

FIW-Research Reports 2014 N° 01
July 2014

„Wie viel Potenzial steckt in den BRICS“

Verena Ebner, Christina Mumme, Wolfgang Lueghammer, Wilhelm Schachinger, Wolfgang Schwarzbauer (OeKB Research Services)
Brigitte Hochmuth, Sarah Lappöhn, Iain Paterson, Alina Pohl, Christian Reiner, Edith Skriner, Alexander Schnabl (IHS)

Abstract

Die vorliegende Studie zum Potenzial der BRICS-Staaten für die österreichische Außenwirtschaft diskutiert in einem ersten Schritt aktuelle makroökonomische Entwicklungen und strukturelle Aspekte der fünf BRICS-Staaten sowie die damit verbundenen Herausforderungen für die Zukunft. In einem zweiten Schritt wird die Außenhandelsverflechtung Österreichs mit diesen Ländern dargestellt und deren ökonomische Bedeutung für Österreichs Wirtschaft ermittelt. Strukturelle (mittels Constant-Market-Shares Analyse) und innovationsökonomische Merkmale der Exportaktivitäten werden in diesem Kontext diskutiert. Außerdem werden einzelne Sektoren anhand ihrer RCA Werte (Revealed Comparative Advantage) identifiziert, bei denen Österreich spezifische Branchenvorteile gegenüber den BRICS-Staaten aufweist. Auf Basis langfristiger Wirtschaftsprojektionen und der strukturellen Anpassungsdynamik Österreichs werden Exportentwicklungspfade abgeschätzt. In einem dritten Schritt wird die Sicht bereits aktiver sowie potenziell aktiver Akteure auf den Märkten der BRICS-Staaten betrachtet. Dazu wurden rund 400 Unternehmen mittels standardisiertem Fragebogen zu motivationalen Faktoren für ein Engagement in diesen Ländern, zu den Herausforderungen und Risiken in diesen Märkten sowie den Erfolgsfaktoren befragt. Interviews mit ExpertInnen aus Politik und Wirtschaft dienten darüber hinaus der Vertiefung der Analyseergebnisse. Auf Basis einer Synthese der Erkenntnisse dieser Untersuchungen werden abschließend Handlungsempfehlungen für die österreichische Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik abgeleitet.

Keywords: Internationalisation, Export, Austrian Trade Potential, BRICS, Company Survey, Trade Relations, Value-added effects of Trade

JEL-codes: F14, F15, O52, O53, O54, O55

Die Studien 2014 zeigen die Ergebnisse der fünf Themenbereiche "TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie", "Österreichs Außenwirtschaftspotentiale in den BRICS-Ländern", „Terms of Trade“, "Österreichs ungenutzte Exportpotentiale – Update der FIW-Studie "A Land Far Away"" und "Globale Wertschöpfungsketten", die 2013 vom Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ) ausgeschrieben und aus Mitteln der Internationalisierungsoffensive der Bundesregierung finanziert wurden.



INSTITUT FÜR HÖHERE STUDIEN
INSTITUTE FOR ADVANCED STUDIES
Eco & Fin APPLIED RESEARCH Vienna



Oesterreichische Kontrollbank AG

Wie viel Potenzial steckt in den BRICS?

*Studie im Auftrag des
Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
(BMWF)*

Wien, am 31.03.2014

**Herausgeber und
inhaltliche Verantwortung:**

OeKB - Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft
Research Services
1011 Wien/Vienna, Am Hof 4, Austria
Website: www.oekb.at

Email: verena.ebner@oekb.at
Tel.: +43 (1) 531 27-2560

Email: wolfgang.schwarzbauer@oekb.at
Tel.: +43 (1) 531 27-2566

Projektverantwortung:

Angèle Eickhoff
Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft

Projektleitung:

Verena Ebner
Wolfgang Schwarzbauer
Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft

Autoren:

Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft

Verena Ebner
Wolfgang Schwarzbauer
Wolfgang Lueghammer
Christina Mumme
Wilhelm Schachinger



Institut für Höhere Studien und wissenschaftliche Forschung:

Brigitte Hochmuth
Sarah Lappöhn
Iain Paterson
Alina Pohl
Christian Reiner
Edith Skriner
Alexander Schnabl



Redaktionsschluss:

31. März 2014

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	iii
Tabellenverzeichnis	v
Executive Summary	viii
Einleitung	1
1 Wirtschaftlichen Lage und Entwicklung der BRICS-Staaten	3
Einleitung	3
1.1 Entwicklung der BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000, sektorale Schwerpunkte und künftige Entwicklung	3
1.1.1 Makroökonomische Entwicklung der BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000	3
1.1.2 Binnen- bzw. außenwirtschaftliche Ausrichtung sowie Außenhandelsverflechtung der BRICS-Staaten	7
1.1.2.1 Binnen- und außenwirtschaftliche Orientierung der BRICS-Staaten	7
1.1.2.2 Außenhandelsverflechtung und Außenhandelsstruktur der BRICS-Staaten	10
1.1.3 Prognose zur wirtschaftlichen Entwicklung der BRICS-Staaten.....	17
1.1.3.1 Kurzfristige Perspektiven der wirtschaftlichen Entwicklung der BRICS-Staaten	17
1.1.3.2 Mittel- bis langfristige Trends im BIP-Wachstum in den BRICS-Staaten	18
1.1.3.3 Kurz- mittel und langfristige Herausforderungen der BRICS-Staaten.....	20
1.2 Politische Stabilität und Risiko sowie Rahmenbedingungen für ausländische Akteure in den BRICS-Staaten	22
1.2.1 Bewertung des Länderrisikos der BRICS-Staaten	22
1.2.2 Doing Business Bericht der Weltbank	22
1.2.3 Corruption Perception Index.....	24
1.2.4 World Economic Forum: Global Competitiveness Index	24
1.2.5 Doppelbesteuerungsabkommen, Marken- und Patentrecht sowie Investitionsschutzabkommen	25
1.3 Fazit	27
2 Außenhandelsverflechtung Österreichs mit den einzelnen BRICS-Staaten unter besonderer Berücksichtigung Österreichs als Zulieferer/ Investitionsgüterexporteur im Verbund mit Deutschland	30
2.1 Österreichischer Außenhandel mit den BRICS –Staaten	30
2.1.1 Österreichs Außenhandel mit den BRICS-Staaten insgesamt.....	30
2.1.2 Österreichs Außenhandel mit den einzelnen BRICS-Staaten	30
2.2 Ökonomische Effekte der Verflechtung mit den BRIC-Staaten für Österreich	36
2.2.1 Heimische Wertschöpfungsquote	37
2.2.2 Zweck der Exporte in den Zielländern.....	38
2.2.3 Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund des Exports in die BRICS-Staaten	40
2.2.3.1 Warenexporte von Österreich in die BRICS	40
2.2.3.2 Dienstleistungsexporte von Österreich in die BRICS (ohne Tourismus).....	41
2.2.3.3 Tourismus.....	41
2.2.3.4 Exporte von Österreich für Warenexporte von Deutschland in die BRICS-Staaten	41
2.2.3.5 Exporte von Österreich für Dienstleistungsexporte von Deutschland in die BRICS	42
2.2.3.6 Gesamteffekte.....	42
2.3 Fazit	43
3 Abschätzung des Außenwirtschaftspotenzials, insbesondere des Exportpotenzials Österreichs in den BRICS-Staaten	45
Einleitung	45

3.1	Regionale Entwicklung österreichischer Exporte.....	45
3.2	Constant-Market-Shares Analyse	46
3.2.1	Methode.....	46
3.2.2	Ergebnis	47
3.3	Exportpotenziale im Kontext der österreichischen Exportstruktur.....	49
3.3.1	Marktanteile.....	50
3.3.2	Exportstruktur nach Technologieniveau.....	51
3.3.3	Exportstruktur nach Komplexität	52
3.3.4	Exportstruktur nach Faktorintensität.....	53
3.3.5	Exportstruktur nach Qualifikationsintensität	54
3.4	Exportspezialisierung und komparative Vorteile Österreichs in Bezug auf die BRICS-Staaten.....	55
3.5	Zukunftspfade für den österreichischen Außenhandel in Bezug auf die BRICS-Dynamik.....	56
3.6	Fazit.....	58
4	Potenzial der BRICS-Staaten aus Sicht der Akteure der österreichischen Außenwirtschaft	61
	Einleitung	61
4.1	ExpertInnengespräche.....	61
4.1.1	Methode.....	61
4.1.2	Ergebnis	62
4.2	Standardisierte Befragung der Unternehmen der österreichischen Außenwirtschaft	63
4.2.1	Methode.....	64
4.2.2	Charakterisierung der Stichprobe.....	65
4.2.3	Ergebnisse	65
4.2.3.1	Ziel-, und Absatzmärkte der befragten Unternehmen	65
4.2.3.2	In BRICS-Staaten aktive Unternehmen (BRICS-AKTIV).....	66
4.2.3.3	Unternehmen, die planen in BRICS-Staaten einzutreten (BRICS-PLAN).....	68
4.2.3.4	Unternehmen, die sich grundsätzlich vorstellen können, sich in BRICS-Märkten zu engagieren (BRICS-POTENZIAL).....	69
4.2.3.5	Unternehmen, die nicht daran interessiert sind, BRICS-Märkte zu bearbeiten (BRICS-UNINTERESSIERT).....	69
4.2.3.6	Nutzung und Zufriedenheit mit dem Förderangebot von Institutionen der österreichischen Außenwirtschaftspolitik	70
	Exkurs: Die Bedeutung der BRICS-Staaten im Lichte der österreichischen Exporthaftungen und Exportfinanzierung.....	72
4.3	Fazit.....	79
5	Potenzialfelder und Handlungsempfehlungen für die österreichische Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik	81
5.1	Förderung des internationalen Projektgeschäfts.....	81
5.2	Fokussierte Branchenstrategie und Markenpolitik	82
5.3	Industriepolitische Strategie der Nischenpositionierung mit Technologieführerschaft	83
5.4	Förderung eines breiten Portfolios an Schlüsseltechnologien.....	84
5.5	Förderung „strategischer Ankerplätze“	85
5.6	Positionierung in lukrativen Teilen der Wertschöpfungskette	85
5.7	Bilaterale Bildungsoperationen und Arbeitsmarkt-Deregulierung.....	86
5.8	Servicierung und Stärkung der österreichischen Außenwirtschaft.....	86
5.9	Verhandeln bilateraler Investitionsschutzabkommen mit Südafrika und Brasilien	87
	Literaturverzeichnis	88
	Anhang.....	92

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Außenhandelsstruktur Brasiliens nach Warengruppen, 2012	11
Abbildung 2: Außenhandelsstruktur Russlands nach Warengruppen, 2012	12
Abbildung 3: Haupthandelspartner der einzelnen BRICS-Staaten und die Position Österreichs, 2012	13
Abbildung 4: Außenhandelsstruktur Indiens nach Warengruppen, 2012	14
Abbildung 5: Außenhandelsstruktur Chinas nach Warengruppen, 2012	15
Abbildung 6: Außenhandelsstruktur Südafrikas nach Warengruppen, 2012	16
Abbildung 7: Entwicklung des realen BIP/Kopf zu Kaukraftparitäten ausgewählter Länder bis 2050	19
Abbildung 8: Entwicklung des österreichischen Außenhandels mit den BRICS.....	31
Abbildung 9: Außenhandel (Waren) Österreich mit den einzelnen BRICS-Staaten 2005-2013	34
Abbildung 10: Verwendungsaufteilung der österreichischen Exporte in die BRIC-Staaten	39
Abbildung 11: Exportanteile in die EU-27 2000, 2011; Export- und Wertschöpfungsanteile in die BRICS, 2009	46
Abbildung 12: Ergebnisse der CMS-Analyse.....	48
Abbildung 13: Wirtschaftsprognose und Exporte in die BRICS; Dynamik der letzten Jahrzehnte	57
Abbildung 14: Schematische Struktur des standardisierten Fragebogens.....	65
Abbildung 15: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit in einem oder mehreren BRICS-Staaten nach Unternehmensgröße.....	66
Abbildung 16: Zufriedenheit mit dem Förderangebot der österreichischen Außenwirtschaftspolitik.....	70
Abbildung 17: Bedeutung der einzelnen BRICS bei Exportgarantien und in der Exportfinanzierung 2009 - 2013	76
Abbildung 18: Bedeutung der einzelnen BRICS bei Exportgarantien und in der Exportfinanzierung 2009 - 2013	78
Abbildung 19: Brasilien - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)	92
Abbildung 20: Russland - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)	93
Abbildung 21: Indien - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)	94
Abbildung 22: China - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)	95
Abbildung 23: Südafrika - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)	96
Abbildung 24: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Brasilien 2013, sektoraler Importanteil	112
Abbildung 25: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Brasilien 2013, sektoraler Exportanteil.....	113
Abbildung 26: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Russland 2013, sektoraler Importanteil	114
Abbildung 27: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Russland 2013, sektoraler Exportanteil.....	115
Abbildung 28: Außenhandel Österreichs mit Russland 2012, Importanteil Dienstleistungen	116
Abbildung 29: Außenhandel Österreichs mit Russland 2012, Exportanteil Dienstleistungen	116
Abbildung 30: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Indien 2013, sektoraler Importanteil	117

Abbildung 31: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Indien 2013, sektoraler Exportanteil	118
Abbildung 32: Außenhandel Österreichs mit Indien 2012, Importanteil Dienstleistungen	119
Abbildung 33: Außenhandel Österreichs mit Indien 2012, Exportanteil Dienstleistungen	119
Abbildung 34: Außenhandel (Waren) Österreichs mit China 2013, sektoraler Importanteil	120
Abbildung 35: Außenhandel (Waren) Österreichs mit China 2013, sektoraler Exportanteil	121
Abbildung 36: Außenhandel Österreichs mit China 2012, Importanteil Dienstleistungen	122
Abbildung 37: Außenhandel Österreichs mit China 2012, Exportanteil Dienstleistungen	122
Abbildung 38: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Südafrika 2013, sektoraler Importanteil	123
Abbildung 39: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Südafrika 2013, sektoraler Exportanteil	124
Abbildung 40: Außenhandel Österreichs mit Südafrika 2012, Importanteil Dienstleistungen	125
Abbildung 41: Außenhandel Österreichs mit Südafrika 2012, Exportanteil Dienstleistungen	125
Abbildung 42: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Deutschland 2013, sektoraler Importanteil	127
Abbildung 43: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Deutschland 2013, sektoraler Exportanteil	128
Abbildung 44: Profil der Umfrageteilnehmer nach Industriebranchen	145
Abbildung 45: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit in BRICS-Märkten nach Unternehmensgröße und Industriehauptgruppen	146
Abbildung 46: BRICS-AKTIV Unternehmen: Form der Aktivität nach Unternehmensgröße im jeweils wichtigsten BRICS-Markt	147

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Eckdaten zu BRICS im Vergleich zu Österreich, Eurozone und USA	4
Tabelle 2: BIP-Wachstum in den BRICS, Österreich, USA und Eurozone: 2007 bis 2013 im Vergleich zum CAGR ¹ 2000-2013 (real)	5
Tabelle 3: Destination der in den BRIC-Staaten produzierten Güter nach Verwendungszweck (2011)	8
Tabelle 4: Herkunft der in den BRIC-Staaten nachgefragten Produkte und Dienstleistungen nach Art der Verwendung (2011)	8
Tabelle 5: Kurzfristige Prognose des BIP-Wachstums in den BRICS-Staaten.....	17
Tabelle 6: Mittel- bis langfristige BIP-Projektionen ausgewählter Länder und Ländergruppen (CAGR ¹ für die einzelnen Zeiträume)	18
Tabelle 7: Credit Rating der einzelnen BRICS-Staaten.....	22
Tabelle 8: Außenhandel (Waren) Österreichs mit den einzelnen BRICS-Staaten sowie gesamt 2005-2013	33
Tabelle 9: Ökonomische Effekte der österreichischen Warenexporte in die BRICS	40
Tabelle 10: Ökonomische Effekte der österreichischen Dienstleistungsexporte in die BRICS	41
Tabelle 11: Ökonomische Effekte der Gäste aus den BRICS in Österreich.....	41
Tabelle 12: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten von Österreich für Warenexporte von Deutschland in die BRICS	41
Tabelle 13: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten von Österreich für Dienstleistungsexporte von Deutschland in die BRICS	42
Tabelle 14: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten in die BRICS	42
Tabelle 15: 1 Mio. EUR Exporte in die BRICS bewirken	43
Tabelle 16: Entwicklung der Exportanteile einzelner europäischer Länder und Ländergruppen an den OECD-Gesamtexporten in die BRICS-Staaten, 1995 und 2011	51
Tabelle 17: Exportanteile in die BRICS nach Technologieniveau und Ländergruppen	52
Tabelle 18: Exportstruktur nach Komplexität der Verfahren und Güter in die BRICS-Länder	53
Tabelle 19: Exportstruktur nach Faktorintensität	54
Tabelle 20: Exportstruktur nach Qualifikationsintensität.....	55
Tabelle 21: Sektorale Exportspezialisierung Österreichs und der BRICS-Staaten (gemessen an RCA-Werten) und Importbedarf der BRICS, 2009.....	56
Tabelle 22: Entwicklung von Österreichs Exportquote – Drei Projektionspfade bezüglich BRICS Dynamik	58
Tabelle 23: BRICS-AKTIV Unternehmen: Einschätzung des mittel- bis langfristigen wirtschaftlichen Potenzials der einzelnen BRICS-Staaten	67
Tabelle 24: Haftungsobligo, Haftungszusagen und Haftungsfälle 2013 insgesamt und BRICS-Staaten	73
Tabelle 25: Zusagensstände und Neuzusagen im EFV 2013 insgesamt und BRICS-Staaten (ohne Promessen)	75
Tabelle 26: Entwicklung der Exportgarantien und der Exportfinanzierung 2009 -2013, insgesamt und in Bezug auf die BRICS-Staaten	77
Tabelle 27: SITC-Klassifikation, Rev. 4.....	97
Tabelle 28: Brasilien: Außenhandelsstruktur nach Produkten	99
Tabelle 29: Russland: Außenhandelsstruktur nach Produkten	101

Tabelle 30: Indien: Außenhandelsstruktur nach Produkten	103
Tabelle 31: China: Außenhandelsstruktur nach Produkten.....	105
Tabelle 32: Südafrika: Außenhandelsstruktur nach Produkten.....	107
Tabelle 33: Rangplatzierung der Länder in den einzelnen Doing-Business Kategorien.....	109
Tabelle 34: Werte des Global Competitiveness Index inklusive der Bewertung der einzelnen Faktoren	110
Tabelle 35: Österreichischer Außenhandel (Waren) mit den BRICS-Staaten, 2005-2013	111
Tabelle 36: Österreichischer Außenhandel (Dienstleistungen) mit den BRICS-Staaten, 2005-2012.....	111
Tabelle 37: Außenhandel (Waren) Österreich mit Deutschland, 2005-2013	126
Tabelle 38: 1 Mio. EUR Exporte in die Nicht-EU des Gütersektor x bewirken ... (gewichtetes Mittel und Warenexporte)	129
Tabelle 39: 1 Mio. EUR Exporte in die Nicht-EU des Gütersektors x bewirken ... (Dienstleistungsexporte)	130
Tabelle 40: Gesamteffekt (te)	133
Tabelle 41: Wettbewerbseffekt (ce).....	133
Tabelle 42: Marktstruktureffekt (me).....	134
Tabelle 43: Produktstruktureffekt (pe).....	134
Tabelle 44: Wettbewerbseffekt, Schätzergebnisse	135
Tabelle 45: Marktstruktureffekt, Schätzergebnisse	136
Tabelle 46: Produktstruktureffekt, Schätzergebnisse.....	137
Tabelle 47: High-Tech Klassifikation der OECD (ISIC Rev. 3).....	138
Tabelle 48: Exportklassifikation nach Komplexität	139
Tabelle 49: Exportklassifikation nach Qualifikationsintensität	140
Tabelle 50: Klassifikation der Exportbranchen nach Faktorintensität (Peneder 2002)*	141
Tabelle 51: Export-Unit Values von Gütern mit niedriger Qualifikationsintensität	142
Tabelle 52: Brutto Exporte, EU-Länder an BRICS Länder; Gesamt, 2012	143
Tabelle 53: Brutto Importe, Österreich, BRICS Länder; sektorale Gliederung, 2009	144
Tabelle 54: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit der befragten Unternehmen nach BRICS-Märkten.....	145
Tabelle 55: BRICS-AKTIV Unternehmen: Form der Aktivität der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt.....	147
Tabelle 56: BRICS-AKTIV Unternehmen: Motive für Aktivität der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt.....	148
Tabelle 57: BRICS-AKTIV Unternehmen: Erfolgsfaktoren der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt.....	148
Tabelle 58: BRICS-AKTIV Unternehmen: Schwierigkeiten der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt.....	149
Tabelle 59: BRICS-PLAN Unternehmen: Geplanter Markteintritt nach Zielland	150
Tabelle 60: BRICS-PLAN Unternehmen: Motive für den geplanten Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt	150
Tabelle 61: BRICS-PLAN Unternehmen: Vermutete Erfolgsfaktoren der befragten Unternehmen für Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt.....	151
Tabelle 62: BRICS-PLAN Unternehmen: Erwartete Schwierigkeiten der befragten Unternehmen beim Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt	152

Tabelle 63: BRICS-POTENZIAL Unternehmen: Erwartete Schwierigkeiten der befragten Unternehmen für den Markteintritt in BRICS-Märkte	153
Tabelle 64: BRICS-UNINTERESSIERT Unternehmen: Gründe für den Ausschluss des Markteintritts in BRICS-Märkte.....	153
Tabelle 65: Nutzungsgrad des Förderangebotes österreichischer außenwirtschaftlicher Institutionen durch die befragten Unternehmen gesamt und nach BRICS-AKTIVITÄT	154

Executive Summary

Österreichs Wirtschaft vollzog in den vergangenen zwei Jahrzehnten einen beeindruckenden Internationalisierungsprozess. Dieser ergab sich aus der Öffnung der Staaten Mittelosteuropas in Folge des Falls des Eisernen Vorhangs, aus der Integration der Europäischen Union, aber auch aus der fortschreitenden Globalisierung, an der die österreichische Ökonomie erfolgreich partizipierte. Ederer und Schiman (2013) zeigten etwa, dass sich in den ersten fünf Jahren des Jahrtausends die österreichische Handelsbilanz deutlich verbesserte, und dass dies auf eine positive Veränderung der Außenhandelsposition Österreichs gegenüber außereuropäischen nicht-OECD-Handelspartnern zurückzuführen ist. Darüber hinaus haben sich global bedeutende neue Wachstumsmärkte außerhalb Europas herausgebildet. Vor diesem Hintergrund sind wirtschaftspolitische Initiativen zur weiteren regionalen Diversifikation der österreichischen Außenwirtschaft zu begrüßen. Als eine Grundlage hierfür ist die vorliegende Studie zu sehen, die die Potenziale der BRICS¹-Staaten für Österreichs Außenwirtschaft untersucht.

