischen Importen ist mit 3,6% mittlerweile höher als jener der USA (3,3%). Gegenüber 1994 hat er sich damit mehr als verdoppelt, während sich der Importanteil der USA verringerte. Eine weitere Zunahme des Handelsbilanzdefizits gegenüber China wird nicht zu vermeiden sein, allerdings sollte die Struktur des bilateralen Handels genauer untersucht werden. Aufgrund der Beobachtungen aus Kapitel 3 importiert die EU aus China zunehmend Teile und Zubehör, also Vorprodukte für die verarbeitende Industrie. Daher spiegelt das wachsende Defizit zum Teil eine Intensivierung der wirtschaftlichen Integration im Rahmen der weltweiten Arbeitsteilung wider. Österreich kann dank der traditionell großen Bedeutung seiner Veredelungsindustrie von diesen Intermediärimporten profitieren; zum Teil schlägt sich dies in einer starken Verbesserung der Handelsbilanz gegenüber Drittländern nieder.

Die sektoralen und regionalen Trends des Welthandels lassen für Österreich eine günstige Entwicklung erwarten. Die hohe Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft drückt sich auch in den Marktanteilsgewinnen innerhalb der EU 15 aus, welche große Teile der Sachgütererzeugung im vergangenen Jahrzehnt erzielten. Für die Nachhaltigkeit dieser Entwicklung spricht, dass diese Marktanteilsgewinne häufig in einer Verbesserung der Produktqualität begründet

sind und darüber hinaus in Branchen mit hohem Wachstumspotential (wie Telekommunikationsausrüstung und elektrische Maschinen) zu beobachten sind.

4.2 Außenhandelspezialisierung Österreichs im Vergleich mit den anderen Ländern der EU 15 und den neuen EU-Ländern

Jürgen Janger (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Im Folgenden wird die Spezialisierung des österreichischen Warenaußenhandels¹⁾ der Spezialisierung im Durchschnitt der EU 15 und der neuen EU-Länder anhand von RCA-Werten²⁾ gegenübergestellt. Der RCA-Wert kann als das Verhältnis zwischen Exportquote X_i/X und Importquote M_i/M einer Branche interpretiert werden. Wird in einer Branche relativ zu den Gesamtexporten mehr exportiert als relativ zu den Gesamtimporten importiert, so liegt der RCA-Wert über 0 und man spricht von einem beobachteten komparativen Vorteil. Gegenüber einer Darstellung der Außenhandelspezialisierung nach Warenexportanteilen³⁾ hat die RCA-Darstellung den Vorteil, dass die Importseite mit berücksichtigt wird. Allerdings geht die Information über das Gewicht einer Branche im Außenhandel verloren. RCA-Werte sollten deshalb zusätzlich mit Indikatoren betrachtet werden, die die relative ökonomische Bedeutung zeigen.

¹⁾ Weil die erforderlichen Daten fehlen oder nicht in der nötigen Qualität vorliegen, ist eine Darstellung des Dienstleistungshandels derzeit nicht möglich. Der Beitrag baut auf Wolfmayr (2004) auf.

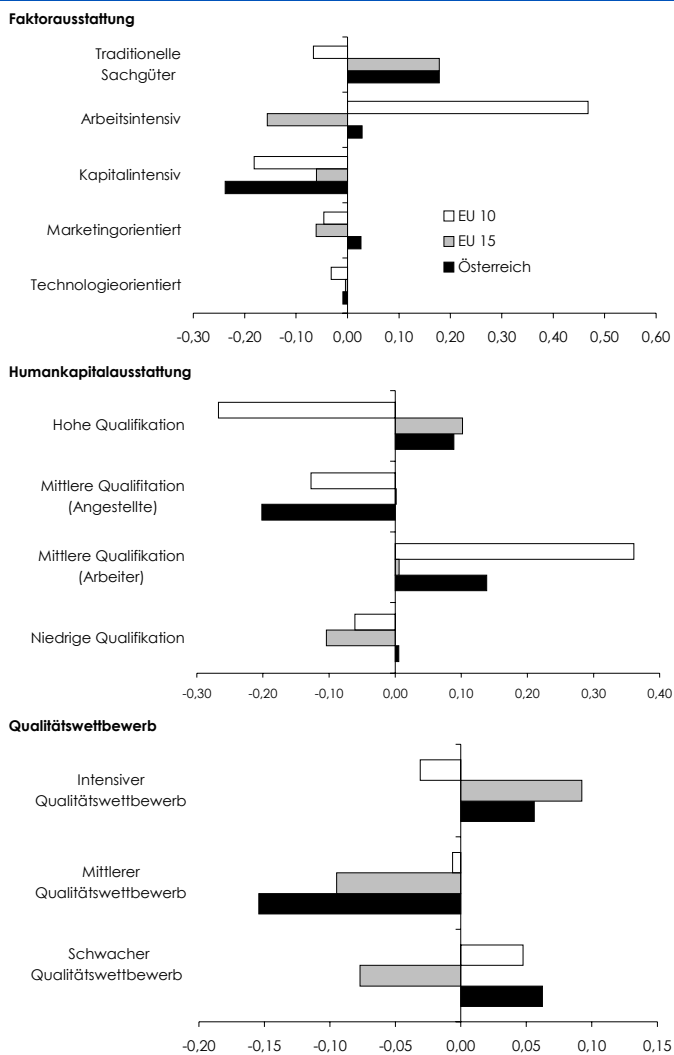
²⁾ RCA: Revealed Comparative Advantage oder beobachteter komparativer Vorteil. Der hier verwendete RCA-Wert ist folgendermaßen definiert ($i \dots$ Industrie; $X \dots$ Export, $M \dots$ Import):

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

³⁾ Die Spezialisierung im Warenexport wird in Kapitel 6 anhand der Anteile von Branchentypen am Gesamtwarenexport untersucht.

Abbildung 4.1: Exportspezialisierung (RCA-Wert) nach Intensität der Faktorausstattung, des Humankapitals und des Qualitätswettbewerbs

2005



Q: UNO, WIFO-Berechnungen.

Um eine möglichst übersichtliche Darstellung zu gewährleisten, wurde die Information auf Branchenebene (NACE-Dreisteller) vorerst auf

Branchentypen in drei Industrieklassifikationen verdichtet. Die erste Taxonomie unterscheidet die Branchen nach ihrem Faktoreinsatz in kapital- oder arbeitsintensive Branchen, traditionelle Sachgütererzeuger, marketing- oder technologieorientierte Branchen. Die zweite bewertet das durchschnittliche Qualifikationsniveau des eingesetzten Humankapitals. Die dritte Taxonomie versucht Branchen nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs einzuordnen (Peneder, 2001)⁴).

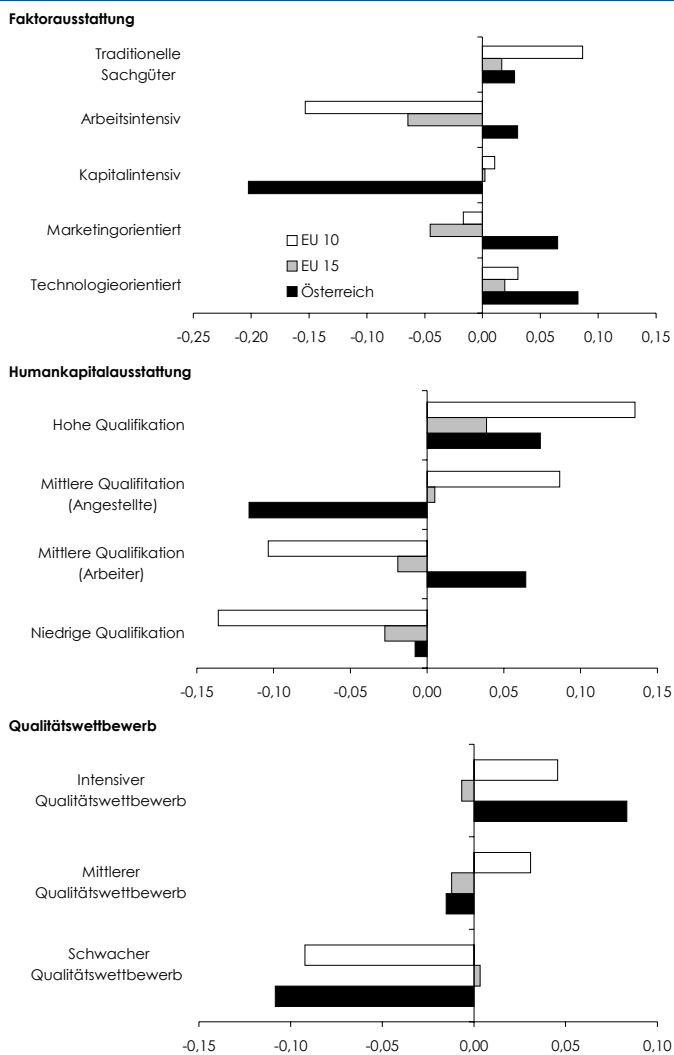
Abbildung 4.1 zeigt Österreich im Vergleich mit dem Durchschnitt der EU 15 und den 10 neuen EU-Ländern im Jahr 2005. Österreich ist ähnlich wie der Durchschnitt der EU 15 auf den Außenhandel mit traditionellen Sachgütern spezialisiert, bedeutende komparative Nachteile haben die kapitalintensiven Branchen. Arbeitsintensive und marketingorientierte Branchen weisen in Österreich eine leicht positive Spezialisierung auf, technologieorientierte eine leicht negative. Unterschiede zum Durchschnitt der EU 15 und zu den 10 neuen EU-Ländern ergeben sich vor allem für arbeitsintensive Branchen: Hier sind die neuen EU-Länder wenig überraschend stark spezialisiert, während die EU 15 im Durchschnitt wesentlich weniger auf diese Wirtschaftszweige spezialisiert ist als Österreich.

In Österreich haben weiters, ähnlich wie im Durchschnitt der EU 15, Branchen mit hohem Qualifikationsniveau der Beschäftigten sowie mit mittlerem Qualifikationsniveau der Arbeiter große Bedeutung. Branchen mit niedrigen Qualifikationserfordernissen haben in Österreich geringe komparative Vorteile, im Durchschnitt der EU 15 und in den 10 neuen EU-Ländern dagegen deutliche Nachteile.

Gegliedert nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs zeigt sich für die österreichische Sachgüterindustrie eine polarisierte Spezialisierung: ähnlich wie im Durchschnitt der EU 15 hohe komparative Vorteile in Branchen mit intensivem Qualitätswettbewerb, aber im Gegensatz zum Durchschnitt der EU 15 auch komparative Vorteile in Branchen mit schwachem Qualitätswettbewerb.

⁴) Die Gliederung von Branchen nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs basiert auf dem Zusammenhang zwischen den relativen Außenhandelspreisen (Unit Values der Exporte in Relation zu Unit Values der Importe) und den realen Außenhandelsströmen. Branchen, deren höhere relative Preise mit relativ höheren Importen als Exporten einhergehen, werden als preiselastisch eingestuft. Umgekehrt haben in den qualitätsorientierten Branchen die relativen Außenhandelspreise und die Handelsbilanz dasselbe Vorzeichen (ausführlicher in Aiginger, 1997).

Abbildung 4.2: Veränderung der Exportspezialisierung (RCA-Wert) nach Intensität der Faktorausstattung, des Humankapitals und des Qualitätswettberbs 2000/2005; in Prozentpunkten

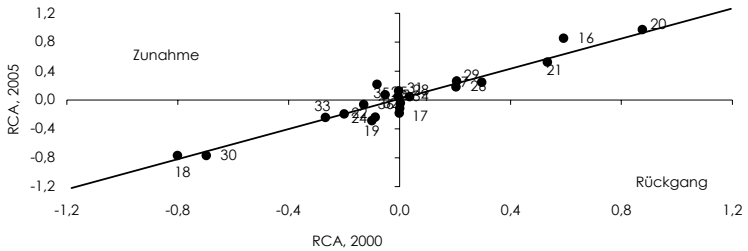


Q: UNO, WIFO-Berechnungen.

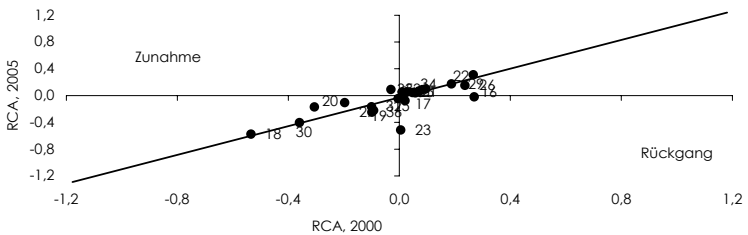
Abbildung 4.3: Außenhandelspezialisierung der Sachgütererzeugung in Österreich, im Durchschnitt der EU 15 und EU 10

2000 und 2005

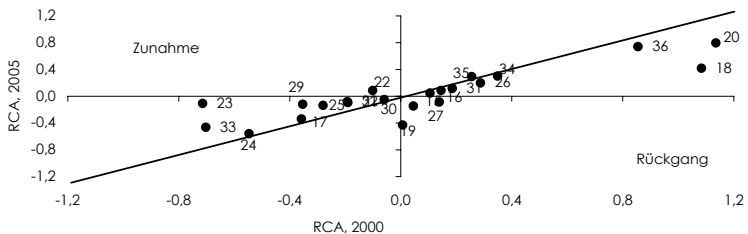
Österreich



EU 15



EU 10



- 15 Nahrungs- u. Genussmittel, Getränke
- 16 Tabakverarbeitung
- 17 Textilien, Textilwaren
- 18 Bekleidung
- 19 Lederzeugung und -verarbeitung
- 20 Be- u. Verarb. v. Holz
- 21 Herst. u. Verarb. v. Papier u. Pappe
- 22 Verlagswesen, Druckerei
- 23 Kokerei, Mineralölv., Spalt- u. Brutst.
- 24 Chemikalien u. chemische Erzeugn.
- 25 Gummi- und Kunststoffwaren

- 26 Glas, Waren aus Steinen und Erden
- 27 Metallerzeugung und -bearbeitung
- 28 Metallerzeugnisse
- 29 Maschinenbau
- 30 Büromasch., EDV-Geräte, -Einrichtungen
- 31 Geräte d. Elektrizitätserzeugung, -verteilung
- 32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik
- 33 Medizin-, Mess-, Steuer- u. Regelungstechn., Optik
- 34 Kraftwagen u. Kraftwagenteile
- 35 Sonstiger Fahrzeugbau
- 36 Möbel, Schmuck, Musikinstr. u. sonst. Erzeug.

Q: UNO, WIFO-Berechnungen.

In der dynamischen Betrachtung (Veränderung 2000 bis 2005) ist auch ein Strukturwandel in der Industrie abzulesen. Dabei nahm die Spezialisierung auf technologieorientierte Branchen deutlich zu, während sich der komparative Nachteil kapitalintensiver Branchen weiter verstärkte. Die Interpretation der Daten wird erschwert durch die gleichzeitige Zunahme der Spezialisierung arbeitsintensiver Branchen, während hier im Durchschnitt der EU 15 und in den neuen EU-Ländern ein Rückgang zu verzeichnen war. Die verwendeten Industrieklassifikationen sind allerdings hoch schematisiert und müssen deshalb nicht immer mit der Unternehmensrealität übereinstimmen. So können arbeitsintensive Unternehmen durchaus in der Lage sein, durch technologisches Upgrading ihre Erzeugnisse wettbewerbsfähig zu halten.

Die Gliederung nach der Humankapitalausstattung zeigt homogenere Trends – eine Zunahme der Branchen mit hoher Qualifikation der Beschäftigten und eine Abnahme der Branchen, die überwiegend geringqualifizierte Arbeitskräfte einsetzen – übereinstimmend mit dem Durchschnitt der EU 15. Deutlich anders als im Durchschnitt der EU 15 verlief in Österreich die Spezialisierung in Branchen, die auf mittleres Qualifikationsniveau von Angestellten zurückgreifen: Hier verringerte sich die Spezialisierung in Österreich, während sie im Durchschnitt der EU 15 stabil blieb.

Gegliedert nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs ergibt sich für Österreich ein deutlich positives Bild: Die österreichische Sachgütererzeugung spezialisiert sich zunehmend auf Branchen, in denen höhere Stückpreise (Unit Values) eine Ausweitung der Exporte bewirken, und somit auf qualitätselastische statt preiselastische Bereiche.

Insgesamt belegen die RCA-Werte, dass der positive Strukturwandel der österreichischen Industrie hin zu einer Spezialisierung auf technologieorientierte und qualitätselastische Produkte anhält. Österreich hat im Aufholprozess von 2000 bis 2005 fast die Position des Durchschnitts der EU 15 bezüglich technologie- und qualifikationsorientierten Branchen erreicht. Traditionelle Sachgüter sind wie im EU-Durchschnitt eine Säule des Außenhandels, während kapitalintensive Branchen – zumindest nach den vorliegenden Statistiken – aus Österreich abzuwandern scheinen. Die schwache Zunahme der Spezialisierung auf arbeitsintensive Branchen stimmt nicht ganz mit diesem Bild überein und müsste näher untersucht werden.

Abbildung 4.3 vergleicht auf der deutlich detaillierteren Ebene (NACE-Zweisteller) die Entwicklung der Spezialisierung Österreichs mit dem Durchschnitt der EU 15. Ähnlich wie in der EU 15 weisen auch in Österreich die Branchen Bekleidung (18) und IKT-Hardware (30) komparative Nachteile auf. Letzteres spiegelt Europas Schwäche in der Produk-

tion von IKT-Hardware wider, während der Nachteil in der Bekleidungsindustrie wenig überrascht. Er dürfte sich noch weiter verschärfen, sobald die Kontingentierung der chinesischen Importe aufgehoben wird. Anders als im Durchschnitt der EU 15 weist Österreich starke komparative Vorteile in der Holzindustrie, der Tabakverarbeitung sowie der Papiererzeugung auf. Die meisten Branchen liegen allerdings nahe dem RCA-Nullpunkt und nahe der 45-Grad-Linie, weisen somit wenig Spezialisierung und wenig Veränderung über den Zeitraum 2000 bis 2005 auf.

4.3 Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Jürgen Janger (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Im Folgenden wird die Leistungsfähigkeit des österreichischen Warenaußenhandels anhand von Exportmarktanteilen analysiert. Der Exportmarktanteil misst den Anteil der österreichischen Exporte an einer Näherungsgröße für den Weltexport⁵⁾ und ist wohl eine der wichtigsten Kennzahlen für die Beurteilung von Exporterfolg, da sie im Gegensatz zu Exportwachstumsraten unabhängig von Konjunkturschwankungen ist. Übersicht 4.1 gibt einen Überblick über die jeweilige Industrieklassifikation, zusammen mit der jeweiligen Handelsbilanz und den oben beschriebenen RCA-Werten. Die Marktanteile wurden mit dem Marktanteil der gesamten Industrie verglichen.

Österreich weist überdurchschnittliche Marktanteile vor allem in der traditionellen Sachgütererzeugung auf, während technologieorientierte Branchen einen unterdurchschnittlichen Marktanteil erreichen. In Betrachtung nach der Humankapitalausstattung erzielten Branchen, die ein mittleres Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte erfordern, die höchsten Marktanteile, während Branchen mit hohem Qualifikationsniveau einen leicht unterdurchschnittlichen Anteil aufweisen. Nach der Intensität des Qualitätswettbewerbs gegliedert zeigen sich weniger drastische Unterschiede.

Die dynamische Betrachtung seit 2000 ergibt ein ähnliches Bild (Übersicht 4.2). Technologieorientierte und qualifikationsintensive In-

⁵⁾ Das Volumen des Weltexports wird hier anhand des Exports der folgenden Länder angenähert: EU 27 sowie Kroatien, Mazedonien, Türkei, Schweiz, Norwegen, Island, USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Japan, Mexiko, Südkorea, China, Indien, Israel, Brasilien, Argentinien, Chile, Hongkong, Singapur, Malaysia, Thailand, die Philippinen und Indonesien. Diese Definition deckte 2005 86% der Weltexporte ab.

4. Auswirkungen der internationalen Handelsentwicklung auf Österreich

dustrien erzielen relativ geringe Marktanteilszuwächse, die größten erreichen marketingorientierte und auf mittlere Qualifikationsniveaus angewiesene Industrien. In der EU 15 sind es hingegen die qualifikationsintensiven und technologieorientierten Industrien, die die höchsten Marktanteilszuwächse verzeichnen können.

Übersicht 4.1: Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zum Durchschnitt der EU 15 und EU 10

2005

	Österreich			Handelsbilanz Mio. €	EU 15			EU 10		
	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Export Weltmarktanteil in %		Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Export Weltmarktanteil in %	Handelsbilanz Mio. €	RCA-Wert	Export Weltmarktanteil in %
<i>Faktorkapitalausstattung</i>										
Traditionelle Sachgüter	5.102	0,179	2,01	132.960	0,179	45,65	- 4.706	- 0,066	4,59	
Arbeitsintensiv	877	0,028	1,60	- 16.619	- 0,156	33,35	14.104	0,468	5,36	
Kapitalintensiv	- 3.424	- 0,238	1,62	13.139	- 0,060	44,91	- 7.794	- 0,181	3,53	
Marketingorientiert	854	0,026	1,69	8.844	- 0,061	46,27	- 1.486	- 0,046	3,59	
Technologieorientiert	1.014	- 0,009	1,03	75.846	- 0,004	38,76	- 3.089	- 0,032	2,83	
<i>Humankapitalausstattung</i>										
Niedrige Qualifikation	1.255	0,006	1,66	- 8.539	- 0,104	42,01	- 4.148	- 0,061	3,90	
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	4.480	0,139	2,02	50.647	0,006	43,35	21.331	0,361	5,64	
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	- 3.651	- 0,202	1,09	66.341	0,002	37,08	- 9.881	- 0,127	3,19	
Hohe Qualifikation	2.339	0,089	1,35	105.720	0,102	45,62	- 10.272	- 0,267	2,38	
<i>Qualitätswettbewerb</i>										
Intensiver Qualitätswettbewerb	4.225	0,056	1,54	209.822	0,092	46,50	- 3.956	- 0,031	3,22	
Mittlerer Qualitätswettbewerb	- 2.461	- 0,154	1,30	- 3.457	- 0,095	35,16	- 1.322	- 0,006	3,88	
Schwacher Qualitätswettbewerb	2.658	0,062	1,55	7.804	- 0,077	39,57	2.307	0,047	4,29	
Industrie insgesamt	4.423		1,47	214.170		41,41	- 2.970		3,69	

Q: UNO, WIFO-Berechnungen.

Insgesamt ergibt der Vergleich der Exportmarktanteile ein differenzierteres Bild als jener der RCA-Werte. Während die Spezialisierung großteils in die idealtypische Richtung von erhöhter Innovations- und Humankapitalintensität voranschreitet, spiegelt sich dieser Prozess weniger stark in der Ausprägung und Dynamik der Exportmarktanteile.

In Abbildung 4.4 wird die Veränderung der Exportmarktanteile auf stärker gegliederter Ebene (NACE-Zweisteller) zwischen 2000 und 2005 auf der vertikalen Achse zum Exportmarktanteil 2005 in Beziehung ge-

setzt. Fast alle Sachgüterbranchen erzielten demnach Marktanteilszuwächse, mit Ausnahme der Branchen Textilien (17), Rundfunk und Nachrichtentechnik (32) sowie Sonstiger Fahrzeugbau (35). Der Lebensmittelsektor war die bei weitem dynamischste Branche, sie weitete ihren Marktanteil um fast die Hälfte aus. Die drei marktanteilsstärksten Branchen waren der Holzbau (20), die Erzeugung von Papier (21) sowie die Herstellung von Metallerezeugnissen (28).

Übersicht 4.2: Veränderung der österreichischen Außenhandelsperformance im Vergleich mit dem Durchschnitt der EU 15 und EU 10

2000/2005

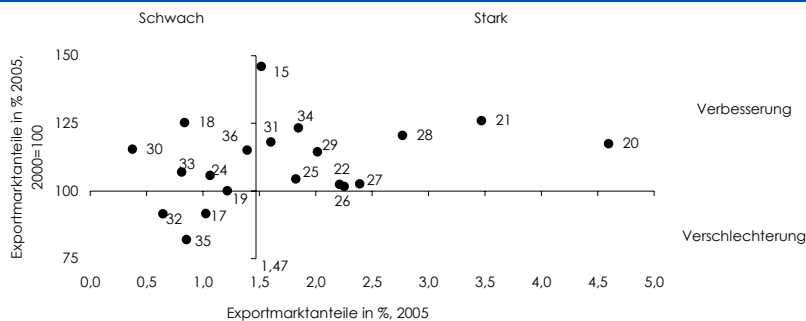
	Österreich			EU 15			EU 10		
	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export	Handelsbilanz	RCA-Wert	Export
	Veränderung gegen das Vorjahr		Weltmarktanteil	Veränderung gegen das Vorjahr		Weltmarktanteil	Veränderung gegen das Vorjahr		Weltmarktanteil
	Mio. €	Prozentpunkte		Mio. €	Prozentpunkte		Mio. €	Prozentpunkte	
<i>Faktorkapitalausstattung</i>									
Traditionelle Sachgüter	2.800	0,028	0,23	37.347	0,017	0,79	6.713	0,086	1,87
Arbeitsintensiv	1.075	0,030	0,16	-10.705	-0,064	-1,28	5.160	-0,153	1,41
Kapitalintensiv	-2.681	-0,202	0,21	11.985	0,002	0,63	1.488	0,010	1,35
Marketingorientiert	1.300	0,065	0,44	-4.128	-0,045	1,72	1.633	-0,017	1,40
Technologieorientiert	3.245	0,083	0,14	43.704	0,019	2,21	6.787	0,030	1,16
<i>Humankapitalausstattung</i>									
Niedrige Qualifikation	1.357	-0,008	0,23	-3.133	-0,028	0,37	-319	-0,136	1,07
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	3.513	0,064	0,34	11.518	-0,019	1,43	12.094	-0,104	2,15
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	-1.526	-0,116	0,11	23.099	0,005	0,22	7.570	0,086	1,35
Hohe Qualifikation	2.396	0,074	0,17	46.720	0,039	2,85	2.436	0,135	0,99
<i>Qualitätswettbewerb</i>									
Intensiver Qualitätswettbewerb	5.625	0,083	0,27	55.416	-0,007	2,53	9.770	0,046	1,23
Mittlerer Qualitätswettbewerb	446	-0,015	0,31	7.121	-0,012	-0,20	7.935	0,031	1,69
Schwacher Qualitätswettbewerb	-331	-0,108	-0,07	15.666	0,003	-0,30	4.077	-0,092	1,32
Industrie insgesamt	5.740		0,21	78.203		1,21	21.782		1,40

Q: UNO, WIFO-Berechnungen.

Dieser insgesamt positive Befund, der den allgemeinen österreichischen Exporterfolg der letzten Jahre belegt, zeigt aber auch die anhaltend starke Wettbewerbsfähigkeit Österreichs in "Medium-low-Tech"- bis "Medium-high-Tech"-Branchen.

Abbildung 4.4: Entwicklung der Exportmarktanteile der österreichischen Sachgütererzeugung

2000/2005



- | | |
|---|---|
| 15 Nahrungs- u. Genussmittel, Getränke | 26 Glas, Waren aus Steinen und Erden |
| 16 Tabakverarbeitung | 27 Metallerzeugung und -bearbeitung |
| 17 Textilien, Textilwaren | 28 Metallerzeugnisse |
| 18 Bekleidung | 29 Maschinenbau |
| 19 Ledererzeugung und -verarbeitung | 30 Büromasch., EDV-Geräte, -Einrichtungen |
| 20 Be- u. Verarb. v. Holz | 31 Geräte d. Elektrizitätserzeugung, -verteilung |
| 21 Herst. u. Verarb. v. Papier u. Pappe | 32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik |
| 22 Verlagswesen, Druckerei | 33 Medizin-, Mess-, Steuer- u. Regelungstechn., Optik |
| 23 Kokerei, Mineralölv., Spalt- u. Brustst. | 34 Kraftwagen u. Kraftwagenteile |
| 24 Chemikalien u. chemische Erzeugn. | 35 Sonstiger Fahrzeugbau |
| 25 Gummi- und Kunststoffwaren | 36 Möbel, Schmuck, Musikinstr. u. sonst. Erzeug. |

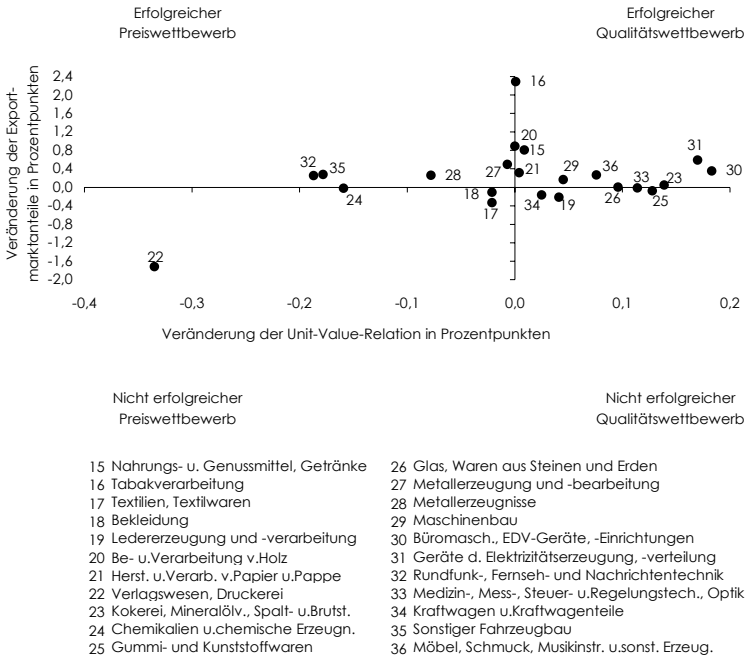
Q: UNO, WIFO-Berechnungen. Die Sektoren 16 und 23 sind Ausreißer und wurden im Sinne einer übersichtlichen Darstellung nicht berücksichtigt.

Abbildung 4.5 fasst den Indikator der Marktanteile mit jenem der Stückpreise (Unit Values) auf Ebene der NACE-Zweisteller in einem Diagramm zusammen, das die Veränderung der Indikatoren vom Durchschnitt 1995/1998 bis zum Durchschnitt 2002/2004 bemisst. Die Stückpreise geben den Wert der Exporte je Mengeneinheit an und können als Maß für die Qualität der Produkte interpretiert werden (Aiginger, 1997). Die horizontale Achse gibt die Veränderung (in Prozentpunkten) des Verhältnisses der österreichischen Exportpreise in die übrige EU 15 zu den Preisen der Gesamtimporte im Durchschnitt der EU 15 an. Auf der vertikalen Achse wird die Veränderung der Exportmarktanteile in Prozentpunkten gemessen. Die Nulllinien stehen für "keine Veränderung über die Zeit". Dadurch bilden sich Quadranten, die unterschiedlich bezeichnet werden: Der relative Anstieg der österreichischen Exportpreise bei steigendem Exportmarktanteil wird als erfolgreicher Qualitätswettbewerb bezeichnet, bei sinkendem Exportmarktanteil als nicht erfolgreicher Qualitätswettbewerb. Der relative Rückgang der österreichischen Exportpreise bei steigendem Export-

Marktanteil gilt als erfolgreicher Preiswettbewerb, bei sinkendem Exportmarktanteil als nicht erfolgreicher Preiswettbewerb.

Abbildung 4.5: Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung gemessen an Preis- und Qualitätswettbewerb sowie Marktanteilsentwicklung

Durchschnitt 2002/2004 gegenüber Durchschnitt 1995/1998



Q: COMEXT, wiiv-Berechnungen.

Die Abbildung zeigt ein im Sinne der Wettbewerbsfähigkeit und des Strukturwandels überwiegend positives Ergebnis: Die Mehrheit der Branchen gewann zwischen 1995 und 2004 Marktanteile. Das Marktanteilswachstum war stärker als die Marktanteilsverluste. Die Mehrheit der Branchen mit Marktanteilswachstum erzielte dieses nicht durch eine Senkung der Preise, sondern durch eine Steigerung der Qualität (interpretiert als Anstieg der Stückpreise). Die Branchen Tabak (16), Holz (20) und Lebensmittel (15) steigerten ihren Marktanteil am stärksten. Die höchsten Stückpreissteigerungen waren in den Sektoren Kommunikations- (31) und Elektrizitätsmaschinen (30) zu verzeichnen. Im Qualitätswettbewerb nicht erfolgreich waren die Branchen Leder

(19), Kraftfahrzeuge (34) und Kunststoff (25). Im Preiswettbewerb waren vor allem Verlagswesen und Druckereien (22) sowie in geringerem Ausmaß Textilien und Bekleidung (17 und 18) nicht erfolgreich.

4.4 Literaturhinweise

Aiginger, K., "The Use of Unit Values to Discriminate between Price and Quality Competition", *Cambridge Journal of Economics*, 1997, 21, S. 571-592.

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

Wolfmayr, Y., "Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie", in *BMWA, Österreichs Außenwirtschaft. Jahrbuch 2003/04*, Wien, 2004, S. 234-255.

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

Nach einigen Jahren relativ verhaltener Konjunktur gewann die österreichische Wirtschaft im Jahr 2006 wieder an Dynamik. Das BIP wuchs gegenüber dem Vorjahr real um 3,3%. Das starke Wachstum war in erster Linie durch eine kräftige Exportsteigerung geprägt. Die ausgezeichneten Bedingungen veranlassten die in der Exportindustrie tätigen Unternehmen zu einer Ausweitung ihrer Investitionsvorhaben. Die Bauinvestitionen nahmen ebenfalls deutlich zu. Hingegen war 2006 neuerlich keine Belebung der privaten Konsumausgaben festzustellen. Die Schwäche des Konsums war primär durch den verhaltenen Anstieg der real verfügbaren Einkommen und einen Anstieg der Sparquote bedingt. Der Konjunkturaufschwung setzt sich im Jahr 2007 unvermindert fort, es wird ein Anstieg des BIP von 3,4% erwartet. Das lebhaftes Wachstum wird dabei neuerlich vom Export getragen. Der Konjunkturzyklus ist jedoch insofern vorangekommen, als die Investitionen eine tragende Rolle übernahmen. Im Gegensatz zu vergangenen Zyklen ist die Übertragung der starken Export- und Investitionskonjunktur auf den privaten Konsum jedoch dieses Mal nicht zu erwarten: Aufgrund der Verschlechterung der internationalen Rahmenbedingungen wird für das Jahr 2008 in Österreich mit einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums gerechnet. Die Binnennachfrage kann mangels einer Belebung des privaten Konsums keine tragende Rolle übernehmen. Das WIFO unterstellt für das Jahr 2008 daher einen Anstieg des BIP von real 2,4%.

5.1 Österreichs Konjunktur 2006/07 und Ausblick auf 2008

Markus Marterbauer (WIFO), Stefan Ederer (WIFO)
Wissenschaftliche Assistenz: Martha Steiner

5.1.1 Dynamische Konjunktur 2006

Das BIP der Welt stieg 2006 real um 5,4%, der Welthandel um 8,9%. Der Wachstumsmotor der Weltwirtschaft war einmal mehr China, dessen BIP im Jahr 2006 real um mehr als 10% zunahm. In den USA wuchs die Wirtschaft im Jahr 2006 real um 2,9%. Die Expansion ließ allerdings im 2. Halbjahr merklich nach, wobei die Abschwächung von den Wohnbauinvestitionen ausging, die im IV. Quartal deutlich unter dem Vor-

jahreswert lagen. Die Handelsbeziehungen zwischen Österreich und China weiteten sich aus, die österreichischen Exporte nach China machen jedoch nach wie vor nur einen geringen Teil des Volumens aus. Die direkten Auswirkungen der Konjunktur in den USA auf die österreichische Exportwirtschaft sind ebenfalls gering, die indirekten Effekte über Handelsverflechtungen zwischen den USA und Deutschland jedoch bedeutend. Die Wirtschaft der EU erreichte 2006 mit real +3,0% das höchste Wachstum seit dem Jahr 2000. Die Expansion war vor allem vom Export und damit vom kräftigen Wachstum der Weltwirtschaft getragen.

Die österreichische Wirtschaft wuchs im Jahr 2006 real um 3,3%. Die Phase relativ verhaltener Konjunktur, die seit dem Jahr 2001 angehalten hatte, wurde damit überwunden. Das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage war im Jahr 2006 von einer kräftigen Exportsteigerung geprägt. Der Export von Gütern und Dienstleistungen stieg gegenüber dem Vorjahr real um 7,5%, die Warenexporte um 6,8%. Darin spiegelt sich primär das starke Wachstum auf den ausländischen Märkten. Die Importe nahmen im Gegenzug real um nur 5,6% zu, die Warenimporte stiegen überhaupt um nur 3,8%. Der Leistungsbilanzsaldo verbesserte sich daher und betrug +3,2% des BIP.

Die ausgezeichnete Gewinnlage, die günstigen Absatzerwartungen und die hohe Kapazitätsauslastung veranlassten die in der Exportwirtschaft tätigen Unternehmen zu einer Aufstockung ihrer Investitionspläne. Die Ausrüstungsinvestitionen stiegen um 2,1%. Die Ausweitung der Ausrüstungsinvestitionen verstärkte auch die Nachfrage im Industriebau. Zugleich nahmen die Tiefbauinvestitionen und der Wohnbau merklich zu. Die Bauinvestitionen verzeichneten ein reales Wachstum von 5,1%. Hingegen war im Jahr 2006 neuerlich keine Belebung der Konsumnachfrage der privaten Haushalte festzustellen. Die Zunahme des Konsums betrug real 2,1% und entsprach damit zwar dem Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2005, lag jedoch unter dem langfristigen Durchschnitt. Die Schwäche der Konsumausgaben war primär durch den verhaltenen Anstieg der real verfügbaren Einkommen (+2,7%) und einen Anstieg der Sparquote von 9,3% (2005) auf 9,7% (2006) der verfügbaren Einkommen bedingt.

Zum kräftigen Wachstum der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2006 leistete die Sachgütererzeugung den größten Beitrag. Die Wertschöpfung überstieg in diesem Sektor den Vorjahreswert real um 8,8%. Die Sachgütererzeugung wurde primär von der kräftigen Auslandsnachfrage getragen und trug gut ein Fünftel zur gesamten Wertschöpfung der heimischen Wirtschaft bei. Ähnlich stark entwickelten sich Energie und Wasserversorgung (+8,2%). Auch in der Bauwirtschaft wuchs die Wertschöpfung kräftig, real um 4,7% gegenüber dem Vorjahr. Die Zu-

nahme der Wertschöpfung von Banken und Versicherungen betrug im Jahr 2006 real 4,8% und übertraf damit den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt deutlich. Die anderen Branchen des Dienstleistungssektors entwickelten sich hingegen nur verhalten. Sie hängen stärker von der gedämpften Konsumnachfrage der privaten Haushalte ab als vom kräftig expandierenden Export. Der Dienstleistungssektor insgesamt blieb daher deutlich hinter der Entwicklung des produzierenden Sektors zurück.

Übersicht 5.1: Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich

	2004	2005	2006	2007	2008
	Veränderung gegen das Vorjahr in %				
Bruttoinlandsprodukt					
Real	+ 2,3	+ 2,0	+ 3,3	+ 3,4	+ 2,4
Nominell	+ 4,4	+ 3,9	+ 5,1	+ 5,8	+ 4,4
Sachgütererzeugung ¹⁾ , real	+ 2,4	+ 3,1	+ 8,8	+ 7,3	+ 3,0
Private Konsumausgaben, real	+ 1,8	+ 2,0	+ 2,1	+ 1,9	+ 2,1
Bruttoanlageinvestitionen, real	+ 0,1	+ 0,3	+ 3,8	+ 6,3	+ 3,7
Ausrüstungen ²⁾	- 1,4	+ 0,7	+ 2,1	+ 8,0	+ 4,5
Bauten	+ 1,3	+ 0,1	+ 5,1	+ 5,0	+ 3,0
Exporte insgesamt, real	+ 8,2	+ 6,2	+ 7,5	+ 8,3	+ 6,0
Waren lt. Statistik Austria	+12,5	+ 3,2	+ 6,8	+ 9,0	+ 6,5
Importe insgesamt, real	+ 6,8	+ 5,0	+ 5,6	+ 7,7	+ 6,5
Waren lt. Statistik Austria	+11,7	+ 2,8	+ 3,8	+ 8,4	+ 6,2
Leistungsbilanzsaldo, Mrd. €	+ 3,99	+ 5,16	+ 8,23	+ 9,47	+10,46
In % des BIP	1,7	2,1	3,2	3,5	3,7
Sekundärmarktrendite ³⁾ in %	4,2	3,4	3,8	4,3	4,5
Verbraucherpreise	+ 2,1	+ 2,3	+ 1,5	+ 1,9	+ 2,0
Arbeitslosenquote					
In % der Erwerbspersonen ⁴⁾	4,8	5,2	4,8	4,3	4,2
In % der unselbständig Erwerbspersonen ⁵⁾	7,1	7,3	6,8	6,3	6,2
Unselbständig Beschäftigte ⁶⁾	+ 0,7	+ 1,0	+ 1,7	+ 1,9	+ 0,9
Finanzierungssaldo des Staates					
Lauf Maastricht-Definition, in % des BIP	- 1,2	- 1,6	- 1,1	- 0,4	- 0,5
Wechselkurs Dollar je Euro	1,243	1,245	1,256	1,350	1,400
Erdölpreis ⁷⁾ , \$ je Barrel	36,3	50,6	61,1	64,0	69,0

Q: Statistik Austria. 2007 und 2008: WIFO-Prognose vom September 2007. – 1) Nettoproduktionswert, einschließlich Bergbau – 2) Einschließlich sonstiger Anlagen. – 3) Bundesanleihen mit einer Laufzeit von 10 Jahren (Benchmark). – 4) Laut Eurostat. – 5) Lt. Arbeitsmarktservice. – 6) Ohne Bezieher und Bezieherinnen von Karenz- bzw. Kinderbetreuungsgeld, ohne Präsenzdiener. – 7) Durchschnittlicher Importpreis der OECD (cif).

Der Anstieg des Verbraucherpreisindex fiel im Jahr 2006 mit +1,5% gegenüber dem Vorjahr sehr verhalten aus, obwohl die Weltmarktrohstoffpreise um etwa ein Fünftel anzogen. Der Preisauftrieb wurde vom mäßigen Wachstum der Lohnstückkosten und der Stabilität der Preise industriell-gewerblicher Güter gedämpft. Wohnen, Wasser, Energie und Verkehr trugen am stärksten zur Teuerung bei.

Dank der dynamischen Konjunktur erhöhte sich die Zahl der unselbständig Beschäftigten im Durchschnitt des Jahres 2006 um 51.500 (+1,7%) gegenüber dem Vorjahr. Zur Ausweitung der Beschäftigung trug insbesondere der Dienstleistungssektor bei, doch entstanden auch in der Sachgütererzeugung und im Bauwesen neue Arbeitsplätze. Erstmals seit dem Jahr 2000 war die Zahl der Arbeitslosen rückläufig. Im Jahresdurchschnitt waren 2006 um 13.500 Personen weniger arbeitslos gemeldet als 2005. Die Arbeitslosenquote betrug somit 6,8% der unselbständigen Erwerbspersonen nach traditioneller österreichischer Berechnungsmethode bzw. 4,8% der Erwerbspersonen laut Eurostat. Die Diskrepanz zwischen dem Anstieg der Beschäftigung und dem Rückgang der Arbeitslosenquote resultiert aus dem kräftigen Zuwachs des Arbeitskräfteangebotes aus dem In- und Ausland. Außerdem wurden mehr Teilzeitarbeitsplätze als Volzeitarbeitsplätze geschaffen.

Der Finanzierungssaldo des Staates laut Maastricht-Definition betrug im Jahr 2006 -1,4% des nominellen BIP. Laut VGR erreichte das Defizit im Staatshaushalt -1,5% des BIP. Das entspricht einer leichten Verbesserung gegenüber dem Vorjahr. Die konjunkturbedingt gute Einnahmesituation führte zu einem geringeren Defizit als geplant.

5.1.2 *Starkes Wirtschaftswachstum 2007*

2007 setzt sich die lebhaft Expansion der Weltwirtschaft fort. Es wird ein Zuwachs des BIP von real 5,1% erwartet, der Welthandel wächst um 7%. Die anhaltend starke Expansion in China bildet weiterhin einen wichtigen Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft und insbesondere für andere Staaten in Asien. Ebenfalls kräftige Zuwächse sind in den OPEC-Ländern, in Lateinamerika und sogar in Afrika zu verzeichnen.

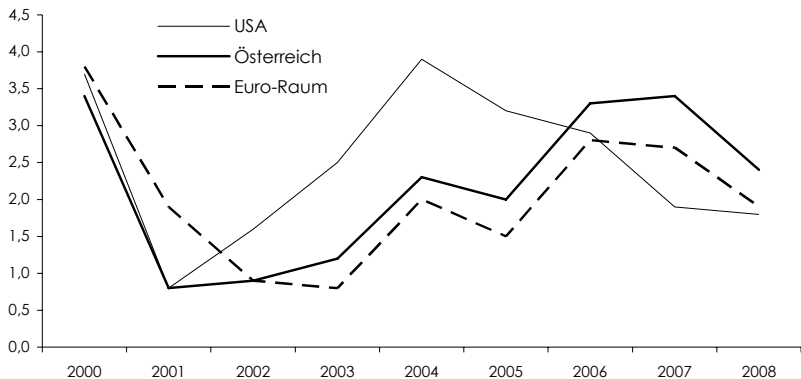
Die Turbulenzen auf den Finanzmärkten und die Konjunkturabschwächung in den USA treffen die Weltwirtschaft in einer Phase relativ stabilen und kräftigen Wachstums. Die Abschwächung des Wirtschaftswachstums in den USA, das anhaltend hohe Leistungsbilanzdefizit und die Zinssenkung durch die Notenbank der USA trugen zu einer deutlichen Abwertung des Dollars gegenüber dem Euro bei. Diese könnte sich in den kommenden Monaten noch verstärken und zu einer beträchtlichen Belastung für die Wirtschaftsentwicklung im Euro-Raum werden. Infolge eines Rückgangs der Wohnbauinvestitionen hat sich das Wachstum in den USA bereits deutlich abgeschwächt.

Im Euro-Raum liegt das Wirtschaftswachstum aufgrund der anhaltenden Schwäche der Binnennachfrage unter den Erwartungen. Die Konsumnachfrage entwickelt sich trotz merklicher Verbesserung der Verbraucherstimmung nur schwach. Die Industriekonjunktur ist hinge-

gen weiterhin robust. 2007 wird die Wirtschaft im Durchschnitt des Euro-Raums real um 2,7% wachsen, fast gleich stark wie im Jahr davor.

Die österreichische Wirtschaft expandiert im Jahr 2007 real um 3,4%. Die Rate wird daher etwa gleich hoch ausfallen wie im Vorjahr, und sie ist um etwa $\frac{3}{4}$ Prozentpunkte höher als im Durchschnitt des Euro-Raums.

Abbildung 5.1: Reales Wirtschaftswachstum in Österreich, dem Euro-Raum und den USA
Veränderung gegen das Vorjahr in %



Q: WIFO-Datenbank. 2007 und 2008: WIFO-Prognose vom September 2007.

Das kräftige Wachstum wird neuerlich vom Export getragen: Die heimischen Exporte erhöhen sich real um 9%. Österreichs Exportindustrie profitiert dabei von der weltweit starken Nachfrage nach Investitionsgütern und verarbeiteten Waren, vor allem aus Deutschland und den neuen EU-Ländern, Südosteuropa und den erdölexportierenden Ländern. Die Importe steigen real um 8,4%. Der Überschuss im Außenhandel nimmt daher weiter zu.

Ende 2006 kam der Konjunkturzyklus insofern voran, als die Investitionen eine tragende Rolle übernahmen. Die gute Exportkonjunktur wird im Jahr 2007 von den Ausrüstungs- und Bauinvestitionen gestützt. Hohe Gewinne, eine gute Auslastung der Kapazitäten und die bis zuletzt zuversichtliche Stimmung der Unternehmen in Bezug auf die Absatzmöglichkeiten schlagen sich in einer deutlichen Zunahme der Investitionstätigkeit nieder. Die Ausrüstungsinvestitionen stiegen 2007 um 8%. Aufgrund der lebhaften Bautätigkeit für die Industrie und der guten Nachfrage im Wohnbau nehmen die Bauinvestitionen ebenfalls kräftig zu (+5%). Im Gegensatz zu vergangenen Konjunkturzyklen ist die

Übertragung der starken Export- und Investitionskonjunktur auf den privaten Konsum dieses Mal nicht zu erwarten. Die Konsumnachfrage bleibt deutlich hinter der Entwicklung der Jahre 1998 bis 2000 zurück. Sie erhöht sich real im Jahr 2007 um nur 1,9%. Das Konsumwachstum bleibt damit im siebten Jahr in Folge unter dem langfristigen Durchschnitt. Die Ursache der Konsumschwäche ist vor allem die verhaltene Entwicklung der Einkommen: Die Pro-Kopf-Einkommen der Beschäftigten nehmen 2007 um nur 2,6% zu. Nach Abzug von Steuern und Inflation bleibt real eine Stagnation gegenüber dem Vorjahr. Die verfügbaren Einkommen steigen real um 2%, primär aufgrund der Beschäftigungszunahme. Eine ungleichere Verteilung, anhaltende Unsicherheit über die Entwicklung der Einkommen und der Beschäftigung sowie die Ausweitung der privaten Pensionsvorsorge tragen zu einem weiteren Anstieg der Sparquote bei.

Die günstige Exportkonjunktur bringt einen merklichen Impuls für die Sachgütererzeugung. Die Produktion wird im Jahr 2007 um 7,3% ausgeweitet, die Beschäftigung wächst – in der Industrie, deren Produktivität ja deutlich steigt, eine ungewöhnliche Entwicklung. Manche Unternehmen verzeichnen sogar einen Mangel an Fachkräften. Auch die Ergebnisse des WIFO-Konjunkturtests zeigen eine günstige Stimmung in der Sachgütererzeugung. Die Produktionserwartungen und Beurteilung der Geschäftslage befinden sich auf anhaltend hohem Niveau, einzig die Einschätzung der Auftragsbestände hat sich etwas abgeschwächt. Die Unternehmen melden eine gute Auslastung. In der Bauwirtschaft wird für 2007 ein Zuwachs der Wertschöpfung um real 4,5% erwartet, wozu vor allem der lebhaftere Industriebau erheblich beiträgt. Auch die Nachfrage nach Wohnungen ist aufgrund der Zuwanderung sehr rege. Durch den Ausbau der Infrastruktur wird zusätzlich der Tiefbau begünstigt. Die Schwäche der Konsumnachfrage drückt hingegen die Umsätze im Einzelhandel und im Kfz-Handel.

Das hohe Wirtschaftswachstum löst eine starke Steigerung der Beschäftigung aus (+60.000). Der Rückgang der Arbeitslosenzahl um 15.000 ist jedoch enttäuschend. Vor allem Langzeitarbeitslose und Jugendliche profitieren bisher kaum vom Aufschwung. Hingegen nimmt die Zahl der beschäftigten ausländischen Arbeitskräfte aus West-, Süd- und Osteuropa rasch zu. Im Jahresdurchschnitt wird ein Niveau von 224.000 Arbeitslosen erwartet, das entspricht einer Arbeitslosenquote von 6,3% der unselbständigen Erwerbspersonen laut traditioneller österreichischer Berechnungsmethode bzw. 4,3% der Erwerbspersonen laut Eurostat.

In den Jahren 2006 und 2007 hat sich der Preisauftrieb trotz des kräftigen Wirtschaftswachstums kaum beschleunigt. Die effektive Aufwertung des Euro bremste den Anstieg der Importpreise, das schwache

Wachstum der Löhne bewirkte eine verhaltene Zunahme der Lohnstückkosten. Für 2007 wird daher mit einer Inflationsrate von 1,9% gerechnet.

Das hohe Wachstum und der Anstieg der Beschäftigung bringen einen Anstieg der Staatseinnahmen mit sich. Der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte wird sich aufgrund der guten Konjunktur weiter verbessern. Für 2007 wird ein Finanzierungssaldo laut Maastricht-Definition von -0,4% des BIP erwartet. Aufgrund der hohen Gewinne nimmt das Aufkommen an Körperschaftsteuer und Kapitalertragsteuer auf Dividenden zu. Das Wachstum der Beschäftigung steigert die Einnahmen aus Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen.