Die Beantwortung der Frage „Wie viel Potenzial steckt in den BRICS?“ erfolgt dabei in fünf Schritten:

1. Analyse der Wirtschaftsentwicklung der BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000 und der kurz-, mittel- bis langfristigen Herausforderungen für diese Volkswirtschaften

- Das Wirtschaftswachstum der BRICS-Länder übertrifft seit 2000 jenes der meisten entwickelten Ökonomien, was es diesen Ländern ermöglichte, ihren Aufholprozess fortzusetzen und damit zu den entwickelten Volkswirtschaften weiter aufzuschließen.
- Bei genauerer Betrachtung ergeben sich aber Unterschiede: Das Wirtschaftswachstum Russlands, Brasiliens und Südafrikas war wesentlich von den Entwicklungen an den internationalen Rohstoffmärkten getrieben, und sie profitierten in der letzten Dekade vor allem von der steigenden Nachfrage aus Indien und China. China verfolgte erfolgreich ein Wachstumsmodell, das auf die Ausweitung der Produktionskapazitäten und eine Ankurbelung der Exportwirtschaft ausgerichtet und vor allem durch billige Produktionskosten geprägt war. Ähnliches gilt auch für Indien, das aber – bedingt durch strukturelle Schwächen – sein volles Wachstumspotenzial nicht in gleichem Ausmaß entfalten konnte.
- In Hinblick auf die Binnen- bzw. Außenmarktorientierung dieser Ökonomien zeigt sich, dass auf gesamtwirtschaftlicher Ebene der Großteil der Produktion der BRICS im Inland Verwendung findet, zwischen 7 % und 15 % werden im Ausland abgesetzt. Auf Branchenebene ergibt sich jedoch ein differenziertes Bild: In Indien und China weisen die Branchen „Bekleidungs- und Textilindustrie“, das Ledergewerbe, die „Herstellung von Möbeln, Schmuck und Musikinstrumenten“, die „Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten“ überdurchschnittlich hohe Exportanteile auf. Ferner sind unternehmensbezogene Dienstleistungen in Indien sowie die Luft- und Schifffahrt in China stark außenwirtschaftlich orientiert. In Brasilien, Russland und Südafrika setzen zu einem großen Teil rohstoffnahe Industrien, der Bergbau, die Metallerzeugung und -verarbeitung und die Holzindustrie ihre Produkte auch im Ausland ab. In Russland und Brasilien ist darüber hinaus auch die chemische Industrie stark exportorientiert, während in Südafrika die

¹ Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika.

Automobil(zuliefer)industrie, die sich in der jüngeren Vergangenheit dynamisch entwickelte, diesbezüglich zu nennen ist.

- Die Außenmarktorientierung einer Branche ist jedoch nicht gleichzusetzen mit den tatsächlich exportierten Volumina. Demgemäß zeigt die Wert- bzw. mengenmäßige Exportstruktur der BRICS ganz andere Schwerpunkte auf: In Bezug auf die Hauptexportgüter Brasiliens, Russlands und Südafrikas ist ebenfalls eine starke Dominanz der Rohstoffe und damit verbundener Produkte feststellbar, während bei den Außenhandelsstrukturen Indiens und Chinas eine stärkere Diversifizierung erkennbar ist. In Chinas Exportstruktur ist beispielsweise die hohe Bedeutung des Industriesektors hervorzuheben: Maschinen und Fahrzeuge allein machen knapp 50 % der Gesamtexporte aus. Bei den Hauptimportgütern Chinas und zum Teil auch Indiens ist der enorme Rohstoffbedarf dieser beiden Ökonomien ersichtlich. Dieser wird zum einem Teil von den anderen BRICS-Ökonomien gedeckt. Brasiliens, Russlands und Südafrikas Importstruktur ist hingegen stark durch Industriegüter geprägt.
- Hinsichtlich der geografischen Verteilung nach Handelspartnern ist bei China eine Konzentration auf fünf Märkte feststellbar: die USA, Hong Kong, Japan, Südkorea, und Deutschland. Auf diese Partner entfallen 48 % der Gesamtexporte und 39 % der -importe. Zu Brasiliens wichtigsten Handelspartnern zählen China, die USA und Argentinien, wobei auch einige EU-Staaten wie die Niederlande (Export) und Deutschland (Export und Import) von Bedeutung sind. Russlands Hauptexport- und Importmärkte sind China, Deutschland, die Niederlande und Italien sowie die Ukraine. Importseitig sind zudem Japan und die USA auf dem 4. bzw. 5. Platz zu finden. Indiens fünf wichtigste Exportpartner sind die USA, die Vereinigten Arabischen Emirate, China, Singapur und Hong Kong. Bei den Einfuhren dominieren neben China und den USA die ölfördernden arabischen Länder. Hier zeigt sich, dass der Bedarf an Rohöl in Indiens Wirtschaft groß ist. Interessanterweise findet sich unter den wichtigsten Importländern die Schweiz am 4. Platz noch vor Deutschland (9. Platz). Die fünf wichtigsten Destinationen südafrikanischer Exporte sind China, die USA, Japan, Deutschland und Indien, bei den Einfuhren sind in etwa dieselben Märkte führend, mit dem Unterschied, dass Saudi Arabien dazu zu zählen ist, und zwar an dritter Stelle. Dies könnte auf die Bedeutung des Landes als Rohöllieferant für Südafrika hinweisen.
- In der Zukunft dürfte sich das Wachstum in sämtlichen BRICS-Staaten verlangsamen, wenngleich ihre Wachstumsperformance jene entwickelter Ökonomien nach wie vor übertreffen wird. Zurückzuführen ist diese Verlangsamung auf strukturelle Probleme wie das hohe Ausmaß an Bürokratie und Korruption in diesen Staaten, den schlechten Zustand der Infrastruktur, die mangelnde Schulbildung und schlechte Gesundheitsversorgung sowie das schwierige makroökonomische Umfeld in einigen BRICS. Weiters dürften längerfristige Trends in diesen Ländern das Wachstum behindern. Dazu zählt insbesondere die Alterung der Gesellschaft, die vor allem Russland, aber auch China betreffen wird.
- Weitere Herausforderungen für die Politik in den BRICS-Staaten ergeben sich in den Bereichen Urbanisierung, Umweltverschmutzung und Klimawandel. Auch geht die Verbreiterung der Mittelschicht in den BRICS mit einer Änderung der Bedürfnisse der Gesellschaften einher, so wird beispielsweise individuelle Mobilität in Zukunft ein wichtigeres Thema sein.

2. Außenhandelsverflechtung Österreichs mit den BRICS-Staaten und Österreichs Rolle als Zulieferer bzw. Investitionsgüterexporteur im Verbund mit Deutschland

- Das österreichische Außenhandelsvolumen mit den BRICS-Staaten erhöhte sich gegenüber 2005 stark: 2013 war der Wert der nominellen Ausfuhren Österreichs in diese Ländergruppe um rund 87 % höher als 2005. Der Wert der Importe überstieg jene des Jahres 2005 um etwa 79 %. Zudem wies die österreichische Handelsbilanz gegenüber den BRICS-Staaten einen durchgehend positiven Saldo auf. Der wichtigste Exportmarkt unter den fünf Ländern ist Russland, der höchsten Anteil an Importen entfällt hingegen auf China.
- Österreichische Exportgüter in die BRICS sind vor allem Maschinen, Elektrische Ausrüstungen, Metalle und Metallerzeugnisse sowie Pharmazeutische Erzeugnisse. Einfuhrseitig sind es: Bekleidung (Indien), Erdöl und Erdgas (Russland), Maschinen und elektrische Anlagen (Brasilien und China) und Kraftwagen bzw. Kraftwagenteile (Südafrika).
- Bei der Verwendung österreichischer Exporte in den BRICS-Ökonomien konnte beobachtet werden, dass ein steigender Anteil als Vorleistungsgüter und ein sinkender als Investitionsgüter genutzt werden, was einerseits durch Produktionsverlagerungen, andererseits auch durch Know-How Transfer in diese Staaten begründet werden könnte.
- Rund 7,3 Mrd. EUR an heimischer Wertschöpfung können unmittelbar und mittelbar (über Deutschland) auf die Exportaktivität Österreichs in die BRICS-Staaten zurückgeführt werden, die größten Effekte entstehen dabei durch die Ausfuhren nach Russland und China. „Mittelbare“ Exporte via Deutschland in die BRICS-Staaten generieren rund 872 Mio. EUR an österreichischer Wertschöpfung.

3. Strukturelle Aspekte der österreichischen Exportwirtschaft

- Die österreichische Exportwirtschaft hat zwischen 2003 und 2010 – trotz der Zunahme der Exportvolumina – insgesamt Marktanteile in den BRICS-Staaten verloren. Ähnliches ist jedoch auch bei europäischen Innovationsführern wie Dänemark, Schweden oder Finnland beobachtbar, während die MOEL², mit Ausnahme Sloweniens und ausgehend von jeweils niedrigen Niveaus, Marktanteile gewinnen konnten.
- Die österreichische Wettbewerbsfähigkeit in den BRICS-Märkten hat sich in den vergangenen Jahren aber verbessert, insbesondere in Russland und Südafrika, weniger jedoch in China, Indien und Brasilien. Die Wettbewerbsgewinne in Russland und Südafrika sind primär auf nicht-preisliche Wettbewerbsfaktoren zurückzuführen.
- Eine Analyse der Produktstruktur der österreichischen Exportwirtschaft ergab, dass das österreichische Produktangebot seit dem Jahr 2000 vor allem von Russland, aber auch von Südafrika und Indien stark nachgefragt wurde, zuletzt hat sich dessen Attraktivität offensichtlich auch für Brasilien erhöht. Im Falle Chinas ist es seit 1996 nicht gelungen, die österreichische Exportproduktstruktur mit dem chinesischen Importbedarf in Einklang zu bringen.

² Mittel- und osteuropäische Länder

- In Bezug auf die Technologieintensität seiner BRICS-Exporte konnte sich Österreich zwischen 1995 und 2011 stärker im High-Tech-Segment positionieren, es ist aber nach wie vor ein Abstand zu den europäischen Innovationsführern feststellbar. Im traditionell sehr wichtigen Medium-High-Tech-Bereich konnte Österreich seine starke Position nahezu halten, ein Wettbewerbsdruck von Seiten der MOEL macht sich jedoch zunehmend bemerkbar.
- Betrachtet man die Exporte nach dem Kriterium der Komplexität der Produkte bzw. der Produktionsverfahren wird die Konkurrenz der MOEL in den BRICS-Staaten ebenfalls verstärkt spürbar: So bestanden 2011 82 % der MOEL-Exporte in die BRICS aus komplexen Erzeugnissen, denen auch komplexe Produktionsverfahren zugrunde liegen, der österreichische Anteil (gemessen an den österreichischen Gesamtexporten in die BRICS) betrug hingegen nur 64 %. Österreich steigerte seinen Exportanteil jedoch bei einfachen Produkten, hergestellt mit komplexen Verfahren, von 20 % auf 24 %. Dies zeigt, dass eine Stärke Österreichs darin liegt, viel Know-How in Produktionsverfahren – auch bei einfachen Produkten – einzubringen.
- Setzt man das Kriterium des Qualifikationsniveaus an, scheint sich diese These zu bestätigen: Österreich zeigt eine Anteilssteigerung bei den Exporten mit hohem Qualifikationsniveau der eingesetzten Arbeitskräfte von 39% (1999) auf beachtliche 44% (2011) und liegt damit auch deutlich höher als die Gruppe der Innovationsführer mit 31%.
- Die Analyse spezifischer Branchenvorteile Österreichs in Bezug auf die BRICS ergab, dass Österreich vor allem im Sektor „Holzindustrie, Erzeugung von Papier und Druckmaterialien“ gegenüber allen BRICS komparative Wettbewerbsvorteile aufweisen kann. Bemerkenswert ist darüber hinaus die starke Position Österreichs in den Bereichen „Maschinen- und Anlagenbau“ sowie „Bau von Verkehrsanlagen und –geräten“, weil hier der bestehende Wettbewerbsvorsprung Österreichs einem hohen Importanteil auf Seiten der BRICS gegenübersteht. Weiteres Exportpotenzial für Österreich gibt es darüber hinaus in China und in Indien im Bereich „Metall- und Metallprodukte“ sowie in Russland in der Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie.
- Dennoch, gemäß OECD-Projektionen zur Entwicklung der Weltwirtschaft über die nächsten 30 Jahre, ist zu erwarten, dass die BRICS als Zielländer – vor allem China und Indien – fast die Hälfte aller Exporte nachfragen werden. Auch für Österreichs Außenwirtschaft, traditionell sehr aktiv im inter-EU Handel, bestehen durchaus Chancen deutliche Wachstumsgewinne durch eine Steigerung der Exporte in die BRICS-Länder zu realisieren.

4. Potenzial der BRICS-Staaten aus Sicht der österreichischen Unternehmen

- Um die Frage nach dem Potenzial der BRICS-Staaten aus Unternehmenssicht zu beleuchten, wurden 19 ExpertInnengespräche geführt und 405 Unternehmen mittels eines standardisierten Fragebogens interviewt.
- In BRICS-Märkten aktive Unternehmen sehen vor allem in Russland, aber auch in China ein hohes mittel- bis langfristiges wirtschaftliches Potenzial. Was Indien betrifft, sind die Unternehmen eher zurückhaltender. Brasilien und Südafrika weisen laut den Erhebungsteilnehmern zwar ebenfalls wirtschaftliches Potenzial auf, die Stellungnahmen sind jedoch uneinheitlich und insbesondere für Südafrika tendenziell bei „geringem Potenzial“.
- Je weiter ein Land geografisch von Österreich entfernt ist, umso eher gründen Unternehmen eine eigene Niederlassung bzw. bauen eine lokale Produktion auf.

- Zu den hauptsächlichen Beweggründen, BRICS-Märkte zu bearbeiten, zählen die Marktgröße, gefolgt vom Marktwachstum und den Absatzchancen für eigene Produkte und Dienstleistungen. Niedrige Produktionskosten und Löhne spielen eine eher untergeordnete Rolle. Auf Ebene der einzelnen Länder betrachtet, sind die Produktionskosten vor allem in Indien und China relevant, in Russland hingegen gar nicht. In Indien und Brasilien dürfte das Wachstumspotenzial kein entscheidender Motivationsfaktor sein, viel wichtiger wird der strategische Aspekt gesehen, vor Ort präsent zu sein.
- Zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren in den BRICS-Märkten zählen gute Kontakte & Netzwerke, die Produktqualität und die Reputation als verlässlicher Geschäftspartner. Weiters wurden als wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung vor allem eine gute Marktkenntnis, qualifizierte lokale Mitarbeiter, technologische Kompetenz und Service betont.
- Herausforderungen ergeben sich in den BRICS-Ländern insbesondere durch bestehende bürokratische Hindernisse, Rechtsunsicherheit und Korruption. Ebenso wird der hohe Wettbewerbsdruck, vor allem in Südafrika und Russland, als große Hürde gesehen.
- Nicht in den BRICS aktive Unternehmen, die konkrete Pläne für ein Engagement in diesen Ländern haben, sehen ebenfalls die Korruption, die Rechtsunsicherheit, aber auch die Bürokratie in den BRICS als große Herausforderungen. Weiters wurden auch die hohen finanziellen Risiken, das Fehlen von geeignetem Personal sowie der Mangel an verlässlichen Geschäftspartnern als Problemfelder genannt.
- Der Großteil, der in den BRICS nicht aktiven Betriebe zeigte auch kaum Interesse daran, diese Märkte zu erschließen: Rahmenbedingungen, die ein Engagement in den BRICS unattraktiv machen, sind vor allem Korruption, Bürokratie und Rechtsunsicherheit. Als unternehmensspezifische Hindernisse für einen Markteintritt wurden von dieser Gruppe genannt: nicht auf die BRICS-Märkte ausgerichtete Produkte, die eigene unternehmensstrategische Ausrichtung, die eine Bearbeitung dieser Märkte nicht vorsieht, als zu gering eingeschätzte Marktchancen, die Kleinheit des Unternehmens und zu hohe finanzielle Risiken.
- Insgesamt wird das Angebot der Institutionen der österreichischen Außenwirtschaft von den Erhebungsteilnehmern stark in Anspruch genommen. Mit Abstand den höchsten Nutzungsgrad attestieren die Erhebungsteilnehmer mit 61 % der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) bzw. der Aussenwirtschaft Austria und ihrem Servicespektrum, gefolgt von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB), und – mit einem gewissen Abstand – von der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS). Das Angebot des Exportfonds sowie Regionale Förderprogramme (beispielsweise einzelner österreichischer Bundesländer) werden von einem geringeren Anteil der Unternehmen genutzt, ebenso wie jenes der Oesterreichischen Entwicklungsbank (OeEB) und der Austrian Development Agency (ADA).
- Bei der Frage nach der Zufriedenheit mit dem Angebot der einzelnen Institutionen reihten die Erhebungsteilnehmer die AWS auf Platz 1, gefolgt von der OeKB, der WKO bzw. Aussenwirtschaft Austria sowie dem Exportfonds. Mit den Services der OeEB und der ADA sowie mit regionalen Förderprogrammen sind die Unternehmen mehrheitlich „zufrieden“.

5. Potenzialfelder und Handlungsempfehlungen

Aus den unterschiedlichen Untersuchungsschritten im Rahmen dieser Studie lassen sich zentrale Erkenntnisse herausarbeiten, die Potenzialfelder für die österreichische Außenwirtschaft aufzeigen. Der Politik bieten sich hier jeweils Möglichkeiten, die österreichischen Unternehmen dabei zu unterstützen, in den BRICS-Ländern identifizierte Chancen zu nützen. Folgende „**Handlungsempfehlungen**“ bringen dies auf den Punkt.

- **Empfehlung: „Förderung des Projektgeschäfts durch IFI-Networking“**

Im Lichte der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen in den BRICS bestehen insbesondere in vier zentralen Bereichen für österreichische Technologieunternehmen und High-Tech-Nischenplayer in diesen Ländern interessante Geschäftsmöglichkeiten. Das sind:

- Verkehrsinfrastruktur: Z.B. Planung und Bau von Schienen- und Straßenverkehrsprojekten (samt Tunnelbau), Implementierung von Mautsystemen, etc.
- Urbanisierung: Hier besteht beispielsweise ein hoher Bedarf an Produkten und Dienstleistungen aus der Sicherheitstechnik, dem Transportwesen, der Abfallwirtschaft sowie dem Wasser- und Abwassersektor.
- Energie und Ressourcen: Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich z.B. in Bezug auf Planung und Bau von Kraftwerken. Aber auch im Bereich alternativer Energien und in der Umwelttechnologie könnte sich Österreich in den BRICS-Ländern verstärkt positionieren.
- Gesundheitswesen: Die BRICS-Märkte – und laut Experten insbesondere Brasilien – bieten hier interessante Perspektiven für österreichische Nischenanbieter von Medizintechnik (z.B. bildgebende Diagnostik) sowie von chemischen und pharmazeutischen Produkten.

Viele Projekte in den BRICS-Ländern werden in Zusammenarbeit bzw. mit Unterstützung der International Financial Institutions (IFI) durchgeführt. Wie eine Studie des Jahres 2012³ zeigt, wäre es außerordentlich hilfreich, wenn von Seiten offizieller österreichischer Schnittstellen zu den IFI verstärkt Schritte hin zu verbesserten Bedingungen für Unternehmen in allen wesentlichen Projektphasen (von der Projektvergabe bis hin zur finanziellen Abwicklung) gesetzt würden.

- **Empfehlung: „Fokussierte Branchenstrategie sowie Markenpolitik“**

Österreich hat in den letzten Jahren und Jahrzehnten wertvolles Erfahrungswissen in der Bearbeitung von Wachstumsmärkten gesammelt. Dieses könnte auch in Bezug auf die Nutzung von Marktpotenzialen in den BRICS stärker verwertet werden. Hier geht es beispielsweise um den Bereich Umwelttechnologie, wo Österreich viel Know-How und eine kontinuierlich steigende Exportquote aufweisen kann. Aber auch in der Lebensmittelbranche werden Chancen identifiziert: Einerseits verfügt Österreich hier über einen komparativen Wettbewerbsvorteil (siehe Ergebnisse der RCA-Analyse), andererseits ist die Nachfrage insbesondere von Seiten Russlands, aber – wie Marktkenner meinen – auch Chinas und Indiens sehr hoch. Zu erwähnen sind stichwortartig die Konsum- und Luxusgüterindustrie sowie die Verpackungsindustrie, wo Österreich in einzelnen Nischen Technologieführer ist, und die Automobilzulieferindustrie, der vor allem in Russland nennenswerte Geschäftschancen attestiert werden.

³ Ebner und Lueghammer (2012).

Kurz gesagt, die österreichischen Unternehmen haben das Erfahrungswissen in Bezug auf die Bearbeitung von Wachstumsmärkten und zeigen sich in bestimmten Sektoren besonders wettbewerbsfähig. Nun geht es darum, jene Branchen, für die in den BRICS viel Potenzial besteht, fokussiert zu unterstützen. Dies kann einerseits über eine Schärfung der bewährten außenwirtschaftlichen Instrumentarien (z.B. Wirtschaftsmissionen, einschlägige Veranstaltungen und Beratungsleistungen, etc.) erfolgen, aber auch durch die Förderung und Finanzierung von sektor- und zielländerspezifischen Potenzialanalysen, auf die sich die Unternehmen bei ihren Marktbearbeitungsstrategien stützen können.

Darüber hinaus wäre es laut den interviewten Unternehmen für diese sehr hilfreich, wenn von offizieller Seite Initiativen gesetzt würden, um die „Marke Österreich“ international noch prägnanter zu positionieren. Bereits jetzt punkten österreichische Auftragnehmer und Handelspartner – wie die Unternehmensbefragung gezeigt hat – in den BRICS mit Werten wie „Verlässlichkeit“ und „hohe Produktqualität“. Immer wieder machen sie jedoch offensichtlich die Erfahrung, dass heimische Markenprodukte (vor allem in der Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie) nicht mit Österreich in Verbindung gebracht werden. Über den Einsatz sämtlicher Instrumente der Markenpolitik sollte diesem Umstand – auf einer gesamtwirtschaftlichen Aggregationsebene – begegnet werden.

- **Empfehlung: „Fortsetzen der industriepolitischen Strategie der Nischenpositionierung mit Technologieführerschaft“**

Österreich weist besondere Stärken im mittleren Technologiesegment auf, also beispielsweise bei Produkten des Maschinen- und Fahrzeugbaus – dies sowohl in Bezug auf seine industrielle Struktur, als auch was seine starke Positionierung bei den BRICS-Exporten betrifft. Dem steht eine hohe Nachfrage von Seiten der BRICS-Länder gegenüber: Beispielsweise machen Maschinen und Fahrzeuge 47 % der Gesamtimporte Russlands im Jahr 2012 aus. Allerdings besteht in diesem Medium-High-Tech-Segment zunehmender Wettbewerbsdruck (z.B. von Seiten der MOEL oder Chinas). Behaupten kann sich Österreich im internationalen Kontext besonders durch seine Nischenpositionierung in Kombination mit Technologieführerschaft, in anderen Worten durch hohe F&E-Intensität.

Vor diesem Hintergrund ist die österreichische Industrie- bzw. Innovationspolitik gefordert, auch in Zukunft Forschung & Entwicklung (F&E) insbesondere im mittleren Technologiesegment zu unterstützen und zu forcieren. Aber auch im Bereich der wissenschaftlichen Forschung kann durch das flexible Suchen und Auffinden von Marktnischen für österreichische Medium-High-Tech-Unternehmen im Kontext der sich wandelnden internationalen Wirtschaftsstrukturen ein wesentlicher Beitrag geleistet werden.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor besteht laut Experten darüber hinaus im Aufbau von implizitem Produktionswissen, das zur Imitationsresistenz bei Medium-High-Tech-Produkten beiträgt. Hier kann die Bildungspolitik durch gezielte Maßnahmen – nicht zuletzt auch in der dualen Ausbildungsschiene – einen wichtigen Beitrag leisten.

- **Empfehlung: „Förderung eines breiten Portfolios an Schlüsseltechnologien“**

Das High-Tech-Segment hat in den letzten Jahren bei Österreichs Exporten in die BRICS-Länder deutlich an Bedeutung gewonnen. Tatsächlich zeigt Österreich eine hohe Patentdynamik – und das quer über fast alle sechs von der Europäischen Kommission definierten industriellen Schlüsseltechnologien (einzige Ausnahme: Industrielle Biotechnologie). Dennoch besteht –

insbesondere gegenüber europäischen Innovationsführern wie Dänemark, Schweden, Finnland oder der Schweiz – weiterhin Aufholbedarf, dem Rechnung getragen werden sollte.

Durch eine Forcierung der F&E-Aktivitäten könnte Österreich von dem Innovationspotenzial, das sich bereits jetzt aus der ausgewogenen Befassung mit Schlüsseltechnologien ergibt, noch stärker profitieren. Spillovers zwischen den verschiedenen Technologiefeldern könnten durch das Vorantreiben von Neuentwicklungen eine ganz neue Dynamik in Gang bringen und nicht zuletzt eine völlig neuartige technologische Kreativität schaffen, die wiederum entsprechende Innovationen nach sich zieht. Zudem ist es aus wettbewerbspolitischer Sicht entscheidend, dass für neu entwickelte Technologien rasch adäquate industrielle Einsatzmöglichkeiten identifiziert werden, die möglichst auch der Besetzung von Nischen in der Exportwirtschaft dienen. Es ist offensichtlich, dass die Forschungsförderung hier einen wesentlichen Beitrag durch fokussierte Maßnahmen leisten kann und muss. Darüber hinaus erscheint es aber ein lohnender Ansatz zu sein, zu einem sehr frühen Zeitpunkt das kreative Potenzial der nachfolgenden Generationen zu wecken und zu entwickeln. Dies könnte über bildungspolitische Förderinstrumente für spezielle Ausbildungsprogramme vom (vor-)schulischen bis zum universitären Bereich sowie in der Fachausbildung erreicht werden.

- **Empfehlung: „Politik zur Förderung strategischer Ankerplätze“**

Die im Rahmen dieser Studie unter 405 Unternehmen durchgeführte Erhebung hat gezeigt, dass – im Gegensatz zu Großunternehmen – Klein- und Mittelbetriebe (KMU) ihr Auslandsengagement meist nur auf einen BRICS-Markt (oftmals Russland) beschränken. Eine stärkere Diversifizierung der KMU-Internationalisierung, möglichst in Richtung aller BRICS-Länder, würde der österreichischen Wirtschaft ganz neue Impulse geben.

Die außenwirtschaftspolitische Maßnahme, die hier vorgeschlagen wird, beruht auf dem Gedanken, dass Großbetriebe in den BRICS-Märkten als „strategische Ankerplätze“ für KMU fungieren könnten und damit den Marktzugang für diese Unternehmen (und für Nischenplayer) erleichtern oder überhaupt ermöglichen könnten. Dazu müsste die Politik ein neues Instrumentarium entwickeln und Strukturen schaffen, um markt- bzw. segmentspezifische Modelle für strategische Unternehmenspartnerschaften zu konzipieren und umzusetzen. Im Vordergrund stehen dabei die Errichtung geeigneter Informations- und Kommunikationsplattformen, die das nachhaltige Funktionieren der Partnerschaften sicherstellen. Dazu bedarf es entsprechender Anreiz- und Fördersysteme, und zwar sowohl für markteintretende KMU als auch für – eventuell bereits in den BRICS-Märkten präsente – „Anker“-Unternehmen.

- **Empfehlung: „Stärkere Positionierung in lukrativen Teilen der Wertschöpfungskette“**

Ein weiteres Ergebnis der Unternehmensbefragung zeigt auf, dass das Auslandsengagement der österreichischen Betriebe in den BRICS vor allem (73 %) über Exporte erfolgt. Eigene Niederlassungen (d.h. Direktinvestitionen) werden vor allem in geografisch weit entfernten Märkten erwogen.

Der strategische Ansatz geht davon aus, dass es aus Sicht der Außenwirtschaftspolitik lohnend sein könnte, neben der Exportwirtschaft auch Direktinvestitionsprojekte der österreichischen Unternehmen in den BRICS zu fördern. Die Frage ist, wo sich Österreich in Zukunft stärker und nachhaltig innerhalb der internationalen Wertschöpfungskette positionieren kann und soll. Werden vermehrt Produktionsprozesse in Form von Direktinvestitionen in den BRICS-Staaten aufgebaut, könnten sich die Unternehmen dadurch von Österreich aus stärker auf hochqualifizierte, wissensintensive, den Produktionsprozessen vor- bzw. nachgelagerte Dienstleistungen (z.B. F&E,

Design-Konzeptionierung, Logistik, etc.) spezialisieren und dadurch hohe Wertschöpfungsanteile für die heimische Wirtschaft generieren.

- **Empfehlung: „Bilaterale Bildungskooperationen und Arbeitsmarkt-Deregulierung“**

Einen wesentlichen Aspekt im Rahmen der Unternehmensbefragung stellte die Frage nach den Risiken in den BRICS-Märkten dar. Als besondere Herausforderung wurde von den Interviewpartnern diesbezüglich – neben Korruption, Bürokratie und Rechtsunsicherheit – vor allem auch der Mangel an gut ausgebildeten und verlässlichen lokalen Arbeitskräften genannt. Auf österreichischer Seite stehen oftmals unzureichende Fremdsprachenkenntnisse einem BRICS-Engagement entgegen.

Ganz klar wurde von mehreren Interviewpartnern der Wunsch an die österreichischen Politikverantwortlichen formuliert, einerseits Schulungs- und Ausbildungsprogramme stärker zu fördern (u.a. beispielsweise auch Schulungen von Funktionären und Experten aus BRICS-Ländern, wie z.B. indische Kraftwerksingenieure), andererseits eine Lockerung von in Österreich bestehenden strengen Regulierungen und Formalismen voranzutreiben. Letzteres zielt nicht zuletzt auch auf den Bereich der Arbeitszeitpolitik ab, wo die strengen gesetzlichen Bestimmungen als unvereinbar mit den Anforderungen des internationalen Projektgeschäfts gesehen werden.

- **Empfehlung: „Weiterentwicklung des Serviceangebots der Institutionen sowie konzertierte Strategien und Initiativen zur Stärkung der österreichischen Außenwirtschaft“**

Im Zuge der Unternehmensbefragung wurde auch die Zufriedenheit der global aktiven Unternehmen mit den Institutionen der österreichischen Außenwirtschaftsfinanzierung und -förderung beleuchtet. Am stärksten genutzt wird das Serviceangebot der Aussenwirtschaft Austria der WKO, an zweiter Stelle jenes der Oesterreichischen Kontrollbank und – mit einem deutlichen Abstand auf Platz drei jenes der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS). Trotz einem hohen Zufriedenheitsgrad mit den Services insgesamt, wurden Anregungen für Verbesserungen formuliert.

Als zentrales Anliegen wurde der Wunsch nach Weiterentwicklung der Servicepalette geäußert: Konkret geht es dabei beispielsweise um den Ausbau der Beteiligungsfinanzierung oder die Möglichkeit der Vergabe von Fremdwährungskrediten (z.B. in BRICS-Währungen) in Verbindung mit entsprechenden Absicherungstools gegen Währungsrisiken. Weiters wird ein nachfrage- und praxisorientiertes „Streamlining“ des Angebots angeregt. Als wichtige Punkte wurden darüber hinaus angesprochen:

- *eine bessere Vernetzung in der Zusammenarbeit zwischen den Außenwirtschaftsinstitutionen einerseits und den verschiedenen öffentlichen Stellen andererseits,*
- *eine verstärkte und fokussierte Öffentlichkeitsarbeit zwecks Bewusstseinsbildung in der Öffentlichkeit, z.B. zur Frage der positiven Wirkungen von Direktinvestitionen für Österreichs Volkswirtschaft,*
- *die Notwendigkeit von Studien: Genannt wurden beispielsweise konkret Potenzialanalysen für einzelne Erfolg versprechende (BRICS-) Zielmärkte bzw. -sektoren samt Formulierung geeigneter Marktbearbeitungsstrategien.*

- **Empfehlung: „Verhandeln bilateraler Investitionsschutzabkommen mit Südafrika und Brasilien“**

In den Gesprächen mit Politikverantwortlichen und Marktinsidern wurde unter anderem auch erörtert, welche Maßnahmen von Seiten Österreichs im Bereich der Außenwirtschaftspolitik gegenüber den BRICS-Ländern – auch im Kontext der EU-BRICS-Beziehungen – gesetzt werden sollten. Vor allem wurden die Bedeutung bilateraler Abkommen (wie Investitionsschutz, Doppelbesteuerungsabkommen) zwischen Österreich und den einzelnen BRICS betont und insbesondere auf die Aufkündigung des Investitionsschutzabkommens durch Südafrika hingewiesen.

Tatsächlich sorgt das Auslaufen des bilateralen Abkommens mit Südafrika per August 2014 für große Verunsicherung. Von den Interviewpartnern wurde der Wunsch formuliert, die Interessenslage Österreichs auch im internationalen Kontext deutlich zu machen und entsprechende Verhandlungen mit Südafrika voranzutreiben. Darüber hinaus wurde auch die Tatsache, dass mit Brasilien kein bilaterales Investitionsschutzabkommen besteht, negativ konnotiert. Auch hier wurde Handlungsbedarf von Seiten der Politik und der Außenwirtschaftsinstitutionen geortet.

Einleitung

Österreichs Wirtschaft vollzog in den vergangenen zwei Jahrzehnten einem beeindruckenden Internationalisierungsprozess. So stieg der Offenheitsgrad der Volkswirtschaft – gemessen an der Summe von Exporten und Importen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) – von 74 % im Jahr 1990 auf 110 % (2013). Zwischen 1990 und 2012 erhöhten sich zudem die österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland in Relation zum BIP von 3 % auf 52 %. Diese Internationalisierung ergab sich aus der Öffnung der Länder Mittelosteuropas in Folge des Falls des Eisernen Vorhangs, der Integration der Europäischen Union, aber auch aus der fortschreitenden Globalisierung, an der die österreichische Ökonomie erfolgreich partizipierte. Ederer und Schiman (2013) zeigten etwa, dass sich in den ersten fünf Jahren des neuen Jahrtausends die österreichische Handelsbilanz deutlich verbesserte, und dies auf die gestärkte Außenhandelsposition gegenüber außereuropäischen nicht-OECD-Handelspartnern zurückzuführen ist. Darüber hinaus haben sich global bedeutende neue Wachstumsmärkte außerhalb Europas herausgebildet. Vor diesem Hintergrund sind wirtschaftspolitische Initiativen zur weiteren regionalen Diversifikation der österreichischen Außenwirtschaft zu begrüßen. Als eine Grundlage hierfür ist die vorliegende Studie zu sehen, die die Potenziale der BRICS⁴-Staaten für Österreichs Außenwirtschaft untersucht.

Konkret untersucht wird die Frage „Wie viel Potenzial steckt in den BRICS?“ sowohl aus einer makroökonomischen und einer sektoralen Perspektive als auch aus Sicht der Unternehmen der österreichischen Außenwirtschaft (Exporteure und Direktinvestoren).

Zwei zentrale Fragestellungen werden im Rahmen der Studie beantwortet:

1. Welches Potenzial bieten die BRICS-Staaten als Exportmärkte und Ziel für Direktinvestitionen Österreichs?
2. Welche Ansätze bzw. Handlungsempfehlungen lassen sich für die österreichische Wirtschafts- und Außenhandelspolitik identifizieren, um die Marktposition Österreichs in diesen Ländern zu stärken?

Der vorliegende Bericht gliedert sich in fünf Kapitel. Das **erste Kapitel** analysiert die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000. Zudem werden die einzelnen BRICS-Ökonomien nach ihrer Außenwirtschafts- und Binnenmarktorientierung auf Branchenebene betrachtet. Danach wird auf die Export- und Importstruktur nach regionalen Gesichtspunkten und auf Produktebene eingegangen. In einem vierten Schritt werden die kurz-, mittel- und langfristigen Herausforderungen, denen die einzelnen BRICS-Ökonomien gegenüberstehen, herausgearbeitet. Auch die Strukturprobleme der einzelnen Länder werden aufgezeigt und Risikoeinschätzungen diskutiert. Schließlich werden aus österreichischer Sicht relevante Aspekte in Bezug auf bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen, den Marken- und Patentschutz sowie Investitionsschutzabkommen diskutiert.

Das **zweite Kapitel** untersucht die Außenhandelsverflechtung Österreichs unter besonderer Berücksichtigung der Rolle des Landes als Zulieferer und Investitionsgüterexporteur im Verbund mit Deutschland. Im ersten Teil dieses Kapitels wird die Bedeutung der BRICS für Exporte und Importe Österreichs von Waren und Dienstleistungen sowohl aggregiert als auch auf Ebene der einzelnen Länder

⁴ Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika.

dargestellt. Im zweiten Teil werden die Effekte der Handelsverflechtungen mit den BRICS-Ländern auf die heimische Wertschöpfung und Beschäftigung analysiert. Diese werden dabei sowohl für die direkte als auch für die über Deutschland in die BRICS führenden Handelsströme berechnet.