5.1.3 Erhebliche Risiken für die Konjunktur 2008

Im Gegensatz zu früheren Konjunkturzyklen ist der Übergang in eine Hochkonjunktur derzeit nicht zu erwarten. Ausgehend vom Sub-Prime-Segment des Hypothekenmarktes der USA sind mehrere Banken in Solvenzprobleme geraten. Die Risikoprämien für die Unternehmensfinanzierung sind erheblich gestiegen. Aktives Gegensteuern der Notenbanken trug zwar zu einer Beruhigung bei, das gesamte Ausmaß der Krise auf den internationalen Finanzmärkten lässt sich jedoch noch nicht abschätzen. Die USA sind von der Krise durch den Rückgang der Wohnbauinvestitionen und der Immobilienpreise direkt betroffen. Die Verringerung der Vermögenswerte und die Abschwächung des Beschäftigungswachstums werden in den USA voraussichtlich die Konsumnachfrage der privaten Haushalte dämpfen und daher das Wachstum verlangsamen. Das WIFO geht von einer Zunahme des BIP um 1,8% im Jahr 2008 aus, die Gefahr einer Rezession in den USA ist gestiegen. Die Weltwirtschaft ist jedoch nach wie vor robust, getragen von einer starken Expansion in Asien. China bildet einen wichtigen Motor für Südostasien und die ganze Welt. Es ist nicht abzuschätzen, wieweit diese Entwicklung von der Krise auf den Finanzmärkten beeinträchtigt wird.

In der EU zeigen sich erste Auswirkungen der Finanzkrise. Zahlreiche europäische Banken sind von der Krise direkt betroffen. Der Dollar steht unter einem starken Abwertungsdruck gegenüber dem Euro. Auch auf einigen europäischen Immobilienmärkten zeichnet sich bereits eine Korrektur ab, insbesondere in Spanien, Irland und Großbritannien. Aufgrund der Schwäche der Konsumnachfrage fehlt es der Konjunktur im Euro-Raum an Breite, was sie anfälliger für internationale Schocks macht. Das WIFO geht daher von einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in der EU aus, deren Ausmaß derzeit noch nicht vollständig bestimmt werden kann. Gegenwärtig wird für 2008 ein Anstieg des BIP um real 2,1% angenommen.

2008 wird auch in Österreich mit einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums gerechnet. Die internationalen Rahmenbedingungen verschlechtern sich, die Binnennachfrage kann aufgrund der anhaltenden Schwäche des Konsums keine tragende Rolle übernehmen. Das WIFO prognostiziert für das Jahr 2008 einen Anstieg des BIP von real 2,4%.

Aufgrund der gedämpften internationalen Konjunktur wird eine Verlangsamung des Exportwachstums auf real +6,5% gegenüber dem Vorjahr erwartet. Die Investitionskonjunktur hat ebenfalls ihren Höhepunkt überschritten. Angesichts der Unsicherheit über die Auswirkungen der Finanzmarktkrise und der Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen könnten die Unternehmen im Euro-Raum geplante Investitionen aufschieben. Für 2008 zeichnet sich nur eine leichte Belebung der Konsumnachfrage ab. Die Einkommen je Beschäftigungsverhältnis (+3%) steigen brutto zwar rascher als im Vorjahr, die Netto-realeinkommen werden aber dennoch nur schwach expandieren (+0,3%). Aufgrund der Verlangsamung des Wirtschaftswachstums verringert sich zudem der Zuwachs der Beschäftigtenzahl. Es bleibt daher wenig Spielraum für einen Anstieg der Konsumausgaben. Das WIFO geht von einem Wachstum von real 2,1% gegenüber dem Vorjahr aus.

In der Sachgütererzeugung gibt es trotz des Booms der Exportindustrie bereits deutliche Anzeichen, dass die Konjunktur ihren Höhepunkt überschritten hat. Laut vorläufiger Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung ließ das Wachstum der Wertschöpfung im II. Quartal 2007 bereits nach. Weiter in die Zukunft reichende Erwartungen zeigen im WIFO-Konjunkturtest eine leichte Eintrübung. Für das Jahr 2008 wird daher eine Dämpfung der Konjunktur in der Sachgütererzeugung erwartet. Im WIFO-Konjunkturtest meldeten die Bauunternehmen zuletzt ein Abflauen der Auftragsgänge und nahmen die Erwartungen bezüglich der Produktionssteigerung in den kommenden Monaten etwas zurück. Das Wachstum der Wertschöpfung könnte sich daher auf real 3% gegenüber dem Vorjahr abschwächen.

Die Beschäftigung wird 2008 vor diesem Hintergrund um nur mehr 30.000 ausgeweitet. Die Arbeitslosenquote wird daher nicht merklich sinken, sondern auf 4,2% der Erwerbspersonen verharren (6,2% der selbstständigen Erwerbspersonen laut traditioneller österreichischer Berechnungsmethode). Die starke Nachfrage nach Getreide und Milch auf den Weltmärkten hatte eine Erhöhung der heimischen Preise unverarbeiteter Nahrungsmittel zur Folge. Dieser Preisanstieg wird in den kommenden Monaten auf die Preise verarbeiteter Nahrungsmittel überwältigt werden. Die Inflationsrate wird sich daher im kommenden Jahr etwas erhöhen (2,0%). 2008 dürften die Steuereinnahmen aus

Gewinnen weiter wachsen. Höhere Lohnabschlüsse könnten bei weiter steigender Beschäftigung das Aufkommen an Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen begünstigen. Es wird ein Finanzierungssaldo laut Maastricht-Definition von $-0,5\%$ des BIP erwartet.

5.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Markus Marterbauer (WIFO), Stefan Ederer (WIFO)
Wissenschaftliche Assistenz: Martha Steiner

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird vor allem durch die Entwicklung der relativen Preise und Kosten der heimischen Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern aus dem Ausland bestimmt. Diese Faktoren bilden jedoch nur einen Teil der Konkurrenzsituation ab. Nichtpreisfaktoren wie die Produktqualität, die Produktpalette, die Lieferfähigkeit, das Angebot an hochwertigen Dienstleistungen sowie das soziale Klima beeinflussen maßgeblich die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Ein Indikator, der die relativen Preise und damit die Wettbewerbsfähigkeit misst, ist der real-effektive Wechselkurs. Dieser kann auf Basis der relativen Arbeitskosten oder der relativen Preise errechnet werden. Einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (einem Sinken des realen Wechselkurses) folgt in der Regel eine Zunahme der Exporte.

Die Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zeigen für das Jahr 2006 eine Verbesserung. Die relativen Lohnstückkosten gegenüber den Handelspartnern sanken in der Sachgütererzeugung im Vorjahresvergleich um $1,9\%$. Die Lohnstückkosten verringerten sich in der österreichischen Sachgütererzeugung deutlich ($-4,2\%$) und stärker als im Durchschnitt des Euro-Raums, sogar gegenüber Deutschland ergab sich eine geringfügige Verbesserung (relative Lohnstückkosten $-0,2\%$). Einen maßgeblichen Beitrag zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit leistete der hohe Anstieg der Produktivität in der Sachgütererzeugung ($+8,4\%$).

Der Trend zu einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit setzt sich fort. Für 2007 wird ein weiterer Rückgang der Lohnstückkosten ($-2,8\%$) und der relativen Lohnstückkosten gegenüber den Handelspartnern ($-1,7\%$) erwartet. Gegenüber Deutschland bleiben die relativen Lohnstückkosten konstant. Die Arbeitsproduktivität erhöht sich in der Sachgütererzeugung um $5,8\%$. Für 2008 rechnet das WIFO mit einer geringfügigen Verringerung der Lohnstückkosten ($-0,4\%$). Die für die Wettbewerbsfähigkeit maßgeblichen relativen Lohnstückkosten gegenüber den Handelspartnern ($-1,7\%$) und gegenüber Deutschland ($-0,9\%$) nehmen jedoch deutlich ab. Die Produktivität steigt immerhin

um +4,2%. Nach einer Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit in den Jahren 2003 bis 2005 wurde dieser Trend also wieder umgekehrt und weist weiter aufwärts.

Übersicht 5.2: Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	Ø 2000/2005	2005	2006	2007	2008
		Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Real-effektiver Wechselkurs	- 0,1	- 1,0	- 0,5	+ 0,6	+ 0,5
Relative Lohnstückkosten gegenüber den Handelspartnern ¹⁾	- 0,1	+ 1,5	- 1,9	- 1,7	- 1,2
Stundenproduktivität ²⁾	+ 3,5	+ 4,6	+ 8,4	+ 5,8	+ 4,2
Exportpreise insgesamt	+ 1,0	+ 2,4	+ 2,7	+ 1,6	+ 1,1
Waren	+ 0,7	+ 2,1	+ 2,6	+ 1,5	+ 0,9
Reiseverkehr	+ 2,3	+ 2,1	+ 2,2	+ 2,3	+ 2,3
Importpreise insgesamt	+ 1,0	+ 2,8	+ 3,4	+ 1,2	+ 1,3
Waren	+ 0,5	+ 3,0	+ 4,0	+ 1,0	+ 1,2
Reiseverkehr	+ 2,5	+ 2,5	+ 3,2	+ 3,0	+ 2,5

Q: WIFO-Berechnungen. 2007 und 2008: WIFO-Prognose vom September 2007. – 1) Minus bedeutet Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. – 2) In der Sachgütererzeugung.

Der Wechselkurs des Euro gegenüber dem Dollar stieg im Durchschnitt 2006 gegenüber dem Vorjahr nur leicht (von 1,245 \$ auf 1,256 \$ je Euro). In der zweiten Jahreshälfte 2006 zeichnete sich jedoch eine Beschleunigung ab, die sich 2007 fortsetzte. Im Jahresdurchschnitt wird für 2007 ein Anstieg des Wechselkurses auf 1,35 \$ je Euro, für 2008 auf 1,40 \$ erwartet. Der real-effektive Wechselkurs nahm daher 2006 aufgrund der stabilen nominellen Entwicklung um 0,5% ab. Im Jahr 2007 erhöhte er sich jedoch aufgrund der Euro-Aufwertung wieder leicht (+0,6%). Für 2008 wird ebenso ein Anstieg um +0,5% erwartet.

5.3 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft – Warenhandel, Dienstleistungshandel und Direktinvestitionen

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

5.3.1 Außenhandelsverflechtung der österreichischen Wirtschaft

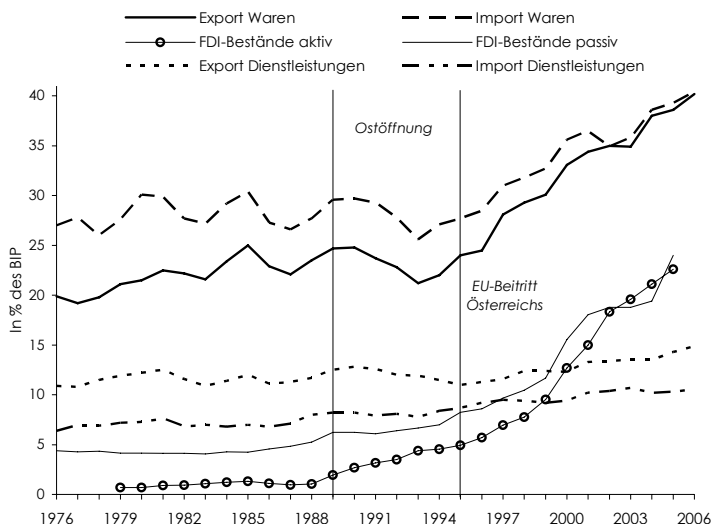
Mit dem Beitritt zum EWR und dann zu EU hat Österreichs Außenwirtschaft stark an Bedeutung gewonnen. Dies ist an der markanten Steigerung der Warenexportquote und der Direktinvestitionsquote abzulesen (Abbildung 5.2). Österreichs Warenexporte wurden seit dem EU-Beitritt erheblich ausgeweitet: War die Exportquote 1994 noch bei 22%

gelegen, so hat sie sich seither fast verdoppelt (auf 40%). Die Exportquote im weiteren Sinn, d. h. einschließlich des Dienstleistungsexports, entsprach 2006 sogar deutlich mehr als der Hälfte des Bruttoinlandsproduktes.

Diese Werte spiegeln auch die zunehmende Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionstätigkeit wider. International ist ein Trend zur verstärkten internationalen Arbeitsaufteilung zu beobachten. Zunehmend werden einzelne Produktionsschritte – auch ins Ausland – ausgelagert, was wiederum die Handelsströme verstärkt.

Dass auch die Direktinvestitionstätigkeit, welche oft vermehrt Intra-Unternehmenshandel nach sich zieht, in den letzten zehn Jahren deutlich zugenommen hat, zeigt die erhebliche Steigerung der aktiven Investitionsquote in den letzten Jahren: Hatten die aktiven Direktinvestitionsbestände 1994 nur 4,5% des BIP ausgemacht, so erreichten sie im Jahr 2005 mehr als das Fünffache (22,6%).

Abbildung 5.2: Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten für Österreich



Q: Statistik Austria, OeNB, WIFO-Berechnungen. Warenexport laut Außenhandelsstatistik von Statistik Austria, Dienstleistungsexport laut VGR.

Im Dienstleistungshandel sind die Zuwächse der Export- und Importquoten deutlich geringer. Dies ist jedoch nicht unbedingt als Wettbewerbschwäche Österreichs in diesem Bereich zu verstehen, denn die

Übersicht 5.3: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Export laut VGR ¹⁾			BIP	FDI-Bestände		FDI-Neuinvestitionen	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen		Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	Mio. €							
1994	56.764	37.340	19.424	168.943	7.671	11.801	929	1.726
1995	61.553	42.253	19.300	175.526	8.674	14.458	685	1.304
1996	65.222	44.615	20.607	181.872	10.396	15.626	1.301	3.399
1997	73.556	52.037	21.519	185.141	12.863	17.922	1.594	2.315
1998	80.244	56.412	23.832	192.384	14.912	20.117	2.372	3.976
1999	85.340	60.505	24.835	200.025	19.039	23.364	2.845	2.591
2000	95.596	69.769	25.827	210.392	26.674	32.704	5.980	9.227
2001	103.270	74.665	28.605	215.878	32.351	38.948	3.377	6.358
2002	107.681	78.031	29.650	220.841	40.512	41.483	6.142	147
2003	109.773	79.232	30.541	226.175	44.308	42.632	6.078	5.489
2004	120.536	88.574	31.962	236.149	49.765	45.765	6.467	2.564
2005	131.097	96.094	35.003	245.330	55.476	58.874	9.010	8.671
2006	144.742	106.367	38.375	257.897	.	.	7.935	4.543

Veränderung gegen das Vorjahr in %

1994	+ 6,9	+ 9,7	+ 1,9	+ 5,4	+ 9,0	+ 10,5	+ 1,8	+ 77,9
1995	+ 8,4	+ 13,2	- 0,6	+ 3,9	+ 13,1	+ 22,5	- 26,3	- 24,4
1996	+ 6,0	+ 5,6	+ 6,8	+ 3,6	+ 19,9	+ 8,1	+ 89,9	+ 160,7
1997	+ 12,8	+ 16,6	+ 4,4	+ 1,8	+ 23,7	+ 14,7	+ 22,5	- 31,9
1998	+ 9,1	+ 8,4	+ 10,7	+ 3,9	+ 15,9	+ 12,2	+ 48,8	+ 71,7
1999	+ 6,4	+ 7,3	+ 4,2	+ 4,0	+ 27,7	+ 16,1	+ 19,9	- 34,8
2000	+ 12,0	+ 15,3	+ 4,0	+ 5,2	+ 40,1	+ 40,0	+ 110,2	+ 256,1
2001	+ 8,0	+ 7,0	+ 10,8	+ 2,6	+ 21,3	+ 19,1	- 43,5	- 31,1
2002	+ 4,3	+ 4,5	+ 3,7	+ 2,3	+ 25,2	+ 6,5	+ 81,9	- 97,7
2003	+ 1,9	+ 1,5	+ 3,0	+ 2,4	+ 9,4	+ 2,8	- 1,0	+ 3.634,0
2004	+ 9,8	+ 11,8	+ 4,7	+ 4,4	+ 12,3	+ 7,3	+ 6,4	- 53,3
2005	+ 8,8	+ 8,5	+ 9,5	+ 3,9	+ 11,5	+ 28,6	+ 39,3	+ 238,2
2006	+ 10,4	+ 10,7	+ 9,6	+ 5,1	.	.	- 11,9	- 47,6

Q: Statistik Austria, OeNB (Stand 16. Oktober 2007), WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Nicht direkt vergleichbar mit den Angaben laut Außenhandelsstatistik oder Zahlungsbilanzstatistik in anderen Kapiteln.

verfügbaren Daten (Zahlungsbilanzstatistik) geben die Gesamtheit des Dienstleistungshandels nur ungenügend wieder. Dienstleistungen können auf verschiedene Arten gehandelt werden. In der Zahlungsbilanz sind jedoch nur die traditionellen Erbringungsarten "grenzüberschreitender Handel" (Mode 1)¹⁾ und "Konsum im Ausland" (meist Reiseverkehr, Mode 2) vollständig erfasst, die anderen Modi wie "kom-

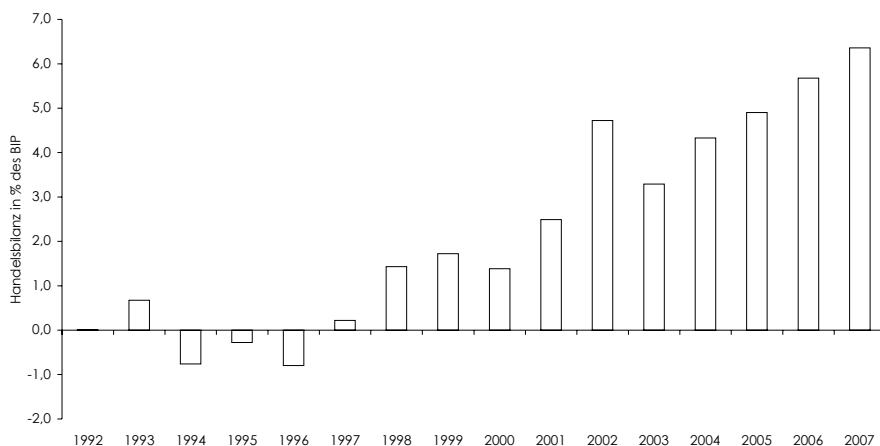
¹⁾ Im Detail befasst sich Kapitel 7 mit den einzelnen Erbringungsarten des Dienstleistungshandels.

merzielle Präsenz im Ausland"²⁾ oder "Präsenz natürlicher Personen im Ausland" nur rudimentär. Gerade im Dienstleistungssektor hat jedoch die aktive Direktinvestitionstätigkeit als weitere Erbringungsart von Dienstleistungsexporten in den letzten Jahren deutlich an Dynamik gewonnen – eine Entwicklung, die in den Export- und Importquoten des Dienstleistungshandels in Abbildung 5.2 nicht enthalten ist.

Langfristig verbessern sich die Warenhandelsbilanz und die Direktinvestitionsbilanz (Abbildung 5.2). 1994 wies Österreich noch ein Warenhandelsbilanzdefizit von 5% des BIP auf (dies entsprach 8,5 Mrd. €) und war Nettoimporteur von Direktinvestitionen im Ausmaß von 4,1 Mrd. € (2,4% des BIP). Dank der dynamischen Entwicklung der aktiven Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen insbesondere in Mittel- und Osteuropa wurde Österreich 2003 erstmals zum Nettoexporteur von Direktinvestitionen (Übersicht 5.3); für 2005 wurde allerdings wieder ein geringer Überschuss der passiven Direktinvestitionsbestände von 3,4 Mrd. € ausgewiesen. Auch die österreichische Handelsbilanz war 2006 so gut wie ausgeglichen (-0,5 Mrd. €).

5.3.2 Die Außenwirtschaft in der VGR

Abbildung 5.3: Außenbeitrag, nominell



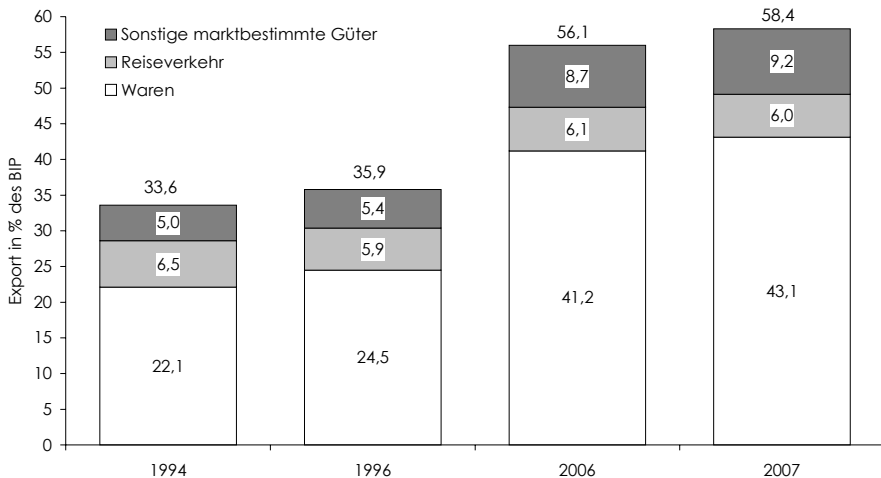
Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2007: WIFO-Prognose vom September 2007.

²⁾ Der Anteil der Erbringungsart "Präsenz im Ausland" wird auf mehr als 50% des gesamten Dienstleistungshandels geschätzt (Kronberger – Wolfmayr, 2005).

Als eine Komponente der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage ist der Außenbeitrag ein bedeutender Bestimmungsfaktor des Bruttoinlandsproduktes. In den letzten drei Jahren waren der reale Außenbeitrag zusammen und die realen Konsumausgaben die wichtigsten Komponenten des Wirtschaftswachstums. Der Außenhandel war somit auch 2006 ein bedeutender Wachstumsmotor.

Mitte der neunziger Jahre war der nominelle Außenbeitrag, also der Saldo der nominellen Exporte und Importe insgesamt, noch negativ. Seit 1997 (+0,2%) verbesserte er sich jedoch deutlich auf zuletzt (2006) +5,7% des Bruttoinlandsproduktes (Abbildung 5.3).

Abbildung 5.4: Nominelle Exportquoten laut VGR



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2007: WIFO-Prognose vom September 2007.

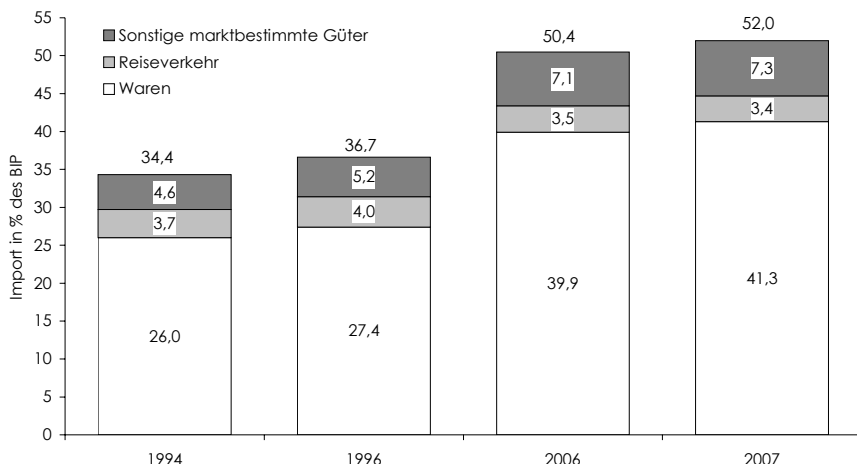
Die in Kapitel 5.3.1 beschriebene Zunahme der Außenhandelsverflechtung der österreichischen Wirtschaft zeigt sich auch anhand der VGR-Werte (Abbildung 5.4, Abbildung 5.5). Die Güterexportquote erhöhte sich innerhalb von 10 Jahren von 24,5% auf 41,2% des BIP. Hingegen blieben sowohl die Export- als auch die Importquote des Reiseverkehrs nahezu konstant bzw. nahmen gegenüber 1994 sogar leicht ab.

Die nominellen Gesamtexporte laut VGR stiegen 2006 um 10,4%; am höchsten war die Zuwachsrate der sonstigen marktbestimmten Güter, jene des Reiseverkehrs erreichte nur 2,7%. Die Importe laut VGR stiegen 2006 um 9,3%. Eine leicht überdurchschnittliche Veränderungs-

rate wies der Güterexport auf (+9,7%) vor den sonstigen marktbestimmten Gütern (+8,1%). Die nominellen Ausgaben für den Tourismus wuchsen um 6,4% (Übersichten 5.4, 5.5 und 5.6 in den Statistischen Übersichten).

Die positive Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz wird auch durch die VGR-Zahlen verdeutlicht. War die Warenbilanz laut VGR 1994 noch mit –6,6 Mrd. € defizitär gewesen, so wies sie 2006 bereits einen Überschuss von 3,5 Mrd. € auf³⁾. Der Überschuss aus dem Reiseverkehr erhöhte sich von 4,6 Mrd. € 1994 auf 6,9 Mrd. € 2006, jener im Handel mit den sonstigen marktbestimmten Gütern von 0,7 Mrd. € auf 4,2 Mrd. € 2006 (siehe Übersicht 5.6 in den Statistischen Übersichten).

Abbildung 5.5: Nominelle Importquoten laut VGR



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. 2007: WIFO-Prognose vom September 2007.

³⁾ Der Unterschied zwischen dem hier berichteten Überschuss in der Güterbilanz und dem geringfügigen Handelsbilanzdefizit gemäß Außenhandelsstatistik laut Statistik Austria ergibt sich aufgrund von Unterschieden zwischen den beiden Rechenwerken, etwa durch die unterschiedliche Behandlung von Transportkosten auf der Importseite (cif- oder fob-Importwerte).

5.4 Anhang: Österreichs Außenwirtschaft im Spiegel internationaler Ländervergleiche

Jürgen Janger (WIFO)

Viele Länderranglisten zur Wettbewerbsfähigkeit besitzen auch spezifische außenwirtschaftliche Teile, die erstmals in Österreich dargestellt werden. Die drei Aspekte Bewertung der außenwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Regulierung sowie Verflechtung werden unterschieden. Österreich erzielt meist dort gute Ränge, wo Exportieren im Vordergrund steht, während Indizes mit starker FDI-Gewichtung zu einer schlechteren Platzierung führen. Aussagekräftig sind eher Indizes, die den Verflechtungsgrad vergleichen sowie Ranglisten, die die Regulierung über die tatsächliche Gesetzeslage (und nicht über Umfragen) bestimmen. Für das Monitoring der Leistungsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft sind die Indizes ungeeignet, da sie wesentliche Kennzahlen wie Exportmarktanteil, Unit Values und RCA-Werte nicht erfassen.

5.4.1 Die Position Österreichs

Internationale Ländervergleiche oder -ranglisten werden in den letzten Jahren immer häufiger erstellt, weil einerseits (multinationale) Unternehmen für die Wahl von Standorten oder Exportmärkten eine Potential- und Risikoeinschätzung brauchen und andererseits die Wirtschaftspolitik oder die Politikbewertung auf vergleichende Länderdarstellungen zurückgreifen will. Länderranglisten finden auch großes Medieninteresse, sodass die Anbieter durch ihre Publikation ihr Leistungsspektrum (z. B. Risikoanalysen, Managementlehrgänge oder Konferenzveranstaltungen) gut vermarkten können. Manche Anbieter benutzen Rankings bewusst, um Reformdruck zu erzeugen. Das Interesse an Ländervergleichen hat zugleich zugenommen, weil das Wirtschaftswachstum von Sektoren und Ländern immer mehr divergiert, statt wie früher konvergiert. Im Vordergrund kann aber auch das Interesse stehen, das Lernen von anderen Systemen zu erleichtern und somit Entscheidungsgrundlagen für institutionelle Veränderungsprozesse zu schaffen.

Die bekanntesten Ranglisten ermitteln in der Regel einen Rang für die allgemeine Wettbewerbsfähigkeit eines Landes (z. B. WEF, IMD)⁴⁾. Wettbewerbsfähigkeit ist hier oft ein Synonym für die allgemeine Leis-

⁴⁾ Ein Abkürzungsverzeichnis findet sich am Ende des Außenwirtschaftsjahrbuches.

lungskraft einer Volkswirtschaft im Sinn von Wachstumsperspektiven oder für Standortqualität, also die Qualität eines Bündels an Umfeldbedingungen für unternehmerisches Handeln (Bildungssystem, Umwelt, Infrastruktur usw.; Peneder, 1999). Einen breit gefassten Überblick über allgemeine Wettbewerbsfähigkeitsrankings und die jeweilige Position Österreichs stellen z. B. die WKO (Monitoring-Report) und das BMWA (Wirtschaftspolitisches Datenblatt) bereit. Einige Länderranglisten befassen sich in Teilkategorien speziell mit der Außenwirtschaft. Zudem gibt es auf Außenwirtschaft spezialisierte eigene Indizes, wie z. B. den Globalisierungsindex der Schweizerischen Konjunkturforschungsstelle KOF oder Indizes der UNCTAD. Im Folgenden werden diese erstmals gemeinsam für Österreich dargestellt und kurz beschrieben.

Im Bereich der Außenwirtschaft beschreiben die Indizes prinzipiell drei Aspekte: Grad der außenwirtschaftlichen Verflechtung oder Internationalisierung (wirtschaftliche Offenheit), die außenwirtschaftliche Leistungsfähigkeit oder Wettbewerbsfähigkeit sowie die institutionellen und regulatorischen Rahmenbedingungen für außenwirtschaftliches unternehmerisches Handeln. Viele Indizes bilden eine Mischung aus diesen Aspekten ab. Die hier untersuchten Indizes unterscheiden sich nach der Verwendung von Statistik- bzw. Umfragedaten.

Übersicht 5.4: Inhaltliche Schwerpunkte verschiedener außenwirtschaftlicher Ranglisten

	Verflechtung	Leistungsfähigkeit	Regulierung
AT Kearney/Foreign Policy "Globalization Index"	X		
Fraser Economic Freedom of the World, Subindex "Freedom to trade internationally"		0	X
IFC Ease of Doing Business, Subindex "Trading across borders"			X
IMD World Competitiveness Index, Subindex "International Trade"	0	X	
KOF Globalization Index, Subindex "Economic Globalization"	X		0
UNCTAD FDI Indices			
Subindex "Inward Performance"	0	0	
Subindex "Inward Potential"		X	
Subindex "Outward Performance"	0	0	
UNCTAD "Transnationality Index"	0		
WEF Global Competitiveness Index, Subindex "WIFO" ¹⁾	0		X

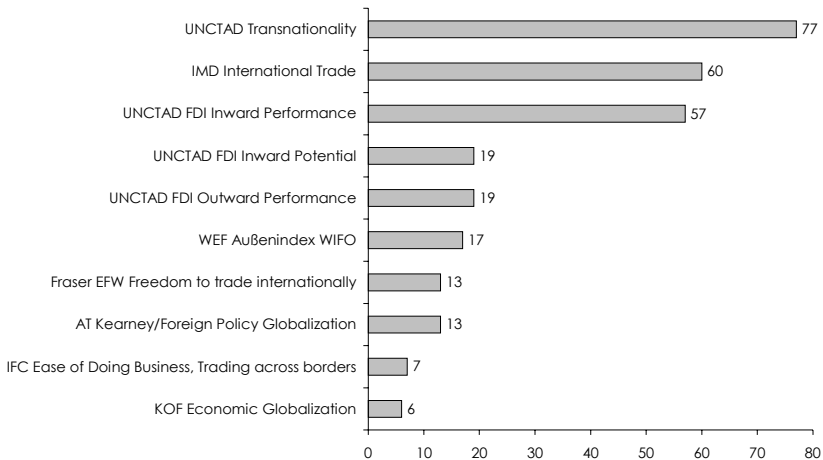
Q: WIFO; X . . . Schwerpunkt, 0 . . . enthalten. – ¹⁾ Das WEF verfügt über keinen eigenen Außenwirtschaftsindex, aber Teilfragen in seinem Survey sind außenwirtschaftsrelevant. Das WIFO hat diese in einer Rangzahl zusammengefasst.

Abbildung 5.6 zeigt die aktuelle Position Österreichs nach diesen Indizes. Dabei wurden die Ränge für den Zweck der Vergleichbarkeit auf

100 Rankingteilnehmer normalisiert. Für Ranglisten mit mehr als 100 Ländern wird die Position gegenüber dem tatsächlichen Rang dadurch besser, für Listen mit weniger als 100 Ländern entsprechend schlechter. Die Bandbreite ist dabei sehr groß und hängt wesentlich davon ab, wie Exporte und FDI gewichtet werden. Wenn passive FDI großes Gewicht haben, rangiert Österreich eher hinten (Transnationality Index, UNCTAD FDI Inward Performance).

Der IMD International Trade Index ist hier eine Ausnahme: Obwohl er überwiegend auf Exportdaten basiert, verlor Österreich in den letzten vier Jahren (normalisiert) 30 Ränge. Dies ist nicht ganz nachzuvollziehen, erzielen die USA doch im gleichen Zeitraum eine Verbesserung auf den 7. Rang. Als kleine offene Volkswirtschaft, deren Offenheit in den letzten zehn Jahren gemessen an Export- und Importquoten erheblich zunahm, deren Leistungsbilanzsaldo aktiv wurde und deren aktive FDI stiegen, sollte Österreich in der Regel in außenwirtschaftlichen Vergleichen vor großen und damit eher geschlossenen Volkswirtschaften eingeordnet werden.

Abbildung 5.6: Österreichs Rang gemäß den Außenwirtschaftsindizes
Jeweils letztverfügbares Jahr (2004/2007)



Q: WIFO. Normalisiert: 1 = erster Rang, 100 = letzter Rang.

5.4.2 Kurzbeschreibung und -kritik der Indizes

Die methodischen Probleme von Länderranglisten, die komplexe wirtschaftliche Phänomene auf eine Rangzahl verdichten, sind hinlänglich bekannt: Die Aggregation der Kennzahlen zu einem Index leidet

meist unter dem Fehlen von Kommensurabilität, also von einer gemeinsamen Maßeinheit. Ergebnisse insbesondere von Rankings, die großteils auf Umfragen basieren, sind nicht robust. Die Gewichtungsmethoden sind nicht unterlegt durch ein wissenschaftliches Modell, zahlreiche methodische Brüche erschweren den Vergleich über die Zeit. Die Ranglisten entfalten nur sehr geringe oder sogar gegenläufige Prognosekraft, sowohl für das Wachstum eines einzelnen Landes als auch für die Erklärung von Wachstumsunterschieden zwischen Ländern. Sie beschreiben in der Regel nicht die ökonomische Ursache eines Problems und sind für ein effektives *Benchmarking* ungeeignet – konkrete Handlungsanweisungen können nicht abgeleitet werden (Heilemann – Lehmann – Ragnitz, 2006, Janger, 2004, Ochel – Röhn, 2006, Peneder, 1999). Aggregation und Gewichtung sind für Teil- oder Spezialindizes wie hier wenig problematisch.

WEF, IMD, Fraser

WEF, IMD und Fraser berechnen die in den Medien wohl geläufigsten Indizes der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit. Der Schwerpunkt ihrer außenwirtschaftlichen Teilindizes liegt auf Regulierung und Leistungsfähigkeit und nur zu einem geringen Teil auf Verflechtung. IMD und WEF führen eigene Umfragen durch, Fraser (und auch die unten beschriebene KOF) verwenden die WEF-Umfragedaten.

WEF Außenindex WIFO

Der vom WIFO erstellte WEF-Außenindex besteht aus Umfrageergebnissen aus dem Teilgebiet "Makroökonomisches Umfeld" und beschreibt ausschließlich regulatorische Rahmenbedingungen bzw. deren Auswirkungen auf Unternehmen.

Übersicht 5.5: Inhalt der WEF-Außenindizes nach WIFO-Berechnung

WEF-Nummerierung	Komponenten	Quelle
2.11	Hidden trade barriers	Umfrage
2.12	Cost of importing foreign equipment	Umfrage
2.13	Business impact of domestic trade barriers	Umfrage
2.15	Business impact of customs procedures	Umfrage
2.16	Business impact of rules on FDI	Umfrage
2.18	Efficiency of customs procedures	Umfrage
2.19	Openness of customs regime	Umfrage

Q: WEF, WIFO-Berechnungen.

IMD International Trade Index

Der IMD-Außenindex ist ein Teilindex des Teilgebiets "Economic Performance" und enthält ausschließlich Außenhandelsstatistik, beschreibt also hauptsächlich Leistungsfähigkeit und Verflechtung.

Übersicht 5.6: Inhalt der IMD-Außenindizes

Komponenten	Quelle
Current account balance	Statistik
Exports of goods	Statistik
Exports of goods – growth	Statistik
Exports of commercial services	Statistik
Exports of commercial services – growth	Statistik
Trade to GDP ratio (Exports + Imports)/(GDP)	Statistik
Terms of trade index	Statistik
Tourism receipts	Statistik

Q: IMD.

Fraser EFW Freedom to Trade Internationally Index

Der Fraser-Außenindex beschreibt Überwiegend die Regulierung außenwirtschaftlichen Handelns anhand von Umfragen und WTO-Quellen. Nur ein Teilbereich betrifft die außenwirtschaftliche Leistungsfähigkeit (Größe der Exportwirtschaft versus erwartet).

Übersicht 5.7: Inhalt der Fraser-EFW-Außenindizes

Komponenten	Quelle
A Taxes on international trade	
Revenue from taxes on international trade as a percentage of exports and imports	IMF
Mean tariff rate	WTO u. a.
Standard deviation of tariff rates	WTO u. a.
B Regulatory trade barriers	
Non-tariff trade barriers	Umfrage (WEF)
Compliance cost of importing and exporting	IFC Doing Business
C Size of the trade sector relative to expected	Weltbank, Fraser-Berechnungen
D Black-market exchange rates	Weltbank u. a.
E International capital market controls	
Foreign ownership and investment restrictions	Umfrage (WEF)
Capital controls	IMF

Q: Fraser Institute.

UNCTAD, AT Kearney/Foreign Policy, KOF

Die Indizes von KOF, UNCTAD und AT Kearney bzw. Foreign Policy beschreiben hauptsächlich die ökonomische Verflechtung, teils die Regulierung (KOF).

UNCTAD-Indizes

Die UNCTAD-Indizes basieren wie der IMD-Außenindex rein auf statistischen Informationen:

- Der UNCTAD Inward Performance Index setzt den Anteil eines Landes an den weltweiten passiven FDI-Flüssen über drei Jahre mit seinem Anteil am Welt-BIP in Beziehung. Bei einem Wert über 1 ist der Anteil an den passiven FDI-Flüssen höher als jener am BIP.
- Der UNCTAD Outward Performance Index misst den Anteil eines Landes an den weltweiten aktiven FDI-Flüssen über drei Jahre in Relation zu seinem Anteil am Welt-BIP.
- Der UNCTAD FDI Potential Index bewertet nur das Potential für passive FDI. Er zeigt de facto den Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft: je höher entwickelt, desto mehr Chancen bieten sich für ausländische Investoren. Er verwendet u. a. folgende Kriterien:
 - BIP pro Kopf, BIP-Wachstumsrate der letzten 10 Jahre, Anteil der Exporte am BIP,
 - Telefondichte, Energieintensität,
 - Forschungs- und Entwicklungsquote und tertiäre Bildungsabschlüsse in der Bevölkerung.

Übersicht 5.8: UNCTAD-Matrix zur Einstufung von FDI-Potential und passiven FDI-Flüssen Durchschnitt 2002/2004

	FDI Inward Performance Index hoch	FDI Inward Performance Index niedrig
FDI Potential hoch	Favoriten z. B. Belgien, Spanien, Schweden	Unter dem Potential z. B. Österreich, Dänemark, USA, Großbritannien
FDI Potential niedrig	Über dem Potential In der Regel Entwicklungs- oder Schwellenländer, z. B. Albanien, Armenien, Georgien	Schlechte Performance In der Regel Entwicklungsländer, z. B. Bangladesch, Benin, Pakistan

Q: UNCTAD.

Die Indizes FDI Inward Performance und Inward Potential können kombiniert werden, um die Länder in Gruppen einzuteilen.

Der Index "Transnationality" ist der Durchschnitt folgender vier Verhältniszahlen:

- Passive FDI-Flüsse in Prozent der Bruttoinvestitionen der letztverfügbaren drei Jahre,
- Bestand an passiven FDI in Prozent des BIP,
- Wertschöpfung der Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen in Prozent des BIP und
- Beschäftigung in Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen in Prozent der Gesamtbeschäftigung.

Er korreliert somit stark mit dem Inward Performance Index.

KOF-Globalisierungsindex

Die KOF berechnet einen Globalisierungsindex, dessen Teilindex "Economic Globalization" hier verwendet wird. Er beschreibt Verflechtung und Regulierung. Die Verflechtung einer Volkswirtschaft wird ausschließlich an Statistiken gemessen. Als einziger bewertet der KOF-Index FDI und Exporte gemeinsam. Der Regulierungsteil stammt aus dem Fraser-Index.

Übersicht 5.9: Inhalt der KOF-Indizes

Komponenten	Quelle
Actual flows	
Trade	Statistik
FDI flows	Statistik
FDI stocks	Statistik
Portfolio investment	Statistik
Income payments to foreign nationals	Statistik
Restrictions	Fraser (EFW)
Hidden import barriers	
Mean tariff rate	
Taxes on international trade	
Capital account restrictions	

Q: KOF.

AT Kearney/Foreign Policy Globalization Index

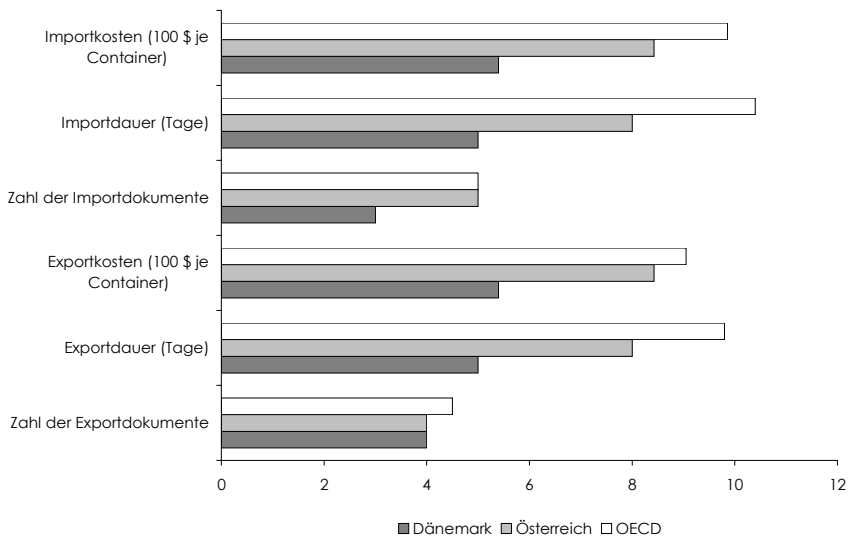
Dieser Index hat ähnlich wie der KOF-Index vier Dimensionen: Wirtschaft, Technologie, Politik und persönliche Kontakte, die rein statistisch abgebildet werden. Die Dimension Wirtschaft wird nur anhand von Handel und FDI bewertet.

IFC Ease of Doing Business Index

Der Index der Weltbanktochter IFC "Ease of Doing Business" und auch sein Teilindex "Trading across borders" beschreiben ausschließlich die verwaltungstechnische Regulierung der Wirtschaftstätigkeiten, im Fall der Außenwirtschaft die für Importe und Exporte notwendigen Verwaltungsschritte:

- Zahl der für Export und Import notwendigen Formulare,
- Dauer und
- Kosten der für das Exportieren und Importieren notwendigen Verwaltungsschritte.

Abbildung 5.7: Zahl, Dauer und Kosten von Verwaltungsschritten im Export und Import 2006



Q: IFC Ease of Doing Business.

Dabei stützt sich die IFC nicht auf Umfragen, sondern nur auf tatsächlich angewandte Gesetze. Die Studie wird in Zusammenarbeit mit der Lex Mundi Association und der International Bar Association sowie weiteren lokalen Fachleuten (Institute, Steuerberatungen usw.) erstellt. Die Methodik ist zweifelsohne die beste aller genannten Ländervergleiche, sie beruht teils auf akademischen Journalartikeln, die zugrunde liegenden Daten werden mit Sicherheit bald (wenn genügend

lange Zeitreihen vorliegen) in zahlreiche Forschungsprojekte einfließen. Als einzige erscheint sie damit für *Benchmarking* und als Grundlage für Veränderungsprozesse geeignet.

Österreich setzt gemäß dem IFC Ease of Doing Business Index die im Außenhandel tätigen Unternehmen unterdurchschnittlicher Verwaltungsbelastung aus, wie Abbildung 5.7 zeigt. Allerdings besteht z. B. gegenüber Dänemark, dem bestgereihten EU-Land, noch Spielraum für Verbesserungen.

Leider fehlt noch eine Übersicht über Verwaltungsschritte, die für die Abwicklung passiver und aktiver FDI notwendig sind.

5.4.3 Schlussfolgerungen

Am besten schneidet Österreich nach den Indizes von KOF und IFC ab. Das erstere Resultat erklärt sich teils aus der größeren Offenheit kleiner gegenüber großen Volkswirtschaften: Österreich ist eine kleine offene Volkswirtschaft, die gerade in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren ihren Offenheitsgrad beträchtlich gesteigert hat. Das zweite Resultat ist positiv für Österreich zu werten, denn es zeigt, dass Österreich im Gegensatz zu anderen unternehmerischen Handlungsfeldern – wie z. B. Unternehmensgründung – außenwirtschaftliche Tätigkeit nur wenig durch Verwaltungsaufwand belastet.

Schlechte Platzierungen ergeben sich meist nach jenen Indizes, die passive FDI in den Vordergrund stellen. Hier hat Österreich gegenüber anderen kleinen europäischen Ländern etwas Nachholbedarf.

Im "Vergleich der Vergleiche" empfiehlt sich für das Monitoring der österreichischen Außenwirtschaft nach Aspekten getrennt vorzugehen:

Für das Monitoring der Leistungsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft kann kein einziger Index herangezogen werden. Keiner verwendet einfache Vergleichskennzahlen wie Exportmarktanteil, RCA, Unit Values usw.

Ein detaillierter Regulierungsvergleich der Außenwirtschaft ist über den IFC-Index möglich. Leider beschränkt sich dieser auf wenige Aspekte des Exportierens und betrachtet nicht FDI. Das WEF fragt Außenhandelsregulierung ab, diese Daten fließen auch in den KOF- und Fraser-Index ein. Aus diesen Umfragen sind jedoch nicht ursächlich Regulierungsprobleme abzulesen, sie geben ein wenig robustes Stimmungsbild einiger Führungskräfte wieder. Die Informationen über Zollltarife sind wirtschaftspolitisch für Österreich nicht mehr bedeutsam, da diese der EU-Kompetenz unterliegen.

Für ein Monitoring des Verflechtungsgrades eignen sich die Indizes von KOF, UNCTAD und AT Kearney/Foreign Policy.

Die Indizes können insgesamt nur sehr eingeschränkt die eigene Außenhandelsanalyse ersetzen.

5.5 Literaturhinweise

Heilemann, U., Lehmann, H., Ragnitz, J., "Länder-Rankings und internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine kritische Analyse", Schriften des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, 2006, (24).

Janger, J., "Der Beitrag des World Economic Forum zur wirtschaftspolitischen Wachstumsdiskussion", Wirtschaftspolitische Blätter, 2004, 51(1), S. 173-184.

Kronberger, R., Wolfmayr, Y., "Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen des GATS", WIFO-Monatsberichte, 2005, 78(6), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25617&typeid=8&display_mode=2.

Ochel, W., Röhn, O., "Ranking of Countries – The WEF, IMD, Fraser and Heritage Indices", CESifo DICE Report, 2006, (2), S. 48-60.

Peneder, M., "Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität – Eine Kritik der Länder-Ranglisten", Wirtschaftspolitische Blätter, 1999, 46(3), S. 170-177.

5.5.1 Internetlinks

Rankingübersichten

BMWA, Wirtschaftspolitisches Datenblatt, <http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/C85B67A5-353D-4DE7-9364-51C61BFD81C3/0/WirtschaftspolitischesDatenblatt.pdf>

WKO, Monitoring Report, http://portal.wko.at/wk/startseite_th.wk?BrID=44&SbID=169&DstID=19

Rankings

AT Kearney, Foreign Policy Globalization Index, <http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,4,1,127>

Fraser Economic Freedom of the World Index, <http://www.freetheworld.com/>

IFC Doing Business, <http://www.doingbusiness.org/>

IMD World Competitiveness Index, <http://www.imd.ch>

KOF Globalization Index, <http://globalization.kof.ethz.ch/>

UNCTAD FDI Indices, <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intlItemID=2468&lang=1>

UNCTAD Transnationality Index, World Investment Reports, gewöhnlich erstes Kapitel, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intlItemID=1485&lang=1>

WEF Global Competitiveness Index, <http://www.weforum.org>

6. Österreichs Warenhandel

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Gabriele Wellan

Österreichs Warenhandel¹⁾ lieferte 2006 erneut einen wichtigen Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Die günstige Lage der Weltwirtschaft sowie der Konjunktur in Europa schlug sich in einer dynamischen Entwicklung der Exporte nieder (nominell +9,5%, real +8%). Sowohl die Exporte als auch die Importe überstiegen im Jahr 2006 erstmals die Marke von 100 Mrd. €. Der langfristige Trend zur Verbesserung der Handelsbilanz wurde fortgesetzt, sie war mit –0,5 Mrd. € fast ausgeglichen. Wegen der anhaltenden Importverteuerung verschlechterten sich erneut die Terms-of-Trade.

6.1 Überblick über 2006 und Ausblick 2007

Die hohe Dynamik der Weltwirtschaft und des Welthandels begünstigte 2006 die Exportwirtschaft. Für die österreichischen Exporte hatte die Konjunkturerholung in Europa besondere Bedeutung. Die merkliche Aufhellung der Konjunktur in Deutschland, Österreichs wichtigstem Handelspartner, hatte eine kräftige Belebung der Nachfrage nach österreichischen Produkten zur Folge und lieferte den wichtigsten Beitrag zum Exportwachstum. In Österreichs zweitwichtigstem Partnerland Italien belebte sich die Konjunktur ebenfalls erheblich. Auch die weiterhin gute Wirtschaftsentwicklung in Mittel- und Osteuropa lieferte positive Impulse.

Aufgrund der guten Entwicklung trug der Außenhandel in Österreich 2006 erneut beträchtlich zum Wirtschaftswachstum bei. Im Jahr 2006 überstiegen sowohl die Exporte als auch die Importe erstmals die Marke von 100 Mrd. €.

Gemäß der offiziellen Außenhandelsstatistik stiegen die nominellen Exporte 2006 – nach der etwas geringeren Zunahme im Jahr 2005 (+5,4%) – gegenüber dem Vorjahr um 9,5%. Die realen Exporte erhöhten sich um 6,8%, deutlich rascher als 2005 (+3,2%).

Die tatsächliche Entwicklung wird jedoch durch diese Veränderungsdaten laut der offiziellen Außenhandelsstatistik sowohl 2005 als auch 2006 aufgrund von zwei statistischen Effekten unterschätzt (siehe Kasten 6.1 sowie Übersicht 6.2). Ähnliches gilt für die nominellen Im-

¹⁾ Die hier angegebenen Werte der Außenhandelsstatistik von Statistik Austria basieren auf dem Stand vom 28. September 2007.

portwerte der offiziellen Außenhandelsstatistik (Importe 8%). Bereinigt man diese jedoch um den oben genannten statistischen Effekt, so weisen sowohl die Exporte als auch die Importe zweistellige Veränderungsrate auf (Export +12,3%, Import +10,4%). Auch im Jahr 2005 wären die nominellen Außenhandelswerte (ohne statistischen Bruch) fast zweistellig gewachsen (Export +9,2%, Import +9,8%).