Im **dritten Kapitel** wird eine Abschätzung des Außenwirtschaftspotenzials anhand verschiedener struktureller Charakteristika der österreichischen Außenwirtschaft vorgenommen. Zunächst wird dabei die Entwicklung der österreichischen Exporte in die BRICS mit jener in die EU-Staaten verglichen und der Exporttätigkeit anderer EU-Länder sowie Japans und der USA gegenübergestellt. In einem zweiten Schritt erfolgt die Analyse der Außenhandelsposition Österreichs in den BRICS-Staaten mit Fokus auf den Wettbewerbseffekt, den Produkt- und den Marktstruktureffekt anhand einer CMS (Constant-Market-Shares) Analyse. Weiters wird die österreichische Exportwirtschaft anhand verschiedener Strukturmerkmale (Technologieniveau, Komplexität von Produkten und Dienstleistungen, Faktorintensität und Qualifikationsintensität) beleuchtet und mit innovativen europäischen Ländern einerseits sowie mit aufstrebenden zentraleuropäischen Nachbarstaaten andererseits verglichen. Der letzte Abschnitt dieses Kapitels rundet die strukturelle Analyse ab, indem spezifische Branchenvorteile Österreichs gegenüber einzelnen BRICS-Ländern herausgearbeitet werden.

Diese aggregierten Betrachtungen werden durch eine Befragung von Experten und Akteuren der Außenwirtschaft im **vierten Kapitel** ergänzt. Dabei liegt der Fokus insbesondere auf der Sicht von Unternehmen, und es werden die Einschätzungen und Erfahrungen der Betriebe, die bereits in BRICS-Märkten aktiv sind, jenen, die dort (noch) nicht engagiert sind, gegenübergestellt. Dabei wurde in zwei Schritten vorgegangen: Im ersten Schritt wurden ausführliche ExpertInneninterviews mit ausgewählten in Österreich tätigen Unternehmen, die auch in BRICS-Märkten aktiv sind, geführt. Ergänzt wurden diese Betrachtungen um die Einschätzungen von ExpertInnen der Aussenwirtschaft Austria, der Oesterreichischen Kontrollbank, der Oesterreichischen Entwicklungsbank sowie österreichischer Ministerien (Wirtschafts-, Finanz- und Außenministerium)⁵. Die Ergebnisse dieser detaillierten Befragungen bilden – zusammen mit Erkenntnissen aus verschiedenen einschlägigen Studien – die Basis für die Erarbeitung eines Standardisierten Fragebogens, mittels dessen insgesamt weitere 405 Unternehmen interviewt wurden. Die Resultate dieser standardisierten Befragung sind im zweiten Abschnitt dieses Kapitels dargestellt.

In **Kapitel fünf** werden die wesentlichen Erkenntnisse aus den unterschiedlichen Untersuchungsschritten herausgearbeitet, Politik- und Potenzialfelder definiert, und Empfehlungen für strategische Maßnahmen der österreichischen Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik formuliert.

⁵ Die Autoren dieser Studie möchten sich an dieser Stelle bei allen Unternehmen, den ExpertInnen aus den Ministerien (BMF, BMWfW und BMEIA), der Aussenwirtschaft Austria der WKO sowie der OeKB-Exportservices und der OeEB für ihre Teilnahme an den Tiefeninterviews sehr herzlich bedanken.

1 Wirtschaftlichen Lage und Entwicklung der BRICS-Staaten

Für den Inhalt verantwortlich: OeKB Research Services

Einleitung

Dieses Kapitel behandelt die Wirtschaftsentwicklung samt Prognose sowie strukturelle Charakteristika der Ökonomien der einzelnen BRICS-Staaten, also Brasiliens, Russlands, Indiens, Chinas und Südafrikas.

Zunächst wird die Entwicklung der fünf Ökonomien seit dem Jahr 2000 im Vergleich zu jener Österreichs, der USA sowie des Euroraums betrachtet. Dabei wird sowohl die wirtschaftliche Dynamik der einzelnen BRICS jener der Vergleichsländer bzw. -regionen gegenübergestellt, als auch der Entwicklungsstand (BIP/Kopf zu Kaufkraftparitäten) dieser Märkte mit jenem der entwickelten Volkswirtschaften verglichen. Zudem wird die aktuelle Wirtschaftslage kurz für jedes der fünf Länder diskutiert. Danach wird die binnen- bzw. außenwirtschaftliche Ausrichtung der BRICS-Staaten dargestellt, und auch auf Branchenebene der Grad der Exportorientierung veranschaulicht. Der darauffolgende Teil betrachtet die regionale und die produktspezifische Import- und Exportstruktur der einzelnen Staaten. Abgerundet wird der erste Abschnitt mit einer Diskussion der kurz-, mittel- und langfristigen Perspektiven und Herausforderungen für die einzelnen BRICS-Länder.

Im zweiten Abschnitt wird auf Basis einschlägiger Literatur die Standortqualität der einzelnen Länder näher betrachtet, und es werden risikorelevante sowie rechtliche Aspekte für österreichische Unternehmen im Hinblick auf eine Tätigkeit in einzelnen BRICS diskutiert.

Der dritte Abschnitt fasst die wesentlichen Erkenntnisse zusammen und schließt das erste Kapitel ab.

1.1 Entwicklung der BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000, sektorale Schwerpunkte und künftige Entwicklung

1.1.1 Makroökonomische Entwicklung der BRICS-Staaten seit dem Jahr 2000

Die wirtschaftliche Bedeutung der **BRICS**-Länder ist unbestritten: Im Jahr 2013 lebten laut IWF (2013) 42% der Weltbevölkerung in den BRICS. Rund 30 % der weltweiten Wertschöpfung (gemessen am BIP zu Kaufkraftparitäten) werden dort erwirtschaftet. Der Begriff BRICS ist das Akronym für Brasilien, Russland, Indien, China sowie Südafrika und wurde vom Goldman Sachs Investmentbanker Jim O'Neill geprägt. O'Neill fasste diese Länder 2001⁶ erstmals zu einem wirtschaftlichen Block zusammen und hob deren wirtschaftliche Bedeutung sowie mittel- bis langfristige Wachstumsperspektiven hervor.⁷

Die globale Bedeutung der einzelnen BRICS-Länder lässt sich an deren Marktgröße einerseits (z.B. gemessen an der Einwohnerzahl) und deren dynamischer Wirtschaftsentwicklung andererseits (z.B. reales BIP-Wachstum) festmachen. Besonders beeindruckend sind in diesem Zusammenhang die Eckdaten für China, wo 2013 1,36 Mrd. Menschen lebten, und dessen Volkswirtschaft zwischen 2000 und 2013 mit durchschnittlich 9,8% pro Jahr gewachsen ist. Zum Vergleich umfasst der Euroraum (17 Länder) 0,33 Mrd. Menschen, und das durchschnittliche jährliche BIP-Wachstum im

⁶ Südafrika sollte nach der Definition von O'Neill keinen Status als BRIC-Land erhalten, da dieser über ein hohes Wirtschaftswachstum, vor allem aber durch eine entsprechende Bevölkerungsgröße definiert wurde.

⁷ Jim O'Neill (2001) Building Better Global Economic BRICS

Vergleichszeitraum beträgt 1,1%. Aber auch Indien, Russland, Südafrika und Brasilien weisen durchschnittliche BIP-Wachstumsraten aus, die deutlich über jenen der Eurozone bzw. anderer entwickelter Ökonomien (wie z.B. der USA) liegen.

Tabelle 1: Eckdaten zu BRICS im Vergleich zu Österreich, Eurozone und USA

	Ø BIP Wachstum 2000-2013 p.a.	BIP/Kopf, 2013 (USD zu KKP)	Bevölkerung 2013 (Mio.)
Brasilien	3,3	10.504	200
Indien	6,7	3.354	1.243
China	9,8	8.525	1.361
Russland	4,8	15.634	141
Südafrika	3,4	10.181	52
Österreich	1,6	36.514	8
USA	1,9	43.469	317
Eurozone (17 Länder)	1,1	29.689	333

Quellen: OECD, IMF, Eurostat, Berechnungen OeKB Research Services.

Der Vergleich der Eckdaten der BRICS-Länder mit jenen der Eurozone (bzw. Österreichs und der USA) in Tabelle 1 zeigt allerdings deutlich auf, dass die Volkswirtschaften der BRICS-Länder noch weit vom Wohlstandsniveau der Industriestaaten entfernt sind. So erreicht das Pro-Kopf-Einkommen Indiens 9% und das von China 23% von jenem Österreichs. Das BIP/Kopf von Südafrika und Brasilien liegt bei 28% bzw. 29%. Russland kommt mit 43% auf den höchsten Wert aller BRICS-Staaten (relativ zum österreichischen Referenzwert). Der Vergleich der Pro-Kopfeinkommen veranschaulicht, dass der wirtschaftliche und technologische Aufholprozess der BRICS-Länder im Vergleich zu den Industrienationen mit hohem Einkommen noch lange nicht abgeschlossen ist.

Dennoch konnten die BRICS-Länder aufgrund ihrer Marktgröße und -dynamik in der Vergangenheit bedeutende Impulse für das Weltwirtschaftswachstum liefern, was sich u.a. durch die Anziehungskraft für weltweite Direktinvestitionsströme illustrieren lässt: Nach Schätzungen der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2013) haben sich die Direktinvestitionsströme in die BRICS-Länder zwischen 2002 und 2012 verdreifacht und ein Volumen von USD 263 Mrd. im Jahr 2012 erreicht. Im Jahr 2012 fließen damit 20% der weltweiten Direktinvestitionsströme in die BRICS-Länder. Umgekehrt haben sich die BRICS-Länder, allen voran China gefolgt von Russland, zu bedeutenden Direktinvestoren in den Industrieländern sowie Entwicklungsländern entwickelt. Im Jahr 2012 flossen USD 126 Mrd. - und damit 9% der weltweiten Direktinvestitionen - aus den BRICS-Ländern in den Rest der Welt. In Afrika zählen die BRICS-Länder schon heute zu den wichtigsten aktiven Direktinvestoren.

Abgesehen von den Gemeinsamkeiten wie Marktgröße und -dynamik oder deren Attraktivität für Auslandsinvestitionen gibt es zwischen den einzelnen BRICS-Ländern jedoch beträchtliche Unterschiede, und jede der Volkswirtschaften hat ihre eigenen Charakteristika, Stärken und Schwächen bzw. Konjunkturzyklen sowie Wachstumsperspektiven. Diese Unterschiede zwischen den BRICS-Ländern lassen sich beispielsweise an deren Anfälligkeit gegenüber exogenen Schocks, wie z.B. der weltweiten Nachfrageschwäche in Folge der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 illustrieren:

Tabelle 2: BIP-Wachstum in den BRICS, Österreich, USA und Eurozone: 2007 bis 2013 im Vergleich zum CAGR¹ 2000-2013 (real)

	CAGR ¹ 2000-2013	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasilien	3,3	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	0,9	2,5
Russland	4,8	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,5
Indien	6,7	9,3	9,8	3,9	8,5	10,5	6,3	3,2	3,8
China	9,8	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,6
Südafrika	3,4	5,6	5,5	3,6	-1,5	3,1	3,5	2,5	2,0
Österreich	1,6	3,7	3,7	1,4	-3,8	1,8	2,8	0,9	0,4
USA	1,9	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,6
Eurozone	1,1	3,3	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,5	-0,6	-0,4

¹Compound Annual Growth Rate: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Quelle: IMF, OeKB Research Services Berechnungen.

Die globale Wirtschafts- und Finanzkrise hatte ihren Ursprung im US-Immobilienmarkt, weshalb auch die USA bereits 2007 von der Krise erfasst wurden: Das BIP-Wachstum schwächte sich 2007 auf 1,8% (nach 2,7% im Jahr 2006) ab, 2008 und 2009 schrumpfte die Wirtschaft der USA. In der Eurozone setzte diese Entwicklung mit einjähriger Verzögerung ein, und auch in allen BRICS-Ländern ließ das Wirtschaftswachstum 2008 im Vergleich zu 2007 deutlich nach, wenngleich auch von teilweise sehr hohen Niveaus der Wachstumsraten (China: von 14,2% 2007 auf 9,6% 2008). 2009 wurden Brasilien, Russland und Südafrika von der Rezession erfasst. Ein Erklärungsbeitrag für die Betroffenheit dieser drei Länder ist deren starke Abhängigkeit von Rohstoffexporten. Der nachlassende Welthandel sowie fallende Rohstoffpreise wirkten sich somit unmittelbar auf diese Märkte aus. Ab 2010 erholten sich die drei Volkswirtschaften, sie konnten aber – mit Ausnahme Brasiliens im Jahr 2010 – nicht mehr auf den Wachstumspfad von vor der Krise zurückkehren. Indien und China konnten sich hingegen mit Wachstumsraten von 8,5% bzw. 9,2% im Jahr 2009 der Weltwirtschaftskrise deutlich widersetzen, u.a. aufgrund umfangreicher Konjunkturprogramme und einer expansiven Geldpolitik, wobei sich die BIP-Zuwachsraten auch hier bis 2012 auf 3,2% (Indien) bzw. auf 7,7% (China) abschwächten.

In den vergangenen Jahren sind zunehmend strukturelle Aspekte als Erklärungsansätze für die nachlassende Wirtschaftskraft der BRICS-Länder in den Vordergrund gerückt. Für alle BRICS-Länder – vor allem aber Brasilien, Südafrika und Indien – dürfte es in den kommenden Jahren aufgrund struktureller Probleme verhältnismäßig schwer werden, den Aufholprozess zu den führenden Industrienationen in gleichem Maße wie in der vergangenen Dekade fortzusetzen. Dies hat – abhängig vom jeweiligen Land – unterschiedliche Gründe (basierend auf UNIDO, 2012):

Brasilien ist der bedeutendste Wirtschaftsraum Südamerikas, hat allerdings innerhalb der letzten Jahrzehnte nicht genügend in die Weiterentwicklung der industriellen Basis sowie in Bildung und Forschung investiert, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern bzw. die Voraussetzungen für ein stabiles Wirtschaftswachstum zu schaffen. Die Volkswirtschaft ist darüber hinaus relativ stark auf Rohstoffexporte spezialisiert: 28% der Exporte bestehen aus Eisenerz, Erdöl und Sojabohnen (vgl. COMTRADE 2012). Das dynamische Wirtschaftswachstum Brasiliens wurde in der Vergangenheit u.a. von einer starken Rohstoffnachfrage aus China angetrieben. Mittlerweile hat sich China in Bezug auf seine Rohstoffversorgung breiter aufgestellt und Lieferverträge mit afrikanischen Ländern abgeschlossen. Dies hatte entsprechend negative Auswirkungen auf die Rohstoffexporte Brasiliens.

Auch in **Südafrika** besteht eine relativ starke Spezialisierung auf Rohstoffexporte, mit entsprechenden Folgen für die gesamtwirtschaftliche Leistung im Falle von Nachfrage- und Preisschocks. Die Volkswirtschaft Südafrikas ist im Vergleich zu den anderen BRICS-Ländern relativ klein (52 Mio. Einwohner) und die geografische Entfernung zu seinen Absatzmärkten in Nordamerika, Europa und Asien zieht demgemäß hohe Transportkosten nach sich. Aufgrund der Armut der unmittelbaren Nachbarländer Südafrikas ist die Außenwirtschaft des Landes jedoch in besonderem Maße auf diese Märkte angewiesen.

China hat sich innerhalb der letzten Jahrzehnte zu einer Weltwirtschaftsmacht entwickelt und verfügte im Jahr 2013 über die größten Währungsreserven weltweit. Im Jahr 2010 verdrängte China Japan von Rang zwei im Ranking der größten Volkswirtschaften der Welt. Nur noch die USA weisen eine höhere Gesamtwirtschaftsleistung als China auf⁸. Die Ursachen für die dynamische Wirtschaftsentwicklung Chinas liegen im spezifischen Wachstumsmodell des Landes, das hinsichtlich der Binnennachfrage auf massiven Investitionsprogrammen der Regierung und hinsichtlich der Auslandsnachfrage auf Exporten basiert, wobei die Exporte durch eine systematische Unterbewertung der Währung angetrieben werden. Nach Expertenschätzungen können knapp fünf Prozentpunkte des Wirtschaftswachstums 2010 durch die 500 Mrd. USD Konjunkturpakete erklärt werden, die von der Regierung 2008 und 2009 aufgelegt wurden, um die Folgen der Finanzkrise zu bekämpfen. Ein weiterer Erklärungsbeitrag für die bisherige Wachstumsperformance ist ein starker Industriesektor. Vermutlich besitzt China die größten Potenziale unter den BRICS-Ländern, insbesondere aufgrund hoher Investitionsquoten, einem hohen Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen sowie umfangreichen Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Indien birgt zwar aufgrund seiner Marktgröße mit 1,24 Mrd. Einwohnern ein riesiges Potenzial, allerdings gelingt es dem Land - nicht zuletzt wegen einer unterentwickelten Infrastruktur - nur bedingt, dieses auszuschöpfen. Die indische Volkswirtschaft leidet unter einem hohen Ausmaß an Armut, einer vergleichsweise geringen Außenhandelsverflechtung sowie einem starken Protektionismus. Die verhältnismäßig geringe Abhängigkeit von Exporten bzw. die starke Konzentration der Volkswirtschaft auf die Binnennachfrage (Konsum und Investitionen) ist jedoch auch eine wichtige Erklärung dafür, dass sich Indien mit Konjunkturprogrammen gut gegen die Finanzkrise stemmen konnte. Die indische Wirtschaft ist stark auf den Dienstleistungssektor ausgerichtet, mit durchaus hoher Wettbewerbsfähigkeit in Teilsegmenten wie beispielsweise im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien.

Obwohl **Russland** unter den BRICS-Ländern ein relativ hohes BIP/Kopf bei einem gleichzeitig guten durchschnittlichen Wirtschaftswachstum zwischen 2000 und 2013 ausweist, ist das Land - ähnlich wie Brasilien und Südafrika - noch relativ schwach in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden. Ebenso wie die beiden Länder ist auch die russische Volkswirtschaft von einer starken Rohstoffabhängigkeit (v.a. Erdöl und Erdgas) gekennzeichnet.

⁸ Die USA haben bereits 2013 den Rang als größte Welthandelsmacht (gemessen am Außenhandelsvolumen) an China verloren.

1.1.2 Binnen- bzw. außenwirtschaftliche Ausrichtung sowie Außenhandelsverflechtung der BRICS-Staaten

Dieser Abschnitt vergleicht die Bedeutung der Binnenwirtschaft mit der Außenwirtschaft in den einzelnen BRICS-Ländern. Deshalb wird eine kurze Analyse der binnen- und außenwirtschaftlichen Ausrichtung der BRICS-Ökonomien vorgenommen werden, die im zweiten Teil durch eine Darstellung der außenwirtschaftlichen Verflechtung der einzelnen Länder ergänzt wird.

Die Analyse basiert im ersten Schritt im Wesentlichen auf der Auswertung nationaler Input-Output-Tabellen der einzelnen BRICS-Staaten, die aus der World Input-Output Database (WIOD)⁹ abgeleitet wurden¹⁰. Diese stellen eine „industries x industries Matrix“ dar, die Klassifikation entspricht NACE¹¹ 2003 (Wirtschaftszweige), die sich in 35 Kategorien (Güter und Dienstleistungen) gliedert. Die nationalen IO-Tabellen bilden die Produktionsverflechtung von Wirtschaftszweigen eines Landes für ein Jahr ab. Als Beobachtungszeitpunkte wurden die Jahre 1995, 2003 und 2011¹² gewählt.