Übersicht 6.1: Österreichs Außenhandel im Überblick

	2004	2005	2006	2007 ¹⁾	2007 1. Halbjahr
Mrd. €					
<i>Export</i>					
Werte	89,9	94,7	103,7	114,8	55,8
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 13,9	+ 5,4	+ 9,5	+ 10,6	+ 10,8
Real	+ 12,5	+ 3,2	+ 6,8	+ 9,0	.
Preise	+ 1,2	+ 2,1	+ 2,6	+ 1,5	.
Mrd. €					
<i>Import</i>					
Werte	91,1	96,5	104,2	114,1	55,0
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Werte	+ 12,5	+ 5,9	+ 8,0	+ 9,5	+ 8,3
Real	+ 11,7	+ 2,8	+ 3,8	+ 8,4	.
Preise	+ 0,7	+ 3,0	+ 4,0	+ 1,0	.
Mrd. €					
<i>Handelsbilanz</i>					
Werte	- 1,3	- 1,8	- 0,5	0,7	0,9
Veränderung	+ 0,8	- 0,5	+ 1,3	+ 1,2	+ 1,2
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
Terms-of-Trade	+ 0,5	- 0,9	- 1,4	+ 0,5	.

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen; Preise laut WIFO. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom September 2007.

Obwohl sich die Importe 2006 etwas dynamischer entwickelten (nominal +8%, real +3,8%) als im Vergleich zum Vorjahr, stiegen sie sowohl absolut als auch in Veränderungsrate gemessen schwächer als die Exporte. Der daraus resultierende erneut positive Außenbeitrag hatte auch 2006 wesentlichen Anteil am österreichischen Wirtschaftswachstum (siehe auch Kapitel 5).

Kasten 6.1: Statistische Effekte 2005 und 2006

Aufgrund von zwei statistischen Effekten unterschätzen die nominellen Veränderungs-raten laut der offiziellen Außenhandelsstatistik die tatsächliche Entwicklung des Außenhandels in den Jahren 2005 und 2006:

Seit dem 1. Jänner 2005 enthält die österreichische Außenhandelsstatistik grundsätzlich keine Reparaturgeschäfte mehr (Scheiblecker – Steindl *et al.*, 2006, S. 260ff). Um das Ausmaß des daraus resultierenden einmaligen Niveaueffekts schätzen zu können, erstellte Statistik Austria eine fiktive Berechnung von Außenhandelsdaten für das Jahr 2005 nach dem alten Konzept. Die Ergebnisse dieser Modellrechnung sind in Übersicht 6.2 abgebildet ("Reparatureffekt"; Seiringer, 2006, S. 735).

In der endgültigen Außenhandelsstatistik für das Jahr 2006 wurden zudem die Daten zum Außenhandel mit elektrischem Strom revidiert. Im Laufe des Jahres wurde bekannt, dass die vorläufigen Werte für 2006 sowie die endgültigen Werte für 2005 auch "Stromtransithandel" enthielten, welcher methodisch nicht als Güteraußenhandel in die Statistik eingeht. Die Außenhandelszahlen 2006 wurden deshalb um diesen Posten korrigiert, während die Werte für 2005 nachträglich nicht mehr revidiert werden konnten. Im Vorjahresvergleich ergibt sich nun ein ähnlicher Niveaueffekt wie oben. Dieser "Stromeffekt" wurde von Statistik Austria mittels Modellrechnung quantifiziert, und zwar durch fiktive Korrektur des Vorjahreswertes (Seiringer – Höllersberger, 2007, S. 803-804; Übersicht 6.2).

Übersicht 6.2: Schätzung der statistischen Sondereffekte 2005 und 2006 auf den österreichischen Außenhandel

	2004	2005	2006	2007 ¹⁾	2007 ²⁾ 1. Halbjahr
	Veränderung gegen das Vorjahr in %				
Export					
Offizielle Statistik	+ 13,9	+ 5,4	+ 9,5	+ 10,6	+ 10,8
"Reparatureffekt" berücksichtigt ³⁾		+ 9,2			
"Stromeffekt" berücksichtigt ⁴⁾			+ 12,3		
Import					
Offizielle Statistik	+ 12,5	+ 5,9	+ 8,0	+ 9,5	+ 8,3
"Reparatureffekt" berücksichtigt ³⁾		+ 9,8			
"Stromeffekt" berücksichtigt ⁴⁾			+ 10,4		

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose, September 2007. – 2) Stand vom 28. September 2007. – 3) Siehe Modellrechnung Seiringer (2006), S. 735. – 4) Siehe Modellrechnung Seiringer – Höllersberger (2007), S. 803-804.

Übersicht 6.3: Österreichs Energieimporte

	2002	2003	2004	2005	2006
	Mrd. €				
Brennstoffe, Energie	5,7	6,5	8,1	11,8	11,7
Strom	1,2	1,4	2,0	3,2	1,4
Brennstoffe, Energie ohne Strom	4,6	5,1	6,1	8,6	10,4
Erdöl und -erzeugnisse	3,3	3,5	4,6	6,1	7,4
Erdöl	1,6	1,5	1,7	2,5	3,0
Anteile am Gesamtimport in %					
Brennstoffe, Energie	7,4	8,0	8,9	12,2	11,3
Strom	1,5	1,7	2,1	3,3	1,3
Brennstoffe, Energie ohne Strom	5,9	6,3	6,7	8,9	9,9
Erdöl und -erzeugnisse	4,2	4,4	5,0	6,3	7,1
Erdöl	2,1	1,9	1,9	2,6	2,9
In % des BIP					
Brennstoffe, Energie	2,6	2,9	3,4	4,8	4,5
Strom	0,5	0,6	0,8	1,3	0,5
Brennstoffe, Energie ohne Strom	2,1	2,2	2,6	3,5	4,0
Erdöl und -erzeugnisse	1,5	1,6	1,9	2,5	2,9
Erdöl	0,7	0,7	0,7	1,0	1,2
Importpreise Erdöl					
€ je t	196,4	196,2	229,8	316,5	388,1
\$ je Barrel	25,0	29,9	38,1	52,5	65,8

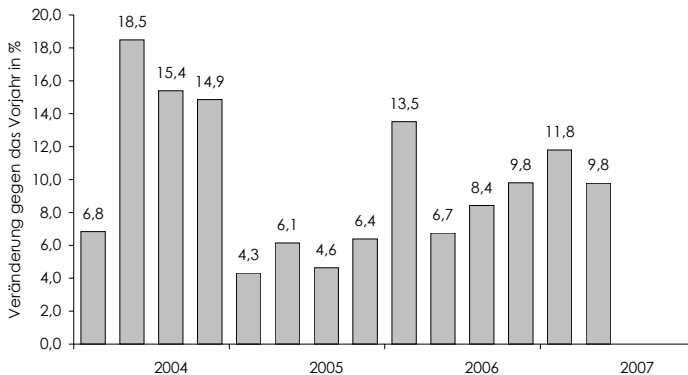
Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Auch im Jahr 2006 hielt die Verteuerung von Energie, insbesondere Erdöl an. Wenn auch die außerordentlich hohe Veränderungsrate des Erdölimportpreises (Dollar je Barrel) des Jahres 2005 (+38%) nicht mehr erreicht wurde, so stieg der Erdölimportpreis 2006 nochmals um ungefähr ein Viertel. Trotz eines leichten Rückgangs der importierten Menge an Erdöl (-1,8%) nahm der Wert der Erdölimporte deutlich zu (+20,4%), sodass der Erdölanteil an den Gesamtimporten auf mittlerweile 2,9% stieg (Übersicht 6.3). Insgesamt trugen die Brennstoff- und Energieimporte (ohne Strom) fast ein Viertel zur nominellen Importzuwachsrate des Jahres 2006 bei (Übersicht 6.16 in den Statistischen Übersichten). Der negative Wachstumsbeitrag des SITC-Einstellers "Brennstoffe und Energie" ergibt sich nur aus dem oben beschriebenen statistischen Effekt ("Stromeffekt", Kasten 6.1, Übersicht 6.3). 2005 wurde laut Außenhandelsstatistik (einschließlich des Transithandels)

Strom im Wert von 3,2 Mrd. € importiert, 2006 nur mehr von 1,4 Mrd. €²⁾; dies erklärt auch den deutlichen Rückgang des Anteils der Stromimporte von 3,3% im Jahr 2005 auf 1,3% im Jahr 2006. Der Anteil des SITC-Einstellers "Brennstoffe und Energie" verringerte sich demnach laut den offiziellen Daten (Übersicht 6.3). Ohne Stromimporte nahm er aber auch 2006 zu. Dementsprechend ist auch in Relation zum BIP kein Rückgang dieser Position zu erkennen.

Die anhaltende Energiepreissteigerung spiegelt sich auch in den Importpreisen. 2006 verschlechterten sich die Terms-of-Trade erneut und stärker als im Jahr davor, weil sich die Importe deutlicher verteuerten als die Exporte (Übersicht 6.1).

Abbildung 6.1: Österreichs Export
Quartalswerte, nominell



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Die größte Dynamik wies der nominelle Export im Vorjahresvergleich im I. Quartal 2006 auf (+13,5%). Dieser hohe Wert lässt sich teils durch die niedrige Zuwachsrate im I. Quartal des Vorjahres und durch zwei zusätzliche Arbeitstage im I. Quartal 2006 erklären. Nach einem leichten Nachlassen im II. Quartal nahmen die Veränderungsraten gegenüber dem Vorjahr im III. und IV. Quartal (+9,8%) wieder zu (Abbildung 6.1).

²⁾ Gemäß Seiringer – Höllersberger (2007) betrug der Wert dieser Transitgeschäfte 2005 auf der Importseite 2,09 Mrd. €.

Die Handelsbilanz war 2006 mit –0,5 Mrd. € nahezu ausgeglichen. 1994, im Jahr vor dem EU-Beitritt, hatte das Handelsbilanzdefizit noch 8,5 Mrd. € betragen. Seit damals verringerte es sich kontinuierlich auch aufgrund der positiven Effekte der Ostöffnung. Zu der Verbesserung der Handelsbilanz im Jahr 2006 um 1,3 Mrd. € trug die Stärke der Exporte bei, deren Wertzuwachs 2006 (+9 Mrd. €) deutlich über jenem der Importe lag (+7,7 Mrd. €). In der preisbereinigten Betrachtung fällt die positive Handelsbilanzentwicklung noch deutlicher aus (+2,7 Mrd. €). Der Preiseffekt der stärkeren Importverteuerung drückt dieses Ergebnis – aufgrund der Verschlechterung der Terms-of-Trade 2006 um 1,4% – um 1,4 Mrd. €.

Übersicht 6.4: Preis- und Mengeneffekte der Handelsbilanzveränderung

	2004	2005	2006
	Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €		
Export	+ 11,0	+ 4,9	+ 9,0
Import	+ 10,1	+ 5,4	+ 7,7
Handelsbilanz	+ 0,8	- 0,6	+ 1,3
<i>Mengeneffekt¹⁾</i>			
Export	+ 10,0	+ 3,0	+ 6,6
Import	+ 9,5	+ 2,7	+ 3,8
Saldo	+ 0,5	+ 0,3	+ 2,7
<i>Preiseffekt</i>			
Export	+ 1,0	+ 1,9	+ 2,5
Import	+ 0,6	+ 2,7	+ 3,9
Saldo	+ 0,4	- 0,9	- 1,4
Mrd. €			
<i>Handelsbilanz</i>			
Nominell	- 1,3	- 1,8	- 0,5
In % des BIP	- 0,5	- 0,7	- 0,2

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

Nach den nominellen Marktanteilsverlusten im Jahr 2005 konnten sich die österreichischen Exporteure im internationalen Wettbewerb gut behaupten und 2006 leichte Marktanteilsgewinne am OECD-Export erzielen. Dazu trug sicher die gute preisliche Wettbewerbsfähigkeit bei (siehe dazu im Detail Kapitel 5.2). Ein Vergleich des Wachstums der realen Exporte 2006 (+6,8%) mit dem errechneten Wachstum der österreichischen Ausfuhrmärkte³⁾ (+10,3%) signalisiert jedoch reale

³⁾ Dieser Indikator des Marktwachstums wird aus der Importveränderung der Handelspartner gewichtet mit ihrem Anteil am österreichischen Export berechnet.

Marktanteilsverluste; allerdings wird die reale (wie die nominelle) Exportveränderung durch den erwähnten statistischen Effekt unterschätzt (siehe Kasten 6.1).

Übersicht 6.5: Österreichs Export – nominelle Marktanteile sowie Bestimmungsfaktoren des realen Exports

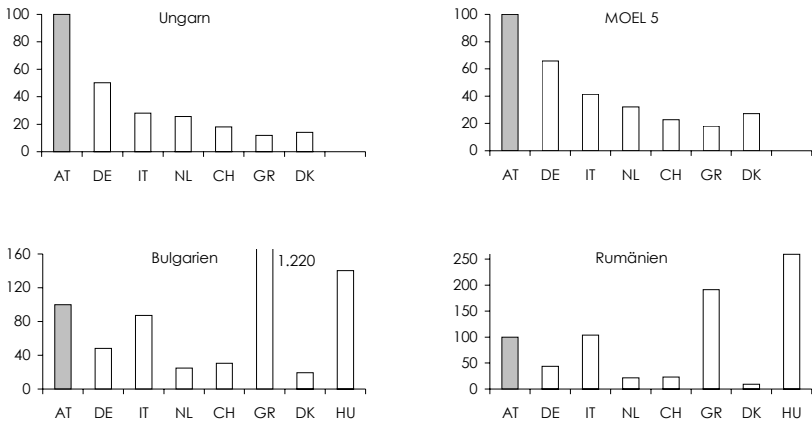
	2004	2005	2006	2007 1. Halbjahr
	In %			
Nominelle Marktanteile				
Österreichs Marktanteil am OECD-Export	2,06	1,99	2,03	2,04
Veränderung gegen das Vorjahr in %	+ 6,8	- 3,1	+ 1,7	+ 2,9
	2004	2005	2006	2007 ¹⁾
	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Reale Bestimmungsfaktoren des Exports				
Marktwachstum	+ 9,1	+ 7,4	+ 10,3	+ 8,5
Welthandel	+ 10,3	+ 7,2	+ 8,9	+ 7,0
Österreichs Export, real	+ 12,5	+ 3,2	+ 6,8	+ 9,0

Q: Statistik Austria, OECD, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2007.

Regional variierte die Entwicklung der nominellen Marktanteilsgewinne 2006 deutlich. In den MOEL 5 sinkt der Marktanteil seit längerem von einem außerordentlich hohen Niveau, das Österreich Mitte der neunziger Jahre aufgrund seiner Vorreiterrolle auf diesen Märkten erzielt hatte. Obwohl die Konkurrenzländer aufholen, weist Österreich dort noch immer einen überdurchschnittlich hohen Marktanteil auf (Abbildung 6.2). Die Position Österreichs in Ungarn und den MOEL 5 ist wesentlich stärker als die der typischen Konkurrenzländer wie Deutschland, Italien, den Niederlanden oder der Schweiz.

2006 standen den Marktanteilsverlusten in den MOEL 5 zudem deutliche Marktanteilsgewinne in Rumänien und der GUS gegenüber. In den neuen EU-Ländern Rumänien und Bulgarien verfügen die österreichischen Exporteure bereits über einen überdurchschnittlich hohen Marktanteil (Abbildung 6.2). Dabei erweist sich die geographische Nähe als wichtige Determinante, wie etwa der standardisierte Marktanteil Griechenlands in den beiden Ländern, insbesondere in Bulgarien zeigt. Unter den westlichen Industrienationen ist in dieser Region Italien Österreichs wichtigster Konkurrent: Der standardisierte Marktanteil liegt in Bulgarien unter der Benchmark des österreichischen Anteils, in Rumänien jedoch darüber.

Abbildung 6.2: Standardisierte Marktanteile Österreichs im internationalen Vergleich 2005



Q: UNO, WIFO-Berechnungen. OECD: 24 Länder. Zweifach standardisierter Marktanteil: $\frac{Ma_{ij}}{Ma_{0j}} \bigg/ \frac{Ma_{iw}}{Ma_{0w}}$, $Ma \dots$ Marktanteil, $i \dots$ Exportland, $j \dots$ Importland, $w \dots$ Welt, $\theta \dots$ Österreich.

Im 1. Halbjahr 2007 waren die Rahmenbedingungen für den österreichischen Außenhandel weiterhin günstig: Die Weltwirtschaft wuchs wie in den Jahren zuvor kräftig, auch die Konjunktur im EU-Raum entwickelte sich positiv, die Nachfrage aus Deutschland, dem wichtigsten Handelspartner sowie aus den 12 neuen EU-Ländern erwies sich weiterhin als stark. Die nominellen Exporte stiegen gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres um 10,8%, die nominellen Importe um +8,3%. Die Entwicklung der Importe blieb demnach sowohl absolut als auch relativ gegenüber jener der Exporte zurück. Insgesamt lieferte der österreichische Außenhandel auch im 1. Halbjahr 2007 kräftige Impulse für Österreichs Konjunktur.

Für die heimische Warenausfuhr prognostizierte das WIFO im September 2007 für das Jahr 2007 ein Wachstum von nominell 10,6% und real 9%. Die Importe dürften 2007 real um 8,4% zunehmen (Übersicht 6.1).

Für 2008 wird tendenziell eher mit einer leichten Abkühlung im Export, also einem leichten Rückgang gerechnet, die WIFO-Prognose lautet auf +6,5% (real) und +7,5% (nominell). Begründet wurde dies mit der erwarteten Abschwächung des Weltwirtschaftswachstums sowie einem Nachlassen der Dynamik in den wichtigsten Handelspartnerlän-

dern, insbesondere in Deutschland. In der Folge wird auch die Nachfrage nach österreichischen Produkten sinken⁴).

6.2 Regionale Struktur des Außenhandels 2006

Den größten Beitrag zum Exportwachstum lieferte 2006 der Handel mit Deutschland, Österreichs wichtigstem Handelspartner, wenngleich die Wachstumsrate gegenüber 2005 unterdurchschnittlich ausfiel (+4,5%; Übersicht 6.9 in den Statistischen Übersichten) und wegen des "Stromeffekts" (Kasten 6.1) unterschätzt ist. Gemäß *Seiringer – Höllersberger* (2007) entfiel der Großteil des versehentlich in den Daten für 2005 enthaltenen Transithandels mit Strom auf die Partnerländer Deutschland, Frankreich und Slowenien (insgesamt 97,7%). Die endgültigen Daten für 2006 enthalten diesen Transithandel nicht mehr, sodass die Veränderungsdaten 2006 gegenüber dem Vorjahr für diese drei Länder (Deutschland +4,5%, Frankreich -1,9%, Slowenien +9,5%) teils deutlich unterschätzt sind. So erhöhte sich der Gesamtexport ohne Stromexporte (SITC 35) nach Deutschland 2006 um 11,2%, nach Frankreich um 8,2%, nach Slowenien um 13,7%.

Hingegen ergibt sich für die Exporte in die USA ein optimistischeres Bild (+14,4%), als es den tatsächlichen Exporterfolgen entsprechen würde. Die Zahlen enthalten den "Export der Klimt-Bilder" im März 2006 mit einem ungefähren Wert von 250 Mio. € (*Marterbauer et al.*, 2007); bereinigt um diesen Effekt wäre die Veränderungsrate mit etwa 9,7% niedriger. Im 1. Halbjahr 2007 wird für den Export in die USA durch den Echoeffekt ein starker Rückgang von 8,5% ausgewiesen, der durch das überhöhte Niveau des 1. Halbjahrs 2006 deutlich überschätzt ist.

Der zweithöchste Wachstumsbeitrag kam 2006 auch aufgrund des hohen Gewichts aus Italien (Anteil an den österreichischen Exporten über 8%; siehe Übersicht 6.9 in den Statistischen Übersichten). Die positiven Effekte aus der Konjunkturbelebung in Italien, welche sich 2006 in einer Verdoppelung der Zuwachsrates gegenüber 2005 niederschlugen (2006: +12,8% gegenüber dem Vorjahr, 2005: +6,2%), dürften 2007 weiter wirken.

Auch der Export in die östlichen Nachbarländer wurde 2006 kräftig ausgeweitet (Tschechien +15,7%, Ungarn +8,8%, Slowenien +9,5%) – nachdem er sich 2005 weniger günstig entwickelt hatte. Hohe Steige-

⁴) Ein Risiko für die gesamte Konjunkturprognose bildet derzeit der Aufwertungsdruck des Euro gegenüber dem Dollar. Unsicherheiten resultieren auch aus potentiellen dämpfenden Effekten der Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten im Gefolge der Hypothekenkreditkrise.

rungsdaten wies, wie in den Jahren zuvor, der Export nach Polen auf. In Summe führte dies zu lebhaften Exporten in die MOEL 5 (+13,5%). Österreichs Außenhandel mit Bulgarien und Rumänien (+25%) wurde bereits vor deren EU-Beitritt mit 1. Jänner 2007 deutlich ausgeweitet. Die Exporteure nutzten demnach die Vorteile der dynamischen Entwicklung in diesen Ländern bereits 2006 gut aus. Die im Vorfeld des EU-Beitritts aufgebauten wirtschaftlichen Verflechtungen und die Investitionen in diesen Ländern sind sicher eine gute Basis für weitere Exporterfolge.

Während die Wirtschaft Chinas ein bedeutender Motor für die Weltwirtschaft, insbesondere die Region Südostasien ist, entwickelte sich der österreichische Export nach China enttäuschend (nur +0,9%), vor allem vor dem Hintergrund einer Ausweitung der chinesischen Importe um +26,7%.

Die Regionalstruktur der österreichischen Exporte (siehe dazu auch die Übersichten 6.12 bis 6.14 in den Statistischen Übersichten) wird durch eine Abnahme des Anteils der EU 15 und eine deutliche Zunahme der neuen EU-Länder bzw. generell der Region der mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL 21) geprägt. Zuletzt machten die Exporte in die MOEL 21 bereits 20,1% der Gesamtausfuhr aus. Treibende Kraft waren nicht nur die Handelsbeziehungen mit den angrenzenden Nachbarstaaten, auch der Anteil von Südosteuropa oder GUS-Europa nahm seit 1994 deutlich zu. Im Jahr 2006 wurde bereits fast ein Drittel der Exportzuwächse in dieser Region erzielt. Sehr dynamisch entwickelte sich 2006 auch die Exporthandelsnachfrage aus dem arabischen Raum (Vereinigte Arabische Emirate +48,5%, Saudi-Arabien +47,3%).

6.3 Güterstruktur im Jahr 2006 mit Schwerpunkt Fahrzeugindustrie

Die Sektorstruktur des Außenhandels ist einerseits durch die natürliche Ausstattung bestimmt – dies trifft insbesondere für den Agrarwarenhandel und den Rohstoffhandel zu. Andererseits können aufgrund der Güterstruktur auch Rückschlüsse auf die Leistungsfähigkeit der Unternehmen und die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft gezogen werden (siehe dazu auch die Kapitel 4.1 und 4.2). Im Folgenden wird ein kurzer Überblick über die Sektorverteilung der österreichischen Exporte sowie deren Entwicklung 2006 gegeben.

Langfristig ist in Österreich ein Trend zum Export anspruchsvollerer Erzeugnisse zu erkennen. So steigt etwa der Anteil der Warengruppe "Maschinen und Fahrzeuge", in welche viele höherwertige Produkte fallen. Diese Tendenz ist vom Standpunkt der Wettbewerbsfähigkeit

ebenso zu begrüßen wie die Zunahme des Anteils der Chemieexporte und hier insbesondere der pharmazeutischen Erzeugnisse: Die Produktion dieser Güter ist technologisch anspruchsvoll und erfordert qualifiziertes Personal. Erfreulich ist daher die erneut deutliche Steigerung der nominellen Exporte von chemischen Erzeugnissen (+17,9%). Auch die Unterposition "medizinische und pharmazeutische Produkte" entwickelte sich sehr dynamisch (+17,4%).

Eine ebenfalls hohe Veränderungsrate gegenüber dem Vorjahr (+14,5%) ergab sich für die Gruppe der bearbeiteten Waren (siehe auch Übersicht 6.15 in den Statistischen Übersichten). Den wichtigsten Wachstumsbeitrag lieferte jedoch unter den SITC-Einstellern – aufgrund des hohen Anteils, aber auch aufgrund des überdurchschnittlichen Wachstums von 10,7% – die Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge.

Übersicht 6.6: Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2006

	Export			Import			Handelsbilanz Mio. €
	Mio. €	Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Mio. €	Anteile in %	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Motoren, -teile für Fahrzeuge¹⁾</i>							
Kfz-Motoren	2.619	16,4	- 3,1	640	4,7	+ 24,0	1.979
Motorenteile	723	4,5	+ 29,6	1.409	10,4	- 0,3	- 686
<i>Straßenfahrzeuge²⁾</i>							
Pkw	6.916	43,4	+ 10,5	5.325	39,2	+ 1,6	1.592
Lkw	1.443	9,1	+ 15,5	847	6,2	- 6,8	597
Omnibusse	296	1,9	+ 22,3	472	3,5	+ 10,5	- 176
Kfz-Teile	3.017	18,9	+ 16,4	4.193	30,9	+ 9,2	- 1.176
Kraft-, Fahrräder	528	3,3	+ 8,7	320	2,4	+ 0,7	208
Fahrzeuganhänger	381	2,4	+ 11,9	381	2,8	+ 19,6	0
Fahrzeugbau insgesamt	15.924	100,0	+ 10,4	13.586	100,0	+ 4,6	2.338
Alle Waren	103.742	.	+ 9,5	104.201	.	+ 8,0	- 459
Anteile des Fahrzeugbaus in %		15,3			13,0		

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

Die österreichische Automobilindustrie hat sich in den vergangenen Jahren zu einer führenden Branche in Österreich entwickelt und ist durch einen hohen Exportanteil gekennzeichnet. 2006 leistete sie erneut einen positiven Beitrag zur dynamischen Entwicklung des Exports. Der Export von Straßenfahrzeugen hat sich seit dem EU-Beitritt Öster-

reichs mehr als verfünffacht. Noch deutlicher sind die Erfolge der Pkw-Exporte: Waren 1994 Pkw im Wert von lediglich 821 Mio. € exportiert worden, so hat sich dieser Wert seither auf 6.916 Mio. € mehr als verachtacht (Übersicht 6.15 in den Statistischen Übersichten). Der größte Zuwachs wurde im Jahr 2004 erzielt (+89,2%). 2005 wurde das absolute Niveau gehalten, aber 2006 ergab sich eine weitere Steigerung (+10,5%). Trotz der leichten Dämpfung der Exporte von Kfz-Motoren 2006 entwickelte sich der gesamte Fahrzeugbau einschließlich der Motoren und Motorenteile im Jahr 2006 überdurchschnittlich gut (+10,4%). Besonders kräftig wurden die Exporte von Motorenteilen nach Deutschland ausgeweitet (+48,7%), im Handel mit Tschechien war 2006 ein starker Anstieg der Pkw-Exporte zu verzeichnen (+357,9%).

6.4 Entwicklung der Handelsbilanz insgesamt sowie nach Regionen oder Branchen

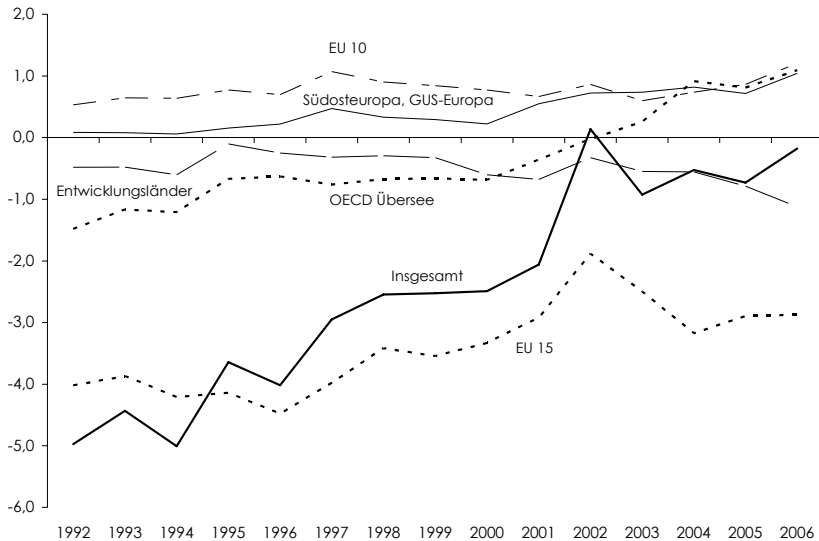
6.4.1 Regionen

Wie erwähnt verbesserte sich die österreichische Handelsbilanz 2006 – dem langfristigen Trend entsprechend – erneut deutlich. Abgesehen von 2002 – als die Handelsbilanz erstmals einen Überschuss aufwies – ist das geringfügige Defizit von 0,5 Mrd. € im Jahr 2006 das beste Ergebnis der letzten 30 Jahre.

Ein deutlicher Beitrag zu dieser Verbesserung kam aus den 10 neuen EU-Ländern, aus dem europäischen Teil der GUS sowie aus Südosteuropa. In Summe verbesserte sich die Handelsbilanz mit den MOEL 21 gegenüber 2005 um 1,7 Mrd. € (Übersicht 6.14 in den Statistischen Übersichten). Nach der geringfügigen Verschlechterung im Vorjahr stieg auch der seit 2003 positive Saldo im Handel mit den OECD-Ländern in Übersee. Der Handelsbilanzüberschuss mit der NAFTA entsprach 2003 bereits 45% der Exporte. Dem standen eine erneute Verschlechterung der Handelsbilanz mit Deutschland sowie dem Durchschnitt der anderen 14 Länder der EU 15 gegenüber. Weil die Importe aus China wesentlich stärker wuchsen als die Exporte dorthin, erhöhte sich das Handelsbilanzdefizit gegenüber China beträchtlich.

Abbildung 6.3: Österreichs Handelsbilanz

In % des BIP



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

6.4.2 Branchen

Die kontinuierliche Verbesserung der österreichischen Handelsbilanz spiegelt sich auch in der Entwicklung einzelner Sektoren. War im Außenhandel mit Maschinen und Fahrzeugen (SITC 7) sowie mit Agrarwaren (SITC 0, 1 und 4) im Jahr 2000 noch ein Defizit zu verzeichnen, so drehte sich diese Position in den vergangenen Jahren. Maschinen und Fahrzeuge erzielten erstmals 2001 einen Überschuss, die Unterposition "Pkw" folgte im Jahr 2004, und 2005 war auch der Saldo im Außenhandel mit Agrarwaren positiv. Die genannten Branchen konnten 2006 ihren Handelsbilanzüberschuss weiter verbessern (siehe Übersicht 6.17 in den Statistischen Übersichten).

Lediglich in den Branchen Roh- und Brennstoffe, chemische Erzeugnisse und konsumnahe Fertigwaren war der Handelsbilanzsaldo 2006 noch negativ – in den zwei letztgenannten mit abnehmender Tendenz. Lediglich das hohe Handelsbilanzdefizit des Rohstoff- und Brennstoffhandels – dieser war auch 2006 durch kräftige Preissteigerungen gekennzeichnet – verschlechterte sich 2006 weiter. Gegenüber 1994 hat sich das Defizit hier mehr als verfünffacht.

Übersicht 6.7: Handelsbilanzsalden nach Warengruppen

	Handelsbilanz			Veränderungen der Handelsbilanz pro Jahr		
	1994	2000	2006	1994/2006	1994/2000	2000/2006
	Mio. €					
Agrarwaren	- 1.098	- 727	285	115	62	169
Roh- und Brennstoffe	- 1.864	- 4.605	- 10.621	- 730	- 457	- 1.003
Industriewaren	- 5.495	89	9.877	1.281	931	1.631
Chemische Erzeugnisse	- 1.335	- 1.145	- 884	38	32	43
Bearbeitete Waren	2.007	3.862	6.538	378	309	446
Maschinen, Fahrzeuge	- 2.855	- 207	6.054	742	441	1.043
Konsumnahe Fertigwaren	- 3.313	- 2.724	- 2.070	104	98	109
Insgesamt	- 8.456	- 5.243	- 459	666	536	797

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

6.5 Österreichs Stellung im Außenhandel nach Branchentypen

Die folgende Darstellung der Branchenstruktur der österreichischen Exporte und ihrer Entwicklung basiert auf drei Industrietaxonomien, die auch in Kapitel 4 verwendet werden (für eine Kurzbeschreibung siehe Kapitel 4.2).

Für ein Hochlohnland wie Österreich – gemessen am Pro-Kopf-Einkommen zählt Österreich zu den 10 reichsten Industriestaaten – ist eine Positionierung im Qualitätswettbewerb entscheidend (*Aiginger – Tichy – Walterskirchen, 2006*). Aus verschiedenen theoretischen Erklärungsansätzen ergibt sich zudem, dass sich die österreichische Wirtschaft verstärkt auf technologie- und humankapitalintensive Branchen spezialisieren sollte (*Wolfmayr, 2004A*).

Fast die Hälfte der österreichischen Exporte entfällt auf Bereiche, in welchen Qualität der wichtigste Wettbewerbsfaktor ist (Übersicht 6.8). Dieser Anteil hat seit 1994 um 7,5 Prozentpunkte zugenommen. In einer Gliederung der österreichischen Exporte gemäß ihrem Faktoreinsatz haben die traditionelle Sachgüterproduktion und die technologieorientierten Branchen ungefähr dasselbe Gewicht (28%). Auch hier zeigt sich jedoch ein positiver Strukturwandel: Während der Anteil der traditionellen Produkte kontinuierlich sank, gewannen Branchen mit höherem Technologieniveau deutlich Anteile hinzu. Nach wie vor ist der Export allerdings auf Industrien mit mittleren Qualifikationsanforderungen konzentriert. Branchen, die insbesondere mittelqualifizierte Arbeiter beschäftigen, haben das größte Gewicht. Dem steht ein ver-

hältnismäßig geringer – jedoch steigender – Exportanteil von Branchen gegenüber, die hochqualifiziertes Personal einsetzen.

Übersicht 6.8: Strukturwandel des österreichischen Warenexports nach Branchentypen im Vergleich zur EU 15

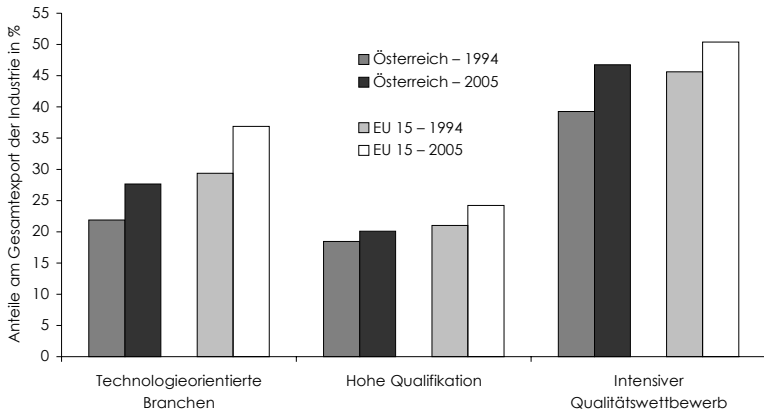
	Exportstruktur			
	Österreich		EU 15	
	2005 Anteile in %	1994/2005 Veränderung in Prozentpunkten	2005 Anteile in %	1994/2005 Veränderung in Prozentpunkten
<i>Faktoreinsatz</i>				
Traditionelle Sachgüterproduktion	27,9	- 3,2	22,6	- 1,2
Arbeitsintensive Branchen	12,9	- 2,8	9,6	- 2,3
Kapitalintensive Branchen	18,6	- 1,9	18,4	- 1,5
Marketingorientierte Branchen	12,9	+ 2,1	12,6	- 2,6
Technologieorientierte Branchen	27,7	+ 5,8	36,9	+ 7,5
<i>Humankapital</i>				
Geringe Qualifikation	25,7	- 1,5	23,1	- 5,6
Mittlere Qualifikation (Arbeiter)	29,1	+ 3,7	22,2	+ 1,2
Mittlere Qualifikation (Angestellte)	25,1	- 3,9	30,4	+ 1,2
Hohe Qualifikation	20,1	+ 1,7	24,2	+ 3,2
<i>Qualitätswettbewerb</i>				
Intensiver Qualitätswettbewerb	46,8	+ 7,5	50,4	+ 4,8
Mittlerer Qualitätswettbewerb	25,4	- 0,8	24,3	- 3,2
Schwacher Qualitätswettbewerb	27,9	- 6,7	25,3	- 1,6
Industrie insgesamt	100,0		100,0	

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

Diese sehr günstige Entwicklung wird in der Gegenüberstellung mit der EU 15 relativiert: Sowohl gemessen am Niveau als auch an der Entwicklung, liegt die EU 15 in den meisten anspruchsvolleren Branchen voran (Abbildung 6.4), Österreichs Strukturwandel hin zu höherwertigen Produkten vollzieht sich demnach nur langsam und ohne den Rückstand zur EU 15 aufzuholen. Eine Ausnahme bildet die stärkere Zunahme des Anteils der qualitätswettbewerbsintensiven Branchen.

Dieser Abschnitt gibt nur einen groben Überblick über die Struktur der Exportanteile nach Branchentypen; ein detaillierter Überblick über die Entwicklung weiterer Performancekennzahlen nach Branchentypen ist in Kapitel 4.1 und 4.2 zu finden. Die kurze Analyse des Branchenprofils der österreichischen Exporte hat gezeigt, dass sich in der österreichischen Exportwirtschaft der erwünschte Strukturwandel hin zu humankapitalintensiveren, höherwertigen und technologisch anspruchsvolleren Waren vollzieht.

Abbildung 6.4: Strukturwandel anspruchsvollerer Branchentypen in Österreich und der EU 15



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

6.6 Literaturhinweise

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

Aiginger, K., Tichy, G., Walterskirchen, E., WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Zusammenfassung, WIFO, Wien, 2006, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=27639&typeid=8&display_mode=2.

Marterbauer, M., Prognose für 2007 und 2008: Starkes Wirtschaftswachstum 2007, erhebliche Risiken für die Konjunktur 2008, WIFO, Wien, 2007, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=30100&typeid=8&display_mode=2.

Marterbauer, M., et al., "Österreichs Wirtschaft im Jahr 2006: Konjunkturaufschwung gewinnt an Dynamik", WIFO-Monatsberichte, 2007, 80(4), S. 309-373, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=28825&typeid=8&display_mode=2.

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

Scheiblecker, M., Steindl, S., et al., "Österreichs Wirtschaft im Jahr 2005: Gedämpftes Wachstum gewinnt an Dynamik", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(4), S. 245-314, http://www.wifo.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&typeid=8&id=26418&display_mode=2&language=1.

Seiringer, W., "Außenhandel im Jahr 2005", Statistische Nachrichten, 2006, (08), S. 728-737.

Seiringer, W., Höllersberger, S., "Außenhandel im Jahr 2006", Statistische Nachrichten, 2007, (08), S. 796-804.

- Wolf, G., "Branchenbericht Fahrzeugherzeugung", Bank Austria Creditanstalt AG, Xplicit Konzernvolkswirtschaft und Marktanalysen, 2005.
- Wolfmayr, Y. (2004A), "Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie", in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Österreichs Außenwirtschaft Jahrbuch 2003/04, Wien, 2004, S. 234-255.
- Wolfmayr, Y. (2004B), "Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(4), S. 231-249, http://www.wifo.at/wwa/jsp/index.jsp?fid=23923&typeid=8&id=24980&display_mode=2&language=1.

7. Außenhandel mit Dienstleistungen

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Mit 1. Jänner 2006 wurde die Zahlungsbilanz – die Datenquelle für den Dienstleistungshandel – auf ein neues Erhebungssystem umgestellt. Bis 2006 wurde eine indirekte Erhebungsmethode angewandt, wonach sämtliche Transaktionen von den Banken gemeldet wurden. Seither beruht die österreichische Zahlungsbilanzstatistik jedoch auf Umfragen direkt bei den Außenhandelstreibenden. Erste vorläufige Ergebnisse für 2006 bestätigen eine weitere Verbesserung des positiven Dienstleistungssaldos. Bedeutende Sektoren im Dienstleistungsaußenhandel sind der Reiseverkehr, die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und Transportdienstleistungen. Zusammen mit den Lieferungen nach Deutschland – der wichtigsten Exportdestination des Dienstleistungsaußenhandels – umfassen die Exporte in die Schweiz, nach Italien und Großbritannien mehr als die Hälfte der gesamten österreichischen Dienstleistungsexporte.

7.1 Allgemeines zum Dienstleistungsaußenhandel¹⁾

Der Außenhandel mit Dienstleistungen wird unterschiedlich definiert: Die häufigste Abgrenzung basiert auf den Zahlungsbilanzstatistiken der jeweiligen Länder und bildet in der Regel die dort erfassten Ströme ab. Auf diesen engeren Begriff beziehen sich auch die folgenden Kapitel 7.2 bis 7.6. Zuvor wird kurz auf eine breiter gefasste Definition des Dienstleistungshandels eingegangen, wie sie im Rahmen der GATS-Verhandlungen verwendet wurde. Diese Systematik unterscheidet vier Erbringungsarten (siehe Kasten 7.1).

Die statistische Erfassung der vier Erbringungsarten von Dienstleistungshandel ist jedoch lückenhaft. Während der Umfang der Dienstleistungserbringung nach Mode 1 und Mode 2 aus der Zahlungsbilanzstatistik zu entnehmen ist, sind Daten zu den Erbringungsarten Mode 3 und Mode 4 oft nur eingeschränkt verfügbar. *Kronberger – Wolfmayr* (2005) schätzen, dass die "Kommerzielle Präsenz" (Mode 3) mit einem Anteil von über 50%²⁾ an der breiten Definition von Dienstleistungs-

¹⁾ Basierend auf *Kronberger – Wolfmayr* (2005) sowie *Kronberger – Wörz* (2004).

²⁾ Werte für Österreich im Jahr 2003.

handel die dominierende Form des internationalen Austausches von Dienstleistungen ist³⁾].

Kasten 7.1: Vier Erbringungsarten des Dienstleistungshandels

- Mode 1 – "Grenzüberschreitender Handel": Diese Erbringungsart ähnelt dem Warenaußenhandel am meisten; anstelle von Gütern fließen Dienstleistungen von einem Staatsgebiet in ein anderes. Möglich ist dies, wenn nicht die gleichzeitige Anwesenheit des Produzenten und des Konsumenten erforderlich ist. Durch den rasanten technologischen Fortschritt der letzten Jahrzehnte, insbesondere von Informations- und Kommunikationstechnologien, wurde der Außenhandel dieser Erbringungsart in einigen Bereichen deutlich erleichtert.
- Mode 2 – "Konsum im Ausland": In diesem zweiten Fall befindet sich der Konsument der Dienstleistung vorübergehend im Ausland und fragt dort eine Dienstleistung nach. Ein typisches und häufig genanntes Beispiel sind Tourismusdienstleistungen.
- Mode 3 – "Kommerzielle Präsenz": Für diese dritte mögliche Erbringungsart von Dienstleistungen wird eine Einrichtung in einem anderen Land erstellt, um dort Dienstleistungen anbieten zu können. Als Beispiel kann die Erbringung von Dienstleistungen durch ein Tochterunternehmen im Ausland genannt werden.
- Mode 4 – "Präsenz natürlicher Personen": In dieser vierten Dienstleistungserbringungsart verlässt die Person, welche die Dienstleistung anbietet, ihr Heimatland und begibt sich persönlich in ein anderes Land, um dort die Leistung zu erbringen. In diese Kategorie fallen ausländische Gastprofessuren.

7.2 Kurze Information zum neuen Erhebungssystem der Zahlungsbilanz⁴⁾

Daten zum Dienstleistungsaußenhandel gemäß der weitaus üblicheren Definition im engen Sinn werden im Zuge der Zahlungsbilanz erhoben. Am 1. Jänner 2006 hat die OeNB die Erstellung der Zahlungsbilanz und verwandter Statistiken auf eine neue Erhebungsbasis gestellt. Die OeNB begegnete damit den Herausforderungen, die die fortschreitende Internationalisierung der Wirtschaft an die Erstellung von Statistiken stellt. Aufgrund der immer stärkeren Trennung des kausalen Zusammenhangs von Transaktion und Zahlung, vor allem durch Konzernaktivitäten und den einheitlichen Euro-Zahlungsraum, wird die bislang übliche indirekte Erhebung über das Bankensystem international

³⁾ Der Dienstleistungshandel der Erbringungsart Mode 4 wird anhand der Erwerbseinkommen aus der Zahlungsbilanz geschätzt, Mode 3 ("Kommerzielle Präsenz") ist in der Zahlungsbilanz nur indirekt über Direktinvestitionen erfasst. Für die Schätzung in *Kronberger – Wolfmayr (2005)* wurden Umsatzerlöse aus der Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS) herangezogen.

⁴⁾ Teile dieses Kapitels wurden dankenswerterweise von Frau Dr. Patricia Walter (OeNB) zur Verfügung gestellt.

immer mehr durch direkte Befragungen der Wirtschaftstreibenden abgelöst. Leitgedanke der Neugestaltung in Österreich war, das Melden für die Wirtschaftstreibenden einfach und kostengünstig zu gestalten und dabei den Qualitätsstandard der heimischen Außenwirtschaftsstatistiken sicherzustellen. Für die Erstellung der österreichischen Leistungsbilanz begründete die OeNB 2006 eine enge Kooperation mit Statistik Austria. Durch diese Kooperation der beiden Statistikproduzenten war es möglich, bereits im Verlauf des ersten Berichtsjahres gemeinsame Erkenntnisse für die Rückrechnung zu gewinnen. In Zukunft werden die österreichischen Außenwirtschaftsstatistiken damit einen höheren Detaillierungsgrad, eine stärkere Reagibilität auf wirtschaftliche Trends und eine bessere internationale Vergleichbarkeit sowie eine hohe Konsistenz mit den Ergebnissen der VGR bieten. Im Kasten 7.2 werden die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale des neuen Erhebungssystems skizziert.

Kasten 7.2: Neues Erhebungsdesign der österreichischen Zahlungsbilanz

Bis 2006 wurde ein indirektes Erhebungssystem angewandt, in welchem Transaktionen zum überwiegenden Teil von Banken gemeldet wurden. Seit 2006 beruht die österreichische Zahlungsbilanzstatistik auf Umfragen direkt bei den Außenwirtschaftstreibenden.

Abhängig von der Transaktionsart und der Branche werden Stichproben erhoben. Insgesamt umfasst die Meldepopulation rund 7.000 Wirtschaftseinheiten, davon 4.800 im Dienstleistungsverkehr.

Das Devisengesetz 2004 ermöglicht darüber hinaus die Nutzung anderer Statistikdaten sowie öffentlicher Register- und Verwaltungsdaten.

Im Reiseverkehr wird seit 1. Jänner 2006 ein hybrides Erhebungsdesign angewandt, d. h., eine Vielzahl von Erhebungsquellen werden ausgewertet.

Die Ermittlung des Wirtschaftsverkehrs verbundener Unternehmen – die FATS-Statistik (Foreign Affiliates Trade Statistics) – wird schrittweise umgesetzt.

Die Leistungsbilanz insgesamt wurde weitestgehend mit der VGR harmonisiert.

Im Kapitalverkehr berechnet die OeNB zur Entlastung der Wirtschaftstreibenden die Wechselkurs- und Preiseffekte selbst.

Die Datenbasen für Zahlungsbilanz- und Monetärstatistik wurden integriert.

Weiterführende Informationen

Website der OeNB, insbesondere

http://www.oenb.at/de/stat_melders/zabil_neu/zahlungsbilanz_bitte_melden.jsp

Website von ST.AT, etwa

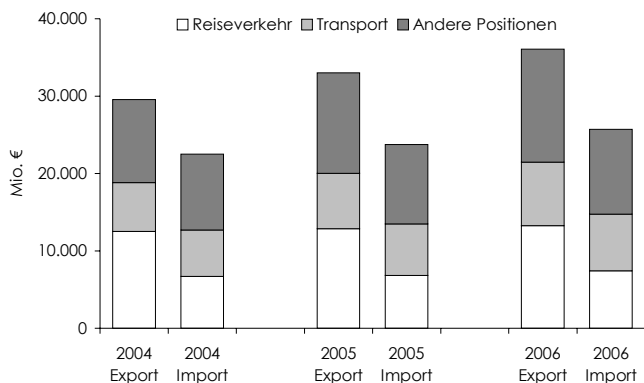
http://www.statistik.at/web_de/frageboegen/unternehmen/erhebung_des_grenzueb_erschreitenden_dienstleistungsverkehrs/index.html

Erste vorläufige Ergebnisse zur Zahlungsbilanz im gesamten Jahr 2006 wurden im Frühjahr 2007 für grobe Aggregate veröffentlicht. Aufgrund von zusätzlichen Strukturinformationen im Rahmen des neuen Erhebungssystems wurden diese Daten jedoch revidiert. Die Rückrechnung der Werte bis zum Jahr 1995, welche die OeNB und Statistik Austria zur Verfügung stellen, wird vermutlich frühestens Ende Dezember 2007 veröffentlicht. In der Folge werden detaillierte Angaben sowie Zeitreihen zur Zahlungsbilanz und somit zum Dienstleistungshandel im Speziellen auf der OeNB-Website erhältlich sein.

Trotz intensiver Bemühungen und der Bereitschaft der OeNB, bereits vorab noch unveröffentlichte Daten zur Verfügung zu stellen, kann hier nur ein sehr kurzer Überblick über die Entwicklung des Dienstleistungsausßenhandels im Jahr 2006 gegeben werden. Für die Erstellung des Jahrbuches 2008 werden Daten nicht nur im gewohnten Umfang, sondern auch wesentlich detaillierter zur Verfügung stehen als bisher.

7.3 Allgemeiner Überblick über die Entwicklung 2004/2006

Abbildung 7.1: Entwicklung der Dienstleistungsexporte und -importe



Q: OeNB, Stand Mai 2007.

Da die Daten zu Dienstleistungsbilanz und Dienstleistungshandel wie oben bereits erläutert zu Redaktionsschluss noch in Revision und Rückrechnung waren, können nur grobe, allgemeine Entwicklungen beschrieben werden. Aus unveröffentlichten Daten der OeNB vom Oktober 2007 ist abzulesen, dass die in Abbildung 7.1 dargestellten Transportdienstleistungsexporte 2006 leicht unterschätzt, die Trans-

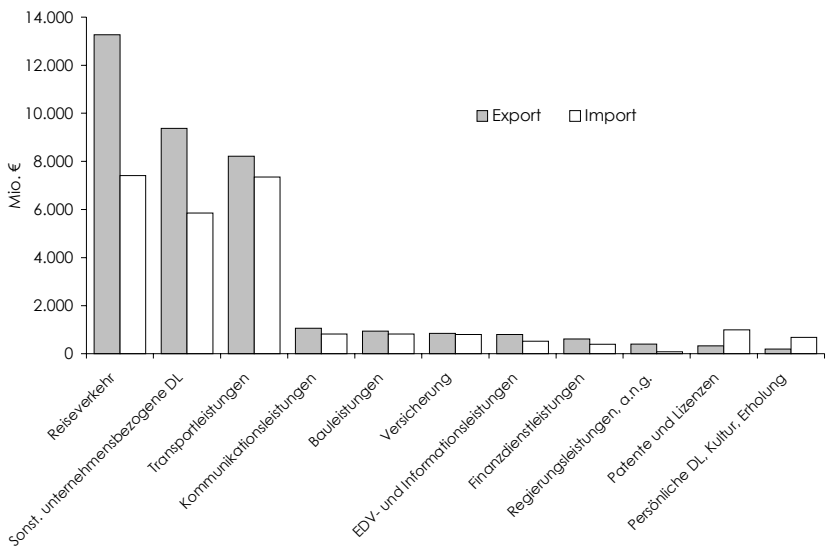
portdienstleistungsimporte leicht überschätzt sind. Das Niveau des gesamten Dienstleistungshandels dürfte letztlich höher ausfallen, insbesondere das der Dienstleistungsexporte. Da jedoch für die Jahre 2004 und 2005 noch keine revidierten Werte zur Verfügung stehen, zeigt Abbildung 7.1 die Werte für 2006 laut Stand Mai 2007, weil sie mit den Vorjahren vergleichbar sind.

Der gesamte Dienstleistungshandel leistet einen hohen positiven Beitrag zur österreichischen Leistungsbilanz (Abbildung 7.1).

Der Dienstleistungsexport, insbesondere in der Betrachtung ohne Reiseverkehr, dürfte sich in den letzten zwei Jahren dynamischer entwickelt haben als der Dienstleistungsimport. Der Überschuss in der Dienstleistungsbilanz verbesserte sich damit weiter. Mehr als ein Drittel der Dienstleistungsexporte entfallen auf den Reiseverkehr; allerdings verringerte sich dieser Anteil zuletzt erheblich. Der Anteil der Transportdienstleistungen veränderte sich kaum. Der größte Überschuss wird nach wie vor im Reiseverkehr erzielt.

7.4 Struktur des Dienstleistungshandels 2006

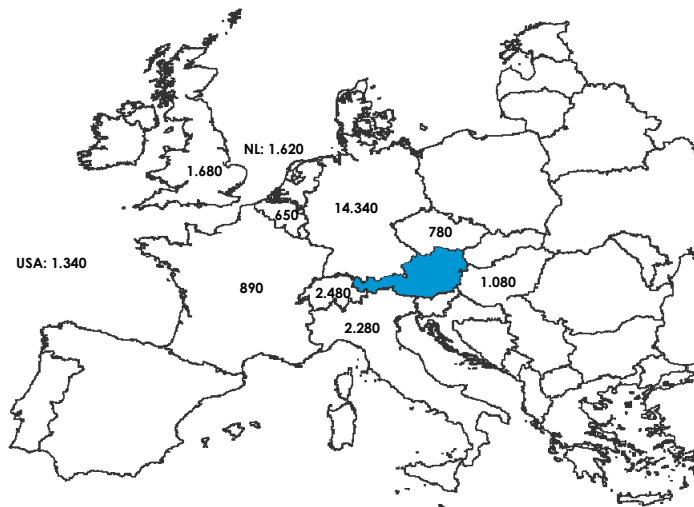
Abbildung 7.2: Struktur des österreichischen Außenhandels mit Dienstleistungen 2006



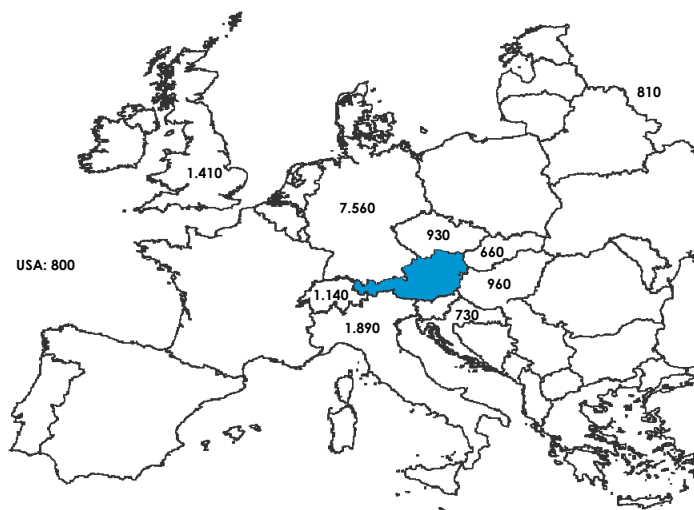
Q: OeNB, Stand August 2007.

Abbildung 7.3: Die zehn wichtigsten Handelspartner Österreichs im Dienstleistungshandel 2006, in Mio. €

Export



Import



Q: OeNB; in Anlehnung an die Graphik zur Rede von Dr. Peter Zöllner (OeNB), 2007. Stand Oktober 2007.

Den bedeutendsten Anteil am Dienstleistungsexport haben, wie erwähnt, der Reiseverkehr (gut ein Drittel der Exporte 2006) sowie die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und die Transportdienstleistungen mit jeweils rund einem Viertel der Exporte. In diesen drei Gruppen erzielt Österreich einen Überschuss im Außenhandel.

Erste grobe Schätzungen aufgrund vorläufiger⁵⁾ Zahlen lassen darauf schließen, dass die Positionen Bauleistungen, Versicherungen, EDV- und Informationsleistungen und Finanzdienstleistungen jeweils weniger als 5% der gesamten Dienstleistungsexporte bzw. der Dienstleistungsimporte ausmachen. Die Mehrheit dieser Dienstleistungsarten erzielte 2006 einen Überschuss im Dienstleistungshandel. In der Kategorie der Patente und Lizenzen wurden die Exporte 2006 aber von den Importen um ein Vielfaches übertroffen.

Die Gruppe der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen setzt sich aus folgenden Positionen zusammen: Transithandel, sonstige Handelsleistungen, Operational Leasing sowie übrige unternehmensbezogene freiberufliche und technische Dienstleistungen. Mit über zwei Dritteln haben in dieser Gruppe nur die übrigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen großes Gewicht. Dazu zählt der Außenhandel mit Leistungen der Rechtsberatung, Steuerberatung, Consulting, Public Relations, Werbung, Forschung und Entwicklung, technischen Dienstleistungen, Abfallbehandlung, landwirtschaftlichen Dienstleistungen sowie mit Dienstleistungen zwischen verbundenen Unternehmen.

7.5 Wichtigste Handelspartner im Dienstleistungsausßenhandel

Wie im Warenaußenhandel ist auch im Außenhandel mit Dienstleistungen Deutschland der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Weit mehr als ein Drittel der österreichischen Dienstleistungsexporte und wesentlich mehr als ein Viertel der Dienstleistungsimporte entfallen auf Deutschland. Während jedoch die Warenhandelsbilanz deutlich defizitär ist, ergibt der Dienstleistungshandel mit Deutschland einen hohen Überschuss (rund 7 Mrd. €). Positiv ist der Saldo auch im Dienstleistungshandel mit der Schweiz, Italien und Großbritannien. Diese Länder nehmen mehr als die Hälfte der gesamten österreichischen Dienstleistungsexporte auf. Leicht negativ ist die Handelsbilanz etwa gegenüber Tschechien.

⁵⁾ Die Daten stellte die OeNB dankenswerterweise vorab zur Verfügung. Bis zur Veröffentlichung können sie jedoch – auch umfangreich – revidiert werden.

7.6 Hauptpartnerregionen und -länder im Handel mit ausgewählten Dienstleistungsarten

Die folgende Untersuchung der wichtigsten Partnerregionen im Handel mit ausgewählten Dienstleistungsarten beruht auf vorläufigen Daten, für die weitere Revisionen zu erwarten sind⁶⁾.

7.6.1 Kommunikationsdienstleistungen

Im Außenhandel mit Kommunikationsdienstleistungen hat der Export in die EU 27 – gemessen an seinem Anteil an den gesamten Kommunikationsdienstleistungsexporten (etwa vier Fünftel) – leicht überdurchschnittliches Gewicht im Vergleich zu den Gesamtdienstleistungsexporten (dort liegt der EU-27-Anteil bei ungefähr drei Viertel). Wie im gesamten Dienstleistungsaußenhandel zählen Deutschland, Italien und Großbritannien zu den bedeutendsten Partnerländern, die einzigen Nicht-EU-Länder unter den Top-12-Partnerländern sind die USA, die Schweiz und Kroatien.

7.6.2 Finanzdienstleistungen

Österreichische Finanzdienstleistungen wurden im Jahr 2006 überdurchschnittlich stark nach Mittel- und Osteuropa (MOEL 21) exportiert. Im Vergleich mit den gesamten österreichischen Dienstleistungsexporten ist der Anteil der Exporte in die Länder der EU 15 unterdurchschnittlich, ebenso jener der 10 neuen EU-Länder. Unter den Top-12-Exportpartnern sind drei mittel- und osteuropäische Länder, welche nicht der EU angehören (z. B. Russland).

7.6.3 Versicherungsdienstleistungen

Im Gegensatz dazu ist der Anteil der EU 27 an Österreichs Export von Versicherungsdienstleistungen überdurchschnittlich hoch. Relativ geringe Exporte gehen in die NAFTA- oder OPEC-Länder. Auch der Dienstleistungsaußenhandel mit Versicherungen wird von den typischen Partnerländern Österreichs – Deutschland, Italien, Schweiz und Großbritannien – dominiert, unter den Top-12-Exportpartnerländern sind allerdings sieben MOEL vertreten.

⁶⁾ Eine erste Auswertung für einzelne Hauptpartnerländer stellte die OeNB dankenswerterweise bereits am 23. August 2007 zur Verfügung. Die Angaben zu den Länderaggregationen beziehen sich auf den Stand vom 3. Oktober 2007.

7.6.4 Patente und Lizenzen

Der Außenhandel mit Patenten und Lizenzen hebt sich nicht nur aufgrund seines negativen Saldo deutlich von den anderen Dienstleistungsarten ab. Auch die regionale Struktur weist große Unterschiede auf. Patente und Lizenzen werden größtenteils aus den anderen Ländern der EU 15 importiert, weniger als ein Sechstel der gesamten Importe kommt aus Ländern außerhalb der EU 15. Ein überdurchschnittlich hoher Anteil der Exporte geht in die NAFTA-Region. Im Gegensatz zu den meisten Dienstleistungsarten ist Großbritannien mit Abstand vor Deutschland das wichtigste Bezugsland für Patent- und Lizenzimporte. Die Dienstleistungshandelsbilanz dieser Position ist negativ, vor allem weil multinationale Unternehmen mit Forschungsabteilungen in Österreich die Forschungsergebnisse meist nicht in Österreich, sondern am Standort des Headquartiers patentieren lassen.

7.6.5 Übrige unternehmensbezogene Dienstleistungen

In der Regionalstruktur des Exports von anderen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (wie Rechtsberatung, Steuerberatung, Consulting, Public Relations, Werbung, Forschung und Entwicklung, technische Dienstleistungen, Abfallbehandlung, landwirtschaftliche Dienstleistungen oder Dienstleistungen zwischen verbundenen Unternehmen) ist der EU-27-Anteil im Vergleich zum Durchschnitt des österreichischen Dienstleistungsaußenhandels leicht unterdurchschnittlich. Unter den Top-10-Exportdestinationen scheint China auf.

7.7 Tourismus

Egon Smeral (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Sabine Fragner

Die Untersuchung des Außenhandels mit Tourismusleistungen basiert nicht auf der Zahlungsbilanzstatistik, sondern zieht ergänzende Auswertungen heran.

7.7.1 Kräftiges Wachstum im Welttourismus hält an – Österreich verliert Marktanteile

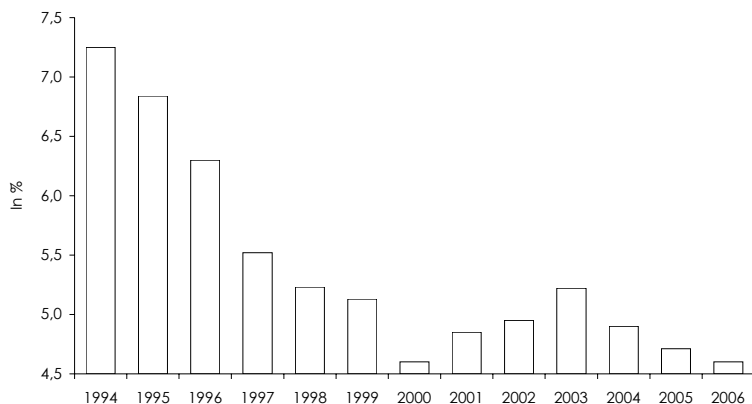
Im Jahr 2006 erreichte der Welttourismus ein Volumen von etwa 842 Mio. internationalen Ankünften bzw. eine Steigerungsrate gegenüber dem Vorjahr von 4,9% (UNWTO, 2007). Obwohl sich das Wachstum in den letzten zwei Jahren abgeschwächt hatte, lag es 2006 über dem langfristigen Trend seit 1990 (+4,1% pro Jahr). In diesem Zeitraum

haben sich die internationalen Ankünfte nahezu verdoppelt. Für das Jahr 2007 ist eine Beschleunigung des Wachstums auf 6% zu erwarten.

Den größten Zuwachs verzeichneten 2006 Südasien (Ankünfte +11,7%) und Afrika (+9,8%) vor Nordost- und Südostasien und dem Pazifischen Raum (+7,5%) sowie dem Nahen Osten (+6%). In Europa (+4,3%) und Amerika (einschließlich der Karibik; +2,1%) entwickelten sich die Touristenankünfte unterdurchschnittlich.

Aufgrund der Konjunkturbelebung in Europa zog das internationale Tourismuswachstum 2006 gegenüber den zwei Jahren davor (2004 +4,2%, 2005 +4,1%) wieder leicht an (auf +4,3%) und lag damit über dem langfristigen Trend seit 1990 (+3,5% pro Jahr). Europa hat mit 456,9 Mio. internationalen Ankünften zwar noch immer den größten Marktanteil (54,3%), langfristig verschlechterte sich die Position aber deutlich: Seit 1990 verringerte sich der Marktanteil um insgesamt 5,8 Prozentpunkte oder 0,4 Prozentpunkte pro Jahr. Auch im Jahr 2007 ist mit weiteren Verlusten zu rechnen.

Abbildung 7.4: Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus



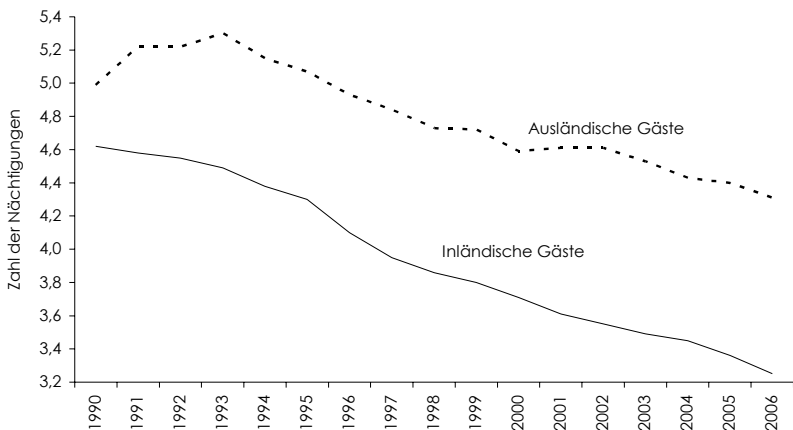
Q: IWF, OeNB, WIFO, wiiw, UNWTO. Auf Dollarbasis, ohne internationalen Personentransport; 2006: Schätzung. Europa: EU 27, Norwegen, Island, Schweiz, Türkei.

Österreich verzeichnete im Jahr 2006 20,3 Mio. Ankünfte von ausländischen Reisenden, um 1,5% mehr als im Vorjahr (2005 +3%). Die Einnahmen aus dem internationalen Tourismus (Tourismusexporte) erreichten 15,91 Mrd. € (+2,9%, real +1%).

Innerhalb Europas verlor der österreichische Tourismussektor – gemessen an den Tourismusexporten auf Dollarbasis – 2006 weiter an Boden (–0,1 Prozentpunkte); der Marktanteil erreichte mit 4,6% den bisherigen Tiefstwert aus dem Jahr 2000 (Abbildung 7.4). Auch 2007 dürfte der Marktanteil nicht gehalten worden sein.

Eine Hauptursache dieser Entwicklung liegt darin, dass der österreichische Tourismus in hohem Maße auf mittelfristig stagnierende Märkte (Deutschland, Italien, Schweiz, Niederlande) konzentriert ist. Während neue Märkte Nachfrage aus den traditionellen Quellmärkten ablenken, kann der Verlust nur allmählich durch Gäste von neuen, schnell wachsenden Märkten ausgeglichen werden. Zugleich verläuft die Schaffung einer ausreichenden Palette an neuen Produkten für neue Gästeschichten zu langsam. In diesem Zusammenhang wäre die "EURO 2008" eine geeignete Plattform, um Österreich entsprechend zu positionieren.

Abbildung 7.5: Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen



Q: Statistik Austria.

Die größten Marktanteilsgewinne verzeichneten im Jahr 2006 Deutschland (zum Teil auch wegen der erfolgreichen Veranstaltung der Fußballweltmeisterschaft), Schweden, Großbritannien, Polen sowie Belgien und Luxemburg. Unter den anderen wichtigen Zielländern im europäischen Tourismus verbuchten die Niederlande, Irland und Portugal weniger kräftige Positionsgewinne. Einbußen erlitten Spanien, Frankreich und die Türkei.

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer sank in Österreich im Kalenderjahr 2006 um 2,5%, sodass trotz steigender Zahl der Ankünfte die Gesamtnächtigungen mit rund 119,4 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres stagnierten. Inländische Gäste blieben 2006 im Durchschnitt 3,3 Nächte, ausländische Gäste um eine Nacht länger (Abbildung 7.5).

Der kräftige Rückgang der Aufenthaltsdauer seit 1990 um durchschnittlich fast eine Übernachtung unterstreicht deutlich den ausgeprägten Trend zu kürzeren Aufenthalten bzw. auch den Trend zu Städtereisen. Die rückläufige Tendenz ist für inländische Reisende (-1,3 Nächte) wesentlich stärker ausgeprägt als für ausländische Gäste (-0,7 Nächte).

Inländische Reisende gaben für Inlandsaufenthalte 2006 3,79 Mrd. € aus (+3,9%), für Auslandsreisen (Tourismusimporte) 12,04 Mrd. € (+8,6%).

7.7.2 Entwicklung 2006/07 nach Saisonen

Die außergewöhnlich guten Wetterbedingungen für den Wintersporttourismus, die positiven Effekte der EU-Präsidentschaft und des "Mozartjahres" sowie die Belebung der Konjunktur in Europa brachten in der Wintersaison 2005/06 einen kräftigen Umsatzzuwachs von 7,7% (real +5,2%).

Da sich die Sondereffekte wie EU-Präsidentschaft und Mozartjahr hauptsächlich im Städtetourismus niederschlugen, expandierte hier die Zahl der Übernachtungen in der Wintersaison 2005/06 mit +8,4% besonders kräftig; unter den größeren Städten verzeichneten insbesondere Salzburg (+14,5%) und Wien (+9,3%) Zuwächse.

Obwohl die Sondereffekte großteils anhielten (die österreichische EU-Präsidentschaft endete mit 30. Juni 2006) und die Konjunktur sich belebte, gingen die Umsätze in der Sommersaison wegen des überwiegend ungünstigen Wetters leicht zurück (-0,6%, real -2,2%); dabei klappte die Entwicklung der Einnahmen von in- (+3%) und ausländischen Gästen (-1,5%) deutlich auseinander.

Ähnlich wie in der Wintersaison expandierte der Städtetourismus auf Nächtigungsbasis mit +5,7% relativ kräftig, während die Entwicklung im übrigen Österreich mit -2,2% rückläufig war (Österreich insgesamt -1,1%). Unter den größeren Städten waren wiederum Salzburg (+17,7%) und Wien (+5,1%) begünstigt; Wien verzeichnete um ein Fünftel mehr Nächtigungen von inländischen Gästen als im Vorjahr.

Übersicht 7.1: Übernachtungen nach der Herkunft

	2000	2005 In 1.000	2006	2006 Veränderung in % p. a.	Ø 2000/2006
Insgesamt	113.686	119.242	119.361	+ 0,1	+ 0,8
Inland	31.021	31.501	32.121	+ 2,0	+ 0,6
Ausland	82.665	87.741	87.240	- 0,6	+ 0,9
EU 27 ¹⁾	.	78.219	77.260	- 1,2	.
EU 25 ¹⁾	.	77.920	76.808	- 1,4	.
EU 20 (EU 15 und MOEL 5) ¹⁾	74.045	77.743	76.558	- 1,5	+ 0,6
EU 15 ¹⁾	71.524	74.019	72.518	- 2,0	+ 0,2
Deutschland	52.334	51.028	48.765	- 4,4	- 1,2
Niederlande	7.376	8.686	8.763	+ 0,9	+ 2,9
Großbritannien	3.066	3.602	3.785	+ 5,1	+ 3,6
Italien	2.534	3.119	3.153	+ 1,1	+ 3,7
Belgien und Luxemburg	2.216	2.637	2.684	+ 1,8	+ 3,2
Frankreich	1.461	1.664	1.751	+ 5,2	+ 3,1
Dänemark	879	1.159	1.309	+ 13,0	+ 6,9
Schweden	678	695	727	+ 4,7	+ 1,2
Spanien	452	632	660	+ 4,5	+ 6,5
Finnland	174	246	251	+ 1,8	+ 6,3
Griechenland	169	225	254	+ 13,1	+ 7,0
Republik Irland	123	253	332	+ 31,6	+ 18,0
Portugal	62	73	82	+ 11,3	+ 4,6
EU 12	.	4.201	4.742	+ 12,9	.
EU 10 (Erweiterung 2004)	.	3.902	4.290	+ 10,0	.
MOEL 5	2.521	3.725	4.041	+ 8,5	+ 8,2
Ungarn	729	1.296	1.398	+ 7,9	+ 11,5
Tschechien	685	1.133	1.236	+ 9,1	+ 10,3
Polen	755	820	894	+ 9,1	+ 2,9
Slowenien	201	244	249	+ 2,4	+ 3,7
Slowakei	151	232	263	+ 13,3	+ 9,7
Estland	.	39	50	+ 27,0	.
Lettland	.	55	80	+ 44,2	.
Litauen	.	53	76	+ 43,2	.
Zypern	.	13	18	+ 40,8	.
Malta	.	16	25	+ 56,8	.
2 neue EU-Länder (Erweiterung 2007)	132	299	452	+ 51,2	+ 22,8
Bulgarien ²⁾	46	68	89	+ 29,9	+ 11,5
Rumänien ²⁾	86	230	363	+ 57,5	+ 27,2
Schweiz	2.892	3.514	3.578	+ 1,8	+ 3,6
Übersee	2.917	2.457	2.586	+ 5,2	- 2,0
USA	1.876	1.389	1.497	+ 7,8	- 3,7
Japan	584	566	539	- 4,7	- 1,3
Australien und Neuseeland	279	309	333	+ 7,5	+ 3,0
Kanada	178	193	217	+ 12,0	+ 3,4
China	.	249	253	+ 1,7	.
Indien bzw. Südasien ³⁾	58	71	88	+ 24,0	+ 7,3
Russland	.	530	631	+ 19,2	.

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.

In der Wintersaison 2006/07 konnte trotz der ungünstigen Schneelage das Umsatzniveau des Vorjahres leicht übertroffen werden (+1,7%). Insgesamt wurden damit etwas mehr als 10 Mrd. € erwirtschaftet. Die Zahl der Nächtigungen lag mit 59,4 Mio. leicht unter dem Vorjahresniveau (-0,9%); die Nachfrage von inländischen Gästen stagnierte, jene der ausländischen Reisenden ging um 1,3% zurück.

Der Städtetourismus verzeichnete in der Wintersaison 2006/07 eine deutliche Steigerung der Übernachtungszahl (+3,2%), im übrigen Österreich war die Nachfrage rückläufig (-1,4%). Überdurchschnittlich starke Zuwächse meldeten St. Pölten (+24%), Bregenz (+19,2%), Eisenstadt (+16%), Salzburg (+5%) und Graz (+5%), einen Rückgang Klagenfurt (-5,5%) und Linz (-1,4%). In Wien wurde mit 3,91 Mio. Nächtigungen (+2,4%) ein neues Rekordniveau erreicht.

Für die Sommersaison 2007 wird eine relativ kräftige Steigerung der Tourismusumsätze um 5% bis 6% erwartet. Hier wirkten sich insbesondere die gute Wetterlage im Juli und August sowie die rege Wirtschaftsdynamik aus.

7.7.3 Neue Wachstumsmärkte stützen die Nachfrage

Im Kalenderjahr 2006 war die Zahl der Nächtigungen österreichischer Reisender im Inland um 2% höher als 2005, jene von ausländischen Gästen war leicht rückläufig (-0,6%). Unter den im internationalen Reiseverkehr wichtigen Herkunftsmärkten nächtigten viel weniger Gäste aus Deutschland (-4,4%) und Japan (-4,7%) in Österreich. Auf den anderen Märkten ergaben sich unterschiedlich kräftige Zuwächse, mit starken Gewinnen insbesondere auf den neuen Wachstumsmärkten in Europa und Übersee (12 neue EU-Länder, Russland, Ukraine, Türkei, USA, Kanada, Australien, Neuseeland, China und Indien: +12,4%). Die Zahl der Übernachtungen von Gästen aus der übrigen EU 15 (ohne Deutschland) stieg dagegen mit +3,3% nur mäßig (Übersicht 7.1).

Im Jahr 2007 sanken die Nächtigungen aus der EU 15 von Jänner bis Juli um 1,2%; der Rückgang fiel für Deutschland, Frankreich, Italien und Schweden relativ kräftig aus. Die Nachfrage aus den neuen Wachstumsmärkten in Europa und Übersee stieg dagegen im selben Zeitraum mit +9,5% deutlich.

7.7.4 Mittelfristige Herausforderungen im österreichischen Tourismus⁷⁾

Obwohl in den Jahren 2007 und 2008 im Durchschnitt ein deutlicher Umsatzzuwachs von 4% bis 5% zu erzielen sein wird, gilt es, den Anschluss an die internationale Wachstumstendenz zu sichern. Österreich dürfte angesichts der Strukturprobleme und der veränderten Wettbewerbsbedingungen seinen Marktanteil im internationalen europäischen Reiseverkehr im besten Fall halten können. Wenn die Tourismusentwicklung nicht durch alle Beteiligten ("Players") deutlich stärker akzentuiert wird, ist es wahrscheinlicher, dass Marktanteile verloren werden als dass sie gehalten oder ausgebaut werden können. Ohne einen Paradigmenwechsel in Richtung "neuer Märkte" und "neuer Produkte" auf Basis einer "Neuorientierung" der Tourismuspolitik wird Österreich an der internationalen Wachstumsdynamik nicht ausreichend teilhaben. Die überdurchschnittlichen Beschäftigungs- und Wertschöpfungswirkungen des Tourismus können unter diesen Bedingungen nur teilweise genutzt werden.

Der Kultur- und Städtetourismus, der Wintersporttourismus sowie erlebnisorientierte Kurzurlaube mit Wellnesskomponenten sind hier bedeutende Hoffnungsfelder. Wichtige Kernstrategien sind

- Ganzjahresorientierung,
- Internationalisierung,
- Qualitäts- und Produktivitätsoffensive,
- Innovationsorientierung und
- Destinationsbildung.

Sie sollen umgesetzt werden durch

- Verbesserung der Faktorbedingungen und Angebotsvoraussetzungen,
- Nutzung der neuen Nachfragebedingungen,
- Optimierung der Markt- und Organisationsstrukturen sowie die Verbesserung der Vertriebskanäle,
- Forcierung der Qualität und der Vielfalt der beteiligten und unterstützenden Branchen, Institutionen und Systeme sowie
- Neuorientierung der öffentlichen Tourismuspolitik.

Die hier genannten tourismusspezifischen Faktoren bestimmen neben den allgemeinen Rahmenbedingungen die Wettbewerbsposition ei-

⁷⁾ Vergleiche auch *Smeral* (2007A, 2007B).

ner Tourismusdestination. Zusätzlich kommen eventuelle exogene Zu- falls- bzw. Sonderereignisse zum Tragen.

Wenn alle "Player" auf die Hauptdeterminanten der Wettbewerbsfähigkeit einer Tourismusdestination einwirken und die Kernstrategien verfolgt werden, kann die österreichische Position gehalten oder sogar verbessert werden. Dies setzt jedoch voraus, dass alle am Tourismusgeschehen beteiligten Anbieter sowie die Politik die Tourismusentwicklung in einem deutlich größeren Ausmaß stimulieren als bisher.

Die Wirkung der Tourismuspolitik könnte durch die einheitliche Ausrichtung der Förderaktivitäten von Bund, Ländern und Gemeinden sowie der jeweiligen Institutionen auf die Beseitigung bzw. Milderung der zentralen Schwachstellen im österreichischen Tourismus (geringer Internationalisierungsgrad, hohe Saisonalität) erhöht werden. Die Produktivitäts- und Qualitätsverbesserung, die Innovationsorientierung und die Vernetzungswirkung der Förderaktivitäten sollten dabei als wichtige Nebenbedingungen fungieren. Grundsätzlich sollten Förderstrategien nach dem Gießkannenprinzip vermieden werden, wenige Förderschwerpunkte mit Programmcharakter forciert und mehr Mittel für die Förderung von touristischen Exportdienstleistungen zur Verfügung gestellt werden. Die Kleinförderungen sollten lückenlos auf allen Ebenen eingestellt werden.

7.8 Literaturhinweise

- Kronberger, R., Wolfmayr, Y., "Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen des GATS", WIFO-Monatsberichte, 2005, 78(6), S. 443-463, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25617&typeid=8&display_mode=2.
- Kronberger, R., Wörz, J., "Dienstleistungen: Export ist mehr als Warenexport" in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Österreichs Außenwirtschaft. Jahrbuch 2003/04, Wien, 2004, S. 297-319.
- Smeral, E. (2007A), Tourismusstrategische Ausrichtung 2015: Weichenstellung im österreichischen Tourismus für mehr Wachstum und Beschäftigung, WIFO, Wien, 2007, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=28918&typeid=8&display_mode=2.
- Smeral, E. (2007B), "Ausrichtung der Tourismusstrategie 2015. Weichenstellung im österreichischen Tourismus zur Steigerung von Wachstum und Beschäftigung", WIFO-Monatsberichte, 2007, 80(8), S. 675-685, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=29842&typeid=8&display_mode=2.
- UNWTO (World Tourism Organization), "World Tourism Barometer", 2007, 5(2).

Internetquellen:

- http://www.oenb.at/de/stat_melders/zabil_neu/zahlungsbilanz_bitte_melden.jsp
- http://www.statistik.at/web_de/frageboegen/unternehmen/erhebung_des_grenzueberschreitenden_dienstleistungsverkehrs/index.html

8. Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in und aus Österreich

Susanne Sieber (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan

Österreichs Direktinvestitionen stiegen in den letzten Jahren kontinuierlich. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Österreich betrug zum Jahreswechsel 2005/06 bereits 58,9 Mrd. €. Etwas geringer war der Bestand der Direktinvestitionen Österreichs im Ausland (2005 55,5 Mrd. €). Nach dem leichten Rückgang der Neuinvestitionen im Jahr 2006 wurden im 1. Halbjahr 2007 bereits wieder – sowohl aktiv- als auch passivseitig – neue Höchstwerte erzielt. Der rasche Aufholprozess Österreichs in seiner internationalen Ausrichtung spiegelt sich auch in der Direktinvestitionsquote: Hatte der Bestand der österreichischen Direktinvestitionen 1990 erst 2,9% des Bruttoinlandsproduktes betragen, so stieg dieser Wert bis zum Jahr 2006 auf 24%. Wesentlich trug dazu das Engagement österreichischer Unternehmen in Mittel- und Osteuropa bei. Unter den ausländischen Investoren in Österreich ist Deutschland nach wie vor das wichtigste Herkunftsland. Sowohl an den österreichischen Direktinvestitionsbeständen im Ausland als auch an den ausländischen Direktinvestitionen in Österreich hat der Dienstleistungssektor einen dominierenden Anteil. Die Ertragskraft österreichischer Direktinvestitionen in den MOEL verbessert sich seit Jahren merklich.

Die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft basiert nicht nur auf dem traditionellen Handel mit Waren und Dienstleistungen. Ein weiterer wichtiger Teil der österreichischen Außenwirtschaft ist die Direktinvestitionstätigkeit¹⁾. So nutzen im Zuge der Globalisierung auch österreichische Unternehmen zunehmend die Möglichkeiten zur Internationalisierung ihrer Produktion durch aktive Direktinvestitionen, ebenso wie ausländische Betriebe langfristige strategische Investitionen in Österreich tätigen (dies entspricht den passiven Direktinvestitionen Österreichs).

¹⁾ Als Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment – FDI) werden Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen mit dem Ziel einer dauernden Einflussnahme bezeichnet (OeNB, 2007, Pfaffermayr – Stankovsky, 1999). Die OeNB-Erhebung der Direktinvestitionsbestände umfasst allerdings nur Beteiligungen von mindestens 10% mit einem investierten Nominalkapital von mindestens 72.000 € (OeNB, 2007).

8.1 Österreichs Position im internationalen Vergleich

Der globale Wirtschaftsaufschwung erzeugte auch für die weltweiten ausländischen Direktinvestitionen (ADI) ein günstiges Klima. So entwickelten sich die weltweiten Direktinvestitionsflüsse im Jahr 2006 äußerst dynamisch (siehe dazu im Detail Kapitel 3.4). Die passiven FDI-Flüsse stiegen 2006 bereits das dritte Jahr in Folge auf über 1.000 Mrd. € und näherten sich dem Höchstwert des Jahres 2000 (UNCTAD, 2007). Die weltweiten aktiven Direktinvestitionsflüsse betrugen zuletzt – nach einer Steigerung um weit mehr als ein Drittel gegenüber 2005 – 968 Mrd. €.

In Österreich entwickelten sich die Direktinvestitionsflüsse in den letzten Jahren ebenso günstig, der Rückgang im Jahr 2006 (aktive Direktinvestitionen²⁾ 7,9 Mrd. €, passive Direktinvestitionen 4,5 Mrd. €) dürfte temporär gewesen sein. Gemäß den Daten der OeNB³⁾ ergaben sich im 1. Halbjahr 2007 sowohl für die aktiven Direktinvestitionen (14 Mrd. €) als auch für die passiven (12 Mrd. €) neue Höchstwerte.

Auch Österreichs Direktinvestitionsbestände erhöhten sich in den letzten Jahren kontinuierlich. Gemessen am Anteil an den gesamten weltweiten Direktinvestitionsbeständen hat Österreich seine Position sowohl aktiv- als auch passivseitig in den letzten Jahren erheblich verbessert. So stieg der Anteil der österreichischen aktiven Direktinvestitionen von 0,37% im Jahr 1999 auf zuletzt über 0,6%. Einen wesentlichen Beitrag zu dieser Entwicklung lieferten die umfangreichen Investitionen österreichischer Unternehmen in Mittel- und Osteuropa (die Bedeutung dieser Region für die österreichischen aktiven Direktinvestitionen wird in Kapitel 8.2.2 näher beschrieben). Ebenso deutlich nahm der Anteil der österreichischen an den gesamten weltweiten passiven Direktinvestitionsbeständen zu (1999 0,48%, 2005 0,69%; Übersicht 8.1).

Insbesondere die passiven Direktinvestitionsbestände Österreichs wurden 2005 beträchtlich ausgeweitet (+28,6% gegenüber dem Vorjahr), sie betrugen zum Jahreswechsel 2005/06 bereits 58,9 Mrd. €. Dieser Zuwachs 2005 war jedoch nur zu einem geringen Teil auf tatsächliche Unternehmensübernahmen oder die Errichtungen von neuen Produktionsstätten zurückzuführen – der Bestand an Nominalkapital stieg um nur etwa 200 Mio. €. Ein Teil ergab sich aus Bewertungsgewinnen im Rahmen von Konzernrestrukturierungen (OeNB, 2007). Der Bestand der

²⁾ Direktinvestitionen im engeren Sinn, d. h. ohne Flüsse für Grundstückskäufe und ohne Aktivitäten von SPE (Special Purpose Entities).

³⁾ http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/direktinvestition/en/direktinvestitionen.jsp#tcm:14-4968.

aktiven Direktinvestitionen Österreichs war Ende 2005 mit 55,5 Mrd. € um 11,5% höher als im Vorjahr.

Übersicht 8.1: Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich

	Aktive Direktinvestitionsflüsse			Aktive Direktinvestitionsbestände		
	Welt	Österreich	Österreich	Welt	Österreich	Österreich
	Mrd. €	Mrd. €	Anteile in %	Mrd. €	Mrd. €	Anteile in %
1999	1.039	2,85	0,27	5.181	19,04	0,37
2000	1.341	5,98	0,45	6.673	26,67	0,40
2001	832	3,38	0,41	7.537	32,35	0,43
2002	572	6,14	1,07	7.089	40,51	0,57
2003	495	6,08	1,23	6.951	44,31	0,64
2004	706	6,47	0,92	7.453	49,77	0,67
2005	673	9,01	1,34	8.967	55,48	0,62
2006	968	7,94	0,82	9.472	.	.

	Passive Direktinvestitionsflüsse			Passive Direktinvestitionsbestände		
	Welt	Österreich	Österreich	Welt	Österreich	Österreich
	Mrd. €	Mrd. €	Anteile in %	Mrd. €	Mrd. €	Anteile in %
1999	1.030	2,59	0,25	4.917	23,36	0,48
2000	1.527	9,23	0,60	6.244	32,70	0,52
2001	930	6,36	0,68	7.047	38,95	0,55
2002	658	0,15	0,02	6.474	41,49	0,64
2003	499	5,49	1,10	6.481	42,63	0,66
2004	597	2,56	0,43	7.026	45,77	0,65
2005	760	8,67	1,14	8.517	58,87	0,69
2006	1.040	4,54	0,44	9.111	.	.

Q: Welt: UNCTAD, World Investment Report 2007; Österreich: OeNB (Stand 16. Oktober 2007); WIFO-Berechnungen.

Die erhebliche Zunahme des Internationalisierungsgrades Österreichs – gemessen an den Direktinvestitionsbeständen in Prozent des Bruttoinlandsproduktes – im Vergleich mit anderen Industrieländern (Übersicht 8.7 in den Statistischen Übersichten) macht den raschen Aufholprozess der österreichischen Wirtschaft in ihrer internationalen Ausrichtung sichtbar. 1990 hatte die Direktinvestitionsquote gemessen an den aktiven Beständen erst 2,9% des BIP betragen, bis zum Jahr 2006 stieg sie auf mehr als das Achtfache (24%). Diese Zuwächse liegen deutlich über jenen im Durchschnitt der EU 25, allerdings gingen sie von einem wesentlich niedrigeren Niveau aus. Eine noch raschere Steigerung wies unter den Vergleichsländern in Übersicht 8.7 in den Statistischen Übersichten lediglich Spanien auf. Trotz dieser äußerst günstigen Entwicklung lag die Investitionsquote 2006 weit unter dem Durchschnitt der EU 25 (aktive FDI-Bestände 44,9% des BIP).

In den passiven FDI war der Aufholprozess weniger deutlich ausgeprägt, allerdings ging er von einem Anfang der neunziger Jahre bereits höheren Niveau aus (passive Direktinvestitionsbestände 1990 6,6% des BIP). Die Zunahme des Internationalisierungsgrades entspricht ungefähr jener im Durchschnitt der EU 25. In den skandinavischen Ländern Finnland und Schweden vollzog sich ein bedeutend rascherer Aufholprozess von niedrigerem Niveau aus, die passiven Direktinvestitionsbestände machten 2006 30% (Finnland) und sogar deutlich über 50% des BIP aus (Schweden). Im Durchschnitt der EU 25 betragen sie 38%. Österreichs Internationalisierungsgrad liegt also mit einem Anteil der passiven Direktinvestitionsbestände am BIP von 24,2% noch immer weit zurück.

Insbesondere dank des Aufholprozesses der aktiven Direktinvestitionen schloss sich im Jahr 2003 erstmals die Direktinvestitionslücke: Der Bestand der aktiven Direktinvestitionen Österreichs überstieg den Investitionsbestand des Auslandes in Österreich um 1,7 Mrd. €. Im Jahr 2006 ergab sich allerdings wieder ein negativer Direktinvestitionssaldo. Aufgrund der weiterhin lebhaften Direktinvestitionstätigkeit österreichischer Unternehmen wird in Zukunft jedoch tendenziell eine ausgeglichene bis positive Direktinvestitionsbilanz erwartet.

8.2 Entwicklung und Struktur der österreichischen aktiven und passiven Direktinvestitionen nach Regionen⁴⁾

8.2.1 Regionale Struktur der aktiven Direktinvestitionsbestände 2005 und Veränderung seit 1990

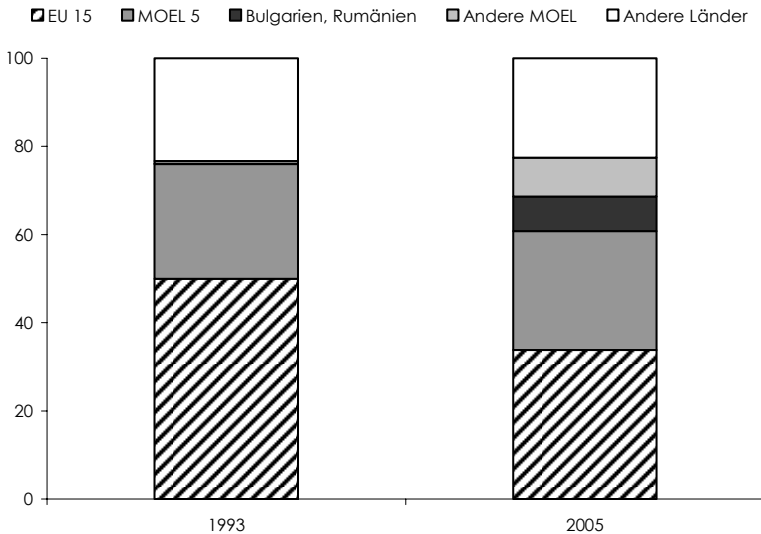
Anders als im Warenaußenhandel haben die Länder der EU 15, insbesondere Deutschland, als Ziel von österreichischen Direktinvestitionen (Bestände) eine geringere Rolle. Wurden 2005 mehr als zwei Drittel aller österreichischen Warenexporte in die anderen Länder der EU 15 geliefert, so entfiel auf diese Länder nur etwa ein Drittel des weltweiten Bestands österreichischer Direktinvestitionen. Zudem hat dieser Anteil seit 1990 deutlich abgenommen: Anfang der neunziger Jahre hatte er noch mehr als die Hälfte betragen. Der Anteil von Deutschland verringert sich ebenfalls seit Anfang der neunziger Jahre beständig, von ursprünglich fast einem Viertel (24,4%) halbierte er sich auf etwa

⁴⁾ Die Angaben in allen folgenden Unterkapiteln, sofern nicht anders angegeben, basieren auf Daten der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB). Besonderer Dank gilt Herrn Dr. Dell'mour, welcher zusätzlich zu den publizierten Werten Sonderauswertungen zur Verfügung stellte.

ein Achtel (12,7%) des gesamten österreichischen Bestands an weltweiten Direktinvestitionen im Jahr 2005. Dennoch ist Deutschland noch immer ein wichtiger Markt für Direktinvestitionen (Breuss, 2006B, S. 51).

Abbildung 8.1: Aktive Direktinvestitionsbestände Österreichs

Anteile wichtiger Zielregionen in %



Q: OeNB.

Diesem Rückgang in der EU 15 steht ein überproportionaler Anstieg der Direktinvestitionsbestände in den mittel- und osteuropäischen Ländern gegenüber. Seit 1990 hat sich der Anteil der MOEL 19 an den gesamten österreichischen Direktinvestitionen fast vervierfacht, er erreichte 2005 einen neuen Höchstwert von 43,6% aller österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland. Diese Entwicklung verlief in zwei Wellen: Nach den ersten Investitionen in den östlichen Nachbarstaaten engagierten sich die österreichischen Unternehmen auch vermehrt in weiter entfernten Regionen in Mittel- und Osteuropa. Bereits 1992 erreichte der Anteil der MOEL 5 23,5% und zwei Jahre später sogar 29,3%; seither schwankte er zwischen diesen beiden Werten⁵⁾. Die

⁵⁾ Auch innerhalb der MOEL 5 verlief die Entwicklung heterogen: Während die Direktinvestitionstätigkeit in Ungarn gemessen am Anteil bereits 1993 ihren Höhepunkt erreichte (mit

deutlich stärkere Dynamik ging danach von den Investitionen Österreichs in den anderen Regionen der MOEL 19 aus. Von weit unter 2% in der ersten Hälfte der neunziger Jahre stieg deren Anteil in einem rasanten Aufholprozess auf fast 17% des Gesamtkapitals der weltweiten Direktinvestitionsbestände Österreichs im Jahr 2005.

8.2.2 Bedeutung Mittel- und Osteuropas für die aktiven Direktinvestitionen Österreichs

Wie die überdurchschnittliche Zunahme des Anteils an den gesamten Direktinvestitionen zeigt, gewann Mittel- und Osteuropa seit Anfang der neunziger Jahre als Zielregion von österreichischen Direktinvestitionen beträchtlich an Bedeutung.

Übersicht 8.2: Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in Mittel- und Osteuropa 2006

	Rang	Anteile an den gesamten passiven Direktinvestitionsbeständen des Landes in %
Bosnien-Herzegowina ¹⁾	1	34,8
Slowenien	1	32,3
Bulgarien	1	25,9
Kroatien	1	20,3
Rumänien	2	12,1
Slowakei	3	14,8
Ungarn ¹⁾	3	11,1
Tschechien ¹⁾	3	11,1
Ukraine	3	7,6
Serbien	4	10,7
Montenegro	4	9,0
Polen ¹⁾	5	5,0

Q: wiw, WIFO-Datenbank. – ¹⁾ 2005.

In Slowenien, Bulgarien und Kroatien war Österreich im Jahr 2006 der wichtigste Investor, ebenso in Bosnien-Herzegowina im Jahr 2005⁴⁾ mit einem Anteil von jeweils über 20%, teils sogar über 30% der gesamten Direktinvestitionsbestände des jeweiligen Landes.

17,5% der Gesamtinvestitionsbestände) und der seither beständig sank, stieg der Anteil der Direktinvestitionsbestände in Polen bis zuletzt; mit 5,3% war er im Jahr 2005 noch immer niedriger als in Ungarn (7%). Am höchsten war der Anteil an den gesamten österreichischen Beständen seit 1990 in Slowenien 1998, in der Slowakei 2001 und zuletzt in Tschechien 2002.

⁴⁾ Für Bosnien-Herzegowina, Ungarn, Tschechien und Polen liegen noch keine Werte für das Jahr 2006 vor.

Die außergewöhnliche Position Österreichs in Mittel- und Osteuropa ist an den Marktanteilen abzulesen: Während 2006 nur 0,6% der weltweiten grenzüberschreitenden Direktinvestitionen auf Österreich entfielen (Übersicht 8.3), betrug der Marktanteil Österreichs in den MOEL 5 7,5% sowie 5,4% in den MOEL 19. Insbesondere in der starken Präsenz in den MOEL 5 spiegelt sich das frühe Engagement der österreichischen Wirtschaft (Breuss, 2006B) bereits kurz nach der Ostöffnung 1989, welches die Wirtschaftsbeziehungen auch durch Unternehmensgründungen und Kooperationen vertiefte.

Übersicht 8.3: Entwicklung des österreichischen Marktanteils an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	In %												
MOEL 19	14,2	13,0	8,1	7,4	6,5	5,3	5,0	5,1	5,4	6,2	6,3	5,9	5,4
MOEL 5	.	15,6	10,1	9,7	8,6	7,1	6,4	7,3	7,7	8,8	8,5	7,7	7,5
Tschechien	11,9	16,2	12,1	12,3	11,9	9,1	7,4	9,0	8,3	11,4	9,9	9,9	9,6
Slowakei	.	16,6	15,0	15,0	21,1	18,5	18,1	24,9	28,0	16,9	15,9	16,3	15,1
Ungarn	24,6	22,8	13,2	12,5	9,3	8,1	7,3	7,6	8,8	9,9	9,0	8,3	7,4
Slowenien	12,2	11,8	14,7	17,5	17,8	19,2	20,9	20,6	20,8	24,7	20,1	14,8	20,3
Polen	3,2	2,5	2,0	2,1	2,6	2,0	2,2	2,5	2,7	3,0	4,2	3,6	3,9
Bulgarien	.	.	1,5	2,2	2,5	1,3	4,7	5,6	10,1	11,8	21,3	10,1	12,9
Rumänien	1,6	0,3	0,5	.	2,0	3,1	3,2	4,3	5,0	7,6	5,7	10,6	13,0
Kroatien	3,8	29,0	18,9	8,3	15,0	17,8	15,0	16,2	13,6	16,5	17,8	15,4	19,0
Serbien, Montenegro	0,2	0,1	0,2	0,2	5,0	3,1	6,2	7,9	9,8
Russland	2,6	3,4	0,4	0,4	1,5	-0,1	0,6	0,6	1,4	1,6	1,9	1,4	0,5
Ukraine	2,3	0,9	0,6	0,5	0,9	1,0	0,8	1,4	1,7	1,9	1,8	2,4	3,5
Welt	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6

Q: OeNB, wiw, UNCTAD, WIFO-Berechnungen. Österreichische aktive Direktinvestitionsbestände im jeweiligen Land (laut OeNB, aus der Sicht Österreichs) in Relation zu den gesamten passiven Direktinvestitionsbeständen in dem jeweiligen Land (laut wiw, aus der Sicht des Partnerlandes).

Von 1993 bis 2000 verringerte sich Österreichs Marktanteil an den aktiven Direktinvestitionsbeständen in den MOEL 5 und MOEL 19 kontinuierlich und ist seither weitgehend konstant. Ähnlich wie im Außenhandel dürften die spezifischen Kenntnisse der Ostmärkte den österreichischen Unternehmen auch für die Direktinvestitionstätigkeit einen Wettbewerbsvorteil verschafft haben, welcher in ursprünglich außergewöhnlich hohen Marktanteilen resultierte. Indem die Konkurrenten aus anderen Ländern nachzogen, gingen in den neunziger Jahren Marktanteile verloren; das Niveau des Marktanteils ist jedoch weiterhin überdurchschnittlich (siehe dazu weiter unten). Zugleich verlagerte sich das Hauptinteresse der österreichischen Investoren aus den

MOEL 5 in weiter entfernte Regionen wie Rumänien, Bulgarien oder die Ukraine.

Während die Marktanteile Deutschlands (20,1%) oder der Niederlande (21,5%) in den MOEL 5 wesentlich höher sind als die Österreichs, zeigen die standardisierten Marktanteile die überproportionale Bedeutung der MOEL-Region für die Direktinvestitionstätigkeit der österreichischen Unternehmen (Übersicht 8.9 in den Statistischen Übersichten). Sie vergleichen das Verhältnis zwischen den Marktanteilen zweier Länder in den ausgewählten Regionen mit dem Verhältnis der weltweiten Marktanteile der beiden Länder⁷⁾. Sowohl für Deutschland als auch für die Niederlande ergibt sich ein standardisierter Marktanteil von deutlich unter 100; ihre Position ist demnach wesentlich schwächer als die Österreichs.

8.2.3 Motive der aktiven Direktinvestitionstätigkeit Österreichs

Diese gute Position und aktive Rolle österreichischer Unternehmen insbesondere in Mittel- und Osteuropa wird jedoch unter bestimmten Gesichtspunkten auch kritisch gesehen. In der öffentlichen Diskussion dominiert dabei die Angst vor der Verlagerung von Teilen der Produktion oder von gesamten Produktionsstätten ins Ausland. Gemäß der OeNB-Befragung zu den Motiven der Direktinvestitionen (OeNB, 2007, S. 42) steht die rein kostenorientierte Auslagerung (z. B. in Länder mit niedrigerem Lohnniveau) aber deutlich im Hintergrund. Am häufigsten wird das Motiv der Erschließung neuer Märkte genannt, d. h. der überwiegende Teil der aktiven Direktinvestitionen Österreichs ist marktmotiviert, im Vordergrund steht somit das Motiv, die eigenen Produkte und Dienstleistungen auch auf internationalen Märkten anbieten zu wollen⁸⁾. Selbst wenn einzelne Produktionsstätten aus Kostengründen in Länder mit niedrigerem Lohnniveau verlagert wurden, mag dieser Prozess unter Umständen geholfen haben, die inländische Produktion wettbewerbsfähig zu erhalten.

Weitere Motive der Direktinvestitionstätigkeit neben der Erschließung und direkten Belieferung neuer Märkte ("market seekers") oder der kostengünstigeren Produktion ("efficiency seekers") können die Siche-

⁷⁾ Der standardisierte Marktanteil des Konkurrenzlandes hat den Wert 100, wenn der Marktanteil des Konkurrenzlandes zum österreichischen Marktanteil in dieser Zielregion im selben Verhältnis steht wie die entsprechenden Marktanteile an den weltweiten Direktinvestitionen.