Zunächst soll auf **gesamtwirtschaftlicher Ebene** die Bedeutung des Binnenmarktes bzw. der Exportmärkte für die Produktion in den einzelnen BRICS-Staaten untersucht werden. Dem wird die Importabhängigkeit der jeweiligen heimischen Produktion der BRICS-Staaten sowie der Endnachfrage in diesen Ländern gegenüber gestellt. Der darauffolgende Abschnitt betrachtet die Produktion auf **Branchenebene** (35 Branchen, Südafrika: 50 Branchen) und die Abhängigkeit der einzelnen Branchen vom Binnen- bzw. Exportmarkt.

Im Anschluss daran wird die außenwirtschaftliche Verflechtung der einzelnen BRICS näher untersucht. Dabei wird die Import- und Exportstruktur der einzelnen Ökonomien sowohl nach Ländern als auch nach Produktgruppen beleuchtet.

1.1.2.1. Binnen- und außenwirtschaftliche Orientierung der BRICS-Staaten

Gesamtwirtschaft

Zunächst wird analysiert, ob die heimische Produktion eher für den Binnenmarkt (sowohl als Vorleistungen als auch als Finalgüter) oder für die ausländische Nachfrage bestimmt ist. Im zweiten Schritt wird der Frage nachgegangen, ob Importe der BRICS-Staaten tendenziell in Vorleistungen einfließen oder eher Verwendung auf Seite der Endnachfrage finden, also als Konsumgüter, Investitionsgüter oder Güter für den Staatskonsum verwendet werden.

Tabelle 3 schlüsselt die Verwendung der Produktion der Wirtschaft in den einzelnen BRICS-Staaten auf. Ganz allgemein kann beobachtet werden, dass der Großteil der Produktion der BRICS-Staaten für den

⁹ Die WIOD dient zur einheitlichen Darstellung von nationalen Produktionsprozessen und zeigt Konsequenzen von Brüchen in diesen über die Grenzen der Länder hinweg auf. Weiters verhilft die WIOD dazu, Fragmentierungen im internationalen Handel auszugleichen. (http://www.wiod.org/new_site/home.htm)

¹⁰ Es wurden die nationalen IO-Tabellen der WIOD verwendet und nicht jene von nationalen Statistikämtern, da letztere nicht für alle Länder und Zeiträume in vergleichbarer Weise verfügbar waren.

¹¹ „Nomenclature européenne des activités économiques“, EU-Klassifikation der wirtschaftlichen Tätigkeiten

¹² 2011 ist das aktuellste Jahr für das die IO-Tabellen der einzelnen Länder vorliegen. Die nationalen IO-Tabellen der WIOD wurden für die Analyse der Länder Brasilien, Russland, Indien und China herangezogen. Eine Einschränkung musste allerdings bei Südafrika gemacht werden, da hier keine nationale IO-Tabelle der WIOD zur Verfügung steht. Die Analyse für dieses Land wurde daher auf der Basis der nationalen IO-Tabelle einzig für das Jahr 2009 gemacht, wobei diese in 50 SIC-Industriekategorien (= „Standard Industrial Classification“, nordamerikanische Klassifikation für unterschiedliche Branchen und Industriezweige) klassifiziert ist.

jeweiligen Binnenmarkt produziert wird. Die diesbezügliche Quote beträgt 93 % im Falle Brasiliens, 91 % im Falle Indiens und Chinas und 85 % in Russland. In Brasilien und Indien bedient der Großteil der inländischen Produktion dabei die Endnachfrage, während jener Anteil, der in die Vorleistungen anderer heimischer Sektoren geht, in Russland und China größer ist. Vor allem in China werden 60 % der Produktion für Vorleistungen verwendet. Spiegelbildlich zur Produktion für den Heimmarkt ist jener, der für den Export bestimmt ist. Dieser ist in Russland mit 15 % am größten, gefolgt von China und Indien mit jeweils 9 % und Brasilien mit 7 %.

Tabelle 3: Destination der in den BRIC-Staaten produzierten Güter nach Verwendungszweck (2011)

	Heimische Vorleistungen (1)	Heimische Endnachfrage (2)	Binnenwirtschaft ¹ (3) = (1)+(2)	Export (4)	Summe ¹ (3) + (4)
Brasilien	39%	54%	93%	7%	100%
Russland	44%	42%	85%	15%	100%
Indien	40%	50%	91%	9%	100%
China	60%	30%	91%	9%	100%

¹ Geringfügige Abweichungen können sich aufgrund von Rundungsdifferenzen ergeben

Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

Während in Tabelle 3 die Destination der heimischen Produktion ausgewiesen ist, stellt Tabelle 4 dar, welchen Anteil Importe an der heimischen Produktion bzw. an der Endnachfrage in den einzelnen BRICS haben. Der höchste Anteil an importierten Gütern und Dienstleistungen am gesamten Produktionswert ist in Russland (11 %) beobachtbar, gefolgt von Indien (10 %), China (8 %) und Brasilien (7 %). Werden die Importkomponenten nach Vorleistungen und Endnachfrage aufgeschlüsselt, so fällt auf, dass in Russland – im Gegensatz zu allen anderen Ländern – der Importanteil bei Gütern der Endnachfrage höher ist als jener für Produktionszwecke.

Tabelle 4: Herkunft der in den BRIC-Staaten nachgefragten Produkte und Dienstleistungen nach Art der Verwendung (2011)

	Importe Produktion	Importe Endnachfrage	Summe
Brasilien	5%	3%	7%
Russland	4%	7%	11%
Indien	7%	3%	10%
China	7%	1%	8%

Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

Branchenebene

Die Betrachtung auf aggregierter Ebene kann eine branchenspezifische Betrachtung nicht ersetzen. Aus diesem Grund wird in diesem Abschnitt die binnen- bzw. außenwirtschaftliche Orientierung der einzelnen Branchen der BRICS-Staaten näher analysiert. Untersuchungszeitpunkt hierfür ist das Jahr 2011 für die BRIC-Staaten, 2009 für Südafrika. Für die vier Ökonomien Brasilien, Russland, Indien und China stehen zudem international vergleichbare Input-Output Daten (35 Branchen) zur Verfügung, während im Falle Südafrikas auf die nationale Input-Output Tabelle zurückgegriffen werden muss (50 Branchen).

Es wurden im Zuge der Analyse für jede einzelne Branche der binnenwirtschaftliche und der außenwirtschaftliche Anteil an der Produktion ermittelt¹³.

Für **Brasilien** zeigt sich im Allgemeinen eine relativ schwach ausgeprägte außenwirtschaftliche Orientierung, für lediglich 11 von 35 Branchen ist ein Außenwirtschaftsanteil am Produktionswert von über 10 % feststellbar, innerhalb dieser Gruppe dominiert die Industrie (9 Branchen) und der Bergbau. Letzterer weist mit 28 % die höchste Außenwirtschaftsquote auf, gefolgt vom Ledergewerbe, der Metallerzeugung und -verarbeitung, dem Ernährungsgewerbe (inkl. Tabakverarbeitung) sowie dem Holzgewerbe (ohne Bearbeitung von Möbeln). Unter jenen Branchen, bei denen eine relativ hohe Außenwirtschaftsorientierung erkennbar ist, finden sich weiters der Fahrzeugbau, der Maschinenbau, die Papierindustrie, die Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten sowie die chemische Industrie. Die Branchen mit der geringsten Außenwirtschaftsorientierung in Brasilien stammen vorwiegend aus dem Dienstleistungssektor: Unterrichts- und Erziehungswesen, Gesundheits- und Sozialwesen und öffentliche Verwaltung sind hier vor allem der Kraftfahrzeughandel, „Handelsvermittlung und Großhandel“ sowie der Einzelhandel zu nennen, ebenso wie das Baugewerbe (alle weisen einen Binnenmarktanteil von über 99 % auf).

Im Falle **Russlands** zeigt sich im Vergleich zu Brasilien eine etwas stärkere Außenorientierung der einzelnen Branchen. So weisen 12 von 35 Branchen einen Außenwirtschaftsanteil von über 10 % aus, im Durchschnitt über alle Branchen ergibt sich ein diesbezüglicher Anteil von rund 15 % (im Vergleich dazu Brasilien: rund 7 %). Diese 12 Branchen gliedern sich in sechs Industriesegmente, fünf Dienstleistungsbereiche und den Bergbau. Wiederum weist letzterer mit knapp 64 % den höchsten Außenwirtschaftsanteil auf, gefolgt von der Branche Landverkehr (inkl. Transport in Rohrleitungen), der Schifffahrt und der chemischen Industrie (34 %). Im Maschinenbau wird 13 % der Produktion im Ausland abgesetzt. Die am stärksten binnenwirtschaftlich orientierten Branchen sind auch in Russland wiederum vor allem im Dienstleistungsbereich angesiedelt, wobei abseits von vorwiegend öffentlich erbrachten Dienstleistungen¹⁴, das Grundstücks- und Wohnungswesen, das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie das Baugewerbe zu nennen sind.

In **Indien** weisen 15 von 35 Branchen einen Außenwirtschaftsanteil von über 10 % auf. Diese verteilen sich auf zehn Industrie- und drei Dienstleistungsbranchen sowie den Bergbau und die Eigenproduktion privater Haushalte¹⁵. Bemerkenswert an Indien sind dabei drei Beobachtungen: Der Bergbau zeigt im Vergleich zu den stärker rohstoffabhängigen BRICS-Staaten Brasilien, Russland und Südafrika eine geringere außenwirtschaftliche Orientierung (rund 17 %). Auch kommt die Bedeutung Indiens als internationaler Dienstleistungserbringer (IT und Call-Center) recht deutlich zum Ausdruck: Knapp 35 % der Produktion des Sektors „Erbringung von DL überwiegend für Unternehmen, F&E, Datenverarbeitung, Vermietung beweglicher Sachen“ werden außerhalb Indiens nachgefragt. Diese Branche weist somit den dritthöchsten außenwirtschaftlichen Anteil auf. Weiters sind in Indien die Branchen „Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling“, „Herstellung v. Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen; Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik“, das Textil- und Bekleidungsgewerbe und das Ledergewerbe

¹³ Abbildung 19 bis Abbildung 23 im Anhang weisen die Berechnungsergebnisse für die Branchen der einzelnen BRICS-Staaten aus.

¹⁴ Dazu zählen „Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen“, „Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen“, „Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung“ sowie „Erziehung und Unterricht“.

¹⁵ 11 % des Produktionswertes privater Haushalte in Indien gehen in den Export. Da für die übrigen BRICS-Staaten in den WIOD-Tabellen keine Werte ausgewiesen werden, wird diese Beobachtung nicht weiter behandelt.

stärker auf das Auslandgeschäft ausgerichtet: Der Außenwirtschaftsanteil jeder dieser Sektoren beträgt mindestens 20 %.

Chinas Wirtschaft ist grundsätzlich durch eine relativ hohe Binnenorientierung gekennzeichnet (Durchschnitt über alle Branchen: 9 %), wobei sich bei näherer Betrachtung durchaus beachtliche Unterschiede zeigen: So weisen zwar lediglich 10 der 35 untersuchten Branchen einen Außenwirtschaftsanteil von über 10 % auf, die einzelnen Anteilwerte innerhalb dieser Gruppe streuen jedoch zwischen 59 % bei „Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling“ und 10 % bei der „Erbringung von DL überwiegend für Unternehmen, F&E, Datenverarbeitung, Vermietung beweglicher Sachen“. Bemerkenswert ist ferner, dass unter den oben genannten zehn Branchen auch drei aus dem Dienstleistungsbereich zu finden sind, mit deutlich unterschiedlicher Außenwirtschaftsausrichtung: Luftfahrt (43 %), Schifffahrt (24 %) und die bereits erwähnte „Erbringung von DL überwiegend für Unternehmen, F&E, Datenverarbeitung, Vermietung beweglicher Sachen“ (10 %). Unter den sieben Industriebranchen sind bei vier Außenwirtschaftsanteile von über 20 % beobachtbar: „Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling“ (59 %), „Herstellung v. Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen; Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik“ (34 %), das Ledergewerbe (26 %) und das Textil- und Bekleidungsgewerbe (25 %). Der Maschinen- und der Fahrzeugbau produzieren zu jeweils 14 % bzw. 12 % für den Export. Zu den Branchen, die am stärksten binnenorientiert sind, zählen – ähnlich wie in den übrigen BRICS-Staaten – neben vorwiegend öffentlich erbrachten Dienstleistungen¹⁶, das Grundstücks- und Wohnungswesen, die Energie- und Wasserversorgung, das Kredit- und das Baugewerbe (jeweils mindestens 99 % Binnenmarktanteil).

Südafrikas Volkswirtschaft zeichnet sich durch eine mit Brasilien und Russland vergleichbare außenwirtschaftliche Orientierung aus, wobei bei 44 % der Branchen der Außenwirtschaftsanteil über 10 % liegt. Die höchsten Anteilswerte entfallen dabei auf Metall und metallverarbeitende Industrien und den Bergbau. Aber auch die „Herstellung von medizinischen, optischen und photographischen Geräten und Erzeugnissen“, der Maschinenbau und die Automobilerzeugung zählen zu Südafrikas exportorientierten Branchen. Neben den überwiegend öffentlich erbrachten Dienstleistungen weisen auch im Falle Südafrikas vor allem marktbezogene Dienstleistungsbranchen („Vermietung beweglicher Sachen und Gebrauchsgüter“, „Grundstücks- und Wohnungswesen“, „Datenverarbeitung, Datenbanken und unternehmensbezogene Dienstleistungen“) sowie die Bereiche „Sammlung, Reinigung und Verteilung von Wasser“, „Baugewerbe“, „Energie- und Wasserversorgung“ sehr hohe Binnenwirtschaftsanteile auf (jeweils mindestens 99 %).

1.1.2.2. Außenhandelsverflechtung und Außenhandelsstruktur der BRICS-Staaten

Um das Potenzial der BRICS-Staaten herauszufiltern, ist eine Betrachtung der bisherigen Handelsströme von elementarer Bedeutung. Die Identifizierung der wichtigsten Handelspartner (in Bezug auf Volumina) und -güter dieser Länder zeigt auf, wie sehr sich ein Engagement in den jeweiligen Staaten in Anbetracht der österreichischen Exportstruktur lohnt. Besonders interessant für Österreichs Exporteure sind solche Staaten, die einen nennenswerten Importbedarf in jenen Bereichen aufweisen, in denen die österreichische Industrie besondere Stärken hat. Die Feststellung, welche die wichtigsten

¹⁶ Dazu zählen „Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen“, „Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen“, „Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung“ sowie „Erziehung und Unterricht“.

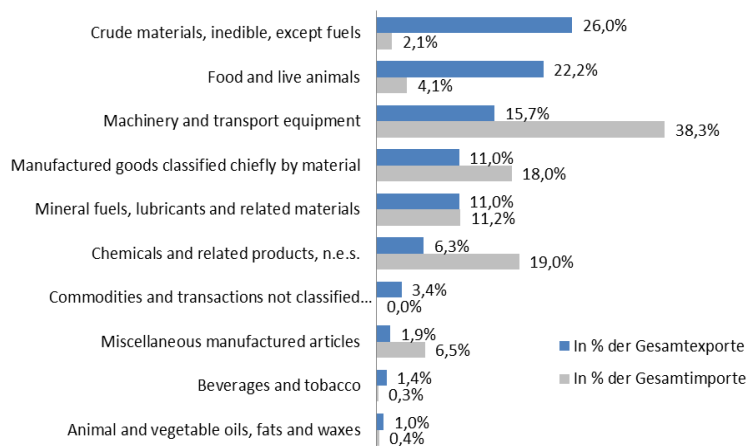
Handelspartner der BRICS-Staaten sind, macht deutlich, mit welchen Exportländern Österreich dabei in direkter Konkurrenz steht.

Brasilien Handelsbeziehungen sind sowohl im Import- als auch im Exportgeschäft besonders stark mit China, den USA und Argentinien verwoben, zu einem geringeren Grad auch mit Japan und EU-Staaten wie den Niederlanden (Export) und Deutschland (Ex- und Import, siehe Abbildung 3). Zu den besonders gefragten Importgütern in Brasilien gehören Maschinen und Fahrzeuge, Chemikalien und verwandte Produkte (insbesondere organische Chemikalien, medizinische und pharmazeutische Produkte sowie Düngemittel, siehe Tabelle 28) sowie Brennstoffe (siehe Abbildung 1).

Durch die erheblichen Investitionen in den Infrastrukturausbau ist die Nachfrage nach den Hauptimportgütern - Maschinen und Fahrzeuge - in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen: 2012 lag das Importvolumen für diese Produkte bei 85,6 Milliarden US\$, drei Jahre davor waren es noch 50,9 Milliarden US\$ (Daten: UN Comtrade).¹⁷ Für die kommenden Jahre sind weitere große Infrastrukturprojekte - auch im Hinblick auf die Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und die Paralympics 2016 (siehe Kapitel 1.1.3.3) - geplant, weshalb von einer weiterhin hohen Nachfrage nach entsprechenden Importgütern ausgegangen werden kann.

Abbildung 1: Außenhandelsstruktur Brasiliens nach Warengruppen, 2012

(SITC-Einsteller, SITC Rev. 4)



Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

Auch das brasilianische Gesundheitswesen befindet sich im Ausbau. Daraus resultierend steigerte sich die Nachfrage nach Medizintechnik sowie nach chemischen und pharmazeutischen Produkten während der letzten Jahre enorm.¹⁸ 60 % des Bedarfs im Bereich der Medizintechnik wird weiterhin über Importe befriedigt, weshalb auch multinationale Hersteller in dem Markt aktiv sind. Gleiches gilt für sonstige chemische und pharmazeutische Produkte (GTAI 2013a, Döhne 2013).

Durch seine umfangreichen Bodenschätze konnte Brasilien sich zur weltweit fünftgrößten Bergbauregion entwickeln (WKO 2013a), dementsprechend gehört Eisenerz (14,8 % der Gesamtausfuhren) zu den bedeutendsten Exportgütern. Ebenso stellen mineralische Brennstoffe (vor allem Erdöl) mit einem Anteil von 11 % einen wichtigen Exportbereich dar. Rohstoffexporte

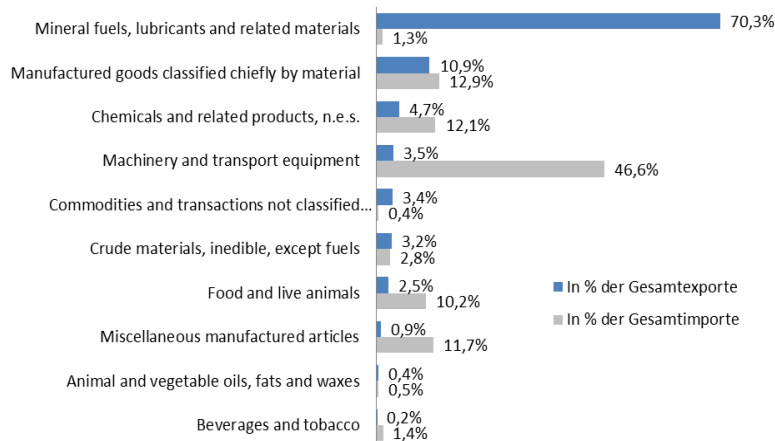
¹⁷ Die Nachfrage war allerdings auch aufgrund der Wirtschaftskrise eingebrochen: In 2008 lag das Importvolumen für Maschinen und Anlagen bei 60,2 Milliarden US\$.

¹⁸ Daten Comtrade. Die Entwicklung im Zeitverlauf ist in dieser Studie nicht dargestellt, kann aber auf Nachfrage von den Autoren bereitgestellt werden.

(ausgenommen Brennstoffe) machen insgesamt im Jahr 2012 26 % des Gesamtexports aus (siehe Abbildung 1), einen weiteren wichtigen Bereich bilden mit 22 % der Gesamtexporte auch Nahrungsmittel (zum Beispiel Zucker und Fleischwaren, siehe Tabelle 28). Die Maschinenindustrie (samt Transportausrüstungen) hat einen Anteil von 15,7 %, von besonderer Bedeutung ist hier die Fahrzeugindustrie (vgl. Tabelle 28).