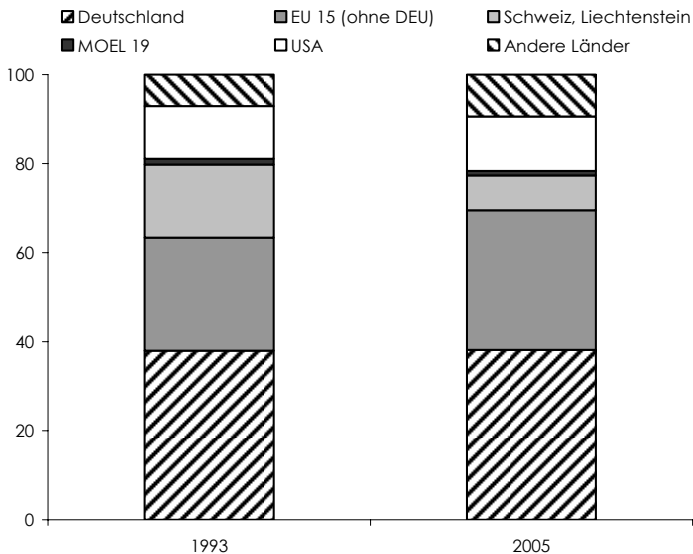
⁸⁾ Interessant wäre, ob eine getrennte Auswertung für die Sachgüterzeugung und den Dienstleistungssektor signifikante Unterschiede zutage brächte. Da im Außenhandel mit Dienstleistungen aufgrund der technischen Natur der Dienstleistung Barrieren auftreten, könnte hier das Markterschließungsmotiv überdurchschnittlich oft genannt werden.

zung und Erschließung von Ressourcen ("resource seekers") oder die Erschließung und Sicherung strategischer Positionen ("strategic asset seekers") sein.

8.2.4 Regionale Struktur der passiven Direktinvestitionsbestände

Abbildung 8.2: Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich

Anteile wichtiger Herkunftsländer und -regionen in %



Q: OeNB.

Deutschland ist nach wie vor der wichtigste Investor in Österreich – mit einem Anteil von 38% der gesamten passiven Direktinvestitionsbestände (Abbildung 8.2) und 42,2% der Beteiligungen. Allerdings verringerte sich der Anteil Deutschlands an den gesamten FDI-Beständen seit 2000 und war zuletzt ungefähr gleich hoch wie 1993. Deutlich zugenommen hat indes der Anteil der anderen Länder der EU 15 (2005: 31,3%), zum Großteil auf Kosten des Anteils der Schweizer Investoren in Österreich – dieser lag zuletzt bei nur mehr 7,9%.

Der EU-Beitritt und die Ostöffnung haben Österreichs Attraktivität als Standort für regionale Headquarters bedeutend erhöht (Breuss, 2006A). Ein großer Teil der österreichischen aktiven Direktinvestitionen

in den MOEL 5 wird von in Österreich ansässigen Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen durchgeführt, Österreich hat somit eine "Brückenkopffunktion" (*Stankovsky – Wolfmayr-Schnitzer, 1996*).

8.3 Branchenstruktur der Investitionen in Österreich und der österreichischen Investitionen im Ausland

8.3.1 Aktive Direktinvestitionen nach Branchen

Der Großteil der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland wird im Dienstleistungssektor getätigt (76,1% des gesamten Direktinvestitionsbestands und 67% der Beteiligungen). Die Direktinvestitionen in den Dienstleistungssektor entwickelten sich zudem in den letzten neun Jahren dynamischer als jene in den Sachgüterbereich: Während sich der Direktinvestitionsbestand im Bereich der Dienstleistungen zwischen 1996 und 2005 mehr als verfünffachte, stiegen die Investitionen in der Sachgütererzeugung nur auf etwas mehr als das Vierfache. Die größere Bedeutung der Direktinvestitionen im tertiären Sektor als in der Sachgütererzeugung hängt mit der eingeschränkten Handelbarkeit von Dienstleistungen zusammen: Leistungen, die nicht über den Außenhandel vertrieben werden können, werden etwa über ein Tochterunternehmen im Ausland angeboten.

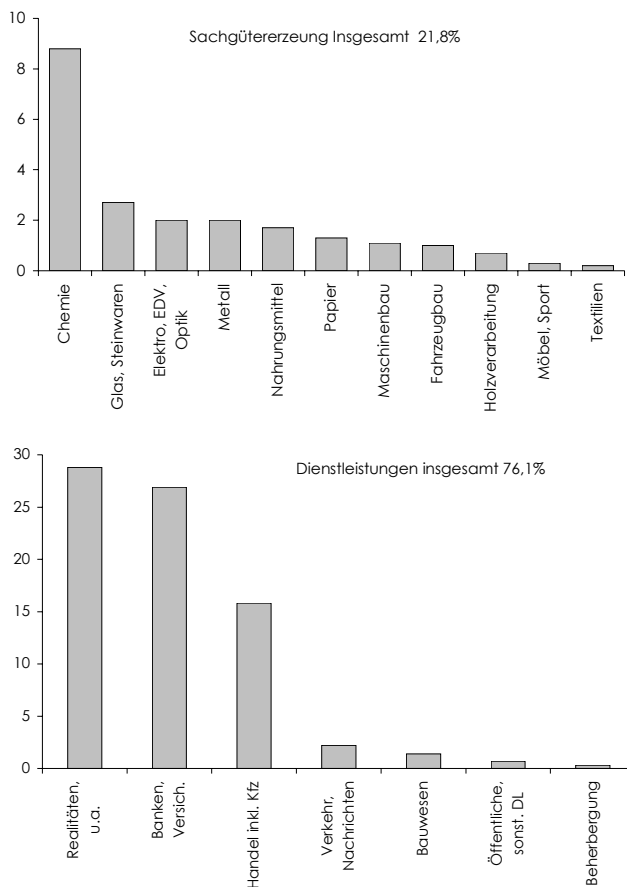
Innerhalb des Dienstleistungssektors dominieren das Realitätenwesen und die sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungen (28,8%), das Kredit- und Versicherungswesen (26,9%) sowie der Handel (15,8%). Unter den produzierenden Sektoren ist der Anteil der Chemieindustrie (mit 8,8% der gesamten Direktinvestitionsbestände) besonders hoch.

Die Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern oder -regionen (Übersicht 8.11 in den Statistischen Übersichten) ist durch einen überproportional hohen Anteil des Banken- und Versicherungssektors in Mittel- und Osteuropa geprägt (MOEL 19 46,4%, Tschechien 57,6%). Nur 26,9% der weltweiten österreichischen Direktinvestitionen entfielen jedoch auf das Kredit- und Versicherungswesen, an den Investitionen in der EU 15 erreichte dieser Sektor sogar nur 5,3%. Sowohl in der EU 15 als auch in Deutschland sind hingegen das Realitätenwesen und die unternehmensbezogenen Dienste überdurchschnittlich vertreten (54,3% bzw. 55,9%, allerdings einschließlich Holdinggesellschaften; *Dell'mour, 2007C*).

Im Banken- und Versicherungssektor sind nicht nur der Branchenanteil an den österreichischen Investitionen in Ost-Mitteuropa überproportional hoch, sondern auch die Marktanteile (MOEL 5 21,3%, Slowakei 56,6%; Übersicht 8.12 in den Statistischen Übersichten). Das Niveau der Direktinvestitionsbestände im Kredit- und Versicherungswesen insge-

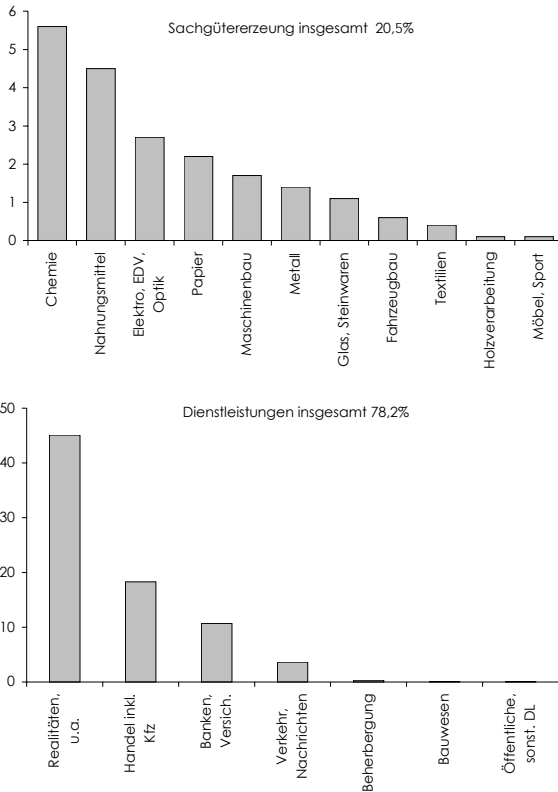
samt sank 2005 erstmals seit 1996; dieser Rückgang war jedoch auf die Auflösung von Offshore-Gesellschaften in der Karibik zurückzuführen (OeNB, 2007).

Abbildung 8.3: Branchenstruktur der österreichischen aktiven Direktinvestitionen 2005
Anteile an den gesamten Direktinvestitionsbeständen in %



Q: OeNB. Anmerkung: Direktinvestitionsbestände in den Sektoren Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Energie – hier nicht abgebildet – erzielten zusammen einen Anteil von 2,1% 2005.

Abbildung 8.4: Branchenstruktur der österreichischen passiven Direktinvestitionen 2005
Anteile an den gesamten Direktinvestitionsbeständen in %



Q: OeNB. Anmerkung: Direktinvestitionsbestände in den Sektoren Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Energie – hier nicht abgebildet – erzielten zusammen einen Anteil von 1,3% 2005.

8.3.2 Passive FDI nach Branchen

Auch unter den ausländischen Direktinvestitionsbeständen im Inland dominiert der Dienstleistungssektor bei weitem (2005 78,2%). Wichtige Sektoren sind zudem auch hier das Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen (45,1%), der Handel (18,3%) sowie das Kredit- und Versicherungswesen (10,7%). Unter den produzierenden Branchen ergibt sich ähnlich wie für die aktiven Direktinvestitionsbestände ein besonders hoher Anteil der Investitionen in die Chemieindustrie (5,6%).

8.4 Beschäftigungsentwicklung

8.4.1 Beschäftigung in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

Im Jahr 2005 waren in Unternehmen mit österreichischen Direktinvestitionen im Ausland 431.744 Personen⁹⁾ beschäftigt. Der Beschäftigungsstand hat sich damit gegenüber 1996 mehr als verdreifacht und gegenüber 1990 fast verzehnfacht.

Übersicht 8.4: Regionale Verteilung der Beschäftigten in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Personen									
Insgesamt	135.430	161.367	187.654	199.164	248.628	270.136	299.074	327.696	370.525	431.744
Deutschland	23.759	23.735	32.936	33.680	34.866	25.011	35.270	35.444	38.335	43.467
Ungarn	46.036	51.669	52.492	49.288	48.514	54.217	50.806	55.345	57.680	55.661
Tschechien	25.202	27.683	31.088	32.934	49.803	50.589	57.987	61.091	56.555	61.868
MOEL 5	82.742	98.499	108.907	112.569	141.012	156.629	165.418	179.228	171.837	180.836
MOEL 19	85.400	106.200	121.100	128.100	162.400	190.200	209.400	233.400	266.178	304.554
EU 15	39.050	39.438	50.543	49.849	57.571	53.071	61.880	64.000	67.472	82.823
EU 25	122.057	138.284	159.841	163.374	198.834	210.104	228.018	244.049	239.999	264.744
	Anteile in %									
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Deutschland	17,5	14,7	17,6	16,9	14,0	9,3	11,8	10,8	10,3	10,1
Ungarn	34,0	32,0	28,0	24,7	19,5	20,1	17,0	16,9	15,6	12,9
Tschechien	18,6	17,2	16,6	16,5	20,0	18,7	19,4	18,6	15,3	14,3
MOEL 5	61,1	61,0	58,0	56,5	56,7	58,0	55,3	54,7	46,4	41,9
MOEL 19	63,1	65,8	64,5	64,3	65,3	70,4	70,0	71,2	71,8	70,5
EU 15	28,8	24,4	26,9	25,0	23,2	19,6	20,7	19,5	18,2	19,2
EU 25	90,1	85,7	85,2	82,0	80,0	77,8	76,2	74,5	64,8	61,3

Q: OeNB.

Die große Bedeutung der Direktinvestitionen in den MOEL 19 – die bereits anhand des Anteils an den gesamten österreichischen Direktinvestitionsbeständen (43,6%; Übersicht 8.8 in den Statistischen Übersichten) und am Anteil an der Zahl der Beteiligungen (mit über 50%) gezeigt wurde – wird anhand der Zahl der in Tochterunternehmen Be-

⁹⁾ Die Beschäftigungswerte in diesem Kapitel sind jeweils gewichtet mit dem österreichischen bzw. ausländischen Anteil am Nominalkapital.

schäftigen noch deutlicher: 70,5% der Arbeitskräfte in Unternehmen mit österreichischen Direktinvestitionen entfielen im Jahr 2006 auf die MOEL 19.

Die Beschäftigung in österreichischen Tochterunternehmen im Ausland nahm in den letzten Jahren rasch zu und überstieg 2001 (270.136) erstmals die Zahl der in ausländischen Unternehmen in Österreich Beschäftigten (245.559).

8.4.2 Beschäftigung in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich

Übersicht 8.5: Regionale Verteilung der Beschäftigten in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Personen									
Insgesamt	211.726	211.475	228.450	228.427	251.234	245.559	244.812	240.928	232.802	220.692
Deutschland	103.736	105.512	114.838	115.980	127.737	133.792	133.658	129.088	124.821	115.733
USA	21.853	22.681	23.973	24.057	23.923	20.725	20.620	18.493	15.930	16.669
Schweiz, Liechtenstein	32.084	31.676	31.151	30.092	36.812	29.942	28.037	30.617	30.744	29.087
Euro-Raum 12	132.269	133.054	148.225	148.981	163.014	168.974	170.012	164.064	159.044	146.331
EU 25	147.335	146.788	164.369	165.402	179.186	185.418	186.314	183.222	178.046	166.543
EU 15	146.678	146.027	163.609	164.730	178.520	184.639	185.559	182.490	177.220	165.748
MOEL 19	851	786	893	779	680	801	714	687	778	888
	Anteile in %									
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Deutschland	49,0	49,9	50,3	50,8	50,8	54,5	54,6	53,6	53,6	52,4
USA	10,3	10,7	10,5	10,5	9,5	8,4	8,4	7,7	6,8	7,6
Schweiz, Liechtenstein	15,2	15,0	13,6	13,2	14,7	12,2	11,5	12,7	13,2	13,2
Euro-Raum 12	62,5	62,9	64,9	65,2	64,9	68,8	69,4	68,1	68,3	66,3
EU 25	69,6	69,4	71,9	72,4	71,3	75,5	76,1	76,0	76,5	75,5
EU 15	69,3	69,1	71,6	72,1	71,1	75,2	75,8	75,7	76,1	75,1
MOEL 19	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4

Q: OeNB.

Im Gegensatz zur Zahl der Beschäftigten in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland verringerte sich die Belegschaft in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich seit 2001 kontinuierlich auf 220.692 im Jahr 2005. Mehr als die Hälfte dieser Beschäftigten arbeiten für deutsche Unternehmen, aber auch auf Un-

ternehmen mit Sitz in der Schweiz oder in den USA entfiel ein bedeutender Anteil (13,2% bzw. 7,6%). Im Jahr 1999 übertraf die Zahl der Beschäftigten im Dienstleistungssektor erstmals jene der Sachgütererzeugung, im Jahr 2005 waren bereits 57,7% aller in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich Beschäftigten im Dienstleistungssektor tätig.

8.5 Rentabilität der Direktinvestitionen

Die Rentabilität der Direktinvestitionen wird im Folgenden anhand der Eigenkapitalrentabilität (Nettojahresergebnis dividiert durch das Eigenkapital abzüglich des Nettogewinnes) untersucht.

Die Eigenkapitalrentabilität der aktiven Direktinvestitionen Österreichs stieg 2005 zum vierten Mal in Folge auf nunmehr 10,8%. Regional sind jedoch deutliche Unterschiede zu erkennen: Erneut ging ein wichtiger Impuls von Mittel- und Osteuropa aus. Waren die Investitionen in den MOEL 19 vor 15 Jahren noch defizitär gewesen, so erwirtschafteten sie im Jahr 2000 bereits eine Rentabilität von 10,4% und im Jahr 2005 von 15,6%. Die Eigenkapitalrentabilität der Investitionen in Mittel- und Osteuropa übertraf daher die Erträge in der EU 15 (2005 4,1%) bei weitem. Die österreichischen Unternehmen konnten somit die Chancen der Globalisierung, insbesondere die sich aus der Ostöffnung ergebenden Möglichkeiten, gut nutzen.

Übersicht 8.6: Rentabilität österreichischer Beteiligungen in ausgewählten Ländern Mittel- und Osteuropas

	1995	2000	2001	2002 In %	2003	2004	2005
MOEL 19	- 1,3	10,4	12,5	11,3	13,9	15,2	15,6
Ungarn	0,3	12,7	19,4	12,4	12,7	15,7	14,4
Tschechien	- 6,9	10,5	9,6	11,9	15,4	16,8	16,5
Slowakei	- 0,6	14,9	21,7	16,2	14,6	16,8	15,9
Polen	- 7,4	10,6	5,4	0,7	5,2	15,4	21,9
EU 15	0,9	3,9	- 0,6	6,4	4,6	5,7	4,1
Insgesamt	1,4	6,0	4,8	8,2	8,5	9,8	10,8

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen.

Trotz des Aufholprozesses liegt die Rentabilität der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland jedoch weiterhin unter jener der passiven Direktinvestitionsbestände. Die Rentabilität der Investitionen ausländischer Unternehmen in Österreich nahm im Jahr 2005 zudem kräftig zu (um mehr als 24% auf 13,8%). Dieser Vorsprung der ausländischen Be-

teilungen in Österreich mag auf die unterschiedliche Altersstruktur der Investitionen zurückgehen – das Alter spielt eine bedeutende Rolle für die Ertragskraft von Beteiligungen (OeNB, 2007). Weil die österreichischen Direktinvestitionen im Ausland typischerweise "jung" sind, dürfte ihre Rentabilität in den nächsten Jahren weiter steigen.

8.6 Literaturhinweise

- Altzinger, W., On the Earnings of Austrian Affiliates in the New EU Member Countries, Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für Volkswirtschaftslehre, Beitrag zur NOEG-Tagung, Wien, 2006.
- BMW, "Grenzüberschreitende Direktinvestitionen", in Österreichs Außenwirtschaft. Jahrbuch 2003/04, Wien, 2004, S. 130-147.
- Breuss, F. (2006A), "Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung. Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich", WIFO Working Papers, 2006, (270), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=26294&typeid=8&display_mode=2.
- Breuss, F. (2006B), "Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?", WIFO Working Papers, 2006, (280), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=27318&typeid=8&display_mode=2.
- Dell'mour, R. (2007A), "Banken dominieren die Direktinvestitionen. Direktinvestitionsstatistik im ersten Halbjahr 2007", OeNB Statistiken – Daten & Analysen, 2007, (Q4/07).
- Dell'mour, R. (2007B), "Österreich baut Position als Ostinvestor aus – Ausländer füllen Kapitalpolster in Österreich. Ergebnisse der Direktinvestitionsbefragung 2005", OeNB Statistiken – Daten & Analysen, 2007, (Q3/07).
- Dell'mour, R. (2007C), "Österreich nutzt die Chancen der Globalisierung. Die Zahlungsbilanz Österreichs im Jahr 2006", OeNB Statistiken – Daten & Analysen, 2007, (Q3/07).
- Dell'mour, R. (2007D), "Wirtschaftsstatistik und Globalisierung", OeNB Statistiken – Daten & Analysen, 2007, (Q1/07).
- Hunya, G., Schwarzhappel, M., Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe: Shift to the East, wiiw, Wien, 2007.
- Hunya, G., Stankovsky, J., WIIW-WIFO Database. Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe with Special Attention to Austrian FDI Activities in this Region, wiiw, WIFO, Wien, 2004.
- OeNB, "Direktinvestitionen 2005. Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Stand per Ende 2005", Sonderheft Statistiken, September 2007.
- Pfaffermayr, M., Stankovsky, J., Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen, WIFO, Wien, 1999.
- Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteleuropa", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(8), S. 613-626, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=26942&typeid=8&display_mode=2.
- Stankovsky, J., Direktinvestitionen in Osteuropa. Bestimmungsründe, Umfang, Branchenstruktur, Studie im Auftrag der Bank Austria, WIFO, 1994.

- Stankovsky, J., "Österreichs Direktinvestitionen in Osteuropa", WIFO-Monatsberichte, 1999, 72(2), S. 113-127, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=646&typeid=8&display_mode=2.
- Stankovsky, J., "Direktinvestitionen in Osteuropa," in Puwein, Breuss, F., Huber, P., Mayerhofer, P., Palme, G., Schebeck, F., Stankovsky, J., Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die Wirtschaft Österreichs, WIFO, Wien, 2002, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=23169&typeid=8&display_mode=2.
- Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y., Österreich als Standort für Ostzentralen, WIFO, Wien, 1996.
- UNCTAD, World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNO, New York–Genf, 2007.

Literaturüberblick

9. Entwicklungschancen für die Entwicklungsrunde – Ansichten zur Doha Development Agenda (DDA)

Olga Pindyuk (wiw)

Die Fortschritte in der Doha-Entwicklungsrunde, der gegenwärtigen multilateralen Verhandlungsrunde zur Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO, sind bis jetzt aufgrund der vielen Rückschläge als eher gering einzustufen. Den ersten großen Rückschlag erfuhr die Liberalisierungsrunde bereits im September 2003, als es bei der Ministerkonferenz in Cancún zu keiner Einigung auf ein gemeinsames Abschlussdokument kam. Mitte 2004 gaben dann die Minister der wichtigen Mitgliedstaaten eine Willenserklärung ab, die Runde im vorgesehenen Zeitrahmen abzuschließen. Aufgrund fehlender Fortschritte im Jahr 2005 entschied WTO-Generaldirektor Pascal Lamy im Juli 2006 die Verhandlungen offiziell zu unterbrechen. Im Jänner 2007 riefen die Minister von 25 Mitgliedsländern zur vollen Wiederaufnahme der Verhandlungen auf, bis jetzt gab es allerdings keine nennenswerten Einigungen in (siehe dazu auch Kapitel 2.2). Die Landwirtschaft entpuppte sich als der kontroversiellste Bereich der Doha-Entwicklungsrunde, nachdem eine Reihe von Entwicklungsländern (G 20 und auch G 99) das Ausmaß der von den USA und der EU angebotenen Reduktionen im Bereich der Exportstützungen und der handelsverzerrenden heimischen Stützungsmaßnahmen als unzureichend angesehen hatten (Baldwin, 2007). Ein Überblick über die relevante Literatur zu diesem Thema ergibt übereinstimmend, dass ein Abschluss der Runde als wichtig erachtet wird. Obwohl die Meinungen über die Art des Abschlusses auseinander gehen, wird tendenziell ein ambitioniertes Ergebnis gewünscht, während ein rein formaler Abschluss nur als Ausweichoption betrachtet wird, um ein völliges Scheitern zu verhindern.

9.1 Status-quo der Verhandlungen

Die jüngste Verhandlungsrunde zur multilateralen Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO (früher GATT) – die sogenannte Doha-Runde – nahm ihren Anfang im November 2001 in Doha, Katar. Die Abschlusserklärung der damaligen Ministerkonferenz beauftragte die WTO-Mitglieder in Verhandlungen über weitergehende Liberalisierungsschritte in den Bereichen Landwirtschaft, Marktzugang für nicht landwirtschaftliche Produkte (NAMA – "non agricultural market access") und Dienstleistungen zu treten. Eine wesentliche Vorgabe war die explizite Berücksichtigung der Bedürfnisse und Interessen von Ent-

wicklungsländern. Die Agenda wurde gegenüber der vorhergehenden Uruguay-Runde um zusätzliche Themen, die sogenannten vier "Singapur-Themen" – Handelserleichterung (Verbesserungen der Zoll-, Transit- und Grenzformalitäten), Wettbewerbspolitik, Investitionen und Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen – erweitert. Nachdem ein Kompromiss bezüglich der meisten dieser "Singapur-Themen" vor der ersten Ministerkonferenz in Cancún nicht erzielt werden konnte – vor allem wegen der grundsätzlichen Opposition einer Reihe von Entwicklungsländern gegen die Aufnahme der Themen in die Agenda überhaupt – wurde im Jahr 2004 beschlossen, nur den Bereich Handelserleichterungen aufzunehmen und die drei restlichen Themen fallen zu lassen (Evenett, 2007B)¹).

Die Doha-Runde kam in ihrer kurzen Geschichte wiederholt zum Erliegen, weil über bestimmte Themen kein Kompromiss erreicht werden konnte. Als Knackpunkte erwiesen sich unter anderem die Einigung auf Obergrenzen bei heimischen Stützungen im Agrarbereich sowie die anzuwendenden Koeffizienten in der sogenannten Schweizer-Formel, auf welche man sich zur Reduzierung der nicht-landwirtschaftlichen Zölle geeinigt hatte.

Nach dem Verstreichen des Zeitfensters Mitte 2007 für einen Abschluss der Runde gehen Experten (Evenett, 2007A, Conconi – Facchini – Zanardi, 2007) davon aus, dass sich die nächste Möglichkeit aufgrund des US-amerikanischen Wahlzyklus erst 2010 oder 2011 ergeben wird. Dies unter der Voraussetzung, dass der Kongress die "Trade Promotion Authority" für den neu gewählten Präsidenten verlängert, was als wahrscheinlich gilt.

9.2 Gründe für den Stillstand

Als ausschlaggebend für den bisher mäßigen Erfolg der Doha-Runde werden folgende wesentliche Merkmale angesehen:

- Die Kosten eines Scheiterns werden häufig als gering eingeschätzt, vor allem von jenen WTO-Mitgliedern, die von Präferenzabkommen profitieren. *Josling* (2007) schätzt, dass beinahe die Hälfte des weltweiten Handels zwischen Ländern stattfindet, die Freihandelsabkommen abgeschlossen haben. Das Wachstum von regionalen und bilateralen Handelsabkommen hat sich in jüngster Zeit stark intensiviert, vorangetrieben vor allem durch die USA und EU.

¹) Laut Evenett (2007A) waren Befürchtungen über zu hohe Implementierungskosten ausschlaggebend für die Ablehnung der Singapur-Themen durch Entwicklungsländer.

- Es gibt nicht-ökonomische Aspekte der WTO-Mitgliedschaft, z. B. präferenzielle Behandlung von Entwicklungsländern oder der Schutz bestimmter heimischer Einkommensgruppen aus politischen Gründen (*Baldwin, 2007*). Der Schwerpunkt der Agenda auf Entwicklungsagenden und auf Handelsreformen in der Landwirtschaft entstand größtenteils aus politischer Motivation. Dennoch ist es denkbar, dass viele Exporteure sich bei den Verhandlungen eher zurückhielten, weil sie ihre Interessen nicht vertreten sahen (*Evenett, 2007A*), insbesondere nachdem die meisten der Singapur-Themen von der Agenda gestrichen wurden (*Häberli, 2007*). Andere konstatieren eine Abnahme der Vorteile durch die WTO aufgrund der unübersichtlicheren und politisch kontroversielleren Agenda (*Sally, 2006*).
- Gleichzeitig wurde die bi-polare Struktur der WTO (USA versus EU) durch eine multipolare ersetzt, in der Entwicklungsländer eine wesentlich größere Rolle spielen (vor allem Länder wie Brasilien, China und Indien, die in der G 20-Koalition vereint sind; *Sally, 2006, Evenett, 2007A, Baldwin, 2007*). Unter vielen Entwicklungsländern ist die Ansicht verbreitet, dass die Uruguay-Runde ein einseitiger Deal war. Diese Ungerechtigkeit möchten sie nun abgegolten wissen, u. a. indem sie anstatt gegenseitiger Konzessionen, die oft als zu weitreichend für weniger entwickelte Länder angesehen werden, eine Form von Transferleistungen in der gegenwärtigen Runde verankert haben wollen (*Collier, 2006*).
- Zusätzlich zu diesen Veränderungen der politischen Machtverhältnisse innerhalb der WTO gibt es auch system-immanente Schwachstellen in der Organisation und den Verhandlungsprozessen (*Evenett, 2007A*). *Sally (2006)* stellt Symptome einer "UN-isierung" der WTO fest, vor allem weil Entscheidungsprozesse durch die hohe, beinahe weltumspannende Zahl der Mitglieder erschwert werden. Darüber hinaus tragen alltägliche Probleme, wie das kleine Sekretariat und das begrenzte Budget der WTO, zu einer gewissen Ineffizienz der Verhandlungen bei (*Ostry, 2006*).

9.3 Enge oder weitgefaste Agenda?

9.3.1 Befürworter einer eng definierten Agenda

Beinahe alle Ökonomen stimmen darin überein, dass ein Scheitern der Verhandlungen ein rasches Anwachsen von Präferenzabkommen mit sich bringen würde. Dies würde die Transaktionskosten für den internationalen Handel erhöhen (insbesondere durch komplizierte Ursprungsregeln), Diskriminierung fördern, nationale Reformschritte eindämmen

und schlussendlich die WTO bis zur Bedeutungslosigkeit schwächen. Daher erscheint es vielen Beobachtern als unerlässlich, die Handelsrunde abzuschließen, und sei es nur formal.

So zum Beispiel sieht *Evenett* (2007A) einen Abschluss der Doha-Runde mit einem bescheidenen Reformpaket, welches bisher durchgeführte Handelsreformen festschreibt, als "optimistischstes" Szenario an. Ein wegweisendes Ergebnis erscheint ihm außerhalb des Möglichen zu liegen. *Ostry* (2006) geht sogar so weit, bereits einen Schritt in Richtung eines Zurechtrückens der der WTO zugrunde liegenden Asymmetrie zwischen entwickelten Ländern und Entwicklungsländern sowie die Lancierung einer neuen Runde (deren Kernthemen Handelsliberalisierung und nachhaltige Entwicklung sein sollten) als Erfolg anzusehen, unabhängig davon, wie die genauen Ergebnisse der derzeitigen Runde ausfallen sollten.

Auch *Sally* (2006) geht davon aus, dass die Mitglieder ihre Erwartungen stark zurückschrauben müssten und ein Abschluss der Runde nur dann möglich ist, wenn sich alle Beteiligten ausschließlich auf die Verhandlung von handelsliberalisierenden Schritten konzentrierten sowie die Effektivität der Entscheidungsprozesse wieder herstellten. Der Autor schlägt weiters vor, dass eine Gruppe von rund 50 "reifen" WTO-Mitgliedern Möglichkeiten zur Wiederbelebung der Verhandlungen über Marktzugang (Landwirtschaft, NAMA und Dienstleistungen) und Regeln (wie zum Beispiel Anti-Dumping-Verfahren oder Stützungsmaßnahmen) ausloten sollte. Die so verhandelten Konzessionen sollten dann über die MFN-Klausel ("most favoured nation clause") für alle Mitglieder Gültigkeit erlangen. Verhandlungen über neuere regulative Themen, wie zum Beispiel die Singapur-Themen, könnten in kleineren Gruppen von dazu gewillten und ähnlich denkenden Mitgliedern stattfinden. Entwicklungsländern sollten großzügige Ausnahmen gewährt werden, damit sie die Verhandlungen nicht blockieren.

Francois (2007) fordert in seinem Web-Blog sogar den Ausschluss der Agrarverhandlungen. Er begründet diese Forderung einerseits mit dem Argument, dass die derzeitigen Agrarpolitiken in den entwickelten Ländern ohnehin mittelfristig nicht aufrechterhalten werden können. Andererseits, so argumentiert er, werden die steigenden Preise für Nahrungsmittel, welche sich durch die zunehmende Nachfrage nach Bio-Diesel ergeben, es den USA und der EU leicht machen, ihre Preise und Stützungsmaßnahmen zu reduzieren, während gleichzeitig Entwicklungsländer, die zunehmend auch landwirtschaftliche Güter importieren, sich größere Sorgen um gestiegene Preise für importierte

Nahrungsmittel machen müssen, als um den Marktzugang für ihre landwirtschaftlichen Exporte²).

Im Bereich der NAMA-Verhandlungen schlägt Francois die völlige Abschaffung von Zöllen im Sachgüterbereich durch die OECD auf Basis der MFN-Klausel vor. Seiner Meinung nach würde dieser Schritt die größtmögliche Konzession gegenüber Entwicklungsländern darstellen. Dadurch würden Ursprungsregeln zur Gänze überflüssig und somit auch die administrativen Kosten des Außenhandels vereinfacht. Darüber hinaus würden die negativen Auswirkungen von Präferenzabkommen eliminiert werden. Nachdem Entwicklungsländer selbst die größten Restriktionen wiederum auf Märkten in anderen Entwicklungsländern erfahren, würde dies auch zukünftige Verhandlungen über Liberalisierungsschritte von Entwicklungsländern vereinfachen.

9.3.2 Verfechter einer breiten Agenda

Es gibt jedoch auch viele Verfechter einer breit angelegten Verhandlungsgenda, welche viele Themen umfassen sollte und daher Möglichkeiten bietet, Verlierer entsprechend zu kompensieren (Hoekman, 2007). Eine Reihe von Studien zeigen auf, dass eine eng gefasste Agenda der Doha-Runde (sowohl in Bezug auf das Ausmaß der Liberalisierung als auch auf die Zahl der betroffenen Sektoren) den WTO-Mitgliedern nur sehr geringe Handelsgewinne bringen würde. Speziell Entwicklungsländer könnten sogar Nettoverlierer werden.

Anderson – Martin (2007) zeigen, dass die Gewinne von Reformen im Bereich Landwirtschaft und NAMA stark vom Ausmaß des erreichten Liberalisierungsgrads abhängen – je weitreichender die Liberalisierung, desto höher die Gewinne (auch im Fall der Entwicklungsländer³).

Kinnman – Lodefalk (2007) zeigen ebenfalls, dass der Ausschluss von wenigen Elementen der Doha-Agenda in ihren Simulationen (basierend auf dem GTAP-Modell) einige regionale Ländergruppen zu Nettoeinkommensverlierern machen kann. In diesen Berechnungen werden die größten Gewinne einer Reform den Handelserleichterungen

² Diese Meinung wird nicht von allen Ökonomen geteilt. *Häberli* (2007) zum Beispiel sieht eine große Gefahr für die Durchführung heimischer agrarpolitischer Reformen, wenn multilaterale Regeln und Vorschriften fehlen.

³ Die Gewinne von Liberalisierungsschritten im Bereich der Landwirtschaft können durch die Behandlung von gewissen Produkten als "sensibel" oder "speziell" erheblich reduziert werden. Selbst wenn nur 2% der Zolltariflinien als "spezielle Produkte" behandelt werden, kann dies die globalen Gewinne der landwirtschaftlichen Handelsreform in diesen Berechnungen um 80% reduzieren, und die Gewinne für Entwicklungsländer komplett erodieren.

zugeschrieben. Dies deshalb, weil eine solche Reform die Kosten, welche sich durch Verzögerungen im Handel ergeben, stark reduzieren würden. Demgegenüber brächte eine Agrarreform wesentlich geringere Gewinne, als eine Reform der handelserleichternden Maßnahmen und Reformen im NAMA-Bereich. Die Reform im Dienstleistungsbereich könnte dann hohe Gewinne bringen, wenn wesentlich weitreichendere Zugeständnisse gemacht würden. Daher kommen die Autoren zu dem Schluss, dass nur eine breit angelegte Runde der Schlüssel zu einer Erhöhung des globalen oder nationalen Einkommens sein kann. Dies würde gleichzeitig das Risiko ausschalten oder zumindest minimieren, dass einige wenige Länder zu Nettoverlierern werden.

Hoekman – Mattoo (2006) plädieren wiederum sehr stark für die Einbeziehung des Dienstleistungshandels in die Doha-Runde mit dem Argument, dass die zu erwartenden direkten Liberalisierungsgewinne im Dienstleistungssektor mindestens ebenso groß wie jene aus der Reform des Gütersektors seien. Zusätzlich wären dadurch die OECD-Länder eher gewillt, Zugeständnisse im Bereich Landwirtschaft und NAMA zu machen, und die Entwicklungsländer wären eher in der Lage, Vorteile aus neuen, sich dadurch ergebenden Möglichkeiten zu schöpfen.

Häberli (2007) glaubt, dass nur eine "breite Agenda" zu allgemein akzeptierbaren Ergebnissen der Doha-Runde führen könne. Aus seiner Sicht wäre es daher für diese Runde besser, eine Pause einzulegen, in der die Singapur-Themen neu auf den Tisch gebracht und auch andere Themen neu reflektiert werden könnten, welche an Bedeutung gewinnen (wie zum Beispiel neue multilaterale Vorschriften über Produktions- und Verwertungsprozesse, "labelling"-Vorschriften und internationale Arbeits- und Umweltstandards).

9.4 Behandlung der Entwicklungsländer

9.4.1 Führt die DDA zu einer Schlechterstellung von Entwicklungsländern?

Die meisten Autoren erwarten gemischte Ergebnisse für Entwicklungsländer aus der Doha-Runde. *Bouet – Mevel – Orden (2007)* prognostizieren die Auswirkungen von Handelsliberalisierungen auf das reale Welteinkommen, die Weltmarktpreise und die Verteilung der Gewinne über die einzelnen Mitglieder mit Hilfe eines multisektoralen, multiregionalen, berechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodells. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass aufgrund der großen Unterschiede innerhalb der Entwicklungsländer (in Bezug auf deren Handelspolitiken, die Handelsbarrieren, denen sie sich gegenübersehen und de-

ren Nettopositionen im Agrarhandel) einige durch Liberalisierungsschritte gewinnen würden, während das Ergebnis für andere nicht eindeutig ist. Besonders Nahrungsmittelimporteure dürften aufgrund steigender Nahrungsmittelpreise fallende Terms-of-Trade-Effekte erfahren. Andere wiederum würden die vollen Vorteile der Liberalisierung nur mit Hilfe beträchtlicher Unterstützung für ihre heimische wirtschaftliche Entwicklung umsetzen können.

Auch die Ergebnisse der GTAP-Modellierung von *Kinnman – Lodefalk* (2007) deuten darauf hin, dass einige der ärmeren Länder einfach nicht die Kapazitäten aufweisen, um die sich ergebenden neuen Handelsmöglichkeiten zu nützen. Daher wären Anpassungsunterstützungen und auch Kompensationen für verloren gegangene (erodierete) Präferenzen und fehlende Zolleinnahmen nötig.

Laird (2006) führt zwar die generell positiven Auswirkungen der Handelsliberalisierung für Entwicklungsländer an, weist jedoch auch auf das Entstehen von Anpassungskosten hin sowie auf potentielle Verluste durch Präferenzerosion und das Problem rückläufiger Zolleinnahmen.

In einer Studie über kleine afrikanische Volkswirtschaften plädiert *Jensen* (2007) für Nicht-Reziprozität für Entwicklungsländer aufgrund seiner Einsicht, dass bei gleicher Behandlung von entwickelten und sich entwickelnden Ländern letztere keine Gewinne innerhalb der WTO erzielen könnten. Im Gegenteil, Handelsliberalisierungen würden zu übermäßig starken Harmonisierungs-, Anpassungs- und Implementierungskosten führen.

Auch *Urban – Wörz* (2006) weisen in ihrer Betrachtung der Auswirkungen der Doha-Runde auf die Schwerpunktländer der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit auf die Unterschiede zwischen einzelnen Entwicklungsländern hin und daraus folgend auf die Gefahr, dass einzelne darunter durch Liberalisierungsschritte verlieren könnten. Sie sprechen sich für eine aktive Unterstützung jener Länder aus, die kurz- bis mittelfristig zu den Verlierern der Runde zählen würden. Anstatt die Beteiligung dieser Länder am globalen Handel durch Präferenzen und Nicht-Reziprozität gering zu halten, plädieren sie im Sinne von *Limao – Olarreaga* (2005) für differenzierte Regeln und Kompensationszahlungen zur Bewältigung negativer Effekte.

9.4.2 Welche Form sollte die Unterstützung von Entwicklungsländern annehmen?

Eine der wichtigsten Fragen stellt sich demnach nach der Art der Unterstützung für Entwicklungsländer. Allgemein herrscht Übereinstimmung über die Unzulänglichkeiten der gegenwärtigen Ausgestaltung

und des Niveaus an Unterstützung für Entwicklungsländer. Dissens herrscht jedoch über unterschiedliche Vorschläge bezüglich der "speziellen und differenzierten Behandlung" (SDT – Special and Differential Treatment) sowie bezüglich der zu gewährenden Präferenzen für Entwicklungsländer und am wenigsten entwickelte Länder.

Jensen – Gibbon (2007) werfen der Doha-Runde vor, die Handelsprobleme der am wenigsten entwickelten (afrikanischen) Länder überhaupt nicht anzusprechen. Ihrer Meinung nach müsste SDT weitaus vehementer eingesetzt werden, um diese Länder besser gegen negative Auswirkungen der Handelsliberalisierung zu wappnen.

Collier (2006) ist ebenfalls ein Befürworter von verstärkter, spezieller und differenzierter Behandlung. Er schlägt Folgendes vor: 1. eine ausdrückliche, quantifizierte, nicht-reziproke Erhöhung des Marktzugangs für Entwicklungsländer am Beginn jeder neuen Handelsrunde; 2. die Akzeptanz des Plurilateralismus und eines Kerns an gemeinsamen Regeln, welche für alle Mitglieder gelten, als Bedingung für eine explizite Transferkomponente innerhalb der WTO; 3. die Einführung von OECD-weiten, zeitlich begrenzten Präferenzen für eine klar definierte Gruppe von derzeit undiversifizierten, marginalisierten Ländern in der WTO; 4. die Erlaubnis für Entwicklungsländer, Zollreduktionen nur gegenüber anderen Entwicklungsländern, nicht jedoch gegenüber entwickelten Ländern zu gewähren.

Im Gegensatz dazu spricht *Häberli (2007)* von der großen Gefahr der "SDT-Fälle" – in Form eines wachsenden Appetits von Seiten der Entwicklungsländer auf Bankschecks. Seiner Meinung nach sollte sich die WTO auf die wirklichen Bedürfnisse von Entwicklungsländern konzentrieren, was eine Differenzierung zwischen den einzelnen Ländern erfordert. Darüber hinaus würden unilaterale Konzessionen der Industrieländer nicht die Expansion des Süd-Süd-Handels bewirken, welche vermutlich die größten Gewinne für Entwicklungsländer erbringen würde (eine Ansicht, die von vielen Autoren geteilt wird, so auch *Herfel – Ivanic, 2006*).

Hoekman (2007) vertritt die Auffassung, dass bestehende SDT-Provisionen sich bereits als ineffizient erwiesen haben, weil sie nicht zu der gewünschten Exportdiversifizierung geführt haben. Um den Widerstand gegen Reformen von Seiten derer abzuschwächen, welche bisher von Schutzmaßnahmen profitiert haben, müsste man seiner Meinung nach, vermehrtes Augenmerk auf die Frage der Anpassungskosten legen. Der WTO kommt hier eine bedeutende Rolle in der Unterstützung von heimischen Reformmaßnahmen in Ländern mit geringem Pro-Kopf-Einkommen zu. Einerseits kann die WTO helfen notwendige Reformschritte zu identifizieren, andererseits können ihre

"Verpflichtungs- und Monitoring-Technologien" eingesetzt werden, um Liberalisierung und Unterstützung zu mobilisieren (nicht nur im Sinne von technischer Unterstützung, sondern auch im Sinne von "Aid-for-Trade", um einerseits die Handelskapazität in ärmeren Ländern zu verstärken und andererseits die Anpassung an eine neues, offeneres Umfeld zu erleichtern; *Hoekman – Mattoo*, 2006).

Auch *Laird* (2006) zeigt sich als Skeptiker der derzeit bestehenden SDT-Regeln. Seiner Meinung nach wird der Erfolg der Handelsliberalisierung für Entwicklungsländer wesentlich davon abhängen, inwieweit diese neue Marktchancen wahrnehmen können. Dies setzt das Vorhandensein oder den Aufbau einer entsprechenden physischen und institutionellen Infrastruktur voraus, welche wiederum nur mit Hilfe ausreichender finanzieller Flüsse erreicht werden kann. Dies würde jedoch den Auftrag der WTO übersteigen. Hier könnten und sollten Programme der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds, bzw. die G 8-Initiative des Schuldenerlasses angewandt werden.

9.5 Schlussfolgerungen

Über die Notwendigkeit, die Doha-Runde zu einem Ende zu bringen, herrscht allgemeine Übereinstimmung. Ein Scheitern der Runde wird allgemein mit einer ungewünschten Verbreitung von Präferenzabkommen gleichgesetzt. Der Abschluss der Runde sollte jedoch auch nicht um jeden Preis erfolgen. Ein rein formaler Abschluss würde vermutlich keine nennenswerten Liberalisierungsgewinne mit sich bringen und kann sogar zu Verlusten für eine Reihe von Entwicklungsländern führen. Ein gewisses Ausmaß an Liberalisierung im Agrarbereich und im NAMA-Handel sowie Fortschritte bei den Dienstleistungen, Handelserleichterungen und den anderen Singapur-Themen sind wichtige Elemente der Handelsrunde, die auch zu weitaus größeren Gewinnen für die WTO-Mitglieder und insbesondere für die Entwicklungsländer unter ihnen führen können. Die Frage erhebt sich, ob der politische Wille der WTO-Mitglieder einerseits sowie die Organisationsfähigkeit der WTO andererseits groß genug sind, um eine Übereinstimmung bei all diesen Themen in der gegenwärtigen Runde zu erreichen. Die Ausformulierung der speziellen und differenzierten Behandlung von Entwicklungsländern (SDT) ist eine Schlüsselfrage, ohne deren Lösung kein Fortschritt in den Verhandlungen zu erwarten ist. Ein rein formaler Abschluss der Runde kann nur dann akzeptiert werden, wenn die Gefahr eines völligen Scheiterns zu hoch wird.

9.6 Literaturhinweise

- Amiti, M., Romalis, J., "Will the Doha Round Lead to Preference Erosion?", CEPR Discussion Paper, 2007, (6372).
- Anderson, K., Martin, W., "The Doha Negotiations on Agriculture: What Could They Deliver?", *American Journal of Agricultural Economics*, 2006, 88(5), S. 1211-1218.
- Anderson, K., Martin, W., "Agricultural and NAMA Reform under Doha: Implications for Asia-Pacific Economies", *Pacific Economic Review*, 2007, 12, S. 319-333.
- Anderson, K., Valenzuels, E., "The World Trade Organization's Doha Cotton Initiative: A Tale of Two Issues", *The World Economy*, 2007, 30(8), S. 1281-1304.
- Baldwin, R., "Political Economy of the Disappointing Doha Round of Trade Negotiations", *Pacific Economic Review*, 2007, 12, S. 253-266.
- Bouet, A., Mevel, S., Orden, D., "More or Less Ambition in the Doha Round: Winners and Losers from Trade Liberalisation with a Development Perspective", *The World Economy*, 2007, 30(8), S. 1253-1280.
- Collier, P., "Why the WTO is Deadlocked: And What Can Be Done About It", *The World Economy*, 2006, 29(10), S. 1423-1449.
- Conconi, P., Facchini, G., Zanardi, M., *Fast Track Authority and International Trade Negotiations*, University of Tilburg, CentER, 2007, (mimeo).
- Evenett, S., "The WTO Ministerial Conference in Hong-Kong: What Next?", 2006, <http://www.evenett.com/articles.htm>.
- Evenett, S. (2007A), "Five Hypotheses Concerning the Fate of the Singapore Issues in the Doha Round", 2007, <http://www.evenett.com/articles.htm>.
- Evenett, S. (2007B), "What Can Researchers learn from the Suspension of the Doha Round Negotiations in 2006?", CEPR Discussion Paper, 2007, (6282).
- Finger, J. M., Wilson, J. S., "Implementing a Trade Facilitation Agreement in the WTO: What Makes Sense?", *Pacific Economic Review* 2007, 12, S. 335-355.
- Francois, J., "It is Time to Declare Victory and Go Home?", 2007, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/331>.
- Häberli, C., "How to Conclude the Doha Development Agenda", *EuroChoices*, 2007, 6(2), S. 36-41.
- Hertel, T. W., Ivanic, M., "Making the Doha Development Agenda More Poverty-friendly: The Role of South-South Trade", *Review of Agricultural Economics*, 2006, 28(3), S. 354-361.
- Hoekman, B., "Doha, Development and Discrimination", *Pacific Economic Review*, 2007, 12, S. 267-292.
- Hoekman, B., Mattoo, A., "Services, Economic Development and the Doha Round: Exploiting the Comparative Advantage of the WTO", CEPR Discussion Paper, 2006, (5628).
- Jensen, M. F., "African Demands for Special and Differential Treatment in the Doha Round: An Assessment and Analysis", *Development Policy Review* 2007, 25(1), S. 91-112.

- Jensen, M. F., Gibbon, P., "Africa and the WTO Doha Round: An Overview", *Development Policy Review*, 2007, 25(1), S. 5-24.
- Josling, T., "Multilateral and Regional Trade Agreements: Competing Trade Structures?", *EuroChoices*, 2007, 6(2), S. 26-27.
- Kinman, S., Lodefalk, M., "What is at Stake in the Doha Round?", *The World Economy*, 2007, 30(8), S. 1305-1325.
- Laird, S., "Economic Implications of WTO Negotiations on Non-agricultural Market Access", *The World Economy*, 2006, 29(10), S. 1363-1376.
- Limao, N., Olarreaga, M., "Trade Preference to Small Developing Countries and the Welfare Costs of Lost Multilateral Liberalization", *CEPR Discussion Paper*, 2005, (5045).
- Ostry, S., "Trade, Development, and the Doha Development Agenda", 2006, <http://www.utoronto.ca/cis/ostry/>.
- Sally, R., *The Collapse of the Doha Round: Does the WTO Have a Future?*, Institute of Economic Affairs, Blackwell Publishing, Oxford, 2006.
- The Australian Government WTO Doha Round bulletins, http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/wto_bulletin/.
- The DDA Negotiations Progress Report, <http://www.wto.org/>.
- Urban, W., Wörz, J., *The Effects of the Doha Round on the Focus Countries of Austrian Development Assistance*, Studie im Auftrag des BMAA und der Austrian Development Agency (ADA), Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Mai 2006.

10. Energieabhängigkeit Westeuropas und Österreichs

Edward Christie (wiw)

Die Energieabhängigkeit Westeuropas ist vor allem wegen der hohen Importabhängigkeit bei Erdöl und Erdgas seit langem ein wichtiges Thema. Die Auswirkungen dieser Abhängigkeit werden durch die relativ niedrigen Energieproduktintensitäten des BIP, vor allem im Vergleich zu den USA, teilweise gedämpft. Andererseits wird die Importabhängigkeit Westeuropas mittelfristig noch steigen, vor allem wegen der progressiven Ausschöpfung von Nordseereserven.

Einige westeuropäische Länder wären bereits heute schon durch mögliche Angebotsschocks relativ stark betroffen. Im Fall von Erdölprodukten sind dies vor allem Finnland, Belgien, Griechenland und Schweden, bei Erdgas sind vorrangig Finnland, Österreich, Italien und Deutschland anfällig für Veränderungen im Angebot oder im Preis. Nachhaltig gesehen befindet sich Frankreich aufgrund der Bedeutung der Kernenergie und aufgrund der regional diversifizierten Importstruktur in der besten Lage bezüglich niedriger Energieabhängigkeit.

10.1 Kurze Einführung zum Thema Energieabhängigkeit

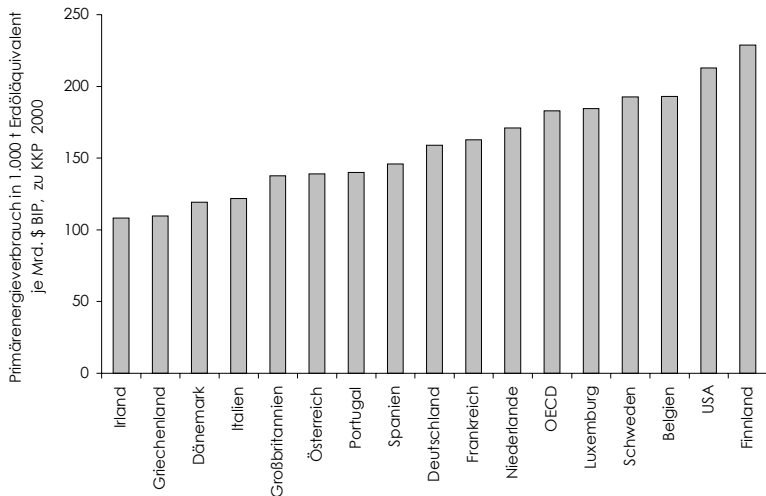
Energieabhängigkeit kann auf mehrere Arten gemessen werden. Vom ökonomischen Standpunkt aus interessiert vorrangig, wie viel Energie ein Land braucht, um einen Euro an Wertschöpfung zu erbringen. Eine solche Bemessung ermöglicht internationale Vergleiche und informiert darüber hinaus über die Empfindlichkeit gewisser Länder gegenüber Veränderungen der Energiepreise. In einer vertiefenden Analyse ist auch von Interesse, wie dieser Energieverbrauch zwischen den unterschiedlichen Energieprodukten, zum Beispiel Erdöl, Kohle oder Erdgas, aufgeteilt wird. Sobald man den Energieverbrauch eines Landes nach Energieprodukten analysiert, stellt sich auch die Frage der Importabhängigkeit eines Landes und weiter dazu, aus welchen Herkunftsländern die Importe kommen. Ist das Land überwiegend auf eine einzige Importquelle angewiesen, oder ist die Importstruktur gut diversifiziert?

In diesem Kapitel werden diese Fragen für die EU-15-Mitgliedstaaten beantwortet. Die in diesem Kapitel angegebenen Indikatoren basieren auf einer für die Bank Austria durchgeführten Studie des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche.

10.2 Gesamtwirtschaftliche Indikatoren der Energieintensität

Wir beginnen mit der Energieintensität des BIP. Abbildung 10.1 zeigt die reale Energieintensität für die EU 15. Zum Vergleich werden auch die USA und der OECD-Durchschnitt angegeben. Die energieintensivsten Länder in Westeuropa sind Finnland und Belgien. Am wenigsten energieintensiv sind Irland und Griechenland. Österreich liegt mit dem 10. Platz unter den EU-15-Ländern relativ gut.

Abbildung 10.1: Reale Energieintensität im Jahr 2005



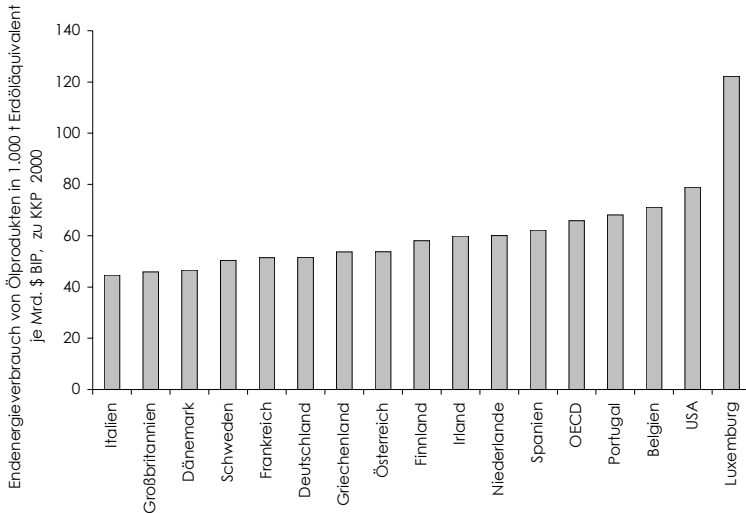
Q: IEA Energy Balances, wiw.

Da es hier vor allem um die Frage der Abhängigkeit geht, werden wir uns im Folgenden auf zwei Energieträger konzentrieren: Erdöl und Erdgas. Das ergäbe jeweils einen ähnlichen Indikator, sprich Erdölintensität des BIP und Erdgasintensität des BIP. Da die Verteilung der Raffineriekapazitäten in Westeuropa nicht gleich der Verteilung des Konsums von Ölprodukten¹⁾ ist, ist es sinnvoll, anstatt der Erdölintensität die Ölproduktintensität des BIP zu verwenden. Diese basiert auf dem Endenergieverbrauch anstatt dem Primärenergieverbrauch je Einheit BIP.

¹⁾ Die Niederlande haben beispielsweise eine stark überdurchschnittliche Kapazität, Luxemburg hingegen gar keine.

Die Indikatoren werden in der Abbildung 10.2 und Abbildung 10.3 gezeigt.

Abbildung 10.2: Reale Ölproduktintensität im Jahr 2005



Q: IEA Energy Balances, wiw.

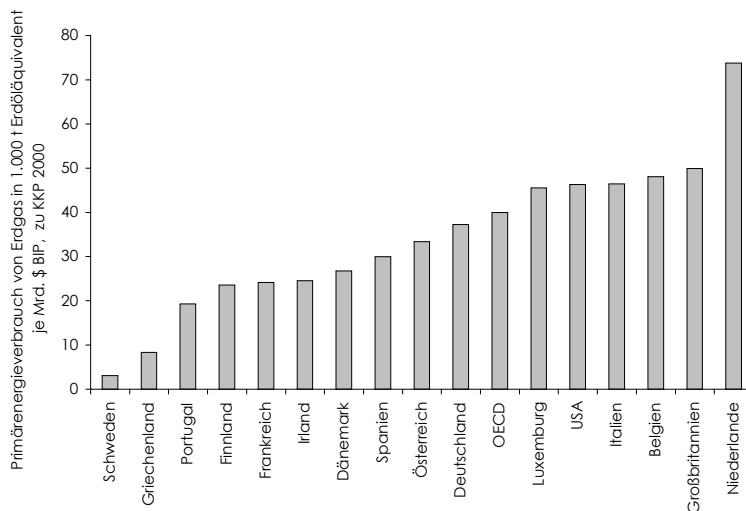
Luxemburg ist das Land mit der bei weitem größten Ölproduktintensität, wobei die Daten vermutlich wegen des Tanktourismus aus den Nachbarländern einen übertriebenen Eindruck vermitteln. Die Länderunterschiede sind aber keinesfalls gering. Belgien, Portugal und Spanien sind mit 60.000 bis 70.000 Tonnen Erdöläquivalent je Mrd. \$ intensive Verbraucher von Ölprodukten, hingegen sind Italien, Großbritannien und Dänemark mit knapp über 40.000 Tonnen relativ sparsam. Österreich liegt mit dem 8. Platz unter den EU-15-Ländern im Mittelfeld.

Bei Erdölprodukten ergeben sich wesentlich kleinere Länderunterschiede als bei Erdgas. Das kann zurückgeführt werden auf die unelastische Nachfrage von Ölprodukten, durch zwei wichtige Nachfragekomponenten, die Transportindustrie und den privaten Verkehr.

Es kommt also vor, dass einige Länder einen sehr geringen Erdgasverbrauch haben, vor allem Schweden und Griechenland, und somit von Preisänderungen bei Erdgas kaum betroffen wären. Diametral anders zeigt sich die Situation für andere Länder, wie z. B. die Niederlande aber auch Großbritannien und Belgien, mit einer sehr erdgasin-

tensiven Wertschöpfung. Bei der Erdgasintensität liegt Österreich mit dem 7. Platz unter den EU-15-Ländern im Mittelfeld.

Abbildung 10.3: Reale Erdgasintensität im Jahr 2005



Q: IEA Energy Balances, wiw.

10.3 Importabhängigkeit bei Erdöl und Erdgas

Übersicht 10.1 zeigt die Importabhängigkeit der EU-15-Länder (einzeln und insgesamt), der USA und der OECD im Vergleich. Die Importabhängigkeit wird hier definiert als Nettoimporte minus Lagerveränderungen als Anteil am Primärenergieverbrauch des jeweiligen Energieträgers. Die meisten Länder der EU 15 zeigen sowohl bei Erdöl als auch bei Erdgas eine sehr hohe Importabhängigkeit. Der EU-15-Durchschnitt liegt bei jeweils 81% und 55%. Österreich zeigt bei beiden Indikatoren höhere Werte (jeweils 90% und 83%).

Diese Durchschnittswerte werden mittelfristig voraussichtlich deutlich steigen, da die vorhandenen Reserven Großbritanniens und Dänemarks bei den heutigen jährlichen Produktionsmengen binnen 10 Jahren erschöpft sein dürften.

Übersicht 10.1: Nettoimportabhängigkeit bei Erdöl und Erdgas im Jahr 2005

	Erdöl Nettoimportabhängigkeit in % des Primär- energieverbrauchs		Erdgas Nettoimportabhängigkeit in % des Primär- energieverbrauchs
Portugal	100	Finnland	100
Schweden	100	Luxemburg	100
Belgien	100	Portugal	100
Irland	100	Schweden	100
Spanien	100	Belgien	100
Griechenland	100	Spanien	100
Finnland	99	Griechenland	99
Frankreich	98	Frankreich	98
Niederlande	96	Irland	87
Deutschland	96	Italien	86
Italien	94	Österreich	83
Österreich	90	Dänemark	82
EU 15	81	EU 15	55
USA	65	OECD	25
OECD	56	USA	17
Großbritannien	5	Großbritannien	7
Dänemark	0	Dänemark	0
Luxemburg	0	Niederlande	0

Q: IEA Energy Balances, wiwv.

10.4 Verkettung von Abhängigkeitsindikatoren

Um ein Gesamtbild der Energieabhängigkeit nach Energieträger darstellen zu können, werden die Intensitäts- und Importabhängigkeitsindikatoren miteinander verkettet. Zusätzlich findet der Anteil der Importe aus Ländern außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR, d. h. EU plus Norwegen) Berücksichtigung. Grund dafür sind die intensiven wirtschaftlichen Verflechtungen und vertraglichen Verpflichtungen der Länder in diesem Raum. Letztlich wird die Importkonzentration berücksichtigt. Ein Land, das zum Beispiel 80% aller Erdgasimporte aus einem Herkunftsland bekommt und die restlichen 20% aus einem zweiten Herkunftsland, wird durch diese Berücksichtigung als verletzbarer eingestuft, als ein Land, das jeweils 50% aller Erdgasimporte aus den beiden gleichen Herkunftsländern bezieht²⁾. Die Ergebnisse sind in Übersicht 10.2 und Übersicht 10.3 dargestellt.

²⁾ Der Gesamtindikator der Abhängigkeit ergibt sich folgendermaßen: die Nettoimportabhängigkeit wird mit dem Anteil an Nicht-EWR-Importen, dem Importkonzentrationsgrad der Herkunftsländer und letztendlich mit der Energieintensität multipliziert. Um den Kon-

Übersicht 10.2: Gesamtindikator der Ölproduktabhängigkeit im Jahr 2005

	Nettoimport- abhängigkeit in %	Anteil aus Nicht- EWR-Ländern in %	Konzentrations- index (HHI)	Ölprodukt- intensität des BIP	Gesamtindikator der Abhängig- keit
Finnland	99	84	0,92	58,0	44,5
Belgien	100	79	0,36	71,1	20,1
Griechenland	100	100	0,29	53,6	15,3
Schweden	100	45	0,65	50,4	14,7
Niederlande	96	76	0,23	60,1	9,9
Deutschland	96	69	0,29	51,5	9,9
Österreich	90	97	0,18	53,8	8,5
Portugal	100	96	0,12	68,1	7,7
Italien	94	96	0,16	44,6	6,6
Spanien	100	93	0,11	62,2	6,2
EU 15	81	74	0,15	52,3	4,8
Frankreich	98	73	0,11	51,5	4,0
Großbritannien	5	25	0,21	45,9	0,1
Dänemark	0	0	0,00	46,5	0,0
Irland	100	0	0,00	59,9	0,0

Q: wiiw.

Gemäß unserem Gesamtindikator ist Finnland eindeutig das Land innerhalb der EU 15, welches am sensibelsten auf Angebotschocks oder Preisveränderungen für beide Energieprodukte reagiert. Im Falle von Ölprodukten sind auch Belgien, Griechenland und Schweden relativ stark gefährdet. Bei Erdgas sind hingegen Österreich, Italien und Deutschland relativ stark angreifbar. Wie bereits erwähnt, ist die Stellung Dänemarks und Großbritanniens als unabhängige Länder nicht nachhaltig, da deren Reserven in absehbarer Zeit erschöpft sein dürften. Längerfristig gesehen sollten auch die Reserven der Niederlande erschöpft sein. Die Indikatoren deuten darauf hin, dass sich Frankreich aufgrund besonderer Faktoren längerfristig in der sichersten Lage befinden wird. Dieses Ergebnis basiert auf zwei Tatsachen: einem hohen Kernkraftanteil im Primärenergieverbrauch und einer sehr stark diversifizierten Herkunftsländerverteilung bezüglich Erdöl- und Erdgasimporten.

zentrationegrad der Herkunftsländerverteilung zu bemessen wird der Herfindahl-Hirschman-Konzentrationsindex (HHI) verwendet. Der HHI liegt zwischen 0 (größtmögliche Diversifizierung) und 1 (alle Importe kommen aus einem einzigen Land).

Übersicht 10.3: Gesamtindikator der Erdgasabhängigkeit im Jahr 2005

	Nettoimport- abhängigkeit in %	Anteil aus Nicht- EWR-Ländern in %	Konzentrations- index (HHI)	Erdgasintensität des BIP	Gesamtindikator der Abhängig- keit
Finnland	100	100	1,00	23,5	23,5
Österreich	83	88	0,67	33,4	16,4
Italien	86	81	0,38	46,4	12,2
Deutschland	82	46	0,82	37,3	11,6
Portugal	100	100	0,53	19,3	10,2
Spanien	100	94	0,28	30,0	7,8
Belgien	100	37	0,41	48,0	7,2
Griechenland	99	100	0,73	8,3	6,0
EU 15	55	59	0,30	37,2	3,6
Frankreich	98	61	0,25	24,2	3,6
Großbritannien	7	3	0,73	49,9	0,1
Dänemark	0	0	0,00	26,7	0,0
Irland	87	0	0,00	24,6	0,0
Niederlande	0	0	0,00	73,8	0,0
Schweden	100	0	0,00	3,1	0,0

Q: wiw.

11. Sammlung außenwirtschaftlich relevanter Literatur mit Österreich-Bezug

Erläuterung zu "Softlink": Durch Klicken auf das Wort "Softlink" oder durch Eingabe der folgenden Adresse <http://www.fiw.ac.at> gelangen Sie auf die Startseite der FIW-Webseite. Nach Eingabe des 7-stelligen Zahlencodes in das dafür vorgesehene Eingabefeld auf der FIW-Webseite (<http://www.fiw.ac.at>) werden Sie zu einer Webseite mit weiteren Informationen zu der jeweiligen Publikation – je nach Verfügbarkeit kann es sich dabei um Kurzbeschreibungen, Bestellmöglichkeiten oder Volltextversionen handeln – weitergeleitet.

11.1 Außenwirtschaft allgemein

BMA, Österreichs Außenwirtschaft; Jahrbuch 2003/04, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004.

Nach dem allgemeinen Überblick bezüglich "Weltwirtschaft und Welthandel" sowie "Österreichs Außenwirtschaft" behandelte das Österreichische Außenwirtschaftsjahrbuch 2003/04 das Schwerpunktthema "Eine strategische Außenwirtschaftspolitik für Österreich: Die Internationalisierungsoffensive 2003/2005", dies inkludierte die folgenden Kapitel:

Eine strategische Außenwirtschaftspolitik für Österreich (Josef Mayer, Franz Müller, Manfred Schekulin)

Die Stabsstelle für Strategische Außenwirtschaft (Franz Ceska)

Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie (Yvonne Wolfmayr)

Der erste Schritt – Motivation und Betreuung von Exporteuren (Walter Koren)

Direktinvestitions-Förderung heute und morgen (Reinhard Moser)

Dienstleistungen: Export ist mehr als Warenverkehr (Ralf Kronberger, Julia Wörz)

IFIs als Außenwirtschaftspartner für Österreich (Ewald Nowotny)

Cluster als Exportmotor (Harald Hochgatterer, Gerlinde Pöchlhammer)

Bedeutung der Analyse internationaler Wirtschaftsbeziehungen (Michael Landesmann, Julia Wörz)

Das "Kleine", das "Grosse" und das "Neue Lernen" (Harald Steindl)

[Softlink 1007319, siehe Erläuterung oben](#)

Hofer, H., Huber, P., "Wage and Mobility Effects of Trade and Migration on the Austrian Labour Market", *Empirica*, 2003, 2.

This study analyses the effect of trade and migration on wages and labour market mobility. We estimate wage growth equations and a multinomial logit mobility equation on an individual data set ranging from 1991 to 1994. We find substantial differences in the reactions of white and blue-collar workers wages and mobility to trade and migration. In Austria exports have a positive and imports a negative impact on wage growth only for blue-collar workers. Migrants also reduce only blue-collar workers wage growth. Our results indicate that higher imports and an inflow of migrants reduce sectoral mobility of all types workers. The risk of being out of work by contrast is increased by migration and imports only for blue-collar workers, but reduced by exports for all types of workers. In general our

results suggest enlargement of the EU would have only small effects on the Austrian labour market.

[Softlink1007321](#), siehe Erläuterung oben

Wolfmayr, Y., Mayerhofer, P., Stankovsky, J., "Exporte als Wachstumsmotor – Maßnahmen zur weiteren Belebung der Ausfuhr", WIFO-Monatsberichte, 2007, 80(3).

Die weltweite Globalisierung, die europäische Integration und die Ostöffnung haben die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft stark vorangetrieben. Der Export war in den letzten 10 Jahren Wachstumsmotor. Schwachstellen sind die zu hohe Konzentration der Exporte auf mittlere Technologien sowie der Rückstand im Bereich der modernen, wissensintensiven Dienstleistungen. Die Beseitigung dieser Defizite ist für weitere Exporterfolge unverzichtbar und Teil einer Reihe von Vorschlägen, die das WIFO in der Teilstudie "Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage" im Rahmen seines Weißbuchs "Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation" erarbeitet hat.

[Softlink1007323](#), siehe Erläuterung oben

Wolfmayr, Y., Kratena, K., Mayerhofer, P., Stankovsky, J., "Teilstudie 13: Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage", Karl Aiginger, Gunther Tichy, Ewald Walterskirchen, WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation, 2006.

Der Export wurde in Österreich in den letzten Jahren zum Wachstumsmotor und leistete einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Die Wirtschaft gewann Marktanteile auf den Weltmärkten, und das langjährige strukturbedingte Handelsbilanzpassivum wurde abgebaut. Vor allem die Ostintegration liefert außerordentliche Impulse. Insgesamt ist die österreichische Wirtschaft in hohem Ausmaß internationalisiert. Allerdings konzentrieren sich die Exporte nach wie vor auf mittlere Technologien, während die Zukunftsgebiete Hochtechnologie und Dienstleistungen nur schwach vertreten sind [. .]

[Softlink1007332](#), siehe Erläuterung oben

Wolfmayr, Y., "Schwierigkeiten und Hindernisse für die Erschließung neuer Exportmärkte. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(4).

Der Aufbau neuer Märkte für den Export wird durch zahlreiche Hindernisse erschwert. Die Befragung von Unternehmen zeigt, dass Transportkosten, die zu geringe Unternehmensgröße, zu niedrige Absatzpreise, die Rechtsunsicherheit, ein zu hohes Zahlungsausfallrisiko, für kleine und exportunerfahrene Unternehmen aber vor allem der Mangel an Ansprechpartnern sowie teilweise an Informationen über den Zielmarkt zu den wichtigsten Hemmnissen zählen. Gleichzeitig sind nur die größten Unternehmen an einer Erschließung von weiter entfernten Märkten in Nord- und Lateinamerika oder Fernost interessiert; kleinere Unternehmen orientieren sich dagegen stark auf die Nachbarstaaten in Ost-Mitteleuropa und auf Kroatien.

[Softlink1007362](#), siehe Erläuterung oben

Wolfmayr, Y., "Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(4).

Die Europäische Union wurde am 1. Mai um 10 Länder erweitert. Die Analyse des Außenhandels mit diesen Ländern seit Anfang der neunziger Jahre zeigt, dass die österreichische Außenwirtschaft bisher die Möglichkeiten auf diesen Märkten gut ausgeschöpft hat. Die Nachfrage aus den Beitrittsländern wurde zur maßgeblichen Stütze des Außenhandels, die Marktstellung ist vor allem in den Nachbarstaaten stark.

[Softlink1007331](#), siehe Erläuterung oben

Stankovsky, J., Wolfmayr, Y., Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO, Wien, 2003.

In einem ersten Schritt identifiziert die Studie aufgrund eines Nachfrageindex dynamische Märkte außerhalb der EU und untersucht deren Nachfragestruktur auf ihre Übereinstim-

mung mit der Struktur des österreichischen Angebotes. Im zweiten Schritt wird Österreichs Wettbewerbsposition in diesen Ländern analysiert, um die Auswahl der Märkte zu überprüfen sowie Defizite in ihrer Bearbeitung allgemein und in bestimmten Branchen zu identifizieren. Ergänzend zu dieser Länderauswahl befragte das WIFO österreichische Industrieunternehmen zu den wichtigsten fördernden und hemmenden Faktoren für die Erschließung neuer Märkte und zu den interessantesten Zukunftsmärkten. Eine ökonometrische Analyse (Gravitationsansatz) mit panelökometrischen Methoden liefert ein Erklärungsmuster für den österreichischen Export [. . .]

[Sofflink1007330, siehe Erläuterung oben](#)

11.2 Dienstleistungshandel

Kronberger, R., Wolfmayr, Y., "Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen des GATS", WIFO-Monatsberichte, 2005, 78(6).

Der internationale Handel mit Dienstleistungen war erstmals im Rahmen der Uruguay-Runde (1986 bis 1994) Gegenstand multilateraler Liberalisierungsverhandlungen. Die Liberalisierung des Dienstleistungssektors ist auch Teil der laufenden Doha-Welthandelsrunde. Freiwillige, sektorspezifische Verpflichtungslisten erlauben eine äußerst flexible Form der Liberalisierung. In der Folge wurde über das Festschreiben des Status-quo der Regulierungen hinaus kaum zusätzliche Marktöffnung erreicht.

[Sofflink1007329, siehe Erläuterung oben](#)

Kronberger, R., "Kommentar: Globalisierung und Arbeitsmärkte – Verteilungs- und Beschäftigungswirkungen. Internationaler Dienstleistungshandel und temporäre Migration", Wirtschaftspolitische Blätter, 2003, 50(4), S. 495-498.

Die Mainstream-Diskussion zu internationalem Handel und Faktorbewegungen hat ihren Schwerpunkt primär auf Warenhandel und permanenter Migration. In diesem Beitrag wird auf die besondere Form der temporären Migration im Zusammenhang mit dem Dienstleistungshandel Bezug genommen, die im General Agreement on Trade in Services (GATS) der Welthandelsorganisation unter der Erbringungsart "Präsenz natürlicher Personen" erfasst ist. Bislang vorliegende ökonomische Modelle vermögen es nicht, die Effekte der GATS-Liberalisierung umfassend abzubilden, da u. a. die betrachteten Märkte sehr segmentiert sind [. . .]

[Sofflink1007328, siehe Erläuterung oben](#)

Mende, J., Sekundärstudie: Export wissenschaftlicher Dienstleistungen, im Auftrag von Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, ARGE Planungs- und Beratungsexport, 2007.

Der tertiäre Wirtschaftssektor ist heute in Hinblick auf Beschäftigung und Wertschöpfung in allen Gesellschaften zum größten Wirtschaftssektor geworden. Dienstleistungen durchziehen unser gesamtes Leben in einem immer komplexer und vielfältiger werdenden Netz von Voraussetzungen, Abhängigkeiten und Wechselwirkungen [. . .]

[Sofflink1007326, siehe Erläuterung oben](#)

11.3 Direktinvestitionen (FDI) allgemein

Bellak, C., Altzinger, W., Eltetö, A., Duris, R., "Emergence of Multinational Firms from Central and Eastern Europe", Wirtschaftspolitische Blätter, 2002, 49(3), S. 362-371.

The paper examines the question of the emergence of multinational firms from Eastern Europe in Austria on different levels of aggregation: The first part uses aggregated data on inward foreign direct investment (FDI) in Austria from Central- and East European Countries (CEECs). These data show the importance of outward FDI from CEECs directed to Austria. The second part analyses survey data on the basis of a mailing survey sent to 210

firms from CEECs registered in Austria. Although the response rate was low, an interesting picture emerges of outward FDI directed to Austria. Overall, Austria is an important host country for outward foreign direct investment from Central- and East European Countries, yet not a bridgehead to other Western markets.)

[Softlink1007325](#), siehe Erläuterung oben

Bellak, C., "The Austrian Investment Development Path", *Transnational Corporations*, 2001, 10(2), S. 107-134.

In a highly developed country like Austria, the net outward investment position is expected to be positively related to the level of development on the macro level. This is so because, in high-income countries, firm-specific advantages are more important determinants of the net outward investment position than general location-specific advantages. Furthermore, as firmspecific advantages vary substantially across industries and vis-à-vis other countries, it is proposed that the structural and the bilateral investment development paths differ from the macro investment development path. Using polynomial regression, we find a negative correlation between the level of development and the net outward investment position on the macro level, a positive one on the structural level, while bilateral investment development paths follow different trajectories. On the industrial level, variables reflecting combined ownership and location advantages and structural change provide better explanations of the investment development path than the general level of development.

Breuss, F., Schratzenstaller, M., "Unternehmenssteuerwettbewerb und internationale Direktinvestitionen", *WIFO-Monatsberichte*, 2004, 77(8).

Im Rahmen der Steuerreform 2004/05 wird der Körperschaftsteuersatz in Österreich mit 2005 von 34% auf 25% gesenkt. Die empirische Literatur ist uneinig, ob zwischen der EU 15 und den neuen EU-Ländern, die bezüglich ihres Entwicklungsstandes recht heterogen sind, ein Steuerwettbewerb nach unten zu erwarten ist und wieweit eine Harmonisierung der Unternehmensbesteuerung in der erweiterten EU angeraten erscheint. Auch der Zusammenhang zwischen der Unternehmensbesteuerung und Direktinvestitionsentscheidungen wird in der Literatur unterschiedlich beurteilt. Die Senkung der Körperschaftsteuer könnte die Investitionstätigkeit multinationaler Unternehmen in Österreich positiv beeinflussen.

[Softlink1007337](#), siehe Erläuterung oben

Dell'mour, R., "Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Stand per Ende 2004", Sonderheft Statistiken, OeNB, 2006.

Schon lange beschäftigt sich die Österreichische Nationalbank mit dem Thema Direktinvestitionen. Zunächst stand der ausländische Einfluss auf die österreichische Volkswirtschaft im Vordergrund, doch schon in den Siebzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts widmete man sich erstmals auch dem Thema österreichischer Direktinvestitionen im Ausland. Seit 1989 werden beide Seiten des Phänomens alljährlich durch Befragungen erfasst und veröffentlicht.

[Softlink1007341](#), siehe Erläuterung oben

Hunya, G., Schwarzhappel, M., *wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe: Shift to the East*, wiiw, Wien, 2007.

The FDI inflow to Central, East and Southeast Europe reached a new high in 2006, EUR 77 billion, 30% more than in the previous year. But the FDI inflow and its growth were unevenly distributed. The inflow was stagnating in the NMS-5 but increasing in Southeast Europe and the European CIS. This publication provides an analysis of recent developments and prospects of FDI. It tackles all major issues brought forward by the latest statistics: FDI inflows and outflows, inward and outward stocks, forms of FDI and trends in FDI related earnings, and changes in FDI by home/host country and by economic activity. It also summarizes information on Austrian FDI in the region as reported by the host countries. The wiiw Database on FDI contains some 3200 time series and is available in print and PDF as well as on CD-ROM. The latter version contains longer time series and provides tables in HTML, CSV and MS Excel format. The publication is issued at the end of May each year, when most data for the previous year have been published.

[Softlink1107370](#), siehe Erläuterung oben

Hunya, G., Stankovsky, J., WIW-WIFO Database. Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe with Special Attention to Austrian FDI Activities in this Region, wiw-WIFO, Wien, 2004.

This 16th edition of the wiw-WIFO database on foreign direct investment (FDI) contains estimated end-2003 data for the Central and East European countries. Estimations are based on the balance of payments for 9 to 11 months. A forecast of FDI inflows in the year 2004 as well as a brief analysis of current FDI trends in CEECs is provided. Special attention is devoted to Austrian direct investments in the region. The sources of data are official publications, usually the National Banks of the respective countries.

[Sofflink1007340, siehe Erläuterung oben](#)

Pfaffermayr, M., Wild, M. und Bellak, C., "Effekte ausländischer Übernahmen, Wirkungen auf Wachstum und Produktivität der übernommenen österreichischen Unternehmen", *Wirtschaft und Gesellschaft*, 2005, 31(1).

Bellak, C., Pfaffermayr, M., Wild, M., "Firm Performance after Ownership Change: A Matching Estimator Approach," *Applied Economics Quarterly*, 2006, 52(1), S. 29-54.

Pfaffermayr, M., Stankovsky, J., Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen, WIFO, Wien, 1999.

[Sofflink1007339, siehe Erläuterung oben](#)

Pfaffermayr, M., "Direktinvestitionen im Ausland. Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel", *Physica-Verlag, Heidelberg*, 1996.

Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteleuropa", *WIFO-Monatsberichte*, 2006, 79(8).

Im Jahr 2003 schloss sich Österreichs Direktinvestitionslücke – die aktiven Auslandsinvestitionen der österreichischen Wirtschaft erreichten erstmals das Niveau der ausländischen Investitionen in Österreich. Einen bedeutenden Beitrag zu diesem Aufholprozess lieferten Investitionen in den MOEL. Nach dem regen Engagement in den ostmitteleuropäischen Nachbarländern ist nun tendenziell eine Verlagerung des Interesses zu weiter entfernten Ländern der Region zu erkennen. Trotz leichter Positionsverluste in den MOEL 5 ist Österreich in Ost-Mitteleuropa weiterhin ein wichtiger Investor, die Chancen aus Ostöffnung und Erweiterung wurden gut genutzt.

[Sofflink1007338, siehe Erläuterung oben](#)

11.4 Outsourcing und Offshoring

Egger, H., Egger, P., "Outsourcing and skill-specific employment in a small economy Austria after the fall of the Iron Curtain", *Oxford Economic Papers*, 2003, 55(4), S. 625-643.

We set up a model, in which firms in a small industrialized country outsource part of their production to a foreign economy, which is rich in low-skilled labour. We analyse, how a decline in trade costs affects outsourcing activities and the production structure in the small economy. A stimulation of cross-border outsourcing raises wage dispersion and, if labour markets are unionized, also the employment of high-skilled relative to low-skilled labour. Using a panel of Austrian industries, we find, first, that decreasing trade barriers – as observed after the fall of the Iron Curtain – indeed stimulate outsourcing to Central and Eastern Europe and the former Soviet Union, and, second, that outsourcing to these countries significantly shifts relative employment in favour of high-skilled labour.

[Sofflink1007336, siehe Erläuterung oben](#)

Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y., "The International Fragmentation of the Value Added Chain: The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity and Wages in Austrian Manufacturing", *The North American Journal of Economics and Finance*, 2001, (12), S. 257-272.

Since the fall of the Iron Curtain, Austria and other small, open Western European countries have increasingly outsourced part of their production to the Eastern transition countries. This study assesses the effects of fragmentation of Austrian manufacturing on total factor productivity and mandated factor prices. Outsourcing to the East significantly improves domestic growth in total factor productivity, but possibly less in low-skill, labor-intensive industries and more in capital-intensive ones. Estimates of the mandated wage regressions suggest that in the presence of perfect factor markets wages would be lower for low-skilled workers and higher for high-skilled workers as a result of outsourcing.

[Sofllink1007335](#), [siehe Erläuterung oben](#)

Kratena, K., Wüger, M., "Outsourcing, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung", *WIFO-Monatsberichte*, 2001, 74(4).

Die verstärkte Integration der österreichischen Wirtschaft mit Ost-Mitteleuropa hat über eine Verringerung der Kosten importierter Vorleistungen die Auslagerung von Verarbeitungsstufen nach Osteuropa zur Folge (Outsourcing oder "Fragmentation"). Outsourcing hat einen direkt beschäftigungsdämpfenden Effekt und erhöht gleichzeitig aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Kostenverringering indirekt Output und Beschäftigung. Dieser indirekte Effekt wirkt über Kosteneinsparungen, die entsprechende Veränderungen der Güterpreise bewirken und damit wiederum die Wettbewerbsfähigkeit (auf allen Märkten) erhöhen [. .]

[Sofllink1007334](#), [siehe Erläuterung oben](#)

Lorentowicz, A., Marin, D., Raubold, A., "Is human capital losing from outsourcing? Evidence from Austria and Poland", *CESifo, Working Paper*, 2005, (1616).

Feenstra and Hanson (1997) have argued in the context of the North American Free Trade Agreement that US outsourcing to Mexico leads to an increase in the skill premium in both the US and Mexico. In this paper we show on the example of Austria and Poland that with the new international division of labor emerging in Europe Austria, the high income country, is specializing in the low skill intensive part of the value chain and Poland, the low income country, is specializing in the high skill part. As a result, skilled workers in Austria are losing from outsourcing, while gaining in Poland. In Austria, relative wages for human capital declined by 2 percent during 1995-2002 and increased by 41 percent during 1994-2002 in Poland. In both countries outsourcing contributes roughly 35 percent to these changes in the relative wages for skilled workers. Furthermore, we show that Austria's R&D policy has contributed to an increase in the skill premium there.

[Sofllink1007333](#), [siehe Erläuterung oben](#)

Pfaffermayr, M., "Employment in domestic plants and foreign affiliates: a note on the elasticity of substitution", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 2001, 137(2), S. 347-364.

For high wage countries, such as Austria, employment growth in foreign affiliates abroad is commonly expected to substitute for jobs at home. Estimates from bilateral data on the foreign and domestic activities of Austrian manufacturing firms over the period 1990-1996, covering the 10 most important host countries and 7 industrial sectors, indicate a significant and elastic substitution at the margin between employment at home and employment in foreign affiliates. However, this does not hold true of affiliates in Eastern Europe and there are significant differences across sectors. The size of total demand, as well as plant specific relative labour productivity, are also important determinants of relative labour demand.

[Sofllink1007350](#), [siehe Erläuterung oben](#)

11.5 Standort

Aiginger K., Peneder, M., Qualität und Defizite des Industriestandorts Österreich, WIFO, Wien, 1997.

Das WIFO befragte im Sommer 1997 im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer der wichtigsten in Österreich tätigen Industrieunternehmen sowie einiger industrienaher Dienstleister. Die antwortenden Unternehmen repräsentieren einen Umsatz von 337 Mrd. S, 180.000 Mitarbeiter und eine Exportquote von 47%. Die Gesamtbeurteilung des Wirtschaftsstandortes fiel positiv aus, insgesamt wurden in der fünfteiligen Skala 37 Faktoren als überwiegend positiv und 29 Faktoren als negativ beurteilt [...]

[SofTiink1007349](#), siehe Erläuterung oben

Bellak, C., "Standortvergleiche für eine rationale Standortpolitik", in BMWA, Österreichs Außenwirtschaft 2000/2001, Wien, 2001, S. 145-160.

[SofTiink1007364](#), siehe Erläuterung oben

Böheim, M., Benchmarking volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf Unternehmensebene, WIFO, Wien, 2000.

Unternehmensinterne Standortbewertungen stehen häufig in Widerspruch zu externen Wettbewerbsfähigkeitsanalysen. Während letztere mit wissenschaftlichen Methoden intersubjektiv nachvollziehbare Ergebnisse erzielen, sind erstere Ausdruck einer subjektiven Sichtweise der Unternehmen. Die Wirtschaftspolitik kann beide Verfahren als Quellen komplementärer Information nützen: externe Wettbewerbsfähigkeitsanalysen zur Ermittlung der "harten Fakten", unternehmensinterne Studien als pointierte Form der Erkennung von Standortdefiziten.

[SofTiink1007348](#), siehe Erläuterung oben

Industriellenvereinigung, Leading Competence Units - Knotenpunkte der österreichischen Wirtschaft, IV-Strategie für Leitbetriebe in Österreich, 2006.

Nicht zuletzt auf Initiative der Industriellenvereinigung hat die österreichische Politik u. a. mit der Steuerreform (z. B. Senkung der Körperschaftssteuer, Gruppenbesteuerung) und einem Innovationsprogramm (zusätzliche F&E-Mittel, steuerliche Incentives, Strukturreformen) die Wettbewerbsposition Österreichs verbessert. Diese Maßnahmen spielen gerade in einem Europa der 25 eine wichtige Rolle für die Zukunft des Wirtschafts- und Arbeitsstandortes Österreich. Der Aufholprozess [...]

[SofTiink1007347](#), siehe Erläuterung oben

Knoll, N., International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz, WIFO, Wien, 2004.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes hängt zu einem wesentlichen Teil auch davon ab, wieweit es in den Standortentscheidungen international orientierter Unternehmen für Steuerungsfunktionen (Headquarter) und andere höherwertige Unternehmensfunktionen wie z. B. Forschung und Entwicklung berücksichtigt wird. Im Zuge der Ostöffnung Anfang der neunziger Jahre konnte sich Österreich als Standort für regionale Headquarter mit Verantwortung für die ostmitteleuropäischen Nachbarländer etablieren. Vor dem Hintergrund der bevorstehenden EU-Erweiterung wird in diesem Projekt die Standortwahl international orientierter Unternehmen näher untersucht [...]

[SofTiink1007346](#), siehe Erläuterung oben

Pfaffermayr, M., Standortindikatoren Österreich. Jahresbericht 1996/97, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien, 1999.

Der jährliche Standortbericht gibt anhand eines umfassenden Indikatorensets eine Einschätzung der Qualität des Wirtschaftsstandortes Österreich. Anhand der Indikatoren für 1996/97 waren Standortverbesserungen zu verzeichnen (Erhöhung der Exportmarktanteile, überdurchschnittliche Produktivitätssteigerung in der österreichischen Industrie, Qualitäts-

verbesserungen). Die Untersuchung der Determinanten der Exporttätigkeit auf Unternehmensebene in einem Sonderkapitel des Berichts 1996/97 zeigte, dass vor allem mittlere Unternehmen eine überdurchschnittliche Exportperformance aufweisen. Das Sonderkapitel zum Standortbericht 1997/98 befasst sich mit der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie und verwendet die Konzepte des EU-Competitiveness-Berichts.

[Softlink1007345](#), siehe Erläuterung oben

Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y., Österreich als Standort für Ostzentralen, WIFO, Wien, 1996.

[Softlink1007344](#), siehe Erläuterung oben

11.6 Wettbewerbsfähigkeit

Aiginger, K., "Die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs in der erweiterten EU", Wirtschaftspolitische Blätter, 2004, 51(1), S. 83-91.

Aiginger, K., "Europäische Wettbewerbsfähigkeit und Österreichs Position", in BMWA, Österreichs Außenwirtschaft 2000/2001, Wien, 2001, S. 174-189.

[Softlink1007342](#), siehe Erläuterung oben

Havlik, P., The New EU Member States and Austria. Economic Developments in the First Year of Accession, BMWA, 2005.

Mayerhofer, P., Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens, WIFO, Wien, 2003.

Die Studie analysiert wesentliche Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit Wiens (Stellung in Waren- und Kapitalströmen, ökonomisches Entwicklungsniveau und Wachstum, Beschäftigung und Arbeitsmarkt, Wirtschaftsstruktur und Strukturwandel) im Vergleich mit einem Sample von 44 europäischen Großstädten; dabei wird auf eine harmonisierte Datenbasis zum europäischen Städtenez zurückgegriffen, die das WIFO in den letzten Jahren im Rahmen einer Kooperation mit anderen europäischen Forschungsinstituten aufgebaut hat. Der zweite Teil der Studie widmet sich einem internationalen Vergleich der Ausstattung Wiens mit wichtigen Standortfaktoren [. .]

[Softlink1007358](#), siehe Erläuterung oben

11.7 Europäische Integration

Badinger, H., Has the EU's Single Market Programme Fostered Competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 2007.

We use a panel approach, covering 10 EU Member States over the period 1981–99, for each of three major industry groups (manufacturing, construction and services) and 18 more detailed industries to test whether the EU's Single Market Programme has led to a reduction in firms' mark-ups over marginal costs. We address explicitly the uncertainty with respect to the timing of the changeover and allow for a possibly continuous regime shift in a smooth transition analysis. Where regime shifts can be found, the velocity of transition is extremely high, making the linear model a justifiable approximation [. .]

[Softlink1007359](#), siehe Erläuterung oben

Badinger, H., Breuss, F., "Country Size and the Gains from Trade Bloc Enlargement: an Empirical Assessment for the European Community", Review of International Economics, 2006, 14(4).

Modern trade theory suggests that size matters in determining the allocation of the gains from enlarging a trade bloc among its members. Casella (1996), as a prominent example, postulates that small members gain relatively more. In this paper we provide a compre-

hensive assessment for the case of European integration, using aggregate and sectoral trade data over the period 1960-1990. The Casella hypothesis of a general small country bonus is rejected; a possible interpretation is the coexistence of economic forces favoring large countries (due to group ties and advantages in absolute factor endowments), which partly offset or even dominate the small country bonus.

[Sofflink1007357, siehe Erläuterung oben](#)

Bruss, F., "Erweiterungs- und Nachbarschaftspolitik der EU", WIFO-Monatsberichte, 2007, 80(8).

Nach Abschluss der fünften Erweiterung von 2004 und 2007 beabsichtigt die EU in naher Zukunft die anderen Balkanländer und vielleicht die Türkei aufzunehmen. Eine EU der 40 Länder ist langfristig nicht ausgeschlossen. Als Alternative zu einer künftigen Erweiterungsstrategie verfolgt die EU eine Europäische Nachbarschafts- und Mittelmeerpolitik.

Bruss, F., "Wirtschaftliche Effekte der EU-Mitgliedschaft in Finnland, Österreich und Schweden", in Luif, P. (Hrsg.), 10 Jahre Finnland, Österreich und Schweden in der EU, Wien, 2006.

Bruss, F., "Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung. Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich", WIFO Working Papers, 2006, (270).

Österreich hat von allen Integrationsschritten der letzten 1½ Jahrzehnte in der Europäischen Union (Ostöffnung, EU-Beitritt Österreichs, Eintritt in die Währungsunion, EU-Erweiterung) wirtschaftlich profitiert. Durch die zeitliche Parallelität der einzelnen Integrationsschritte haben sich die Effekte aber teils überlagert. Die Ostöffnung seit 1989 und Österreichs EU-Mitgliedschaft seit 1995 (sowie die Teilnahme an der Währungsunion) trugen ½ bis 1 Prozentpunkt pro Jahr zum Wirtschaftswachstum bei und hatten die Schaffung von rund 100.000 bis 150.000 Arbeitsplätzen zur Folge. Auch von der EU-Erweiterung 2004 kann Österreich mehr profitieren als die anderen Länder der EU 15, die Wachstumseffekte für das reale BIP werden für die nächsten 10 Jahre auf mehr als 0,2 Prozentpunkte p. a. geschätzt.

[Sofflink1007356, siehe Erläuterung oben](#)

Bruss, F., "Austria and Switzerland – Experiences with and without EU Membership", Austrian Economic Quarterly, 2006, (1).

Austria and Switzerland have pursued different strategies towards European integration: Austria, having acceded to the EU in 1995, became a member also of Economic and Monetary Union in 1999. Switzerland, on the other hand, after the rejection of the EEA Agreement in a referendum in 1992, opted for a strategy of bilateral approach to the EU. Today, Switzerland is linked to the EU in key areas of economic integration via two bilateral agreements. Austria, benefiting from its position of full economic integration, can exploit the potential integration effects of the Internal Market and EMU, but, being a full-fledged EU and euro area member, is subject to the economic policy constraints implied by such membership [..]

[Sofflink1007355, siehe Erläuterung oben](#)

Bruss, F., Kosten der Nicht-Erweiterung der EU für Österreich, WIFO, Wien, 2002.

In dieser Studie werden die ökonomischen Kosten einer verzögerten EU-Erweiterung bzw. einer Nicht-Erweiterung der EU geschätzt. Ausgehend von nicht ganz unrealistischen Szenarien, wonach politisch die Erweiterung scheitern könnte, werden aufgrund der wichtigsten Makrovariablen (BIP, Beschäftigte, Verbraucherpreise) Kosten in Form entgangener Integrationsgewinne für Österreich abgeleitet. Die ökonomischen Verluste einer um ein Jahr verzögerten Erweiterung um die 10 Länder, deren EU-Beitritt für 2004 vorgesehen ist, betragen demnach 0,13% des realen BIP (bei einer Verzögerung um sechs Jahre 0,80% des BIP), 1.300 (bzw. 8.000) Beschäftigte und eine Steigerung der Inflationsrate um 0,3 Prozentpunkte (bzw. 2 Prozentpunkte). Das generelle Scheitern des Projekts "EU-Erweiterung" hätte darüber hinaus sowohl politisch als auch ökonomisch für die gesamte EU einen enormen Imageschaden zur Folge.

[Sofflink1007354, siehe Erläuterung oben](#)

Breuss, F., "Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder", WIFO-Monatsberichte, 2001, 74(11).

Die Neuberechnung der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der EU-Erweiterung durch das WIFO berücksichtigt alle theoretisch möglichen Integrationseffekte: Handelseffekte, Binnenmarkteffekte, Faktorwanderungseffekte und Kosten der Erweiterung bzw. Transfers für die MOEL. Demnach ist dieser Integrationsschritt eine "Win-Win-Situation": Gemessen am realen BIP profitieren sowohl die MOEL als auch die EU, erstere allerdings rund zehnmal so viel wie die EU-Länder. Österreich, Deutschland und Italien gewinnen relativ am meisten, Spanien, Portugal oder Dänemark zählen hingegen eher zu den Verlierern.

[Softlink1007353](#), siehe Erläuterung oben

Fidrmuc, J., "Austria's EU Accession and Trade", Monetary Policy & the Economy, 2005, (2), S. 170-177.

This contribution discusses the development of Austria's trade with the European Union. First, a descriptive analysis shows that Austrian exports to the European Union were adversely affected by trade barriers during the 1980s and in the first half of the 1990s. As a result, Austria's market shares in the European Union declined steadily until 1995. Second, a gravity model for a panel of OECD countries confirms positive trade liberalization effects after the country's accession to the EU. More recently, the introduction of the euro in 1999 seems to have given a new impetus to trade flows between Austria and the countries of the euro area.

[Softlink1007351](#), siehe Erläuterung oben

Gugler, K., Handler H., Schekulin, M., "Central Europe as an Economic Area? Prospects for Further Economic Integration from an Austrian Perspective", WIFO Working Papers, 1995, (81).

[Softlink1007363](#), siehe Erläuterung oben

Havlik, P., "Structural Change and Trade Integration on EU-NIS Borders", FIIW Working Paper, 2007, (003).

This paper investigates the process of trade integration between the enlarged European Union and the Newly Independent States (NIS), focusing on the new EU member states (NMS) and selected NIS (Russia, Ukraine, Belarus, Moldova and Kazakhstan). The paper analyses the evolution of the regional and commodity composition of trade in the countries concerned. A detailed market share analysis reveals the emerging trade specialization patterns.

[Softlink 1107372](#), siehe Erläuterung oben

Havlik, P., EU Enlargement: Economic Impacts on Austria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia, wiiw, Wien, 2002.

This paper reviews the latest developments related to selected economic aspects of the European Union's enlargement in Austria and the five Central European countries Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia (CEC-5). During the last decade, Austria has been enjoying over-proportionate gains from liberalized trade and capital flows with the CECs. EU enlargement will only cement and not much increase these gains.

[Softlink1007365](#), siehe Erläuterung oben

Keuschnigg, C., Kohler, W., "Eastern Enlargement of the EU: How Much Is It Worth for Austria?", Review of International Economics, 2002, 10(2).

For present member countries, eastern EU enlargement entails gains from integration as well as fiscal costs. The authors use a calibrated model to quantify the dynamic effects of discriminatory trade liberalization and immigration from eastern applicants. It is found that enlargement is expansionary and yields a remarkable fiscal dividend. Surprisingly, integration compresses the wage spread between skilled and unskilled labor. Overall, the (dynamic) gains from integration clearly outweigh the fiscal cost. While ambiguous *a priori*, enlargement is found to hold a remarkable net welfare gain for Austria.

[Softlink1007352](#), siehe Erläuterung oben

Kronberger, R., Wörz, J., "Die österreichische Außenwirtschaft mit den MOEL im Vorfeld der Erweiterung" Wirtschaftspolitische Blätter, 2004, 51(1).

Mit der EU-Osterweiterung werden auch 4 österreichische Nachbarstaaten am Binnenmarkt teilnehmen. Dadurch geht ein wesentlicher Anteil des österreichischen Außenhandels in den Binnenhandel über. Beim Handel mit den für die österreichische Außenwirtschaft überdurchschnittlich wichtigen östlichen Handelspartnern war während der letzten Jahre bereits in Ansätzen eine Konvergenz der Handelsstruktur zu erkennen. Die Teilnahme der mittel- und osteuropäischen Länder am Binnenmarkt bedeutet den Wegfall von tarifären Handelsbarrieren vor allem im Agrar- und Nahrungsmittelbereich sowie von nicht-tarifären Barrieren im gesamten Warenhandel [. .]

Palme, G., Regionale Auswirkungen der EU-Integration der MOEL, WIFO, Wien, 1999.

Auf der Basis der Außenhandelsschätzungen wurden die Produktions- und Beschäftigungseffekte für die österreichische Sachgüterproduktion berechnet. In der Industrie überwiegen die positiven Effekte der Osterweiterung, da der Außenhandel mit Industriewaren durch die "Europaabkommen" der EU mit den einzelnen MOEL bereits vor dem EU-Beitritt völlig liberalisiert und somit kein Anpassungsschock mehr zu erwarten ist. Bedeutende Anpassungserfordernisse ergeben sich für den Dienstleistungssektor und für die Ernährungswirtschaft [. .]

[Softlink1007322](#), siehe Erläuterung oben

Puwein, W., Breuss, F., Huber, P., Mayerhofer, P., Palme, G., Schebeck F., Stanekovsky J., Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die Wirtschaft Österreichs, WIFO, Wien, 2002.

Die gemeinsame Grenze mit den ostmitteleuropäischen Ländern (MOEL) bildet fast die Hälfte der österreichischen Staatsgrenze. Für die österreichische Wirtschaft bedeutet daher die Erweiterung eine besondere Herausforderung. Der Beitritt der MOEL löst über die reinen Handelsvorteile hinaus eine Reihe anderer Integrationseffekte aus. Die Modell-schätzungen für eine Erweiterung im Jahr 2005 ergaben [. .]

[Softlink1007360](#), siehe Erläuterung oben

11.8 Handelspolitik

Altzinger, W., Wild, M., "Umfang und Struktur der österreichischen Ausfuhrförderung sowie deren beschäftigungspolitische Implikationen", Wirtschaft und Gesellschaft, 2007, 33(3), S. 320-345.

Urban, W., Wörz, J., "The Effects of the Doha Round on the Focus Countries of Austrian Development Assistance", Studie im Auftrag der Austrian Development Agency (ADA), wiiw, Wien, 2006.

Statistische Übersichten

Übersicht 2.3: Reales BIP-Wachstum OECD**Veränderung gegen das Vorjahr in %**

	2005	2006	2007	2008
Australien	+ 3,0	+ 2,4	+ 3,3	+ 3,3
Österreich	+ 2,6	+ 3,4	+ 3,2	+ 2,6
Belgien	+ 1,4	+ 3,0	+ 2,5	+ 2,3
Kanada	+ 2,9	+ 2,7	+ 2,5	+ 3,0
Tschechien	+ 6,1	+ 6,1	+ 5,5	+ 5,0
Dänemark	+ 3,1	+ 3,2	+ 2,2	+ 1,7
Finnland	+ 3,0	+ 5,5	+ 3,0	+ 2,7
Frankreich	+ 1,2	+ 2,1	+ 2,2	+ 2,2
Deutschland	+ 1,1	+ 3,0	+ 2,9	+ 2,2
Griechenland	+ 3,7	+ 4,2	+ 3,9	+ 3,8
Ungarn	+ 4,2	+ 3,9	+ 2,5	+ 3,1
Island	+ 7,2	+ 2,6	+ 0,8	+ 0,8
Irland	+ 5,5	+ 6,0	+ 5,5	+ 4,1
Italien	+ 0,2	+ 1,9	+ 2,0	+ 1,7
Japan	+ 1,9	+ 2,2	+ 2,4	+ 2,1
Südkorea	+ 4,2	+ 5,0	+ 4,3	+ 4,8
Luxemburg	+ 3,9	+ 6,2	+ 4,8	+ 5,2
Mexiko	+ 2,8	+ 4,8	+ 3,4	+ 3,7
Niederlande	+ 1,5	+ 2,9	+ 2,9	+ 2,9
Neuseeland	+ 2,5	+ 1,7	+ 2,1	+ 1,6
Norwegen	+ 2,7	+ 2,9	+ 3,1	+ 2,6
Polen	+ 3,6	+ 6,1	+ 6,7	+ 5,5
Portugal	+ 0,5	+ 1,3	+ 1,8	+ 2,0
Slowakei	+ 6,0	+ 8,3	+ 8,7	+ 7,6
Spanien	+ 3,5	+ 3,9	+ 3,6	+ 2,7
Schweden	+ 2,9	+ 4,7	+ 4,3	+ 3,5
Schweiz	+ 1,9	+ 2,7	+ 2,1	+ 2,2
Türkei	+ 7,4	+ 6,0	+ 5,7	+ 6,2
Großbritannien	+ 1,9	+ 2,8	+ 2,7	+ 2,5
USA	+ 3,2	+ 3,3	+ 2,1	+ 2,5
Euro-Raum 12	+ 1,5	+ 2,8	+ 2,7	+ 2,3
OECD	+ 2,6	+ 3,2	+ 2,7	+ 2,7

Q: OECD, Economic Outlook 81 database. Anmerkung: Aufgrund zeitlicher Unterschiede in der Umstellung auf das neue VGR-System (SNA 93, bzw. ESA 95) gibt es Brüche in den einzelnen Zeitreihen, siehe dazu OECD Economic Outlook Sources and Methods (<http://www.oecd.org/eco/sources-and-methods>); bereinigt um Unterschiede in der Zahl der jährlichen Arbeitstage.