Russlands Hauptexport- und Importmärkte sind China, Deutschland, die Niederlande und Italien sowie die Ukraine. Weitere wichtige Handelspartner sind – in Bezug auf Importe – Japan und die USA (vgl. Abbildung 3). Aufgrund der reichen Rohstoffvorkommen hat das Land seine Exporte hauptsächlich auf Erdöl und Gas ausgerichtet: Diese Produkte machen gemeinsam mit Kohle und Koks rund 70 % der Gesamtexporte aus (siehe Abbildung 2). Industrierzeugnisse (rund 11 % der Gesamtexporte) stellen die zweitgrößte Gruppe der Exportgüter dar, innerhalb derer Eisen und Stahl sowie NE-Metalle eine besondere Stellung einnehmen (WKO 2013b und Tabelle 29).

Abbildung 2: Außenhandelsstruktur Russlands nach Warengruppen, 2012
(SITC-Einsteller, SITC Rev. 4)



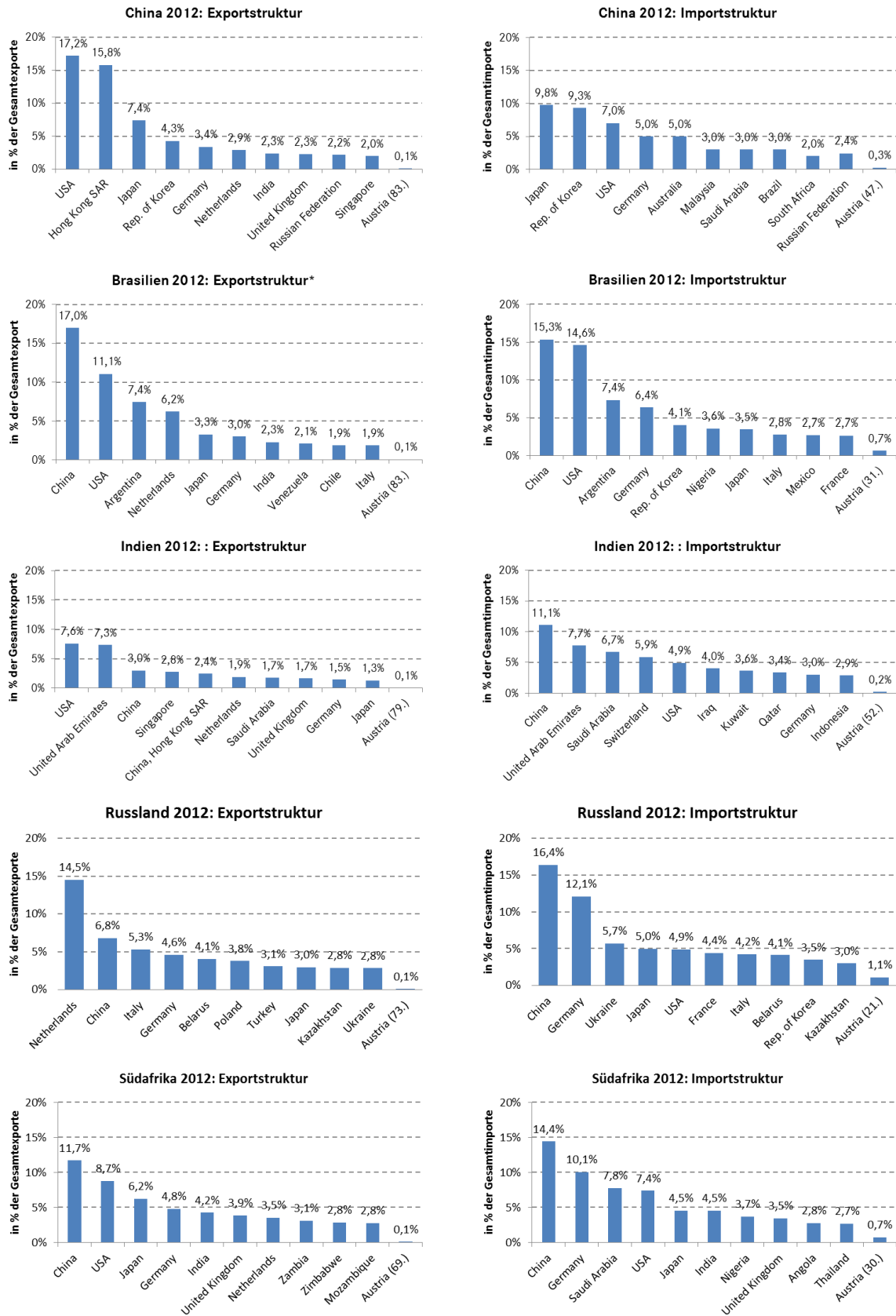
Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

Als Einfuhrgüter sind in besonderem Maße Maschinen und Fahrzeuge (rund 47 % der Gesamtimporte, siehe Abbildung 2) gefragt. In diesem Bereich stieg das Importvolumen innerhalb von fünf Jahren um 61 % auf 147,5 Milliarden US\$ im Jahr 2012¹⁹, was sehr wahrscheinlich auch mit dem verstärkten Infrastrukturausbau (siehe Kapitel 1.1.3.3) des Landes im Zusammenhang steht. Weitere wichtige Importgüter umfassen Industrierzeugnisse (rund 13 % der Gesamtimporte) und Produkte der chemischen Industrie (12 %, vgl. Abbildung 2). In diesen Bereichen ist die Nachfrage über die Zeit hinweg allerdings – im Gegensatz zur Nachfrage nach Maschinen und Fahrzeugen – relativ konstant geblieben.²⁰

¹⁹ Eigene Berechnungen von OeKB Research Services auf Basis der COMTRADE-Daten. Quelle: <http://comtrade.un.org/>, zuletzt abgerufen am 18.3.2014.

²⁰ Eigene Berechnungen von OeKB Research Services auf Basis der COMTRADE-Daten auf Nachfrage von Autoren erhältlich.

Abbildung 3: Haupthandelspartner der einzelnen BRICS-Staaten und die Position Österreichs, 2012



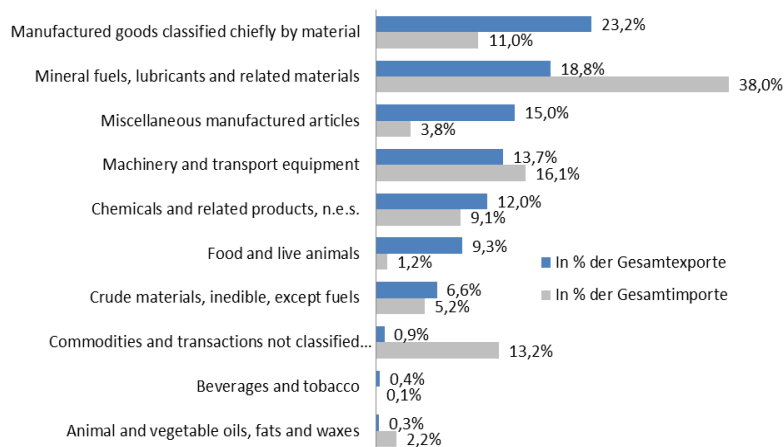
Anmerkungen: * ohne die Position „Bunkers“, 9. Größter Exportanteil.
 Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

Für **Indien** sind insbesondere die USA, die Vereinigten Arabischen Emirate sowie China wichtige Handelspartner: 30% der Gesamtexporte gehen allein in diese drei Staaten. Die enorme indische Nachfrage nach Brennstoffen (38% der Gesamtimporte 2012, vgl. Abbildung 4), im Besonderen nach Erdöl (31,8% der Gesamtimporte, siehe Tabelle 30), führt zudem zu hohen Importvolumina aus erdölexportierenden Ländern wie Saudi Arabien, Kuwait und Katar. Interessanterweise findet sich unter den wichtigsten Importländern die Schweiz an 4. Stelle noch vor Deutschland (9. Platz, vgl. Abbildung 3).

Neben Erdöl sind weitere wesentliche Importgüter Maschinen, insbesondere für die Industrie sowie für den Elektronik- und Telekommunikationsbereich, Chemieprodukte (siehe auch WKO 2013c) sowie Gold (10,8 % Importanteil; vgl. Tabelle 30). Indien ist heute der weltweit größte Importeur von Gold (WKO 2013g), welches im Wesentlichen zur Fertigung von Schmuck verwendet wird. Dieser stellt wiederum ein bedeutendes indisches Exportprodukt dar (siehe Tabelle 30, Kategorie „Miscellaneous manufactured articles“).

Die Exportstruktur Indiens hat sich in den vergangenen Dekaden stark verändert. Während in der Vergangenheit hauptsächlich arbeitsintensive Agrar- und Textilprodukte exportiert wurden, ist das Land in Bezug auf seine Güterproduktion nun diversifizierter aufgestellt: Mittlerweile stellen auch kapital- und technologieintensive Industriegüter wichtige Exporterzeugnisse dar (UNIDO 2012).

Abbildung 4: Außenhandelsstruktur Indiens nach Warengruppen, 2012
(SITC-Einsteller, SITC Rev. 4)



Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

Im Jahr 2012 bildeten zwar weiterhin Industrierzeugnisse, insbesondere NE-Metallprodukte, Eisen- und Stahlerzeugnisse sowie Textilien (siehe Tabelle 30), die wichtigsten Exportgüter, gefolgt von mineralischen Brennstoffen (Abbildung 4), aber auch die Chemie- und Pharmaindustrie ist mit 12% der Gesamtexporte (zur genaueren Aufschlüsselung der einzelnen Güter siehe Tabelle 30) ein wichtiger Wirtschaftssektor. Diese ist in der jüngsten Vergangenheit enorm gewachsen ist: Das Exportvolumen von Chemikalien und verwandten Produkten steigerte sich zwischen 2009 und 2012 um beachtliche 86% auf 34,6 Milliarden US\$. Ebenfalls haben sich Edelsteine und Schmuck (in der Kategorie „Miscellaneous manufactured articles“), die seit jeher eine große Bedeutung in der indischen Kultur haben, zu lukrativen Exportwaren entwickeln, die in den vergangenen Jahren steigenden Exportvolumina generierten (WKO 2013g).²¹

²¹ Eigene Berechnungen von OeKB Research Services auf Basis der COMTRADE-Daten auf Nachfrage von Autoren erhältlich.

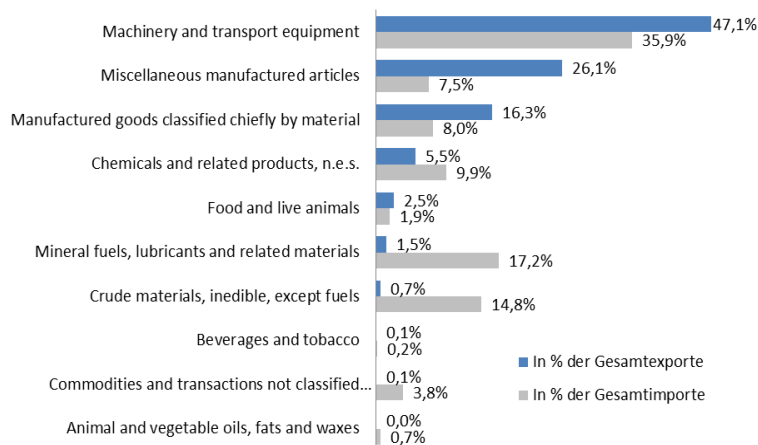
Insgesamt sah sich Indien mit einem während der letzten Dekade kontinuierlich wachsenden Handelsbilanzdefizit konfrontiert. Im vergangenen Jahr entwickelten sich die Importe allerdings aufgrund der schwachen Rupie, die die Einfuhren verteuerte, und der nachlassenden Nachfrage rückläufig, was sich – sollte der Status-Quo anhalten – als problematisch für Zulieferer herausstellen könnte (Pasvantis 2013).

Hinsichtlich der geografischen Verteilung nach Handelspartnern ist bei **China**²² eine Konzentration auf fünf Märkte feststellbar: die USA, Hong Kong, Japan, Südkorea, und Deutschland. Auf diese Partner entfallen 48% der Gesamtexporte und 39% der Gesamtimporte. Chinas Wirtschaft hat in den vergangenen Jahrzehnten eine drastische Strukturveränderung erlebt, die auch eine veränderte Ausrichtung der Exportwirtschaft mit sich gebracht hat. Aufgrund der industriellen und technologischen Modernisierung hat sich das Land zum großen Teil von der Primärindustrie abgewandt (Unido 2012). Die größten Zugpferde der Wirtschaft sind die Elektro-, Elektronik (u.a. Haushaltsgeräte, Konsumelektronik, Telekommunikationsgeräte) und die Maschinenindustrie (vgl. Tabelle 31). In dieser Sparte konnte die Industrie in den vergangenen Jahren auch stark von Technologieimporten sowie Joint Ventures und Kooperationen mit ausländischen Partnern lernen und die Qualität der Produkte erheblich verbessern (WKO 2013d). Weiterhin sind auch Bekleidungsartikel (innerhalb der Kategorie „Miscellaneous manufactured articles“) und Industrieerzeugnisse (Textil- und Metallwaren) wichtige Exportgüter (vgl. Tabelle 31). Die in Abbildung 5 aufgeführten drei stärksten Exportbereiche zeichneten sich in der jüngsten Vergangenheit durch ein besonders dynamisches Wachstum aus.²³

Die größte Nachfrage in China herrscht in Bezug auf Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge: rund 36% der Gesamtimporte können diesem Bereich zugeordnet werden (vgl. Abbildung 5). Aber auch Brenn- und Rohstoffe, chemische Produkte und wissenschaftliche Geräte (siehe Tabelle 31) sind gefragt.

Abbildung 5: Außenhandelsstruktur Chinas nach Warengruppen, 2012

(SITC-Einsteller, SITC Rev. 4)



Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

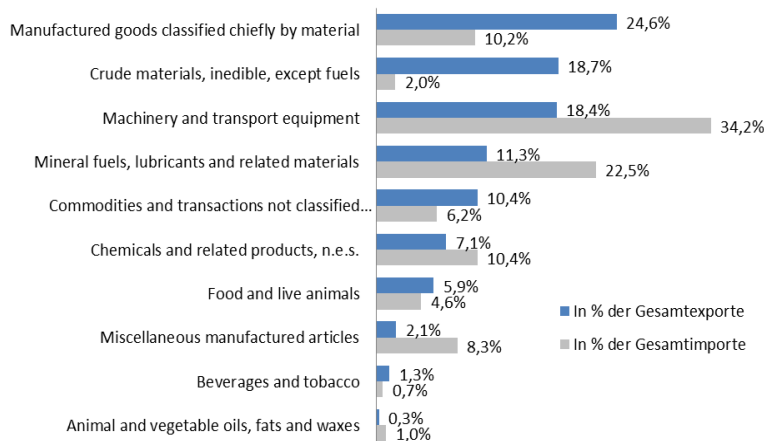
Südafrika steht sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten in engen Handelsbeziehungen zu China, den USA, Japan, Deutschland und Indien (siehe Abbildung 3). Ein hohes Importvolumen wird zudem aus Saudi Arabien verzeichnet, da Erdöl fast zur Gänze importiert werden muss (WKO 2013e).

²² Hong Kong wird von den UN als eigenständige Region betrachtet und zählt somit auch in den Daten nicht zur Gesamtregion China.

²³ Eigene Berechnungen von OeKB Research Services auf Basis der COMTRADE-Daten auf Nachfrage von Autoren erhältlich.

Die Technologieintensität der Exporte konnte in den vergangenen Jahren gesteigert werden, allerdings bleibt Südafrika diesbezüglich hinter vergleichbaren Nationen zurück (UNIDO 2012). Die umfangreichen Rohstoffvorkommen sind weiterhin die Grundlage für die größten Exportbereiche (siehe Abbildung 6): Insbesondere werden metallurgische Erzeugnisse, Gold, Kohle und Diamanten exportiert (vgl. Tabelle 32 und WKO 2013f). Die arbeitsintensiven Sektoren, wie zum Beispiel die Textilbranche, verlieren zunehmend an Bedeutung, während die Ausfuhr von Industrierzeugnissen in den vergangenen Jahren graduell gesteigert werden konnte (UNIDO 2012 und Comtrade Daten). Mit 18,4% der Gesamtexporte (Abbildung 6) stellt auch der Maschinen- und Fahrzeugsektor einen bedeutenden Exportzweig dar, der zudem seine Exportvolumina – mit Ausnahme des krisenbedingten Exporteinbruchs im Jahr 2009 – durchgehend steigern konnte²⁴. Im Besonderen hat sich die südafrikanische Automobil- und Automobilzulieferindustrie zu einem wichtigen Industriesektor entwickelt, wobei vor allem die Zulieferindustrie dynamisch gewachsen ist (WKO 2013e).

Abbildung 6: Außenhandelsstruktur Südafrikas nach Warengruppen, 2012
(SITC-Einsteller, SITC Rev. 4)



Quelle: UN COMTRADE, Berechnung und Darstellung: OeKB Research Services.

Im Bereich Maschinen und Transportmittel werden auch die meisten Importe verzeichnet (34,2 % der Gesamtimporte), allerdings geht es hier vor allem um Spezialmaschinen für diverse Industriezweige sowie Elektronik- und Telekommunikationsprodukte (vgl. Tabelle 32). Durch den Mangel an gut ausgebildeten Ingenieuren sind in erster Linie technologisch anspruchsvolle Produkte und generell ausländisches Know-How in Südafrika stark nachgefragt (WKO 2013f). Aber auch Chemikalien und Pharmazeutika sind wichtige Einfuhrwaren (vgl. Tabelle 32), wobei für die Zukunft mit noch höheren Importvolumina in diesen Bereichen zu rechnen ist. Die Nachfrage nach Medizintechnik ist bereits in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen und wird Branchenprognosen zufolge stärker wachsen als die Gesamtwirtschaft. Ein höherer Anteil an Sozialversicherten sowie die geplante Einführung einer gesetzlichen Krankenversicherung bis 2025 lassen zudem eine verstärkte Nachfrage nach medizinischen Geräten und Pharmazeutika erwarten (Stumpf 2013).

²⁴ Eigene Berechnungen von OeKB Research Services auf Basis der COMTRADE-Daten auf Nachfrage von Autoren erhältlich.

1.1.3 Prognose zur wirtschaftlichen Entwicklung der BRICS-Staaten

1.1.3.1. Kurzfristige Perspektiven der wirtschaftlichen Entwicklung der BRICS-Staaten

In ihrer jüngsten Halbjahresprognose (November 2013) geht die OECD (2013b) für die BRICS-Staaten – mit Ausnahme Brasiliens – von einer Beschleunigung des Wirtschaftswachstums für 2014 aus. 2015 wird sich die Belebung in diesen Ländern – außer in China – weiter verstärken (vgl. Tabelle 5).

Brasilien dürfte 2014 im Vergleich zu 2013 eine Abschwächung der Wachstumsdynamik verzeichnen. Am 24. März 2014 korrigierte zudem die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) das Credit Rating für das Land von BBB auf BBB- nach unten (der Ausblick wurde auf „stabil“ gesetzt). Die Begründung der Ratingagentur liegt in dem hohen öffentlichen Haushaltsrisiko Brasiliens in Kombination mit dem moderaten Wirtschaftswachstum. Die Wirtschaftsprognose für **Russland** in der Tabelle 5 beinhaltet noch nicht die möglichen ökonomischen Auswirkungen der Krim-Krise – auch im Kontext internationaler Sanktionen – auf das Land. Die World Bank (2014) hingegen geht in einem Negativ-Szenario von einem Rückgang der realen Wirtschaftsleistung in der Höhe von 1,8 % für 2014 aus.

Die **indische Wirtschaft** dürfte im aktuellen Jahr ebenfalls wieder an Fahrt gewinnen. Die OECD erwartet eine durch die Auslandsnachfrage getriebene Wachstumsbeschleunigung von 3,4 % (2013) auf 5,1 % (2014).

Tabelle 5: Kurzfristige Prognose des BIP-Wachstums in den BRICS-Staaten

	2012	2013 ¹	2014 ¹	2015 ¹
Brasilien	0,9 %	2,5 %	2,2 %	2,5 %
Russland	3,4 %	1,5 %	2,3 %	2,9 %
Indien	3,3 %	3,4 %	5,1 %	5,7 %
China	7,7 %	7,7 %	8,2 %	7,5 %
Südafrika	2,5 %	2,1 %	3,0 %	3,7 %

¹prognostizierte Werte (OECD, 2013b)

Quelle: OECD Economic Outlook 2013 (2).