Übersicht 2.4: Verbraucherpreisindex

Veränderung gegen das Vorjahr in %

	2005	2006	2007	2008
Australien	+ 2,7	+ 3,5	+ 2,2	+ 2,7
Österreich	+ 2,1	+ 1,7	+ 1,6	+ 1,9
Belgien	+ 2,5	+ 2,3	+ 1,1	+ 1,8
Kanada	+ 2,2	+ 2,0	+ 2,0	+ 2,1
Tschechien	+ 1,9	+ 2,6	+ 2,5	+ 3,4
Dänemark	+ 1,8	+ 1,9	+ 1,8	+ 2,6
Finnland	+ 0,8	+ 1,3	+ 1,4	+ 1,7
Frankreich	+ 1,9	+ 1,9	+ 1,3	+ 1,7
Deutschland	+ 1,9	+ 1,8	+ 1,8	+ 1,7
Griechenland	+ 3,5	+ 3,3	+ 2,8	+ 3,0
Ungarn	+ 3,6	+ 3,9	+ 7,2	+ 3,7
Island ¹⁾	+ 4,0	+ 6,7	+ 3,3	+ 2,7
Irland	+ 2,2	+ 2,7	+ 2,4	+ 2,8
Italien	+ 2,2	+ 2,2	+ 2,0	+ 2,1
Japan	+ 0,6	+ 0,2	- 0,3	+ 0,3
Südkorea	+ 2,8	+ 2,2	+ 2,5	+ 3,0
Luxemburg	+ 3,8	+ 3,0	+ 2,0	+ 2,4
Mexiko	+ 4,0	+ 3,6	+ 4,2	+ 3,5
Niederlande	+ 1,5	+ 1,7	+ 1,4	+ 1,8
Neuseeland	+ 3,0	+ 3,4	+ 2,0	+ 2,3
Norwegen	+ 1,5	+ 2,3	+ 1,1	+ 2,4
Polen	+ 2,2	+ 1,3	+ 1,8	+ 2,3
Portugal	+ 2,1	+ 3,0	+ 2,0	+ 2,2
Slowakei	+ 2,7	+ 4,5	+ 2,3	+ 2,1
Spanien	+ 3,4	+ 3,6	+ 2,5	+ 2,7
Schweden	+ 0,5	+ 1,4	+ 1,6	+ 2,0
Schweiz	+ 1,2	+ 1,1	+ 0,2	+ 1,2
Türkei	+ 8,2	+ 9,6	+ 9,6	+ 7,2
Großbritannien	+ 2,0	+ 2,3	+ 2,4	+ 2,0
USA ²⁾	+ 3,4	+ 3,2	+ 2,6	+ 2,6
Euro-Raum 12	+ 2,2	+ 2,2	+ 1,8	+ 2,0

Q: OECD, Economic Outlook 81 database. Anmerkung: Konsumentenpreisindex, Euro-Raum und Großbritannien: harmonisierter Konsumentenpreisindex. – ¹⁾ Ohne Mieten aber einschließlich imputierte Mieten. – ²⁾ Änderungen in der Methodologie der Berechnungen brachten eine Verringerung der gemessenen Inflation mit sich.

Übersicht 2.5: Arbeitslosenquote**Jahresdurchschnitt in %**

	2005	2006	2007	2008
Australien	5,1	4,9	4,6	4,6
Österreich	5,8	5,5	5,3	5,3
Belgien	8,4	8,2	7,4	7,1
Kanada	6,8	6,3	6,1	6,0
Tschechien	8,0	7,2	6,5	6,1
Dänemark	4,8	3,9	3,4	3,5
Finnland	8,4	7,7	7,0	6,8
Frankreich	9,8	9,0	8,4	8,0
Deutschland	9,1	8,1	6,9	6,3
Griechenland	9,4	8,4	8,1	7,9
Ungarn	7,3	7,5	7,6	7,5
Island	2,6	2,9	2,9	3,8
Irland	4,4	4,4	4,3	4,3
Italien	7,8	6,9	6,3	6,0
Japan	4,4	4,1	3,8	3,6
Südkorea	3,7	3,5	3,4	3,4
Luxemburg	4,6	4,4	4,2	3,7
Mexiko ¹⁾	3,5	3,6	3,9	3,7
Niederlande	5,0	4,5	3,7	2,8
Neuseeland	3,7	3,7	3,9	4,4
Norwegen	4,6	3,4	2,7	2,7
Polen	17,7	13,8	11,2	9,7
Portugal	7,7	7,7	7,6	7,1
Slowakei	16,2	13,3	11,5	10,3
Spanien	9,2	8,5	8,2	8,1
Schweden	5,8	5,3	4,8	4,3
Schweiz	4,3	3,8	3,3	2,9
Türkei ²⁾	10,0	9,8	9,7	9,6
Großbritannien	4,8	5,5	5,5	5,5
USA	5,1	4,6	4,6	4,8
Euro-Raum 12	8,5	7,8	7,1	6,7
OECD	6,5	5,9	5,6	5,5

Q: OECD, Economic Outlook 81 database. – ¹⁾ National Employment Survey. – ²⁾ Die Zahlen beinhalten Revisionen der türkischen Daten, siehe OECD Economic Outlook Sources and Methods.

Übersicht 2.6: Leistungsbilanz

In % des BIP

	2005	2006	2007	2008
Australien	- 5,7	- 5,4	- 5,0	- 5,2
Österreich	2,1	3,2	4,1	4,5
Belgien ¹⁾	2,6	2,0	2,5	2,1
Kanada	2,3	1,7	1,9	2,0
Tschechien	- 2,6	- 4,2	- 2,9	- 2,5
Dänemark	3,8	2,4	1,8	1,8
Finnland	5,1	5,8	6,3	6,1
Frankreich	- 1,2	- 1,2	- 1,0	- 1,0
Deutschland	4,6	5,1	6,7	7,0
Griechenland	- 6,3	- 9,7	- 9,4	- 8,9
Ungarn	- 6,9	- 5,8	- 3,6	- 2,2
Island	-16,1	-26,7	-19,9	-13,5
Irland	- 2,6	- 3,3	- 1,5	- 1,1
Italien	- 1,6	- 2,4	- 2,5	- 2,6
Japan	3,7	3,9	4,8	5,4
Südkorea	1,9	0,7	0,0	- 0,4
Luxemburg	11,1	10,6	8,8	9,7
Mexiko	- 0,6	- 0,1	- 0,8	- 1,3
Niederlande	7,7	9,0	8,1	7,6
Neuseeland	- 9,0	- 9,0	- 8,4	- 9,1
Norwegen	15,5	16,7	15,4	16,9
Polen	- 1,7	- 2,3	- 2,6	- 2,5
Portugal	- 9,7	- 9,4	- 8,8	- 9,5
Slowakei	- 8,7	- 8,3	- 3,1	- 2,5
Spanien	- 7,4	- 8,7	-10,1	-10,5
Schweden	7,1	6,7	7,1	6,8
Schweiz	16,4	17,2	17,3	18,0
Türkei	- 6,3	- 7,8	- 7,5	- 7,2
Großbritannien	- 2,4	- 3,4	- 3,2	- 2,7
USA	- 6,4	- 6,5	- 6,1	- 6,2
Euro-Raum 12	0,3	0,1	0,4	0,4
OECD	- 1,6	- 1,9	- 1,5	- 1,5

Q: OECD, Economic Outlook 81 database. - ¹⁾ Einschließlich Luxemburg bis 1994.

Übersicht 3.3: Außenhandelsströme ausgewählter Ländergruppen

	2001	2006	2001	2006	2006	2005	2006
	Mio. \$		Anteile in %		1996 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
<i>Exporte</i>							
Welt	6.139.900	12.057.600	100,0	100,0	227,4	+ 13,6	+ 16,3
Europa	2.626.108	4.894.915	42,8	40,6	209,9	+ 8,5	+ 12,4
EU 15	2.300.574	4.123.463	37,5	34,2	198,7	+ 7,1	+ 11,3
Euro-Raum 12	1.902.826	3.460.829	31,0	28,7	205,4	+ 6,9	+ 11,0
EU 10	135.208	376.095	2,2	3,1	433,1	+ 19,5	+ 21,9
EU 25	2.435.782	4.499.557	39,7	37,3	208,2	+ 8,0	+ 12,1
EU 27	2.452.230	4.545.190	39,9	37,7	209,1	+ 8,1	+ 12,2
NAFTA	1.151.201	1.662.043	18,7	13,8	180,8	+ 11,9	+ 12,5
Südamerika	161.427	466.051	2,6	3,9	326,5	+ 25,0	+ 49,3
Asien	1.466.365	3.211.952	23,9	26,6	251,5	+ 15,6	+ 18,2
ASEAN + 3	1.206.921	2.729.363	19,7	22,6	261,5	+ 15,7	+ 19,0
ASEAN	386.259	781.161	6,3	6,5	227,6	+ 14,4	+ 19,9
Afrika	131.259	344.086	2,1	2,9	406,1	+ 30,1	+ 20,7
OECD	4380433	7627940	71,3	63,3	198,2	+ 9,3	+ 12,3
OPEC	301.921	884.202	4,9	7,3	363,5	+ 34,8	+ 37,7
<i>Importe</i>							
Welt	6.391.210	13.588.100	100,0	100,0	252,2	+ 23,6	+ 15,9
Europa	2.608.726	5.035.316	40,8	37,1	224,0	+ 9,9	+ 15,1
EU 15	2.250.611	4.164.468	35,2	30,6	212,9	+ 9,1	+ 12,7
Euro-Raum 12	1.819.954	3.404.651	28,5	25,1	217,5	+ 9,3	+ 12,5
EU 10	173.394	420.618	2,7	3,1	344,0	+ 14,2	+ 22,3
EU 25	2.424.005	4.585.086	37,9	33,7	220,6	+ 9,5	+ 13,5
EU 27	2.446.740	4.667.830	38,3	34,4	223,0	+ 9,7	+ 13,9
NAFTA	1.613.257	2.542.870	25,2	18,7	230,5	+ 13,4	+ 9,6
Südamerika	154.063	274.676	2,4	2,0	180,8	+ 22,6	+ 25,4
Asien	1.364.777	2.989.497	21,4	22,0	233,0	+ 16,3	+ 18,9
ASEAN + 3	1.071.569	2.386.066	16,8	17,6	234,4	+ 15,8	+ 18,2
ASEAN	337.823	701.148	5,3	5,2	184,9	+ 15,9	+ 20,5
Afrika	125.980	326.405	2,0	2,4	357,8	+ 17,8	+ 22,3
OECD	4.733.306	8.499.569	74,1	62,6	218,2	+ 11,5	+ 12,8
OPEC	180.234	464.937	2,8	3,4	304,5	+ 25,7	+ 23,2

Q: IWF, Direction of Trade Statistics, wiw-Berechnungen.

Übersicht 3.4: Handelsbilanzen ausgewählter Ländergruppen

	2001	2005	2006	2001	2006	2005	2006
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
Welt	- 251.310	- 1.355.000	- 1.530.500	- 4,1	- 12,7	- 998.640	- 175.500
Europa	17.382	- 20.420	- 140.401	0,7	- 2,9	- 51.593	- 119.982
EU 15	49.963	7.191	- 41.006	2,2	- 1,0	- 60.651	- 48.197
Euro-Raum 12	82.872	91.170	56.177	4,4	1,6	- 55.846	- 34.993
EU 10	- 38.186	- 35.199	- 44.524	- 28,2	- 11,8	+ 7.750	- 9.325
EU 25	11.777	- 28.008	- 85.529	0,5	- 1,9	- 52.901	- 57.521
EU 27	5.490	- 47.060	- 122.640	0,2	- 2,7	- 58.320	- 75.580
NAFTA	- 462.056	- 842.915	- 880.827	- 40,1	- 53,0	- 117.339	- 37.912
Südamerika	7.364	93.118	191.376	4,6	41,1	+ 22.032	+ 98.258
Asien	101.587	202.733	222.455	6,9	6,9	+ 15.584	+ 19.721
ASEAN + 3	135.352	274.407	343.297	11,2	12,6	+ 34.801	+ 68.890
ASEAN	48.436	69.471	80.013	12,5	10,2	+ 2.083	+ 10.542
Afrika	5.279	18.240	17.681	4,0	5,1	+ 25.678	- 559
OECD	- 352.873	- 741.433	- 871.629	- 8,1	- 11,4	- 199.186	- 130.197
OPEC	121.687	264.629	419.265	40,3	47,4	+ 88.594	+ 154.636

Q: IWF, Direction of Trade Statistics, wiiw-Berechnungen.

Übersicht 3.5: Entwicklung der Warenexporte (fob) für ausgewählte Länder

	2001	2006	2001	2006	2006	2005	2006	2006
	Mio. \$		Anteile in %		1996 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Export- quote ¹⁾
Deutschland	570.419	1.111.050	9,3	9,2	216,7	+ 7,2	+ 13,7	38,3
USA	731.002	1.037.070	11,9	8,6	166,4	+ 10,8	+ 14,7	7,8
China	266.709	969.284	4,3	8,0	641,2	+ 28,5	+ 27,1	36,9
Japan	403.517	646.779	6,6	5,4	157,1	+ 5,1	+ 8,7	14,8
Frankreich	322.885	489.739	5,3	4,1	170,4	+ 2,4	+ 5,9	21,8
Niederlande	230.882	462.372	3,8	3,8	260,6	+ 13,6	+ 13,9	69,8
Großbritannien	268.571	422.553	4,4	3,5	163,6	+ 8,3	+ 14,1	17,7
Italien	240.773	409.652	3,9	3,4	163,3	+ 5,3	+ 10,1	22,1
Kanada	261.300	389.488	4,3	3,2	194,6	+ 13,8	+ 8,3	30,7
Belgien	188.066	369.022	3,1	3,1	211,1	+ 8,5	+ 10,4	93,6
Südkorea	150.436	332.139	2,5	2,8	241,2	+ 12,1	+ 16,8	37,4
Hongkong	190.081	316.819	3,1	2,6	175,5	+ 11,6	+ 9,4	167,2
Russland	82.538	291.301	1,3	2,4	346,9	+ 43,8	+ 21,7	29,6
Singapur ²⁾	121.826	272.049	2,0	2,3	217,3	+ 15,5	+ 18,6	196,5
Mexiko	158.899	235.485	2,6	2,0	245,3	+ 14,1	+ 9,9	28,0
Spanien	108.952	204.267	1,8	1,7	200,1	+ 5,6	+ 6,4	16,7
Saudi-Arabien	68.764	191.347	1,1	1,6	315,2	+ 39,5	+ 21,8	55,2
Malaysia	88.201	160.664	1,4	1,3	205,4	+ 11,4	+ 14,0	107,9
Venezuela ³⁾	26.936	147.614	0,4	1,2	555,0	+ 39,8	+166,1	36,4
Schweden	78.178	147.339	1,3	1,2	174,4	+ 5,8	+ 13,2	38,3
Schweiz	82.062	146.983	1,3	1,2	185,1	+ 10,4	+ 12,3	38,8
Brasilien	59.003	143.284	1,0	1,2	300,0	+ 21,3	+ 20,9	13,4
Österreich	70.743	139.788	1,2	1,2	241,7	+ 5,3	+ 12,2	43,2
Thailand	65.113	130.783	1,1	1,1	231,6	+ 14,5	+ 18,7	63,4
Australien	63.399	121.827	1,0	1,0	202,0	+ 21,9	+ 16,0	16,7
Indien	45.227	121.656	0,7	1,0	376,3	+ 29,9	+ 24,2	13,4
Norwegen	57.621	121.554	0,9	1,0	249,8	+ 25,4	+ 17,7	36,3
Indonesien	56.318	115.309	0,9	1,0	231,1	+ 19,7	+ 34,7	31,6
Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	39.871	112.650	0,6	0,9	406,8	+ 39,7	+ 20,8	64,1
Irland	82.925	111.116	1,4	0,9	234,6	+ 5,0	+ 1,4	50,3
Polen	36.091	110.180	0,6	0,9	450,7	+ 20,9	+ 23,6	32,3
Tschechien	33.271	94.471	0,5	0,8	426,4	+ 16,4	+ 20,9	66,0

Q: IWF, Direction of Trade Statistics, wiw-Berechnungen. – 1) Exporte in Relation zum BIP. – 2) Exportquote 2005. – 3) Exportquote 2004.

Übersicht 3.6: Entwicklung der Warenimporte (cif) für ausgewählte Länder

	2001	2006	2001	2006	2006	2005	2006	2006
	Mio. \$		Anteile in %		1996 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %		Import- quote ¹⁾
Deutschland	492.657	908.651	7,7	6,7	204,4	+ 8,2	+ 17,0	31,3
USA	1.180.160	1.919.260	18,5	14,1	234,7	+ 13,6	+ 10,8	14,5
China	243.567	791.793	3,8	5,8	569,8	+ 17,6	+ 19,9	30,1
Japan	349.081	578.694	5,5	4,3	165,5	+ 13,3	+ 12,3	13,3
Frankreich	328.592	534.635	5,1	3,9	193,8	+ 7,0	+ 6,1	23,8
Niederlande	208.687	416.694	3,3	3,1	258,8	+ 13,6	+ 14,7	62,9
Großbritannien	322.844	546.685	5,1	4,0	192,8	+ 6,5	+ 13,3	22,8
Italien	232.738	436.478	3,6	3,2	210,9	+ 8,1	+ 13,6	23,6
Kanada	243.645	383.553	3,8	2,8	205,1	+ 15,2	+ 11,4	30,2
Belgien	178.453	353.661	2,8	2,6	220,4	+ 11,4	+ 11,0	89,7
Südkorea	141.098	314.431	2,2	2,3	209,4	+ 16,4	+ 20,4	35,4
Hongkong	201.474	334.691	3,2	2,5	168,6	+ 10,5	+ 11,6	176,6
Russland	36.889	132.517	0,6	1,0	297,8	+ 41,1	+ 36,0	13,5
Singapur ²⁾	116.020	238.790	1,8	1,8	181,8	+ 15,9	+ 19,3	171,4
Mexiko	189.452	240.057	3,0	1,8	243,9	+ 10,3	- 1,6	28,6
Spanien	142.624	316.487	2,2	2,3	259,7	+ 11,9	+ 9,5	25,8
Saudi-Arabien	43.037	70.284	0,7	0,5	253,1	+ 33,0	+ 18,1	20,3
Malaysia	73.358	130.477	1,1	1,0	166,3	+ 8,9	+ 14,8	87,6
Venezuela ³⁾	19.734	30.559	0,3	0,2	291,8	+ 26,1	+ 39,8	15,9
Schweden	63.542	126.834	1,0	0,9	190,5	+ 11,1	+ 13,9	33,0
Schweiz	84.077	176.214	1,3	1,3	225,4	+ 13,4	+ 39,3	46,6
Brasilien	61.437	102.936	1,0	0,8	174,7	+ 17,0	+ 27,2	9,6
Österreich	74.648	140.105	1,2	1,0	208,1	+ 5,9	+ 10,3	43,3
Thailand	62.057	128.634	1,0	0,9	171,7	+ 25,2	+ 8,9	62,4
Australien	66.857	146.127	1,0	1,1	215,8	+ 14,8	+ 11,6	20,1
Indien	59.034	189.304	0,9	1,4	525,0	+ 34,9	+ 40,5	20,8
Norwegen	31.953	64.193	0,5	0,5	189,2	+ 13,3	+ 16,9	19,2
Indonesien	30.962	91.531	0,5	0,7	213,3	+ 24,0	+ 58,6	25,1
Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	29.608	114.543	0,5	0,8	506,0	+ 33,2	+ 15,4	71,5
Irland	50.652	72.824	0,8	0,5	208,3	+ 11,7	+ 6,3	33,0
Polen	50.275	126.121	0,8	0,9	339,6	+ 15,0	+ 24,4	37,0
Tschechien	39.324	92.871	0,6	0,7	302,5	+ 12,2	+ 21,4	64,9

Q: IWF, Direction of Trade Statistics, wiwi-Berechnungen. – ¹⁾ Importe in Relation zum BIP. – ²⁾ Importquote 2005. – ³⁾ Importquote 2004

Übersicht 3.7: Handelsbilanz ausgewählter Länder

	2001	2005	2006	2001	2006	2005	2006	2006
		Mio. \$		In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$		Offen- heit ¹⁾
Deutschland	77.762	200.115	202.399	13,6	18,2	+ 6.579	+ 2.284	69,7
USA	- 449.158	- 828.253	- 882.190	- 61,4	- 85,1	- 119.254	- 53.937	22,3
China	23.142	102.119	177.491	8,7	18,3	+ 70.183	+ 75.372	67,1
Japan	54.436	79.693	68.085	13,5	10,5	- 31.309	- 11.608	28,1
Frankreich	- 5.707	- 41.046	- 44.896	- 1,8	- 9,2	- 21.914	- 3.850	45,5
Niederlande	22.195	42.772	45.678	9,6	9,9	+ 5.080	+ 2.906	132,6
Großbritannien	- 54.273	- 112.340	- 124.132	- 20,2	- 29,4	- 1.119	- 11.792	40,5
Italien	8.035	- 12.003	- 26.826	3,3	- 6,5	- 10.190	- 14.823	45,7
Kanada	17.655	15.106	5.935	6,8	1,5	- 1.776	- 9.171	60,9
Belgien	9.613	15.625	15.361	5,1	4,2	- 6.327	- 264	183,3
Südkorea	9.338	23.124	17.708	6,2	5,3	- 6.156	- 5.416	72,8
Hongkong	- 11.393	- 10.458	- 17.872	- 6,0	- 5,6	+ 1.577	- 7.414	343,7
Russland	45.649	141.872	158.784	55,3	54,5	+ 44.557	+ 16.912	43,0
Singapur	5.806	29.250	33.259	4,8	12,2	+ 3.253	+ 4.009	367,9
Mexiko	- 30.553	- 29.768	- 4.572	- 19,2	- 1,9	+ 3.691	+ 25.196	56,6
Spanien	- 33.672	- 97.024	- 112.220	- 30,9	- 54,9	- 20.434	- 15.196	42,5
Saudi-Arabien	25.727	97.589	121.063	37,4	63,3	+ 29.694	+ 23.474	75,5
Malaysia	14.843	27.368	30.187	16,8	18,8	+ 5.163	+ 2.819	195,5
Venezuela	7.202	33.619	117.055	26,7	79,3	+ 11.276	+ 83.436	52,3
Schweden	14.636	18.843	20.505	18,7	13,9	- 3.927	+ 1.662	71,4
Schweiz	- 2.015	4.361	- 29.231	- 2,5	- 19,9	- 2.552	- 33.592	85,4
Brasilien	- 2.434	37.541	40.348	- 4,1	28,2	+ 9.023	+ 2.807	23,1
Österreich	- 3.905	- 2.410	- 317	- 5,5	- 0,2	- 803	+ 2.093	86,4
Thailand	3.056	- 7.984	2.149	4,7	1,6	+ 9.816	+ 10.133	125,8
Australien	- 3.458	- 25.894	- 24.300	- 5,5	- 19,9	+ 2.041	+ 1.594	36,8
Indien	- 13.807	- 36.772	- 67.648	- 30,5	- 55,6	- 12.322	- 30.876	34,1
Norwegen	25.668	48.353	57.361	44,5	47,2	+ 14.425	+ 9.008	55,5
Indonesien	25.356	27.923	23.778	45,0	20,6	+ 2.897	- 4.145	56,8
Vereinigte Arabische Emirate	10.263	- 5.976	- 1.893	25,7	- 1,7	+ 1.795	+ 4.083	135,6
Irland	32.273	41.086	38.292	38,9	34,5	- 1.985	- 2.794	83,3
Polen	- 14.184	- 12.222	- 15.941	- 39,3	- 14,5	+ 2.152	- 3.719	69,3
Tschechien	- 6.053	1.630	1.600	- 18,2	1,7	+ 2.670	- 30	130,9
Dänemark	6.728	9.518	6.444	13,2	6,9	+ 240	- 3.074	64,8
Türkei	- 10.076	- 43.111	- 52.829	- 32,2	- 61,8	- 8.760	- 9.718	55,5
Finnland	10.605	7.020	8.157	24,5	10,6	- 3.117	+ 1.137	69,6
Ungarn	- 3.319	- 3.907	- 3.031	- 11,0	- 4,1	+ 788	+ 876	133,5

Q: IWF, Direction of Trade Statistics, wiw-Berechnungen. - 1) Exporte plus Importe in Relation zum BIP.

Übersicht 3.8: Entwicklung der Dienstleistungsexporte ausgewählte Länder

	2001	2006	2001	2006	2006	2005	2006
	Mio. \$		Anteile in %		1996 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	283.100	409.400	18,5	16,4	172,3	+ 10,5	+ 8,7
Großbritannien	121.000	229.700	7,9	9,2	253,5	+ 6,1	+ 9,7
Deutschland	88.700	174.400	5,8	7,0	208,1	+ 7,9	+ 10,7
Frankreich	80.100	118.500	5,2	4,8	141,9	+ 5,4	- 0,3
Japan	64.500	117.300	4,2	4,7	173,3	+ 12,9	+ 6,4
Spanien	55.651	106.278	3,6	4,3	239,0	+ 10,0	+ 12,3
Italien	57.676	98.581	3,8	4,0	150,1	+ 5,5	+ 10,5
China	33.334	91.999	2,2	3,7	446,6	+ 19,2	+ 23,6
Niederlande	51.248	84.539	3,3	3,4	179,0	+ 8,6	+ 5,6
Hongkong	41.135	72.734	2,7	2,9	.	+ 15,6	+ 14,1
Irland	23.465	67.971	1,5	2,7	1182,3	+ 8,7	+ 18,7
Belgien	50.314	59.851	3,3	2,4	172,5	+ 6,1	+ 7,0
Kanada	38.804	59.332	2,5	2,4	202,9	+ 11,2	+ 7,3
Schweiz	28.469	51.955	1,9	2,1	196,7	+ 9,3	+ 10,3
Südkorea	29.055	51.873	1,9	2,1	221,6	+ 7,8	+ 14,9
Dänemark	25.134	51.749	1,6	2,1	313,6	+ 20,1	+ 18,6
Luxemburg	19.945	51.429	1,3	2,1	431,1	+ 21,2	+ 26,0
Österreich	33.352	45.202	2,2	1,8	133,0	+ 9,7	- 16,2
Schweden ¹⁾	21.997	43.167	1,4	1,7	255,0	+ 11,5	- 0,0
Griechenland	19.456	35.762	1,3	1,4	.	+ 2,5	+ 5,4
Australien	18.092	33.066	1,2	1,3	173,1	+ 9,0	+ 6,5
Norwegen	18.355	32.944	1,2	1,3	222,3	+ 16,0	+ 12,4
Tonga	19.584	31.255	1,3	1,2	.	.	.
Russland	11.442	30.927	0,7	1,2	232,8	+ 21,2	+ 23,9
Türkei	15.234	24.471	1,0	1,0	187,0	+ 16,1	- 8,2
Thailand	13.024	24.130	0,9	1,0	141,9	+ 5,9	+ 19,7
Malaysia	14.455	21.266	0,9	0,9	140,5	+ 16,7	+ 8,6
Polen	9.753	20.610	0,6	0,8	211,4	+ 20,5	+ 27,0
Brasilien	9.322	19.460	0,6	0,8	418,1	+ 27,9	+ 20,9
Israel	12.467	19.266	0,8	0,8	237,1	+ 9,5	+ 10,1
Total	1.531.550	2.534.697	100,0	100,0	.	+ 10,9	+ 0,6
EU 25	704.080	1.276.006	46,0	51,2	.	+ 8,6	+ 8,6
EU 15	666.623	1.201.879	43,5	48,2	.	+ 8,2	+ 8,2
EU 10	37.458	74.127	2,4	3,0	.	+ 16,2	+ 14,7

 Q: IWF, Balance of Payments Statistics, wiw-Berechnungen. – ¹⁾ 2005.

Übersicht 3.9: Entwicklung der Dienstleistungsimporte ausgewählte Länder

	2001	2006	2001	2006	2006	2005	2006
	Mio. \$		Anteile in %		1996 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	
USA	221.800	342.400	14,4	14,6	224,4	+ 8,4	+ 8,8
Großbritannien	100.200	175.900	6,5	7,5	241,0	+ 9,8	+ 6,9
Deutschland	141.900	219.400	9,2	9,3	163,5	+ 6,1	+ 5,9
Frankreich	62.400	108.000	4,0	4,6	160,5	+ 7,3	+ 2,3
Japan	108.200	135.600	7,0	5,8	104,3	- 0,9	+ 1,0
Spanien	35.182	78.315	2,3	3,3	306,8	+ 13,4	+ 16,7
Italien	57.753	100.409	3,7	4,3	174,3	+ 8,2	+ 11,5
China	39.267	100.833	2,5	4,3	446,5	+ 16,2	+ 20,3
Niederlande	53.713	78.926	3,5	3,4	174,3	+ 5,6	+ 7,7
Hongkong	24.899	36.560	1,6	1,6	.	+ 9,1	+ 7,6
Irland	35.339	78.381	2,3	3,3	582,8	+ 6,8	+ 12,3
Belgien	42.870	54.927	2,8	2,3	156,1	+ 4,4	+ 7,3
Kanada	43.843	72.649	2,8	3,1	202,3	+ 10,8	+ 11,2
Schweiz	16.460	28.963	1,1	1,2	184,6	+ 7,5	+ 10,4
Südkorea	32.927	70.637	2,1	3,0	238,7	+ 17,7	+ 20,2
Dänemark	22.121	44.953	1,4	1,9	304,3	+ 11,4	+ 20,8
Luxemburg	13.708	30.643	0,9	1,3	361,2	+ 18,2	+ 24,7
Österreich	31.437	32.398	2,0	1,4	110,5	+ 5,1	- 34,0
Schweden ¹⁾	23.020	35.155	1,5	1,5	187,4	+ 6,4	± 0,0
Griechenland	11.589	16.367	0,8	0,7	.	+ 5,2	+ 11,0
Australien	17.351	32.232	1,1	1,4	170,7	+ 9,2	+ 5,7
Norwegen	15.798	31.506	1,0	1,3	234,5	+ 21,6	+ 6,6
Tonga	27.556	58.156	1,8	2,5	.	.	.
Russland	20.572	44.739	1,3	1,9	239,7	+ 16,8	+ 15,1
Türkei	6.098	11.114	0,4	0,5	173,0	+ 11,9	- 2,3
Thailand	14.610	32.053	0,9	1,4	163,7	+ 17,5	+ 18,2
Malaysia	16.657	23.269	1,1	1,0	132,4	+ 15,1	+ 6,0
Polen	8.966	18.391	0,6	0,8	289,9	+ 14,9	+ 28,5
Brasilien	17.081	29.117	1,1	1,2	229,0	+ 40,5	+ 20,1
Israel	11.848	14.758	0,8	0,6	165,8	+ 6,9	+ 7,6
Total	1.541.106	2.385.533	100,0	100,0	.	+ 10,0	- 0,7
EU 25	674.215	1.140.412	43,7	47,8	.	+ 8,3	+ 6,8
EU 15	646.160	1.080.194	41,9	45,3	.	+ 8,0	+ 6,4
EU 10	28.055	60.218	1,8	2,5	.	+ 13,2	+ 15,7

Q: IWF, Balance of Payments Statistics, wiiv-Berechnungen. - ¹⁾ 2005.

Übersicht 3.10: Entwicklung der Dienstleistungsbilanz für ausgewählte Länder

	2001	2005	2006	2001	2006	2005	2006
	Mio. \$			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. \$	
USA	61.300	62.200	67.000	21,7	16,4	+ 11.600	+ 4.800
Großbritannien	20.800	44.800	53.800	17,2	23,4	- 2.700	+ 9.000
Deutschland	- 53.200	- 49.600	- 45.000	- 60,0	- 25,8	- 300	+ 4.600
Frankreich	17.700	13.200	10.500	22,1	8,9	- 1.100	- 2.700
Japan	- 43.700	- 24.100	- 18.300	- 67,8	- 15,6	+ 13.800	+ 5.800
Spanien	20.469	27.534	27.963	36,8	26,3	+ 645	+ 429
Italien	- 76	- 842	- 1.828	- 0,1	- 1,9	- 2.120	- 987
China	- 5.933	- 9.391	- 8.834	- 17,8	- 9,6	+ 307	+ 558
Niederlande	- 2.465	6.779	5.613	- 4,8	6,6	+ 2.448	- 1.167
Hongkong	16.236	29.783	36.173	39,5	49,7	+ 5.763	+ 6.391
Irland	- 11.874	- 12.524	- 10.409	- 50,6	- 15,3	+ 143	+ 2.114
Belgien	7.444	4.747	4.924	14,8	8,2	+ 1.062	+ 176
Kanada	- 5.039	- 10.020	- 13.317	- 13,0	- 22,4	- 776	- 3.297
Schweiz	12.009	20.864	22.992	42,2	44,3	+ 2.180	+ 2.128
Südkorea	- 3.872	- 13.658	- 18.763	- 13,3	- 36,2	- 5.612	- 5.105
Dänemark	3.014	6.398	6.797	12,0	13,1	+ 3.495	+ 399
Luxemburg	6.237	16.261	20.786	31,3	40,4	+ 3.365	+ 4.526
Österreich	1.915	4.814	12.804	5,7	28,3	+ 2.398	+ 7.990
Schweden ¹⁾	- 1.023	8.012	8.012	- 4,6	18,6	+ 2.348	- 0
Griechenland	7.867	19.172	19.396	40,4	54,2	+ 107	+ 224
Australien	741	542	834	4,1	2,5	- 1	+ 292
Norwegen	2.557	- 243	1.438	13,9	4,4	- 1.201	+ 1.681
Tonga	- 7.973	.	- 26.901	- 40,7	- 86,1	.	.
Russland	- 9.131	- 13.901	- 13.812	- 79,8	- 44,7	- 1.208	+ 89
Türkei	9.136	15.272	13.357	60,0	54,6	+ 2.475	- 1.915
Thailand	- 1.586	- 6.957	- 7.923	- 12,2	- 32,8	- 2.920	- 966
Malaysia	- 2.202	- 2.380	- 2.003	- 15,2	- 9,4	- 69	+ 377
Polen	787	1.912	2.219	8,1	10,8	+ 898	+ 307
Brasilien	- 7.759	- 8.148	- 9.656	- 83,2	- 49,6	- 3.471	- 1.508
Israel	618	3.793	4.508	5,0	23,4	+ 639	+ 715
Total	- 9.555	109.250	149.164	- 0,6	5,9	+ 28.337	+ 39.914
EU 25	29.865	107.844	135.595	4,2	10,6	+ 11.407	+ 27.751
EU 15	20.463	95.286	121.685	3,1	10,1	+ 8.483	+ 26.400
EU 10	9.402	12.558	13.909	25,1	18,8	+ 2.923	+ 1.351

Q: IWF, Balance of Payments Statistics, wiiw-Berechnungen. - ¹⁾ 2005.

Übersicht 3.11: Passive FDI-Flüsse ausgewählter Länder

	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2006	2005
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					Mio. \$		In % der Bruttoanlageinvestitionen
USA	- 49,5	- 24,2	+ 108,1	- 17,6	+ 67,2	- 154.300	73.800	4,0
Großbritannien	- 52,6	+ 8,2	+ 182,2	+ 151,1	- 29,6	- 68.400	- 57.900	45,0
Luxemburg		- 24,1	- 10,3	+ 41,9	- 14,4	- 113.045	- 16.446	57,3
Frankreich	- 1,8	- 12,9	- 10,2	+ 82,7	+ 22,9	8.000	16.200	15,5
Belgien	- 75,4	+ 91,1	+ 28,6	- 24,2	+ 105,8	- 28.261	35.609	32,1
Kanada	- 20,4	- 67,3	.	.	+ 137,0	- 38.433	39.926	14,6
Deutschland	+ 104,6	- 42,4	- 128,8	- 496,6	+ 22,9	- 183.900	8.100	6,8
Hongkong	- 59,3	+ 40,7	+ 149,8	- 1,2	+ 27,6	- 38.148	9.274	97,0
Russland	+ 25,9	+ 129,9	+ 94,1	- 17,3	+ 125,1	34	15.966	10,5
Schweiz	- 28,4	+ 157,8	- 86,9	- 126,1	- 4.430,7	- 10.315	26.575	7,4
Australien	+ 105,7	- 52,6	+ 354,9	- 195,9	- 170,4	- 5.357	59.855	- 18,9
Spanien	+ 42,0	- 36,0	- 3,2	- 0,9	- 17,9	- 10.672	- 4.405	7,0
Mexiko	- 29,5	- 20,8	+ 46,0	- 11,9	- 3,5	9.659	- 699	12,2
Israel	- 53,0	+ 125,5	- 46,1	+ 128,1	+ 197,7	- 1.500	9.396	25,9
Polen	- 27,7	+ 11,1	+ 180,9	- 25,5	+ 45,0	- 3.629	4.320	14,6
Irland	+ 207,9	- 24,0	.	.	.	- 15.929	42.576	- 42,3
Ungarn	- 23,6	- 27,7	+ 107,6	+ 66,8	+ 37,2	1.173	2.805	26,5
Thailand	- 34,1	+ 56,6	+ 12,0	+ 53,0	+ 8,7	1.701	776	7,2
Neuseeland	.	+ 39,5	+ 13,3	- 39,2	+ 377,1	- 3.976	6.375	6,2
Chile	- 39,3	+ 68,9	+ 66,5	- 3,0	+ 15,7	- 660	1.094	26,1
Portugal	- 71,6	+ 400,1	- 76,5	+ 98,7	+ 79,7	- 508	3.267	7,6
Kolumbien	- 15,3	- 17,8	+ 75,4	+ 232,5	- 38,6	130	- 3.960	53,5
Dänemark	- 52,3	- 73,3	.	.	- 52,0	- 26.727	- 6.789	10,6
Kasachstan	- 8,6	- 19,2	+ 98,7	- 52,4	+ 210,7	1.553	4.166	18,0
Malaysia	+ 478,3	- 22,8	+ 87,0	- 14,2	+ 52,9	- 3.234	2.098	15,2
Tschechien	+ 50,6	- 76,2	+ 146,3	+ 133,1	- 48,1	654	- 5.581	34,0
Norwegen	- 68,8	+ 440,3	- 28,3	+ 206,9	- 25,7	- 4.858	- 2.010	6,2
Griechenland	- 96,6	+ 2.407,9	+ 58,1	- 68,8	+ 721,2	502	4.744	1,1
Bulgarien	+ 11,3	+ 131,8	+ 27,0	+ 59,7	+ 21,6	- 189	920	35,1
Österreich	- 94,6	+ 2.127,3	- 45,2	+ 132,7	- 98,3	- 2.617	- 8.900	14,1
Total ¹⁾	- 7,3	- 12,7	+ 15,2	+ 38,1	+ 0,4	- 727.782	3.773	9,4
EU 25 ¹⁾	+ 15,3	- 17,4	- 15,3	+ 96,7	- 8,0	- 467.656	- 46.532	21,1
EU 15 ¹⁾	+ 15,2	- 16,2	- 20,6	+ 104,7	- 9,5	- 465.424	- 51.685	.
EU 10	+ 18,7	- 37,7	+ 107,0	+ 25,7	+ 13,6	- 2.232	5.153	.

Q: IWF, International Financial Statistics, UNCTAD World Investment Report 2006, wiw-Berechnungen. - ¹⁾ 2006 ohne Italien und Schweden.

Übersicht 3.12: Aktive FDI-Flüsse ausgewählter Länder

	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2006	2005
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					Mio. \$		In % der Bruttoanlageinvestitionen
USA	+ 8,5	- 3,0	+ 62,8	- 96,3	+ 2.635,2	- 235.000	239.800	- 0,5
Großbritannien	- 18,6	+ 30,4	+ 49,7	- 6,6	- 13,0	- 6.500	- 11.900	27,7
Luxemburg	.	- 22,0	- 15,1	+ 42,4	- 32,4	36.196	- 39.408	45,6
Frankreich	- 41,8	+ 5,5	+ 43,6	+ 74,2	+ 2,0	56.900	2.700	28,2
Belgien	- 89,7	+ 338,6	- 11,2	- 14,8	+ 106,1	- 5.132	31.366	31,0
Kanada	+ 104,6	- 11,9	+ 82,1	- 21,9	+ 35,2	- 9.427	11.807	14,7
Deutschland	- 50,1	- 73,5	+ 171,2	+ 303,5	+ 38,7	42.800	22.000	9,5
Hongkong	+ 53,9	- 68,6	+ 732,4	- 40,5	+ 59,8	- 18.514	16.258	88,0
Russland	+ 39,5	+ 175,4	+ 41,7	- 7,4	+ 40,9	- 1.019	5.217	9,5
Schweiz	- 53,3	+ 82,6	+ 66,4	+ 107,4	+ 50,8	27.996	27.487	54,8
Australien	- 34,9	+ 120,7	- 36,6	.	.	- 45.723	55.841	- 22,4
Spanien	+ 2,3	- 14,5	+ 113,9	- 31,8	+ 111,6	- 19.582	46.804	11,9
Mexiko	- 79,8	+ 40,7	+ 253,6	+ 46,1	- 11,1	2.042	- 715	4,2
Israel	+ 42,7	+ 110,3	+ 120,1	- 26,9	+ 310,2	- 1.221	10.310	11,5
Polen	.	+ 32,6	+ 160,0	+ 281,3	+ 41,1	2.231	1.242	2,7
Irland	+ 169,7	- 49,4	+ 223,7	- 24,0	+ 62,1	- 4.347	8.541	24,1
Ungarn	- 22,5	+ 488,6	- 32,8	+ 113,1	+ 211,5	1.262	5.028	5,3
Thailand	- 60,1	+ 264,9	- 87,7	+ 617,1	+ 43,3	473	238	0,5
Neuseeland	.	+ 30,6	.	.	.	- 246	2.333	- 5,0
Chile	- 78,7	+ 368,0	- 2,7	+ 41,3	+ 26,6	646	588	8,4
Portugal	- 103,4	- 3.949,9	- 3,9	- 71,5	+ 57,9	- 5.558	1.286	2,8
Kolumbien	+ 5.221,7	+ 9,4	- 84,8	+ 3.173,8	- 76,4	4.520	- 3.564	24,3
Dänemark	- 79,9	- 67,7	- 1.259,6	- 251,2	- 46,8	24.948	- 7.030	18,7
Kasachstan	1.133	- 267	0,2
Malaysia	+ 613,9	- 28,1	+ 50,5	+ 44,2	+ 103,3	911	3.071	11,4
Tschechien	+ 28,4	- 1,6	+ 398,8	.	.	- 1.064	1.382	2,7
Norwegen	+ 538,0	+ 12,4	- 13,3	+ 247,8	- 43,9	13.010	- 8.023	26,2
Griechenland	+ 9,3	- 43,8	+ 174,0	+ 43,6	+ 186,3	448	2.750	2,7
Bulgarien	+ 191,8	- 6,4	.	.	- 49,4	525	- 152	5,0
Österreich	+ 83,4	+ 24,3	+ 21,3	+ 16,3	- 60,1	1.414	- 6.060	14,7
Total ¹⁾	- 8,6	+ 0,9	+ 40,7	+ 4,2	+ 21,6	- 610.619	209.771	8,3
EU 25 ¹⁾	- 22,7	+ 1,8	+ 18,9	+ 60,4	- 17,8	- 619.278	- 131.334	16,1
EU 15 ¹⁾	- 22,8	+ 1,1	+ 19,0	+ 60,4	- 19,1	- 619.391	- 139.981	.
EU 10	+ 39,1	+ 176,3	+ 11,9	+ 59,5	+ 112,5	113	8.647	.

Q: IWF, International Financial Statistics, UNCTAD World Investment Report 2006, wiw-Berechnungen. - ¹⁾ 2006 ohne Italien und Schweden.

Übersicht 3.13: Passive Portfolioinvestitionen ausgewählter Länder

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Mio. \$					
USA	428.300	427.600	520.300	766.200	908.500	939.600
Großbritannien	69.600	76.200	155.600	159.900	230.700	320.600
Luxemburg	.	64.205	99.486	139.607	315.947	248.855
Frankreich	106.900	76.800	198.900	165.700	226.400	186.800
Belgien	140.588	20.149	6.628	5.070	- 1.215	18.492
Kanada	24.166	11.869	14.127	41.975	7.933	28.675
Deutschland	138.400	121.400	113.100	144.800	225.800	200.900
Hongkong	- 1.161	- 1.084	1.386	3.882	9.256	17.376
Russland	- 730	3.756	- 2.329	4.406	- 828	12.366
Schweiz	1.894	7.483	- 1.662	2.858	5.636	71
Australien	16.237	17.126	49.350	39.403	58.760	95.487
Spanien	27.971	34.105	44.763	141.686	172.713	240.716
Mexiko	3.882	- 632	3.864	5.942	10.189	2.265
Israel	569	459	594	3.571	3.875	3.535
Polen	1.067	3.051	3.740	10.612	15.139	1.776
Irland	89.085	69.369	119.397	186.471	213.540	239.755
Ungarn	1.523	1.844	2.902	7.353	5.777	8.694
Thailand	- 525	- 694	851	1.856	7.614	6.230
Neuseeland	2.030	2.637	1.886	8.072	447	- 470
Chile	1.525	999	2.054	1.122	1.594	1.236
Portugal	10.661	10.249	14.344	13.882	18.141	12.086
Kolumbien	3.449	- 933	130	1.306	- 53	902
Dänemark	10.510	4.843	6.010	10.055	21.134	9.130
Kasachstan	31	- 183	182	675	1.204	4.723
Malaysia	- 666	- 836	1.175	8.895	- 2.985	5.593
Tschechien	798	814	1.753	4.795	79	1.877
Norwegen	2.590	4.675	13.123	9.353	32.581	35.910
Griechenland	9.012	12.340	23.456	31.301	32.308	18.738
Bulgarien	105	1.461	- 36	58	374	609
Österreich	16.699	18.790	23.440	31.695	30.396	43.316
Total	1.435.756	1.061.287	1.718.204	2.351.728	3.195.750	.
EU 25	743.659	600.556	972.701	1.197.247	1.858.875	.
EU 15	739.270	593.462	962.538	1.169.661	1.836.843	.
EU 10	4.389	7.094	10.162	27.586	22.032	.

Q: IWF, International Financial Statistics.

Übersicht 3.14: Aktive Portfolioinvestitionen ausgewählter Länder

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Mio. \$					
USA	90.600	48.600	146.700	146.500	180.100	277.700
Großbritannien	124.700	- 1.200	58.400	259.200	302.100	358.600
Luxemburg	112.561	- 6.253	78.422	87.546	267.098	177.656
Frankreich	85.500	84.700	192.700	224.600	238.200	226.100
Belgien	12.507	5.707	6.046	35.558	43.497	17.730
Kanada	24.374	18.632	13.829	18.924	44.072	69.405
Deutschland	111.700	57.800	52.500	126.400	253.800	199.100
Hongkong	40.133	37.702	35.386	43.214	40.723	50.563
Russland	- 77	796	2.180	3.820	10.666	- 5.072
Schweiz	43.088	29.159	32.902	42.412	53.263	41.702
Australien	10.053	16.820	8.237	25.081	21.412	42.452
Spanien	44.992	29.089	90.833	39.651	119.356	9.978
Mexiko	- 3.857	- 1.134	- 91	- 1.718	0	0
Israel	1.687	3.209	3.154	2.376	8.208	8.791
Polen	- 48	1.157	1.296	1.331	2.485	4.535
Irland	111.347	105.469	163.841	168.940	148.435	257.122
Ungarn	149	43	- 15	441	1.137	2.231
Thailand	360	913	939	- 1.232	1.452	1.710
Neuseeland	1.244	950	864	2.002	587	945
Chile	1.386	3.316	4.699	4.430	4.218	10.581
Portugal	7.851	7.034	21.471	13.598	19.659	8.101
Kolumbien	3.460	- 2.030	1.753	1.565	1.689	3.332
Dänemark	14.772	4.356	21.930	24.768	32.797	24.928
Kasachstan	1.349	1.064	2.073	1.092	5.157	9.045
Malaysia	- 254	563	196	287	715	2.123
Tschechien	- 125	2.373	2.934	2.565	3.467	3.004
Norwegen	29.669	22.985	19.283	38.031	39.515	113.294
Griechenland	474	1.917	9.805	13.835	23.194	9.374
Bulgarien	40	- 218	79	- 10	- 29	273
Österreich	10.955	22.992	18.654	32.677	44.060	30.753
Total	1.303.981	721.207	1.379.415	1.794.913	2.474.099	.
EU 25	769.920	414.099	866.804	1.217.232	1.728.019	.
EU 15	769.155	408.647	858.884	1.207.551	1.712.685	.
EU 10	765	5.453	7.920	9.681	15.335	.

Q: IWF, International Financial Statistics.

Übersicht 5.4: Österreichs Exporte laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige marktbestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1994	56,8	37,3	10,9	8,5
1996	65,2	44,6	10,7	9,9
2004	120,5	88,6	14,8	17,1
2005	131,1	96,1	15,4	19,6
2006	144,7	106,4	15,8	22,5
2007 ¹⁾	159,2	117,7	16,5	25,0
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2005	+ 8,8	+ 8,5	+ 4,1	+ 14,2
2006	+ 10,4	+ 10,7	+ 2,7	+ 15,1
2007 ¹⁾	+ 10,0	+ 10,6	+ 4,0	+ 11,1
In Relation zum BIP in %				
1994	33,6	22,1	6,5	5,0
1996	35,9	24,5	5,9	5,4
2004	51,0	37,5	6,3	7,3
2005	53,4	39,2	6,3	8,0
2006	56,1	41,2	6,1	8,7
2007 ¹⁾	58,4	43,1	6,0	9,2
Struktur in %				
1994	100,0	65,8	19,2	15,0
1996	100,0	68,4	16,4	15,2
2006	100,0	73,5	10,9	15,6
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1994	60,7	39,2	12,0	9,7
1996	67,7	45,9	11,4	10,4
2004	118,0	88,5	13,5	16,1
2005	125,3	94,1	13,7	17,7
2006	134,7	101,5	13,8	19,6
2007 ¹⁾	145,8	110,6	14,0	21,5
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2005	+ 6,2	+ 6,3	+ 2,0	+ 9,8
2006	+ 7,5	+ 7,9	+ 0,5	+ 11,0
2007 ¹⁾	+ 8,3	+ 9,0	+ 1,7	+ 9,5
Struktur in %				
1994	100,0	64,6	19,8	15,9
1996	100,0	67,9	16,8	15,4
2006	100,0	75,4	10,2	14,6

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2007.