Für **Chinas Wirtschaft** wird erwartet, dass sie sich 2014 wieder dynamischer entwickelt als in den vergangenen zwei Jahren, wenngleich das Vorkrisenniveau (in Bezug auf die Wachstumsrate) nicht erreicht werden wird. Unterstützung bekommt die konjunkturelle Aufwärtsbewegung sowohl durch eine sich belebende Inlandsnachfrage als auch durch Impulse vom Außenhandel. Die **südafrikanische Volkswirtschaft** profitierte 2013 von einer Belebung ihrer Exportmärkte, auch bedingt durch eine Abwertung des Rand. Allerdings ist diese Entwicklung vergangenes Jahr durch Probleme in der Elektrizitätswirtschaft und Streiks in verschiedenen Sektoren, was einen teilweisen Ausfall bei der gesamtwirtschaftlichen Produktion zur Folge hatte, gebremst worden. Von der Außenwirtschaft werden jedoch auch 2014 weiterhin positive Impulse für die Volkswirtschaft ausgehen, da sich der Welthandel insgesamt weiter beleben wird.

1.1.3.2. Mittel- bis langfristige Trends im BIP-Wachstum in den BRICS-Staaten

Tabelle 6 stellt die aktuellen Projektionen zur längerfristigen BIP-Entwicklung ausgewählter Länder und Ländergruppen der OECD (2013a) dar.

Tabelle 6: Mittel- bis langfristige BIP-Projektionen ausgewählter Länder und Ländergruppen (CAGR¹ für die einzelnen Zeiträume)

	2014 - 2020	2021 - 2030	2031 - 2040	2041 - 2050
Österreich	2,2 %	1,7 %	1,4 %	1,2 %
Brasilien	3,9 %	3,5 %	2,7 %	1,9 %
Russland	3,5 %	2,7 %	1,5 %	0,3 %
Indien	7,2 %	6,7 %	5,4 %	4,2 %
China	7,7 %	4,9 %	3,4 %	1,8 %
Südafrika	5,7 %	4,8 %	3,3 %	2,0 %
USA	2,5 %	2,1 %	1,9 %	1,6 %
Euroraum (15 Länder)	2,1 %	2,0 %	1,5 %	1,1 %
OECD Gesamt	2,5 %	2,2 %	1,8 %	1,5 %
Nicht-OECD Länder	6,5 %	5,0 %	3,7 %	2,6 %

¹ Compound Annual Growth Rate: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (real)

Quelle: Berechnungen OeKB Research Services, OECD Economic Outlook 2013 (1).

Beachtenswert sind hierbei drei Tendenzen:

1. Alle BRICS-Staaten werden bis 2030 die Wachstumsraten der entwickelten Länder bzw. Regionen (Österreich, USA, Euroraum, OECD-Länder) überflügeln.

Dies ist zum einen mit dem nicht abgeschlossenen Aufholprozess der BRICS-Ökonomien zu erklären, der vor allem auf – im Vergleich zu entwickelten Volkswirtschaften – höheren Produktivitätsfortschritten basiert. Zudem sind die Lohnkosten in den meisten dieser Länder nach wie vor günstiger als in der Mehrzahl der entwickelten Ökonomien, was eine Ansiedlung internationaler Unternehmen begünstigt und lokal dementsprechend höheres Wirtschaftswachstum generiert.

2. Über die Zeit verlangsamt sich das Wachstum in allen Ländern bzw. Ländergruppen.

Dies führt die OECD (2013a) vor allem auf demografische Entwicklungen zurück: Durch die Alterung der Gesellschaften in den betrachteten Ländern bzw. Regionen wird sich das Wachstum der arbeitsfähigen Bevölkerung verlangsamen (in mehreren Staaten kommt es sogar zu einem Rückgang), und somit verliert auch das BIP-Wachstum an Dynamik. Bei den BRICS-Ländern kommt zudem noch die Verlangsamung des Produktivitätszuwachses zum Tragen, die mit der Entwicklung zu reifen Volkswirtschaften einhergeht.

3. Langfristig bleiben Indien und China auf der wirtschaftlichen Überholspur; in Bezug auf die Wachstumsraten wird Indien China überholen.

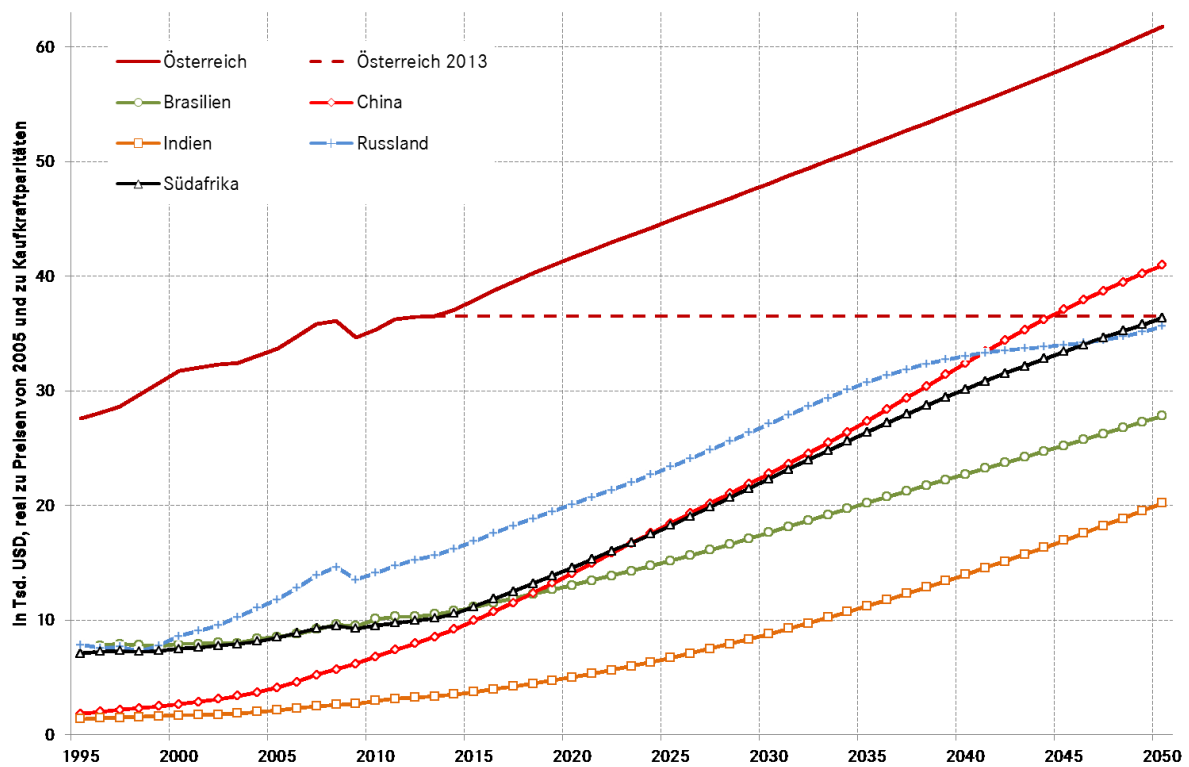
Indien ist nicht so stark von der Alterung der Gesellschaft betroffen wie das Reich der Mitte. Gemäß Berechnungen der OECD (2013a) entfielen 2010 auf China bereits 16 % der globalen

Wirtschaftsleistung²⁵, auf Indien 6 %. Die langfristigen Projektionen der Wirtschaftsleistung der OECD- und der BRICS-Länder zeigen, dass sich diese Anteile bis 2030 auf 26 % (China) bzw. 11 % (Indien) erhöhen werden, während im gleichen Zeitraum der Anteil der USA von 23 % auf 17 % sinken wird (vgl. OECD, 2013a, S. 206). Das wirtschaftliche Gewicht dürfte sich also in jedem Fall in Richtung Asien verschieben.

Was bedeutet das für den Lebensstandard der Bevölkerung in den BRICS-Staaten? Einen Hinweis hierfür bietet die Projektion des realen BIP/Kopf (bereinigt um Unterschiede in der Kaufkraft zwischen den einzelnen Ländern) der OECD (2013a, vgl. Abbildung 7).

Gemäß Berechnungen der OECD betrug 2013 das reale österreichische BIP/Kopf in Kaufkraftparitäten USD 36.514. Dieses wird sich aufgrund des von der OECD unterstellten Bevölkerungswachstums in Kombination mit der prognostizierten BIP-Entwicklung bis 2050 auf rund USD 62.000 erhöhen. Die BIP/Kopf-Niveaus aller BRICS-Staaten werden im selben Zeitraum zwar stärker als das österreichische ansteigen, werden aber im Jahr 2050 nach wie vor weit unter jenem Österreichs liegen.

Abbildung 7: Entwicklung des realen BIP/Kopf zu Kaufkraftparitäten ausgewählter Länder bis 2050



Quelle: Berechnungen OeKB Research Services, OECD Economic Outlook 2013 (1).

Friert man nun das österreichische BIP/Kopf auf sein Niveau des Jahres 2013 ein (siehe dunkelrote strichlierte Linie in Abbildung 7) und vergleicht man dieses mit den jährlich steigenden BIP/Kopf der BRICS-Länder, so zeigt sich folgendes Bild: China und Südafrika werden die einzigen BRICS-Länder sein, die bis 2050 das österreichische BIP/Kopf-Niveau von 2013 überhaupt erreichen können (China bereits im Jahr 2045). Russland wird es ebenfalls gelingen, sich ab 2050 dem Wohlstandsniveau Österreichs

²⁵ Gemessen am Anteil des kaufkraftbereinigten Nominalen BIP Chinas am Welt-BIP.

(Stand 2013) anzunähern, während Brasilien und vor allem Indien voraussichtlich noch weitere Jahrzehnte brauchen werden.

1.1.3.3. Kurz- mittel und langfristige Herausforderungen der BRICS-Staaten

Die Volatilität der Wachstumsraten der vergangenen Jahre und die Eintrübung des Wachstums 2013 offenbarten Schwachstellen der Volkswirtschaften der BRICS-Staaten und zeigen somit Handlungsbedarf für die zukünftige Wirtschafts-, Struktur- und Gesellschaftspolitik auf:

- Die Wirtschafts- und finanzpolitischen Institutionen der BRICS-Staaten müssen sich eine gute Reputation an den internationalen Währungs- und Finanzmärkten erarbeiten und diese durch konsequente Weiterverfolgung der einmal eingeschlagenen Politik auf transparente Weise verteidigen. So führte beispielsweise die bloße Ankündigung der US-Notenbank im August 2013, graduell aus der sehr lockeren Geldpolitik der vergangenen Jahre aussteigen zu wollen, zu Verunsicherungen an den internationalen Finanzmärkten. Daraufhin kam es zu Kapitalabflüssen aus den BRICS-Staaten, und die dortigen Finanzmärkte wie auch die Währungen der Länder gerieten ins Trudeln (Wall Street Journal, 22. August 2013).
- In einigen BRICS-Ökonomien (vor allem in Russland, zum Teil aber auch in Brasilien und Südafrika) ist eine starke Abhängigkeit von der Entwicklung an den Rohstoffmärkten (und den dort bestimmten Preisen) feststellbar. Der IWF (2013) hinterfragte daher die langfristige Tragfähigkeit dieser Ausrichtung auf Rohstoffsektoren etwa in Russland und befürwortet eine stärkere Diversifikation der wirtschaftlichen Aktivität.
- Für China wiederum wird mehr und mehr das exportgetriebene Wachstumsmodell in Frage gestellt, da sich mittelfristig der Faktor Arbeit in China verteuern wird. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Zuzug der ländlichen Bevölkerung, der das Pool billiger Arbeitskräfte in städtischen Agglomerationen in der Vergangenheit füllte, mittelfristig zu versiegen droht, und damit die Löhne steigen werden. Dies bedeutet, dass China mittelfristig den Wandel vom Billiglohn- zum Hochtechnologieproduzenten vollziehen muss. Hinzu kommt, dass aufgrund steigender Produktionskosten und dem damit einhergehenden höheren Wohlstandsniveau breiterer Bevölkerungsschichten der Wandel von einer außenwirtschaftsgetriebenen hin zu einer binnenorientierten Ökonomie erfolgen wird IWF (2013).
- Längerfristig betrachtet, stehen einige BRICS-Staaten vor zusätzlichen Herausforderungen. Das Ausmaß an Bürokratie und Korruption behindert die volle Entfaltung des Potenzials dieser Volkswirtschaften. So zeigt die OECD (2013c) in ihrer jüngsten Bewertung der Wachstumspolitik der BRICS-Staaten einen großen Reformbedarf in einigen Bereichen auf: diskriminierende Vorschriften für Großunternehmen in Indien, bürokratische Hürden für Unternehmen in China und Südafrika sowie die Qualität der Arbeit staatlicher Behörden in Russland. Auch sollte eine Verbesserung in der Regulierung der Infrastruktur (z.B. Konzessionsvergabe) in Brasilien, Indien und Südafrika angegangen werden (OECD, 2013c).
- In sämtlichen BRICS ist der forcierte Ausbau und die Modernisierung der Infrastruktur eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein starkes und nachhaltiges Wirtschaftswachstum in der Zukunft. Expertengespräche, aber auch die Literatur zu den wachstumshemmenden Faktoren in den einzelnen BRICS-Staaten betonen darüber hinaus für Indien (vgl. Kapitel 1.1.3, Schwab, 2013 und OECD, 2013c) einen großen Aufhol- bzw. Verbesserungsbedarf bei der Transportinfrastruktur sowie bei der Elektrizitätserzeugung und -distribution. Insgesamt wurde für Indien der

Infrastrukturinvestitionsbedarf auf EUR 1,6 Bio.^{26*} bis 2020 geschätzt (Bhattacharyay, 2010). In ihrem Fünfjahresplan von 2012 bis 2017 hat die indische Regierung EUR 772 Mrd.* für Infrastrukturinvestitionen veranschlagt (Price Waterhouse Coopers, 2013). Brasilien, das neben Indien die schlechteste Infrastruktur der BRICS aufweist (Schwab, 2013), müsste laut einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey jährlich EUR 84 Mrd.* in die Infrastruktur investieren, um in 20 Jahren auf dem Stand der Industriestaaten zu sein (Döhne, 2014b). Der Haushaltsplan der brasilianischen Regierung sieht für die kommenden Jahre EUR 164 Mrd.* für Infrastrukturprojekte vor, zusätzlich wurden EUR 8 Mrd.* in Infrastrukturmaßnahmen für die Fußballweltmeisterschaft 2014 und die Paralympics 2016 investiert (EPL, 2014). Auch Russland hat langfristige Pläne zum Ausbau der Infrastruktur ausgearbeitet: Ein Zweistufenplan bis 2030 soll Russland international wettbewerbsfähig machen, allein bis 2020 sollen EUR 231 Mrd.* investiert werden (Litman, 2013). Zudem ist im Zusammenhang mit der Fußball-WM 2018 ein starker Ausbau des Schienen- und Straßennetzes geplant (WKO 2012a). Für China wurde der Infrastrukturbedarf, der zwischen 2010 und 2020 investiert werden müsste, um Wachstum zu garantieren, auf ca. EUR 3,3 Bio.* beziffert (Bhattacharyay, 2010). Südafrika hat nach Jahrzehnten mangelnder Investitionen ebenfalls einen immensen Nachholbedarf: Neben der Transportinfrastruktur ist insbesondere auch der Zugang zu Elektrizität problematisch (siehe Doing-Business Rankings, Kap. 1.2.2). Der Investitionsplan der Regierung sieht bis 2015 rund EUR 66 Mrd.* für den Ausbau von Verkehrs- und Telekommunikationswegen sowie Elektrizitätsnetzen vor (DBSA, 2012). Langfristig wird das Land allerdings weitere Investitionen benötigen, um nicht an globaler Wettbewerbsfähigkeit einzubüßen.

- In den BRICS-Staaten und insbesondere in China und Russland dürfte zudem die Bewältigung der Folgen der Überalterung der Gesellschaft und das damit einhergehende Abnehmen des Wachstumspotenzials eine mittel- bis langfristig große Herausforderung darstellen. Angesichts der demografischen Entwicklung wird die Ausbildung der jungen Generationen immer wichtiger, da die mit besser ausgebildeten Arbeitskräften verbundene höhere Produktivität zumindest teilweise die Auswirkungen des Rückgangs der erwerbsfähigen Bevölkerung kompensieren kann. Nach Ansicht der OECD (2013c) gibt es jedoch in beinahe allen BRICS-Staaten Defizite im Bildungsbereich, wenngleich auch in unterschiedlichem Maße: Werden in Indien Zweifel an der Effektivität des gesamten Bildungssystems geäußert, so wird im Falle Südafrikas, Brasiliens und Chinas der unzureichende Zugang zur Bildung kritisiert. In Südafrika wird zusätzlich in diesem Kontext die problematische Entwicklung bei der Jugendarbeitslosigkeit thematisiert, und es wird eine aktive Arbeitsmarktpolitik eingefordert.
- Diese demografische Entwicklung geht Hand in Hand mit einer stark steigenden Nachfrage der wachsenden Mittelschicht nach Gesundheitsvorsorge und medizinischen Leistungen und stellt die Gesundheitsvorsorge der BRICS-Länder vor ganz neue Herausforderungen.
- Ein Trend, der in allen BRICS-Ländern feststellbar ist und der die Entwicklungen der nächsten Jahre prägen wird, ist die Urbanisierung: In Brasilien lebten im Jahr 2012 rund 85 % der Bevölkerung in urbanen Regionen, im Jahr 2000 betrug der Anteil 81 %. Auch in Russland lebten 2012 74 % in Städten (2000: 73,3 %), in Indien 31,7 % (2000: 27,7 %), in China 51,8 % (2000: rund 36 %) und in

²⁶ In der referenzierten Studie wurden die Werte in USD angegeben, ebenso sind Werte in Studien, auf die hier Bezug genommen wurde, in der jeweiligen Landeswährung bzw. in USD angesetzt. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sämtliche Zahlenwerte, auf die dies zutrifft, mit einem Stern (*) gekennzeichnet und zum Jahresdurchschnittskurs 2013 der betreffenden Währung und dem EUR umgerechnet. Die Quelle für die betreffenden nominellen Wechselkurse ist Eurostat.

Südafrika 62,4 % (im Jahr 2000 rund 57 %) (World Bank, 2014b). Allein in China werden bis 2025 laut McKinsey Global Institute (2009) 221 Millionenstädte entstehen, woraus sich ein steigender kommunaler Investitionsbedarf in Hinblick auf die städtische Infrastruktur ergibt. Vor allem das Transportwesen, die Abfallwirtschaft sowie der Wasser- und Abwassersektor werden in den BRICS-Staaten künftig bedeutender werden, was entsprechenden österreichischen Anbietern Chancen eröffnet (vgl. z.B. WKO, 2014).

1.2 Politische Stabilität und Risiko sowie Rahmenbedingungen für ausländische Akteure in den BRICS-Staaten

1.2.1 Bewertung des Länderrisikos der BRICS-Staaten

Die Bonitätsbewertungen von Moody's und Standard & Poors für China (vgl. Tabelle 7) befinden sich in der High-Grade Klassifikation, mit einem vernachlässigbaren Ausfallsrisiko und einem stabilen Ausblick. Fitch spricht mit seinem A+ Rating von China als einem sicheren Schuldner, sofern keine unvorhergesehenen Ereignisse die Gesamtwirtschaft beeinträchtigen. Die Bonität für die anderen BRICS-Staaten wird von den Ratingagenturen schlechter eingeschätzt als jene Chinas. Bei einer Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Situation ist hier mit einem Anstieg des Ausfallsrisikos zu rechnen.

Tabelle 7: Credit Rating der einzelnen BRICS-Staaten

	Moody's	S&P	Fitch
Brasilien	Baa2 (stable)	BBB- (stable)	BBB (stable)
Russland	Baa1 (stable)	BBB (neg)	BBB (neg)
Indien	Baa3 (stable)	BBB- (neg)	BBB- (stable)
China	Aa3 (stable)	AA- (stable)	A+ (stable)
Südafrika	Baa1 (neg)	BBB (neg)	BBB (stable)

Quelle: Moody's, S&P, Fitch.