Übersicht 5.5: Österreichs Importe laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige markt- bestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1994	58,1	43,9	6,3	7,8
1996	66,7	49,9	7,4	9,4
2004	110,3	86,1	8,8	15,4
2005	119,1	93,7	8,4	16,9
2006	130,1	102,9	8,9	18,3
2007 ¹⁾	141,9	112,6	9,4	19,9
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2005	+ 7,9	+ 8,8	- 4,6	+ 10,0
2006	+ 9,3	+ 9,7	+ 6,4	+ 8,1
2007 ¹⁾	+ 9,0	+ 9,5	+ 5,0	+ 8,5
In Relation zum BIP in %				
1994	34,4	26,0	3,7	4,6
1996	36,7	27,4	4,0	5,2
2004	46,7	36,5	3,7	6,5
2005	48,5	38,2	3,4	6,9
2006	50,4	39,9	3,5	7,1
2007 ¹⁾	52,0	41,3	3,4	7,3
Struktur in %				
1994	100,0	75,6	10,9	13,5
1996	100,0	74,8	11,0	14,1
2006	100,0	79,1	6,9	14,1
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1994	63,3	46,9	7,4	9,2
1996	70,4	51,9	8,4	10,3
2004	109,7	88,4	7,9	13,7
2005	115,2	93,4	7,4	14,8
2006	121,7	98,5	7,6	15,9
2007 ¹⁾	131,1	106,8	7,8	17,0
Veränderung gegen das Vorjahr in %				
2005	+ 5,0	+ 5,7	- 6,9	+ 8,0
2006	+ 5,6	+ 5,5	+ 3,1	+ 7,6
2007 ¹⁾	+ 7,7	+ 8,4	+ 1,9	+ 6,8
Struktur in %				
1994	100,0	74,0	11,7	14,5
1996	100,0	73,7	11,9	14,6
2006	100,0	81,0	6,3	13,1

 Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ WIFO-Prognose vom September 2007.

Übersicht 5.6: Der österreichische Außenbeitrag laut VGR

	Insgesamt	Waren	Reiseverkehr	Sonstige marktbestimmte Güter
<i>Nominell</i>				
Mrd. €				
1994	- 1,3	- 6,6	4,6	0,7
1996	- 1,5	- 5,3	3,4	0,5
2004	10,2	2,5	6,0	1,7
2005	12,0	2,4	7,0	2,6
2006	14,6	3,5	6,9	4,2
2007 ¹⁾	17,3	5,1	7,1	5,2
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2005	+ 1,8	- 0,1	+ 1,0	+ 0,9
2006	+ 2,6	+ 1,1	- 0,1	+ 1,6
2007 ¹⁾	+ 2,7	+ 1,6	+ 0,2	+ 1,0
In Relation zum BIP in %				
1994	- 0,8	- 3,9	2,7	0,4
1996	- 0,8	- 2,9	1,8	0,3
2004	4,3	1,0	2,6	0,7
2005	4,9	1,0	2,9	1,1
2006	5,7	1,4	2,7	1,6
2007 ¹⁾	6,4	1,9	2,6	1,9
<i>Real (Referenzjahr 2000, berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)</i>				
Mrd. €				
1994	- 2,6	- 7,7	4,7	0,5
1996	- 2,8	- 6,0	3,0	0,1
2004	8,3	0,2	5,5	2,4
2005	10,1	0,7	6,3	2,9
2006	13,0	3,0	6,2	3,7
2007 ¹⁾	14,8	3,8	6,3	4,5
Veränderung gegen das Vorjahr in Mrd. €				
2005	+ 1,9	+ 0,5	+ 0,8	+ 0,5
2006	+ 2,9	+ 2,3	- 0,2	+ 0,8
2007 ¹⁾	+ 1,7	+ 0,9	+ 0,1	+ 0,8

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) WIFO-Prognose vom September 2007.

Übersicht 6.9: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Export

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Deutschland	14.194	31.475	38,1	30,3	221,8	+ 4,5	+ 1,44
Italien	3.022	9.235	8,1	8,9	305,6	+ 12,8	+ 1,11
USA	1.298	6.118	3,5	5,9	471,5	+ 14,4	+ 0,81
Schweiz	2.370	4.394	6,4	4,2	185,4	+ 2,9	+ 0,13
Frankreich	1.697	3.942	4,6	3,8	232,3	- 1,9	- 0,08
Großbritannien	1.179	3.922	3,2	3,8	332,7	+ 2,0	+ 0,08
Ungarn	1.457	3.508	3,9	3,4	240,8	+ 8,8	+ 0,30
Tschechien	976	3.384	2,6	3,3	346,8	+ 15,7	+ 0,48
Spanien	798	2.896	2,1	2,8	363,0	+ 10,8	+ 0,30
Polen	438	2.393	1,2	2,3	546,8	+ 26,5	+ 0,53
Russland	543	2.254	1,5	2,2	415,1	+ 32,5	+ 0,58
Slowenien	581	1.873	1,6	1,8	322,2	+ 9,5	+ 0,17
Niederlande	1.110	1.862	3,0	1,8	167,7	+ 9,5	+ 0,17
Rumänien	109	1.804	0,3	1,7	1.662,4	+ 25,5	+ 0,39
Slowakei	327	1.768	0,9	1,7	541,4	+ 7,8	+ 0,13
Belgien	654	1.666	1,8	1,6	254,7	+ 4,0	+ 0,07
Kroatien	305	1.320	0,8	1,3	433,5	+ 7,9	+ 0,10
China	271	1.232	0,7	1,2	454,9	+ 0,9	+ 0,01
Japan	580	1.100	1,6	1,1	189,8	+ 7,3	+ 0,08
Schweden	519	1.083	1,4	1,0	208,6	+ 8,7	+ 0,09
Insgesamt	37.246	103.742	100,0	100,0	278,5	+ 9,5	+ 9,54

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2006.

Übersicht 6.10: Österreichs Warenhandel mit ausgewählten Ländern
Import

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Deutschland	18.296	43.264	40,0	41,5	236,5	+ 6,2	+ 2,62
Italien	4.035	7.183	8,8	6,9	178,0	+ 12,4	+ 0,82
USA	1.999	3.462	4,4	3,3	173,2	+ 9,0	+ 0,30
Schweiz	1.863	3.495	4,1	3,4	187,6	+ 8,7	+ 0,29
Frankreich	2.153	3.598	4,7	3,5	167,1	- 7,7	- 0,31
Großbritannien	1.325	2.049	2,9	2,0	154,7	+ 10,6	+ 0,20
Ungarn	932	2.587	2,0	2,5	277,5	+ 5,0	+ 0,13
Tschechien	821	3.354	1,8	3,2	408,8	+ 5,2	+ 0,17
Spanien	616	1.549	1,3	1,5	251,3	+ 11,6	+ 0,17
Polen	375	1.617	0,8	1,6	430,7	+ 8,6	+ 0,13
Russland	740	2.399	1,6	2,3	324,2	+ 6,0	+ 0,14
Slowenien	295	1.020	0,6	1,0	345,7	+ 13,4	+ 0,13
Niederlande	1.379	3.049	3,0	2,9	221,1	+ 12,6	+ 0,35
Rumänien	94	752	0,2	0,7	799,0	+ 2,1	+ 0,02
Slowakei	300	1.788	0,7	1,7	596,3	+ 5,4	+ 0,10
Belgien	1.260	1.784	2,8	1,7	141,7	+ 16,1	+ 0,26
Kroatien	109	633	0,2	0,6	578,8	+ 21,6	+ 0,12
China	704	3.777	1,5	3,6	536,8	+ 26,7	+ 0,82
Japan	1.956	1.931	4,3	1,9	98,7	+ 2,4	+ 0,05
Schweden	802	1.251	1,8	1,2	156,1	+ 6,3	+ 0,08
Insgesamt	45.702	104.201	100,0	100,0	228,0	+ 8,0	+ 7,98

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2006.

Übersicht 6.11: Österreichs Handelsbilanz mit ausgewählten Ländern

	1994	2000	2006	1994	2000	2006	2006
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Deutschland	- 4.102	- 7.290	- 11.789	- 28,9	- 31,4	- 37,5	- 1.164
Italien	- 1.013	692	2.052	- 33,5	11,4	22,2	+ 255
USA	- 701	- 610	2.656	- 54,1	- 17,4	43,4	+ 481
Schweiz	508	2.143	899	21,4	48,5	20,5	- 158
Frankreich	- 456	- 234	344	- 26,9	- 7,6	8,7	+ 224
Großbritannien	- 146	947	1.874	- 12,3	31,2	47,8	- 119
Ungarn	525	862	921	36,0	24,9	26,2	+ 162
Tschechien	155	78	30	15,9	3,9	0,9	+ 294
Spanien	182	804	1.348	22,8	43,4	46,5	+ 121
Polen	62	353	776	14,2	31,8	32,4	+ 374
Russland	- 197	- 582	- 144	- 36,2	- 88,9	- 6,4	+ 416
Slowenien	286	511	854	49,3	41,6	45,6	+ 41
Niederlande	- 268	- 699	- 1.187	- 24,2	- 44,1	- 63,7	- 180
Rumänien	14	173	1.052	13,3	34,3	58,3	+ 350
Slowakei	27	- 275	- 21	8,2	- 35,8	- 1,2	+ 36
Belgien	- 605	- 326	- 118	- 92,5	- 31,1	- 7,1	- 183
Kroatien	195	384	687	64,1	57,5	52,0	- 16
China	- 433	- 753	- 2.545	- 159,7	- 153,5	- 206,5	- 784
Japan	- 1.377	- 1.102	- 831	- 237,5	- 120,5	- 75,6	+ 29
Schweden	- 282	- 317	- 168	- 54,4	- 38,9	- 15,5	+ 13
Insgesamt	- 8.456	- 5.243	- 459	- 22,7	- 7,5	- 0,4	+ 1.335

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Länderreihung nach der Exportrangliste im Jahr 2006.

Übersicht 6.12: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	28.171	74.859	75,6	72,2	265,7	+ 8,0	+ 5,87
Intra-EU 25	27.965	72.498	75,1	69,9	259,2	+ 7,5	+ 5,37
Intra-EU 15	24.143	58.901	64,8	56,8	244,0	+ 6,2	+ 3,64
Euro-Raum 12	22.126	53.170	59,4	51,3	240,3	+ 6,4	+ 3,40
EU 10	3.822	13.598	10,3	13,1	355,7	+ 13,6	+ 1,72
Extra-EU 27	9.075	28.883	24,4	27,8	318,3	+ 13,7	+ 3,67
Extra-EU 25	9.281	31.244	24,9	30,1	336,7	+ 14,5	+ 4,17
Extra-EU 15	13.103	44.841	35,2	43,2	342,2	+ 14,2	+ 5,90
<i>Regionale Gliederung</i>							
Industriestaaten	29.432	74.250	79,0	71,6	252,3	+ 7,1	+ 5,17
Westeuropa	26.727	64.210	71,8	61,9	240,2	+ 6,2	+ 3,97
NAFTA	1.628	7.289	4,4	7,0	447,6	+ 14,2	+ 0,95
MOEL 21	5.015	20.897	13,5	20,1	416,7	+ 15,5	+ 2,97
MOEL 5	3.778	12.926	10,1	12,5	342,1	+ 13,5	+ 1,62
Südosteuropa	602	4.552	1,6	4,4	756,2	+ 15,6	+ 0,65
GUS-Europa	611	3.013	1,6	2,9	493,1	+ 33,1	+ 0,79
Entwicklungsländer	2.800	8.595	7,5	8,3	307,0	+ 18,3	+ 1,40
OPEC	781	1.831	2,1	1,8	234,5	+ 14,8	+ 0,25
NIC 6	882	2.010	2,4	1,9	227,9	+ 18,3	+ 0,33
Insgesamt	37.246	103.742	100,0	100,0	278,5	+ 9,5	+ 9,54

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 6.13: Regionale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	34.144	77.826	74,7	74,7	227,9	+ 6,1	+ 4,62
Intra-EU 25	33.999	76.795	74,4	73,7	225,9	+ 6,1	+ 4,56
Intra-EU 15	31.252	66.313	68,4	63,6	212,2	+ 6,0	+ 3,90
Euro-Raum 12	28.755	62.509	62,9	60,0	217,4	+ 6,0	+ 3,67
EU 10	2.747	10.482	6,0	10,1	381,6	+ 6,4	+ 0,66
Extra-EU 27	11.558	26.375	25,3	27,7	228,2	+ 14,0	+ 3,36
Extra-EU 25	11.703	27.405	25,6	26,3	234,2	+ 13,7	+ 3,42
Extra-EU 15	14.450	37.887	31,6	36,4	262,2	+ 11,6	+ 4,08
<i>Regionale Gliederung</i>							
Industriestaaten	38.113	77.999	83,4	74,9	204,7	+ 6,2	+ 4,69
Westeuropa	33.262	70.513	72,8	67,7	212,0	+ 6,4	+ 4,41
NAFTA	2.374	4.008	5,2	3,8	168,9	+ 7,5	+ 0,29
MOEL 21	3.848	15.340	8,4	14,7	398,6	+ 7,5	+ 1,11
MOEL 5	2.723	10.366	6,0	9,9	380,7	+ 6,5	+ 0,65
Südosteuropa	271	2.014	0,6	1,9	743,5	+ 16,4	+ 0,29
GUS-Europa	842	2.864	2,3	2,8	340,0	+ 5,3	+ 0,15
Entwicklungsländer	3.741	10.862	8,2	10,4	290,3	+ 24,1	+ 2,19
OPEC	781	1.817	1,7	1,7	232,6	+ 42,3	+ 0,56
NIC 6	1.307	2.327	2,9	2,2	178,0	+ 6,8	+ 0,15
Insgesamt	45.702	104.201	100,0	100,0	228,0	+ 8,0	+ 7,98

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 6.14: Regionale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1994	2000 Mio. €	2006	1994	2000 In % der Exporte	2006	2006 Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
<i>Integrationspolitische Gliederung</i>							
Intra-EU 27	- 5.974	- 5.072	- 2.967	- 21,2	- 9,7	- 4,0	+ 1.100
Intra-EU 25	- 6.034	- 5.378	- 4.297	- 21,6	- 10,5	- 5,9	+ 687
Intra-EU 15	- 7.109	- 7.005	- 7.413	- 29,4	- 16,5	- 12,6	- 313
Euro-Raum 12	- 6.629	- 7.723	- 9.339	- 30,0	- 20,2	- 17,6	- 323
EU 10	1.076	1.627	3.116	28,1	18,6	22,9	+ 1.000
Extra-EU 27	- 2.483	- 171	2.508	- 27,4	- 1,0	8,7	+ 235
Extra-EU 25	- 2.423	135	3.839	- 26,1	0,7	12,3	+ 648
Extra-EU 15	- 1.347	1.762	6.954	- 10,3	6,5	15,5	+ 1.648
<i>Regionale Gliederung</i>							
Industriestaaten	- 8.681	- 6.112	- 3.749	- 29,5	- 11,4	- 5,0	+ 376
Westeuropa	- 6.536	- 4.474	- 6.303	- 24,5	- 9,4	- 9,8	- 495
NAFTA	- 745	- 552	3.281	- 45,8	- 13,3	45,0	+ 625
MOEL 21	1.166	2.045	5.557	23,3	17,9	26,6	+ 1.741
MOEL 5	1.055	1.530	2.559	27,9	17,8	19,8	+ 906
Südosteuropa	331	1.036	2.538	55,0	57,1	55,8	+ 332
GUS-Europa	- 231	- 569	150	- 37,9	- 61,3	5,0	+ 604
Entwicklungsländer	- 941	- 1.176	- 2.267	- 33,6	- 24,4	- 26,4	- 782
OPEC	- 0,3	- 345	14	0,0	- 38,0	0,8	- 304
NIC 6	- 425	- 300	- 317	- 48,2	- 20,6	- 15,8	+ 162
Insgesamt	- 8.456	- 5.243	- 459	- 22,7	- 7,5	- 0,4	+ 1.335

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 6.15: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Export

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
<i>Agrarwaren</i>	1.371	6.481	3,7	6,2	472,6	+ 11,2	+ 0,69
Rohstoffe	1.597	3.239	4,3	3,1	202,8	+ 12,4	+ 0,38
Brennstoffe, Energie	484	2.401	1,3	2,3	496,5	- 44,9	- 2,07
Strom	303	792	0,8	0,8	261,8	- 74,3	- 2,42
Brennstoffe, Energie ohne Strom	181	1.609	0,5	1,6	889,4	+ 26,1	+ 0,35
Erdöl, -erzeugnisse	178	970	0,5	0,9	544,7	- 0,6	- 0,01
<i>Industriewaren</i>	33.794	91.621	90,7	88,3	271,1	+ 12,2	+ 10,54
Chemische Erzeugnisse	3.407	10.973	9,1	10,6	322,0	+ 17,9	+ 1,76
Bearbeitete Waren	10.752	24.217	28,9	23,3	225,2	+ 14,5	+ 3,25
Stahl	1.961	5.876	5,3	5,7	299,6	+ 8,9	+ 0,51
Maschinen, Fahrzeuge	14.511	43.656	39,0	42,1	300,9	+ 10,7	+ 4,45
Fahrzeuge	2.368	12.582	6,4	12,1	531,3	+ 12,7	+ 1,49
Pkw	821	6.916	2,2	6,7	842,8	+ 10,5	+ 0,70
Konsumnahe Fertigwaren	5.102	12.297	13,7	11,9	241,0	+ 8,9	+ 1,06
Insgesamt	37.246	103.742	100,0	100,0	278,5	+ 9,5	+ 9,54

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 6.16: Sektorale Gliederung des österreichischen Warenhandels
Import

	1994	2006	1994	2006	2006	2006	2006
	Mio. €		Anteile in %		1994 = 100	Veränderung gegen das Vorjahr in %	Wachstumsbeitrag in Prozentpunkten
Agrarwaren	2.469	6.196	5,4	5,9	251,0	+ 7,3	+ 0,44
Rohstoffe	1.931	4.534	4,2	4,4	234,8	+ 17,0	+ 0,68
Brennstoffe, Energie	2.014	11.727	4,4	11,3	582,3	- 0,4	- 0,05
Strom	111,4	1.366	0,2	1,3	1.226,0	- 57,5	- 1,91
Brennstoffe, Energie ohne Strom	1.902	10.361	4,2	9,9	544,6	+ 20,9	+ 1,86
Erdöl, -erzeugnisse	1.286	7.377	2,8	7,1	573,8	+ 20,7	+ 1,31
Industriewaren	39.289	81.744	86,0	78,4	208,1	+ 8,9	+ 6,92
Chemische Erzeugnisse	4.742	11.857	10,4	11,4	250,1	+ 12,2	+ 1,34
Bearbeitete Waren	8.744	17.678	19,1	17,0	202,2	+ 18,1	+ 2,81
Stahl	1.192	3.525	2,6	3,4	295,8	+ 25,6	+ 0,75
Maschinen, Fahrzeuge	17.365	37.602	38,0	36,1	216,5	+ 5,8	+ 2,13
Fahrzeuge	5.230	11.537	11,4	11,1	220,6	+ 4,4	+ 0,50
Pkw	3.035	5.325	6,6	5,1	175,5	+ 1,6	+ 0,09
Konsumnahe Fertigwaren	8.415	14.367	18,4	13,8	170,7	+ 5,8	+ 0,81
Insgesamt	45.702	104.201	100,0	100,0	228,0	+ 8,0	+ 7,98

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 6.17: Sektorale Gliederung der österreichischen Handelsbilanz

	1994	2000	2006	1994	2000	2006	2006
		Mio. €			In % der Exporte		Veränderung gegen das Vorjahr in Mio. €
Agrarwaren	- 1.098	- 727	285	- 80,0	- 22,0	4,4	233
Rohstoffe	- 334	- 618	- 1.295	- 20,9	- 25,8	- 40,0	- 302
Brennstoffe, Energie	- 1.530	- 3.987	- 9.326	- 316,4	- 437,5	- 388,4	- 1.908
Strom	191,3	122,9	- 573,8	63,2	25,7	- 72,4	- 446,9
Brennstoffe, Energie ohne Strom	- 1.722	- 4.110	- 8.752	- 951,7	- 948,6	- 544,0	- 1.461
Erdöl, -erzeugnisse	- 1.107	- 2.970	- 6.407	- 621,8	- 694,7	- 660,5	- 1.269
<i>Industriewaren</i>	- 5.495	89	9.877	- 16,3	0,1	10,8	3.311
Chemische Erzeugnisse	- 1.335	- 1.145	- 884	- 39,2	- 17,8	- 8,1	374
Bearbeitete Waren	2.007	3.862	6.538	18,7	23,6	27,0	365
Stahl	769	1.213	2.351	39,2	41,0	40,0	- 238
Maschinen, Fahrzeuge	- 2.855	- 207	6.054	- 19,7	- 0,7	13,9	2.157
Fahrzeuge	- 2.861	- 1.742	1.045	- 120,8	- 25,4	8,3	931
Pkw	- 2.214	- 980	1.592	- 269,8	- 32,9	23,0	576
Konsumnahe Fertigwaren	- 3.313	- 2.724	- 2.070	- 64,9	- 30,0	- 16,8	221
Insgesamt	- 8.456	- 5.243	- 459	- 22,7	- 7,5	- 0,4	1.335

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 8.7: Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen

	1990	2000	2005	2006	2006 1990 = 100
	In % des BIP				
<i>Aktive Direktinvestitionen</i>					
Österreich ¹⁾	2,9	12,8	21,6	24,0	827,6
Deutschland	8,9	28,5	33,1	34,7	389,9
Finnland	8,1	43,2	42,1	43,1	532,1
Frankreich	8,9	33,5	41,5	48,3	542,7
Großbritannien	23,2	62,2	55,9	62,6	269,8
Irland	31,2	29,0	51,3	56,7	181,7
Italien	5,3	16,4	16,7	20,3	383,0
Schweden	20,9	50,9	58,4	68,4	327,3
Schweiz	27,9	93,4	115,4	144,1	516,5
Spanien	3,0	28,9	33,2	41,5	1.383,3
EU 25	11,4	36,4	40,4	44,9	393,9
Industriestaaten ²⁾	9,7	21,7	27,5	30,7	316,5
Welt	8,7	19,7	24,0	26,1	300,0
<i>Passive Direktinvestitionen</i>					
Österreich ¹⁾	6,6	15,7	22,7	24,2	366,7
Deutschland	6,5	14,3	16,4	17,4	267,7
Finnland	3,7	20,1	28,1	30,5	824,3
Frankreich	7,0	19,6	29,5	35,0	500,0
Großbritannien	20,6	30,4	37,8	47,8	232,0
Irland	79,4	131,9	82,9	81,2	102,3
Italien	5,3	11,0	12,7	15,9	300,0
Schweden	5,2	38,8	47,9	56,8	1.092,3
Schweiz	14,4	34,9	45,8	54,7	379,9
Spanien	12,5	26,9	33,0	36,2	289,6
EU 25	10,5	26,0	33,1	38,0	361,9
Industriestaaten ²⁾	8,2	16,4	21,4	24,2	295,1
Welt	8,4	18,3	22,6	24,8	295,2

Q: UNCTAD, World Investment Report 2007. – ¹⁾ Geringe Unterschiede zu anderen ausgewiesenen Werten. –
²⁾ Westeuropa, USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Japan, Israel, Malta.

Übersicht 8.8: Österreichs aktive Direktinvestitionen – Bedeutung von Mittel- und Osteuropa

	Bestände 2005			Neuinves-	Beschäftigte 2005		
	Mio. €	Anteile in %	1993 = 100	titionen 2006 Mio. €	Absolut	Anteile in %	1993 = 100
Tschechien	4.928	8,9	1.357	912	61.868	14,3	586
Slowakei	2.008	3,6	2.773	206	30.354	7,0	1.459
Ungarn	3.866	7,0	315	488	55.661	12,9	168
Slowenien	1.244	2,2	1.202	85	7.706	1,8	394
Polen	2.931	5,3	4.538	- 3.708	25.247	5,8	2.492
MOEL 5	14.977	27,0	817	- 2.017	180.836	41,9	370
EU 10	16.377	29,5	868	- 1.961	181.921	42,1	370
Bulgarien	1.482	2,7	.	237	12.548	2,9	.
Rumänien	2.843	5,1	.	4.719	49.158	11,4	.
EU 12	20.702	37,3	.	2.995	243.627	56,4	.
Kroatien	2.345	4,2	.	- 113	15.990	3,7	.
Serbien, Montenegro	531	1,0	.	367	7.981	1,8	.
Russland	811	1,5	7.373	1.206	8.448	2,0	1.590
Ukraine	509	0,9	.	- 232	20.770	4,8	.
MOEL 19	24.203	43,6	1.287	4.619	304.554	70,5	605
EU 15	18.761	33,8	534	2.056	82.823	19,2	260
Welt	55.476	100,0	788	7.935	431.744	100,0	475

Q: OeNB.

Übersicht 8.9: Marktanteile an den Direktinvestitionsbeständen in ausgewählten Ländern 2005

	Österreich	Deutschland	Italien	Schweiz	Niederlande
	Marktanteile in %				
Tschechien	11,1	20,4	0,8	2,2	28,7
Slowakei	15,4	19,7	7,0	1,6	21,3
Ungarn	11,1	27,8	1,6	1,8	14,9
Slowenien	30,4	8,8	6,0	16,0	10,6
Polen	5,0	16,3	3,6	2,5	21,7
MOEL 5	9,5	20,1	2,7	2,6	21,5
Bulgarien	26,3	6,7	5,3	5,1	7,7
Rumänien	15,4	10,7	6,9	7,1	19,5
Kroatien	32,8	17,5	6,1	1,8	6,9
Bosnien-Herzegowina	34,8	8,9	1,7	2,0	2,7
Serbien, Montenegro	12,4	11,3	1,6	2,6	21,3
Ukraine	8,5	32,6	0,7	2,7	5,4
Welt	0,6	8,8	2,8	4,0	6,0

Standardisierte Marktanteile

Tschechien	100,0	12,6	1,6	2,9	26,1
Slowakei	100,0	8,8	9,8	1,5	14,0
Ungarn	100,0	17,1	3,1	2,4	13,5
Slowenien	100,0	2,0	4,3	7,8	3,5
Polen	100,0	22,4	15,8	7,4	43,8
MOEL 5	100,0	14,5	6,0	4,1	22,7
Bulgarien	100,0	1,8	4,4	2,9	2,9
Rumänien	100,0	4,7	9,6	6,9	12,7
Kroatien	100,0	3,6	4,0	0,8	2,1
Bosnien-Herzegowina	100,0	1,8	1,0	0,8	0,8
Serbien, Montenegro	100,0	6,3	2,9	3,1	17,4
Ukraine	100,0	26,2	1,8	4,7	6,4
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: wiiw, UNCTAD, WIFO-Berechnungen. Um einen Vergleich mit anderen Konkurrenzländern darstellen zu können, wurden die Marktanteile für diese Übersicht zur Gänze aus den jeweiligen Partnerlandstatistiken berechnet. Die Abweichungen der Marktanteile Österreichs gegenüber der Übersicht 8.3 ergeben sich aufgrund von Differenzen in den OeNB-Direktinvestitionsstatistiken und deren Spiegelstatistiken. Standardisierte Marktanteile:

$$\left(\frac{Ma_{i,j}}{Ma_{\sigma,j}} \right) / \left(\frac{Ma_{i,w}}{Ma_{\sigma,w}} \right) \times 100 \dots \text{Marktanteil, } i \dots \text{investierendes Land, } j \dots \text{Empfängerland, } \sigma \dots \text{Österreich, } w \dots \text{Welt.}$$

Übersicht 8.10: Österreichs passive Direktinvestitionen – Bedeutung der EU 15

	Bestände 2005			Neuinvestitionen 2006	Beschäftigte 2005		
	Mio. €	Anteile in %	1993 = 100		Mio. €	Absolut	Anteile in %
Deutschland	22.480	38,2	554	3.321	115.733	52,4	118
Italien	990	1,7	243	65	6.136	2,8	58
Frankreich	1.671	2,8	405	138	8.944	4,1	82
Spanien	802	1,4	352	774	1.515	0,7	3.030
Großbritannien	4.732	8,0	1.286	454	8.630	3,9	161
Niederlande	5.585	9,5	565	134	7.654	3,5	57
EU 15	40.923	69,5	605	5.250	165.748	75,1	111
Schweiz, Liechtenstein	4.631	7,9	264	– 426	29.087	13,2	80
EU 10	142	0,2	526	– 63	795	0,4	129
MOEL 19	575	1,0	417	– 349	888	0,4	89
USA	7.199	12,2	570	– 1.584	16.669	7,6	105
Welt	58.874	100,0	551	4.647	220.692	100,0	105

Q: OeNB.

Übersicht 8.11: Branchenstruktur der österreichischen Direktinvestitionsbestände nach wesentlichen Zielländern und -regionen

2005

	Deutsch- land	Tsche- chien	MOEL 5	MOEL 19	EU 15	Welt
	Anteile in %					
Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Energiegewinnung, Land- und Forstwirtschaft	3,8	1,8	1,0	1,4	2,9	2,1
Nahrungs- und Genussmittelerzeugung	1,4	1,7	4,3	3,1	0,7	1,7
Erzeugung von Textilien, Bekleidung, Leder	0,0	0,3	0,5	0,4	0,1	0,2
Be- und Verarbeitung von Holz	2,0	2,5	1,3	1,0	0,9	0,7
Papierindustrie, Druckerei, Verlagswesen	1,6	3,7	2,7	2,0	1,2	1,3
Chemie-, Gummi-, Kunststoff-, Mineralölindustrie	8,5	2,2	5,7	10,9	4,7	8,8
Glas-, Steinwarenindustrie	2,9	3,4	3,2	3,1	3,0	2,7
Metallindustrie	3,7	0,6	0,9	0,7	2,9	2,0
Maschinenbau	1,1	0,6	0,5	0,5	1,4	1,1
Elektrotechnik, EDV, Optik	1,7	1,5	3,0	1,9	1,2	2,0
Fahrzeugbau	2,0	0,2	0,6	0,6	1,5	1,0
Erzeugung von Möbeln, Sportgeräten, Recycling	0,5	0,3	0,5	0,4	0,2	0,3
Bauwesen	3,7	2,6	2,3	1,6	1,7	1,4
Handel einschließlich Kfz	5,2	9,1	10,4	10,1	17,1	15,8
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	0,0	0,5	0,4	0,4	0,0	0,3
Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung	0,2	0,1	0,5	4,7	0,1	2,2
Kredit-, Versicherungswesen	3,6	57,6	47,4	46,4	5,3	26,9
Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienste	55,9	9,6	13,9	10,1	54,3	28,8
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	2,2	1,6	0,8	0,6	0,8	0,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sachgütererzeugung	25,4	17,1	23,3	24,6	17,9	21,8
Dienstleistungen	70,8	81,1	75,7	74,0	79,3	76,1

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen.

**Übersicht 8.12: Österreichs Marktanteile an den Direktinvestitionen nach Branchen
2005**

	Tschechien	Slowakei	Ungarn	MOEL 5
	Österreichs Marktanteile in %			
Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Energiegewinnung, Land- und Forstwirtschaft	2,8	3,5	0,8	1,6
Nahrungs- und Genussmittelerzeugung	4,3	16,3	12,3	6,7
Erzeugung von Textilien, Bekleidung, Leder	4,2	37,9	10,3	6,5
Be- und Verarbeitung von Holz	40,6	22,5	23,5	5,4
Papierindustrie, Druckerei, Verlagswesen	15,5	1,4	15,8	.
Chemie-, Gummi-, Kunststoff-, Mineralölindustrie	3,7	1,7	10,7	6,2
Glas-, Steinwarenindustrie	8,5	27,8	22,7	.
Metallindustrie	1,2	1,4	3,3	1,8
Maschinenbau	2,2	3,0	3,0	1,7
Elektrotechnik, EDV, Optik	3,3	14,2	7,5	5,8
Fahrzeugbau	0,2	2,5	1,0	0,6
Erzeugung von Möbeln, Sportgeräten, Recycling	6,7	0,0	25,8	.
Bauwesen	21,2	33,7	35,9	13,9
Handel einschließlich Kfz	8,9	13,0	8,4	5,8
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	7,2	0,0	8,8	5,1
Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung	0,1	0,4	0,7	0,4
Kredit-, Versicherungswesen	29,4	56,6	25,3	21,3
Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienste	7,5	22,7	5,0	8,8
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	18,1	2,4	2,8	5,8
Insgesamt	9,6	18,1	8,3	7,8
Sachgütererzeugung	4,3	6,4	7,8	4,7

Q: OeNB, wiw. – Slowakei und Ungarn ohne Kredite.

Übersicht 8.13: Branchenstruktur der ausländischen Direktinvestitionsbestände in Österreich nach wesentlichen Herkunftsländern und -regionen

2005

	Deutsch- land	USA	EU 15	MOEL 19	Welt
	Anteile in %				
Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Energiegewinnung, Land- und Forstwirtschaft	1,6	0,1	1,4	0,0	1,3
Nahrungs- und Genussmittelerzeugung	0,4	0,9	6,2	0,0	4,5
Erzeugung von Textilien, Bekleidung, Leder	0,4	1,0	0,2	0,0	0,4
Be- und Verarbeitung von Holz	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
Papierindustrie, Druckerei, Verlagswesen	1,8	0,4	1,1	0,0	2,2
Chemie-, Gummi-, Kunststoff-, Mineralölindustrie	6,6	0,7	5,8	0,0	5,6
Glas-, Steinwarenindustrie	0,7	0,0	1,5	0,7	1,1
Metallindustrie	1,1	1,5	1,2	0,0	1,4
Maschinenbau	2,0	0,9	1,7	0,0	1,7
Elektrotechnik, EDV, Optik	4,3	1,7	3,0	0,0	2,7
Fahrzeugbau	1,1	1,7	0,6	0,0	0,6
Erzeugung von Möbeln, Sportgeräten, Recycling	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
Bauwesen	0,3	0,0	0,2	0,3	0,1
Handel einschließlich Kfz	29,4	10,9	21,7	20,2	18,3
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	0,3	0,0	0,3	1,7	0,3
Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung	5,0	8,6	3,4	0,4	3,6
Kredit-, Versicherungswesen	19,2	1,1	13,4	67,9	10,7
Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienste	25,7	70,6	38,1	8,7	45,1
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sachgütererzeugung	18,4	8,8	21,3	0,8	20,5
Dienstleistungen	80,0	91,1	77,3	99,2	78,2

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen.

Übersicht 8.14: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionsunternehmen im Ausland

	Eigenkapital			Jahresgewinn netto (Jahresergebnis)			Rentabilität		
	MOEL 19	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 19	EU 15 Mio. €	Insgesamt	MOEL 19	EU 15 In %	Insgesamt
1995	1.977	3.084	6.925	- 26	28	95	- 1,3	0,9	1,4
2000	6.961	10.617	23.871	654	403	1.345	10,4	3,9	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	1.289	811	2.726	11,3	6,4	8,2
2003	15.207	14.476	41.634	1.852	643	3.276	13,9	4,6	8,5
2004	18.296	15.042	47.430	2.420	814	4.227	15,2	5,7	9,8
2005	22.729	17.637	52.982	3.069	692	5.157	15,6	4,1	10,8

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen.

Verzeichnisse

Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 2.1:	Wichtigste Konjunkturindikatoren für die Industrieländer	43
Übersicht 2.2:	Wichtigste Konjunkturindikatoren für die Schwellenländer	47
Übersicht 3.1:	Die wichtigsten Dienstleistungsexporteure und -importeure 2006	73
Übersicht 3.2:	Top-10-Destinationen für Übernahmen von multinationalen Unternehmen aus Nicht-OECD-Ländern	78
Übersicht 4.1:	Österreichs Außenhandelsperformance im Vergleich zum Durchschnitt der EU 15 und EU 10	92
Übersicht 4.2:	Veränderung der österreichischen Außenhandelsperformance im Vergleich mit dem Durchschnitt der EU 15 und EU 10	93
Übersicht 5.1:	Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose für Österreich	99
Übersicht 5.2:	Indikatoren zur Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	106
Übersicht 5.3:	Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft	108
Übersicht 5.4:	Inhaltliche Schwerpunkte verschiedener außenwirtschaftlicher Ranglisten	113
Übersicht 5.5:	Inhalt der WEF-Außenindizes nach WIFO-Berechnung	115
Übersicht 5.6:	Inhalt der IMD-Außenindizes	116
Übersicht 5.7:	Inhalt der Fraser-EFW-Außenindizes	116
Übersicht 5.8:	UNCTAD-Matrix zur Einstufung von FDI-Potential und passiven FDI-Flüssen	117
Übersicht 5.9:	Inhalt der KOF-Indizes	118
Übersicht 6.1:	Österreichs Außenhandel im Überblick	123
Übersicht 6.2:	Schätzung der statistischen Sondereffekte 2005 und 2006 auf den österreichischen Außenhandel	124
Übersicht 6.3:	Österreichs Energieimporte	125
Übersicht 6.4:	Preis- und Mengeneffekte der Handelsbilanzveränderung	127
Übersicht 6.5:	Österreichs Export – nominelle Marktanteile sowie Bestimmungsfaktoren des realen Exports	128
Übersicht 6.6:	Österreichs Außenhandel mit Fahrzeugen, Motoren und Motorenteilen 2006	132
Übersicht 6.7:	Handelsbilanzsalden nach Warengruppen	135
Übersicht 6.8:	Strukturwandel des österreichischen Warenexports nach Branchentypen im Vergleich zur EU 15	136
Übersicht 7.1:	Übernachtungen nach der Herkunft	151

Übersicht 8.1:	Entwicklung der Direktinvestitionen weltweit und in Österreich	157
Übersicht 8.2:	Österreichs Position unter den Top-10-Investoren in Mittel- und Osteuropa	160
Übersicht 8.3:	Entwicklung des österreichischen Marktanteils an den Direktinvestitionsbeständen ausgewählter Regionen	161
Übersicht 8.4:	Regionale Verteilung der Beschäftigten in österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (aktive Direktinvestitionen) nach Zielland und -region	167
Übersicht 8.5:	Regionale Verteilung der Beschäftigten in ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich (passive Direktinvestitionen) nach Herkunftsland und -region des Investors	168
Übersicht 8.6:	Rentabilität österreichischer Beteiligungen in ausgewählten Ländern Mittel- und Osteuropas	169
Übersicht 10.1:	Nettoimportabhängigkeit bei Erdöl und Erdgas im Jahr 2005	190
Übersicht 10.2:	Gesamtindikator der Ölproduktabhängigkeit im Jahr 2005	191
Übersicht 10.3:	Gesamtindikator der Erdgasabhängigkeit im Jahr 2005	192

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Leistungsbilanzdefizite bzw. -überschüsse	19
Abbildung 1.2:	Fremdwährungsreserven	20
Abbildung 1.3:	Importanteile in der EU 15, den USA und Japan in %	26
Abbildung 2.1:	Konjunkturverlauf in den wichtigsten OECD-Regionen	37
Abbildung 2.2:	Entwicklung der Inlandsnachfrage in verschiedenen Weltregionen	38
Abbildung 2.3:	Rohstoffpreise	39
Abbildung 2.4:	Erdölnachfrage	40
Abbildung 2.5:	Entwicklung der wichtigsten Wechselkurse zum Euro	42
Abbildung 2.6:	Vielfältige handelspolitische Verflechtungen der EU	52
Abbildung 3.1:	Weltweite Exporte, Produktion und BIP	62
Abbildung 3.2:	Outsourcing – Sachgüterimporte nach Verarbeitungsgrad	65
Abbildung 3.3:	Technologiegehalt der Importe der EU Nord, der USA und Japans aus China	66
Abbildung 3.4:	Handelsbilanzsalden der wichtigsten Weltregionen	66
Abbildung 3.5:	Netzwerk des globalen Güterhandels 2005	67
Abbildung 3.6:	Güterstruktur des Welthandels	68
Abbildung 3.7:	Welthandel nach Produktgruppen	69
Abbildung 3.8:	Wachstum der Dienstleistungsexporte nach Sektoren	70

Abbildung 3.9:	Sektorgliederung des weltweiten Dienstleistungshandels	71
Abbildung 3.10:	Wachstum der Dienstleistungsexporte aus der EU	72
Abbildung 3.11:	Netzwerk des globalen Dienstleistungshandels 2005	72
Abbildung 3.12:	Aktive und passive FDI-Flüsse in der OECD	75
Abbildung 4.1:	Exportspezialisierung (RCA-Wert) nach Intensität der Faktorausstattung, des Humankapitals und des Qualitätswettbewerbs	86
Abbildung 4.2:	Veränderung der Exportspezialisierung (RCA-Wert) nach Intensität der Faktorausstattung, des Humankapitals und des Qualitätswettbewerbs	88
Abbildung 4.3:	Außenhandelspezialisierung der Sachgütererzeugung in Österreich, im Durchschnitt der EU 15 und EU 10	89
Abbildung 4.4:	Entwicklung der Exportmarktanteile der österreichischen Sachgütererzeugung	94
Abbildung 4.5:	Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung gemessen an Preis- und Qualitätswettbewerb sowie Marktanteilsentwicklung	95
Abbildung 5.1:	Reales Wirtschaftswachstum in Österreich, dem Euro-Raum und den USA	101
Abbildung 5.2:	Entwicklung verschiedener Außenhandelsquoten für Österreich	107
Abbildung 5.3:	Außenbeitrag, nominell	109
Abbildung 5.4:	Nominelle Exportquoten laut VGR	110
Abbildung 5.5:	Nominelle Importquoten laut VGR	111
Abbildung 5.6:	Österreichs Rang gemäß den Außenwirtschaftsindizes	114
Abbildung 5.7:	Zahl, Dauer und Kosten von Verwaltungsschritten im Export und Import	119
Abbildung 6.1:	Österreichs Export	126
Abbildung 6.2:	Standardisierte Marktanteile Österreichs im internationalen Vergleich	129
Abbildung 6.3:	Österreichs Handelsbilanz	134
Abbildung 6.4:	Strukturwandel anspruchsvollerer Branchentypen in Österreich und der EU 15	137
Abbildung 7.1:	Entwicklung der Dienstleistungsexporte und -importe	142
Abbildung 7.2:	Struktur des österreichischen Außenhandels mit Dienstleistungen 2006	143
Abbildung 7.3:	Die zehn wichtigsten Handelspartner Österreichs im Dienstleistungshandel	144
Abbildung 7.4:	Österreichs nomineller Marktanteil im internationalen europäischen Tourismus	148
Abbildung 7.5:	Aufenthaltsdauer von in- und ausländischen Gästen	149
Abbildung 8.1:	Aktive Direktinvestitionsbestände Österreichs	159
Abbildung 8.2:	Passive Direktinvestitionsbestände in Österreich	163

Abbildung 8.3: Branchenstruktur der österreichischen aktiven Direktinvestitionen 2005	165
Abbildung 8.4: Branchenstruktur der österreichischen passiven Direktinvestitionen 2005	166
Abbildung 10.1: Reale Energieintensität im Jahr 2005	187
Abbildung 10.2: Reale Ölproduktintensität im Jahr 2005	188
Abbildung 10.3: Reale Erdgasintensität im Jahr 2005	189

Stichwortverzeichnis

A

Aid for Trade	51, 57
AKP-Staaten	52
APEC	55
Arbeitslosenquote	
Österreich	100, 102, 104
ASEAN	54
ASEAN Economic Community (AEC)	54
ASEAN-Charta	54
AT Kearney/Foreign Policy Globalization Index	118
Außenbeitrag	
Österreich	123

B

Benchmarking	115
BIP-Wachstum	
Österreich	98, 101, 104

D

Dienstleistungshandel	
Entwicklung	142
Finanzdienstleistungen	146
Handelspartner	145
Kommunikationsdienstleistungen	146
Neues Erhebungssystem	140
Patente und Lizenzen	147
Saldo	143
Struktur	143
Übrige unternehmensbezogene Dienstleistungen	147
Versicherungsdienstleistungen	146
Vier Erbringungsarten	140
Direktinvestitionen Österreichs	155
aktiv	157
Beschäftigung	167
Branchenstruktur	164
MOEL	160
Motive	162
passiv	156
regionale Struktur	158
Rentabilität	169

Direktinvestitionsquote	157
Doha-Runde	49, 50, 51, 55, 56, 57, 175, 176

E

East Asian Community (EAC)	55
Economic Partnership Agreements (EPA)	52
Energieabhängigkeit	186
nach Energieträger	190
Energieeffizienz	56
Energieimportabhängigkeiten	189
Energieintensität	
EU	187
Energiepreise	186
Energieprodukte	191
Energieprodukten	186
Energieproduktintensitäten	186
Entwicklungshilfe	57
Entwicklungsländern	176
Erdgasverbrauch	188
Erdölnachfrage	39
Europäische Nachbarschaftspolitik (ENP)	53
Euro-Raum	42
Exporte	
2007	129
Branchentypen	135
Entwicklung 2006	122
Fahrzeuge	132
Güterstruktur	131
Halbjahr 2007	129
MOEL	131
Österreich	98, 101
Prognose 2008	129
Regionale Struktur	130
Exportmarktanteil	91

F

Finanzierungssaldo des Staates	
Österreich	100, 103, 105
Finanzmärkte	39, 45

Fraser EFW Freedom to Trade Internationally Index	116	nach Humankapitalausstattung	87
Freihandelsabkommen	176	nach Qualitätswettbewerb	87
ASEAN	55	Inflation	
EU	51, 53	Österreich	99, 102, 104
USA	53	Inlandsnachfrage	37
Freihandelszone	56	Integriertes Rahmenwerk (IR)	58
ASEAN	55	Investitionen	
FTAA	54, 56	Österreich	98, 101
G		K	
Geldpolitik		Klimapolitik	55
Brasilien	49	Klimaschutz	56
China	47	KOF-Globalisierungsindex	118
Türkei	48	komparativer Vorteil	85
USA	40	Konsum	
globale Ungleichgewichte	41	Österreich	102, 104
H		Kyoto-Protokoll	56
Handelsbilanz		L	
Branchen	134	Länderranglisten	
Österreich	127	Ländervergleiche	112
Regionen	133	Leistungsbilanz	41
Handelsgewinne	179	China	47
Handelsliberalisierung	175, 178	USA	46
Handelsreformen	177	Liberalisierungsgewinne	180
I		Lohnstückkosten	
IFC Ease of Doing Business Index	119	Österreich	105
IMD International Trade Inde	116	Lohnstückkosten	
Immobilienblase	37	Österreich	105
Immobilienkrise	40	M	
Immobilienmarkt		Marktanteile Österreich	127
USA	41	Marktzugang	175, 178
Importe		Mercosur	57
2007	129	Myanmar	55
Energieimporte	125	N	
Energiepreise	125	NAMA	178, 179, 180
Entwicklung 2006	123	NAMA (non-agricultural market access)	175
Halbjahr 2007	129	O	
Österreich	98, 101	Ölproduktintensität	188
Industrieklassifikation		Ostasiatische Gemeinschaft	55
siehe Industrie-Taxonomie			
Industrie-Taxonomie			
nach Faktoreinsatz	87		

P		Ungleichgewichte	
Preise für Nahrungsmittel	178	global	41
Preiswettbewerb	95	Uruguay-Runde	177
Q		V	
Qualitätswettbewerb	94	Verstärktes Integriertes Rahmenwerk (VIR)	59
R		W	
RCA-Wert	85	Warenhandel	
Rohstoffpreise	38	Bedeutung	122
S		Wechselkurs	106
Schweizer-Formel	176	WEF Außenindex WIFO	115
Schwellenländer	46	Wettbewerbsfähigkeitsranking	
SDT – Special and Differential Treatment	182	siehe Länderranglisten	
Shanghai Cooperation Organisation (SCO)	56	WTO	175, 177
Standortqualität	113	Dienstleistungen	50
Stückpreis		Landwirtschaft	50, 51
Unit Value	90, 94	Mitgliedsländer	51
Süd-Süd-Handel	182	NAMA	50
T		WTO-Ministerkonferenz	
Terms-of-Trade	126	Hongkong	49
U		Z	
UNCTAD-Indizes	117	Zahlungsbilanz	
		Neues Erhebungssystem	140, 141

Verzeichnis der Länderaggregate und Abkürzungen

Länderaggregate

Baltikum	Estland, Lettland, Litauen
EFTA	Island, Norwegen, Schweiz, Liechtenstein
EU 15 oder Intra-EU 15	Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien
EU 10 oder 10 neue EU-Länder	Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern (10 neue EU-Länder nach EU-Erweiterung 2005)
EU 12 oder 12 neue EU-Länder	EU 10, Bulgarien, Rumänien (12 neue EU-Länder nach EU-Erweiterung 2005 und 2007)
EU 25 sowie Intra-EU 25	EU 15, EU 10
EU 27 sowie Intra-EU 27	EU 15, EU 12
EU-Beitrittsländer (Erweiterung 2007)	Bulgarien, Rumänien
EU-Beitrittskandidaten	Kroatien, Mazedonien, Türkei
EU Nord	EU 15 ohne Griechenland, Portugal und Spanien
Euro-Raum 12	EU 15 ohne Großbritannien, Dänemark, Schweden
Euro-Raum 13	EU 15 ohne Großbritannien, Dänemark, Schweden plus Slowenien
G 7	Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, USA
GUS	Armenien, Aserbaidschan, Weißrussland, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine, Usbekistan
GUS-Europa	Moldawien, Russland, Ukraine, Weißrussland
Europa	EU 25, EFTA, Südosteuropa, GUS Europa (ohne Russland)
Westeuropa	EU 15, EFTA
MOEL 5	Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn

SOEL 9 oder Südosteuropa	Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Mazedonien, Rumänien, Serbien, Montenegro, Kosovo
MOEL 19 oder MOEL 21	MOEL 5, SOEL 9, Baltikum, GUS Europa (Die Bezeichnung MOEL 19 wurde in jenen Fällen verwendet, in welchen Serbien und Montenegro (einschließlich Kosovo) noch als eine Einheit gezählt wurden. Falls Serbien, Montenegro und Kosovo getrennt angeführt wurden, wurde die Bezeichnung diesbezüglich auf MOEL 21 angepasst.)
MOEL 29	MOEL 21, Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan
NAFTA	Kanada, Mexiko, USA
Naher Osten	Bahrain, Irak, Iran, Israel, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Oman, Saudi-Arabien, Syrien, Vereinigte Arabische Emirate
NIC 6	Hongkong, Malaysia, Südkorea, Singapur, Taiwan, Thailand (Newly industrialized countries oder 6 dynamische Länder)
Nordamerika Lateinamerika	Kanada, USA Mexiko, Guadalupe, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panama, Bahamas, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Französisch-Guayana, Guyana, Kolumbien, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela, Suriname
OECD	EU 15, NAFTA, Australien, Island, Japan, Südkorea, Neuseeland, Norwegen, Polen, Schweiz, Tschechien, Türkei, Ungarn, Slowakei
OPEC	Algerien, Indonesien, Irak, Iran, Katar, Kuwait, Libyen, Nigeria, Saudi-Arabien, Venezuela, Vereinigte Arabische Emirate
Extra-EU Industriestaaten	Welt ohne EU 15 bzw. ohne EU 25 oder EU 27 OECD 26 (= OECD 30 ohne Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei)
Entwicklungsländer	Insgesamt ("Welt") minus Industriestaaten minus MOEL 21
ASEAN	Brunei, Indonesien, Laos, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam, Kambodscha
ASEAN + 3	ASEAN, Japan, China, Südkorea

Abkürzungen

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AEC	ASEAN Economic Community
AKP	Afrikanische, Karibische und Pazifische Staaten
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BNP	Bruttonationalprodukt
BOP	Balance of Payments
DDA	Doha Development Agenda
EBA	"Everything But Arms" Initiative
EFW	Economic Freedom of the World Index, Fraser Institute
ENP	Europäische Nachbarschaftspolitik
EPA	Economic Partnership Agreements
EU	Europäische Union
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EZB	Europäische Zentralbank
F&E	Forschung und Entwicklung
FATS	Foreign Affiliate Trade Statistics
FDI	Foreign Direct Investment
Fed	Federal Reserve Bank
FIW	Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GATS	General Agreement on Trade in Services
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
IFC	International Finance Corporation
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie
IMD	International Institute for Management Development
IMF	International Monetary Fund
IR	Integriertes Rahmenwerk
IWF	Internationaler Währungsfonds

KOF	Konjunkturforschungsstelle der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH)
LDC	Least Developed Countries
NACE	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne
NAFTA	North American Free Trade Area
NAMA	Non-Agricultural Market Access
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OeNB	Österreichische Nationalbank
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
RCA	Revealed Comparative Advantage
SCO	Shanghai Cooperation Organisation
SITC	Standard International Trade Classification
SPE	Special Purpose Entities
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Program
UNO	United Nations Organization
UNWTO	World Tourism Organization
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
VIR	Verstärktes Integriertes Rahmenwerk
WEF	World Economic Forum
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
wiiw	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation



wiiw



BUNDES-MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT UND ARBEIT

WIFO 

**FIW – ein Kooperationsprojekt von WIFO – wiiw – WSR
im Rahmen der Initiative “go international”**