Die Ländereinstufung der Oesterreichischen Kontrollbank, basierend auf dem OECD-Länderranking mit einer Bandbreite zwischen 0 (nicht einschätzbare bzw. kein Risiko) und 7 (hohes Risiko) stuft China in Kategorie 2 mit einer Deckungsquote für politische Risiken von 100 % ein. Brasilien, Russland, Indien und Südafrika befinden sich in Kategorie 3, ebenfalls mit einer Deckungsquote von 100 % (OeKB, 2014a).

1.2.2 Doing Business Bericht der Weltbank

Während China beim Länder-Risiko besser abschneidet als die übrigen BRICS-Länder, fällt das Land im Doing Business Ranking der Weltbank hinter Russland und vor allem hinter Südafrika zurück. In den jährlich erscheinenden „Doing Business Reports“ werden insgesamt 189 Länder dahingehend überprüft und gereiht, wie stark die dort herrschenden Rahmenbedingungen unternehmerische Geschäfte unterstützen oder erschweren (vgl. Tabelle 33 in Anhang A). Die jeweiligen Einzelkategorien werden zum Beispiel in Bezug auf die Dauer, die Kosten und die Komplexität der Prozesse, die zum erfolgreichen Abschluss der jeweiligen Geschäftsaktivität (z.B. Unternehmensgründung, Erhalt einer Baugenehmigung

etc.) nötig sind, bewertet. Die BRICS-Länder liegen mit Ausnahme von Südafrika diesbezüglich im Mittelfeld oder im letzten Drittel des Länderrankings²⁷.

Südafrika liegt aktuell auf Platz 41 des Doing Business-Rankings und kann sich somit von allen BRICS-Ländern am besten positionieren. Das Land schneidet insbesondere beim Investorenschutz sehr gut ab (Rang 10) sowie beim Erhalt von Baugenehmigungen (Rang 26). Zahlreiche Veränderungen im südafrikanischen Gesellschaftsrecht haben zudem in den letzten Jahren Unternehmensgründungen erleichtert. Ebenso wurde durch Reformen im Steuerrecht die Steuerlast für Unternehmen vermindert, und Prozesse der Abgabentrachtung wurden vereinfacht. Schlecht schneidet Südafrika allerdings in Bezug auf den Zugang zu Elektrizität ab (Rang 150, World Bank 2013a).

Russlands Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten haben sich im Zeitverlauf nach Einschätzungen der Weltbank positiv entwickelt: Seit 2010 konnte sich das Land um 28 Plätze auf Rang 92 verbessern, wobei es besonders bei der Rechtsdurchsetzung (10.) und der Registrierung von Eigentum (17.) gut abschneidet. Während der vergangenen Jahre hatte es zudem zahlreiche Reformen im Steuerrecht gegeben, zum Beispiel das Absenken der Körperschaftssteuer von 24 % auf 20 % sowie die Vereinfachung von mehrwertsteuerlichen Vorschriften. Auch der Erhalt von Baugenehmigungen konnte durch eine Vereinfachung der Anforderungen zeit- und kosteneffizienter gestaltet werden, die bürokratischen Hürden sind diesbezüglich jedoch im Vergleich zu anderen Ländern weiterhin sehr hoch (Rang 178, World Bank 2013b).

China verschlechterte sich im Doing Business Ranking seit 2010 um sieben Plätze auf Rang 96, wobei insbesondere der Zugang zu Elektrizität und die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen²⁸ bemängelt werden. Schwierig ist es zudem, Baugenehmigungen zu erhalten: Auf diese muss insgesamt 270 Tage gewartet werden. Reformen wurden im Bereich Steuern umgesetzt: Relevant für ausländische Investoren ist insbesondere die Vereinheitlichung der Besteuerung von in- und ausländischen Unternehmen sowie die Reduktion der Körperschaftssteuer von 33,3% auf 25%. (World Bank 2013c).

In **Brasilien** (Rang 116) sehen sich Unternehmen - auch im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ländern - mit einer relativ hohen Steuerlast konfrontiert. Auch die Registrierung von Eigentum ist nur mit erheblichem bürokratischen Aufwand möglich und gestaltet sich schwieriger als in den anderen BRICS-Ländern. In der Rechtsdurchsetzung und in der Abwicklung von Außenhandelsstransaktionen wurde der Zeitaufwand durch stärkere Elektronisierung der Prozesse vermindert, unternehmerische Aktivitäten werden jedoch auch hier weiterhin durch vielfältige bürokratische Hürden erschwert (World Bank 2013d).

Indien bildet das Schlusslicht der BRICS-Länder im Doing Business Ranking (Rang 134). Nach Einschätzung der Weltbank behindert die überbordende Bürokratie im Land Geschäfte stärker als in den anderen BRICS-Ländern. Zwar liegt Indien in Bezug auf den Investorenschutz auf Platz 34, bei vielen anderen Kategorien schneidet das Land allerdings schlecht ab: Insbesondere die Rechtsdurchsetzung (186.) ist langwierig und problematisch, zwischen der Einreichung einer gerichtlichen Klage bis zum Erhalt der Zahlung nach einem entsprechenden Gerichtsurteil dauert es im Schnitt vier Jahre. Wenig

²⁷ Die beste Platzierung entspricht Rang 1 von 189.

²⁸ Eine Unternehmensgründung erfordert im Durchschnitt 13 Verwaltungsakte und dauert 33 Tage (und somit dreimal so lange wie im Durchschnitt der OECD-Länder).

besser steht es um die bürokratischen Hürden bei Unternehmensgründungen und bei der Erteilung von Baugenehmigungen (World Bank 2013e).

1.2.3 Corruption Perception Index

Um das Thema Korruption, das auch von den Unternehmen als eines der größten Probleme in BRICS-Märkten gesehen wird, besser einschätzbar zu machen, berechnet die NGO Transparency International jährlich den sogenannten Corruption Perception Index. Dieser misst auf einer Skala von 0 (stark korrupt) bis 100 (frei von Korruption) den Grad der wahrgenommenen Bestechlichkeit der Politik und von Behörden eines Landes. Innerhalb der BRICS-Länder wird die Korruption in **Russland** am gravierendsten eingeschätzt: Mit 28 Punkten auf der Korruptionsskala verfügt das Land über den korruptesten öffentlichen Sektor unter den BRICS-Staaten (Transparency International 2013). Ebenfalls haben **Indien** (36 Punkte) und **China** (40 Punkte) mit Korruption im öffentlichen Sektor zu kämpfen. Bemerkenswert ist allerdings, dass Hong Kong (75 Punkte) weniger davon betroffen ist als das restliche China. Der Korruptionsgrad in **Brasilien** und **Südafrika** wird mit jeweils 42 Punkten bewertet. Positiv hervorzuheben ist, dass in allen BRICS-Ländern mit Ausnahme von Südafrika der Indexwert im Vergleich zu früheren Erhebungen (Referenzjahre 2005 und 2010) gesteigert und somit die Korruption verringert werden konnte.

1.2.4 World Economic Forum: Global Competitiveness Index

Ein weiterer weltweit anerkannter Index für die Bewertung von Volkswirtschaften als Wirtschaftsstandort und für eine differenzierte Betrachtung vielfältiger Rahmenbedingungen in Bezug auf ein Engagement in diesen Märkten ist der jährlich vom Weltwirtschaftsforum erhobene Global Competitiveness Index (GCI), der 148 Ökonomien auf ihre Wettbewerbsfähigkeit hin überprüft (Schwab 2013).

Die BRICS-Staaten werden im Ländervergleich auf diesen Index von **China** (Rang 29) angeführt, das insbesondere durch ein gutes makroökonomisches Umfeld (10.) und seine Marktgröße besticht (2.).²⁹ **Südafrika** folgt auf Rang 53, mit guten Bewertungen für die Entwicklung des Finanzmarktes (3.), die Marktgröße (25.) und die Effizienz des Gütermarktes (28.). Allerdings herrscht in diesem Land starker Verbesserungsbedarf bei elementaren Faktoren wie Gesundheit und Grundschulbildung (135. Rang) sowie im Bereich der Arbeitsmarktflexibilität. China und Südafrika werden vom World Economic Forum als sogenannte „effizienzgetriebene Volkswirtschaften“ kategorisiert, deren Wettbewerbsfähigkeit in erster Linie vom Ausbildungsniveau, gut funktionierenden Arbeitsmärkten, entwickelten Finanzmärkten, etc. abhängt. **Brasilien** (Rang 56) hat in Bezug auf elementare Rahmenbedingungen, insbesondere was Institutionen (z.B. Regulatorien) und die Infrastruktur betrifft, noch viel Aufholbedarf. Auch beim makroökonomischen Umfeld (z.B. hohe öffentliche Verschuldung) sowie im Bereich der Gesundheit und der Grundschulbildung schneidet Brasilien bisher schlecht ab. Der Gütermarkt wird aufgrund von steuerlichen Rahmenbedingungen als relativ ineffizient eingeschätzt. Die Marktgröße (Rang 9) und der Entwicklungsgrad der Unternehmen (z.B. in Bezug auf effiziente Produktionsprozesse) tragen maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens bei. **Russland**, das sich im Gesamtrang auf Platz 64 positioniert, schneidet bei den Basisfaktoren verhältnismäßig gut ab, wobei das makroökonomische Umfeld besonders positiv auffällt, während die Institutionen (z.B. in Bezug auf die Eigentumsrechte) eine schlechte Bewertung erhalten (121. Rang). Kritisch bewertet werden zudem die Ineffizienz der Gütermärkte (126.), das Funktionieren des Finanzmarktes (121.) und der Entwicklungsgrad der

²⁹ Eine detaillierte Auflistung der Bewertungen der einzelnen Faktoren nach Ländern findet sich in Tabelle 34 im Anhang A.

Unternehmen (107.). Anders als bei China und Südafrika, die, wie gesagt, als „effizienzgetriebene Volkswirtschaften“ eingestuft werden, sieht das WEF Brasilien und Russland bereits eine Entwicklungsstufe höher, nämlich in der Übergangsphase zu „innovationsgetriebenen Ökonomien“. In dieser Stufe muss insbesondere der Unternehmenssektor über fortgeschrittene Produktionsprozesse verfügen und in der Lage sein, Produktionsweiterentwicklungen und vor allem Innovationen voranzutreiben. **Indien** schließlich wird vom WEF als einziges BRICS-Land der niedrigsten Entwicklungsstufe zugeordnet und gilt als „faktorgetriebene Volkswirtschaft“. Die Wettbewerbsfähigkeit des Landes orientiert sich daher primär am Rohstoffsektor und an der Erzeugung von einfachen Produkten mit billigen und geringqualifizierten Arbeitskräften. 2014 rangiert Indien auf Platz 60. Das Land überzeugt mit seiner Marktgröße, kann jedoch keine guten Resultate bei den Elementarfaktoren „basic requirements“ (96.) vorweisen: Das makroökonomische Umfeld wird als besonders schlecht bewertet (110.), ebenso ist die Grundschulbildung und die Gesundheitsversorgung mangelhaft (102.). Großen Aufholbedarf gibt es darüber hinaus bei der Infrastruktur und beim Aufbau funktionsfähiger Institutionen und effizienter Verwaltungsprozesse.

1.2.5 Doppelbesteuerungsabkommen, Marken- und Patentrecht sowie Investitionsschutzabkommen

Neben den oben genannten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stellen insbesondere Steuervorteile sowie der Schutz von Investitionen und geistigem Eigentum wesentliche Faktoren dar, die bei der Entscheidung, zu exportieren bzw. Direktinvestitionen zu tätigen, eine Rolle spielen. In jedem konkreten Fall muss evaluiert werden, ob die Außenwirtschaftspotenziale in einem gesunden Verhältnis zu den Risiken eines Auslandsengagements stehen. Bilaterale und multilaterale Abkommen, die das geistige und materielle Eigentum von Investoren schützen oder Doppelbesteuerung vermeiden, sind daher weitere wichtige Rahmenbedingungen für die Internationalisierung von Unternehmen. Im Folgenden werden deshalb bilaterale und multilaterale Abkommen, die bei Auslandsaktivitäten von österreichischen Unternehmen in den BRICS zum Tragen kommen, untersucht.

Österreich unterhält momentan mit 86 Ländern **Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung** (BMF, 2012) Diese sind insbesondere für die Außenwirtschaft Österreichs von Bedeutung, da sie Rechtsschutz für internationale Geschäfte garantieren und steuerliche Handelshemmnisse beseitigen. Ein solches Abkommen besteht aktuell mit allen BRICS-Ländern³⁰.

Während die Vermeidung von Doppelbesteuerung wichtig für die Ausschöpfung des vollen Handelspotentials ist und bei der Vermeidung von steuerlichen Nachteilen hilft, ist es aus Sicht von österreichischen Unternehmen allerdings unabdingbar, dass eine gewisse Rechtssicherheit für die Geschäfte im Ausland gegeben ist, und bestehendes Recht auch durchgesetzt wird.

Dies trifft insbesondere auf das Patentrecht und den Schutz von Investitionen zu. In **Brasilien** entspricht das **Patent- und Markenrecht** heute internationalen Standards: Das Land unterzeichnete unter anderem das Abkommen zu Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) und die

³⁰ Am längsten reichen diesbezüglich die Steuervereinbarungen mit Brasilien zurück: Bereits 1976 wurde hier auf eine Doppelbesteuerung verzichtet (BGBl 431/1976 samt Durchführungsverordnung Bundesgesetzblatt 633/1976.). In den 1990er Jahren trat schließlich auch ein Doppelbesteuerungsabkommen mit der Volksrepublik China in Kraft (Bundesgesetzblatt. Nr. 678/1992), in dem insbesondere Einkommens-, Lohn- und Körperschaftssteuer sowie Grund- und Kommunalsteuer erfasst sind. Hong Kong ist allerdings aufgrund der Tatsache, dass es als Sonderverwaltungszone über ein eigenes Rechts- und Steuersystem verfügt, von dem Abkommen ausgenommen (WKO 2013b). Weiters besteht ein Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung mit Indien (Bundesgesetzblatt. III Nr. 231/2001, in Kraft seit 2001) und Südafrika (Bundesgesetzblatt. Nr. III 40/1997 seit 1997 in Kraft, und in 2012 geändert, Bundesgesetzblatt. Nr. III 19/2012). Das 2002 in Kraft getretene Doppelbesteuerungsabkommen mit Russland (Bundesgesetzblatt. III Nr. 10/2003) wurde 2011 durch ein neues ersetzt, welches jedoch noch von beiden Ländern ratifiziert werden muss (WKO 2013c).

Pariser Konvention (WKO 2013a, Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer, 2010). Allerdings gab es in der Vergangenheit staatlich sanktionierte Patentverletzungen bei HIV-Medikamenten (*Der Spiegel* vom 04.05.2007). Auch in **Indien** gab es wiederholt Verstöße gegen den Patentschutz im Pharmabereich. Der Patents (Amendment) Act bietet zwar generell einen Schutz von Patenten, jedoch lediglich solcher, die als besonders innovativ eingestuft werden. Unter den bekannten Unternehmen, deren Produkte in der Vergangenheit als nicht patentierwürdig eingestuft wurden oder denen der Patentschutz entzogen wurde, befinden sich Novartis, Roche, Pfitzer und Bayer (*Der Standard* vom 01.04.2013). Das **südafrikanische** Patentrecht ist im Patents Amendment Act geregelt, das sich stark an englisches Recht anlehnt. Bei Verletzung darin enthaltener Bestimmungen wird auf die Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums verwiesen: Österreichische Patente und Marken sind somit wie südafrikanische Patente geschützt (GTAI 2011). An den vorgenannten Übereinkünften orientiert sich ebenfalls das **russische** Patentrecht, das somit internationalen Standards entspricht.³¹ Dennoch gab es in der Vergangenheit Probleme mit dem Rechtsschutz ausländischer Handelsmarken: Bekannte Markennamen, die häufig von russischen Firmen angemeldet werden, um von deren gutem Image zu profitieren, mussten in der Vergangenheit öfter vom ursprünglichen Gründer der Marke „freigekauft“ werden. Ebenso problematisch ist der Umgang mit Raubkopien. Ein rechtliches Vorgehen erweist sich in der Regel als schwierig (WKO 2013b). In **China** wird seit Jahren daran gearbeitet, dem schlechten Ruf des Landes in Bezug auf Patent- und Markenrechte entgegenzutreten: Das Recht zum Schutz des geistigen Eigentums ist mittlerweile an den internationalen Standard angeglichen.³² Auch die Neufassung des Patentgesetzes von 2009 verspricht einen besseren Schutz geistiger Eigentumsrechte. Allerdings zeigen sich weiterhin Mängel bei der Durchsetzung des geltenden Rechts. Dies mag auch in der chinesischen Kultur begründet sein, in der Nachahmung generell nicht negativ konnotiert ist, sondern als wichtiger Beitrag zur Weiterentwicklung verstanden wird (WKO 2013d).

Ebenso wichtig wie der Patent- und Markenschutz ist der **Investitionsschutz**, der den rechtlichen Schutz der Investitionen vor Ort gewährleistet und Direktinvestoren zum Beispiel vor Enteignungen bewahrt. Ein entsprechendes Abkommen besteht zwischen Österreich einerseits und **Russland, Indien, China** sowie **Südafrika** andererseits. Mit **Brasilien** besteht kein solches Abkommen. Das bilaterale Investitionsschutzabkommen mit **Südafrika**, das 1998 in Kraft getreten war, wurde jedoch im August 2013 aufgekündigt und tritt im Oktober 2014 außer Kraft. Österreichische Investitionen, die noch unter das Abkommen fallen, bleiben nach Außerkrafttreten für weitere 20 Jahre geschützt. Derzeit wird in Südafrika ein neues Investitionsschutzgesetz („Promotion and Protection of Investment Bill“) ausgearbeitet, das sowohl südafrikanischen als auch ausländischen Investoren Sicherheit gewähren soll. Bis dahin sieht die südafrikanische Regierung Investitionen durch die Verfassung als ausreichend abgesichert an (WKO 2013h).

³¹ Ebenfalls gelten der Patentszusammenarbeitsvertrag von 1970 und das Straßburger Abkommen über die internationale Patentklassifikation von 1971.

³² China ist Signatar der Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums, des Madrider Abkommens über die internationale Registrierung von Marken, des Nizzaer Abkommens über die internationale Klassifizierung der Waren und Dienstleistungen für die Eintragung der Marke.

1.3 Fazit

Die **wirtschaftliche Entwicklung der fünf BRICS-Staaten** seit dem Jahr 2000 war durch ein **hohes Wirtschaftswachstum** geprägt, das jenes der meisten entwickelten Länder übertraf. Somit konnten diese Ökonomien in Hinblick auf ihren Entwicklungsstand weiter aufholen. Eine nähere Betrachtung auf Ebene der einzelnen Länder zeigt jedoch **deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen BRICS-Staaten** auf: Das Wachstumsmodell **Chinas**, das vor allem auf Investitionen zur Erweiterung der Produktionskapazitäten sowie auf der Steigerung der Exportperformance beruhte, ermöglichte es dieser Ökonomie gegen Ende der vergangenen Dekade, Japan als weltweit zweitgrößte Wirtschaftsmacht abzulösen. **Indiens** Wirtschaft, der von vielen Experten ebenfalls ein hohes Wirtschaftspotenzial bescheinigt wird, verzeichnete auch hohe Wachstumsraten, konnte aber mit dem Expansionstempo der chinesischen Wirtschaft nicht Schritt halten. Die rohstoffreichen Länder **Brasilien, Russland und Südafrika** profitierten bis 2008 von der weltweiten Hochkonjunktur und der dadurch bedingten Hausse bei Rohstoffen. Diese wurde insbesondere auch durch die steigende Nachfrage aus China und zum Teil auch aus Indien getrieben. Allerdings spürten diese Länder die Folgen der Wirtschaftskrise gerade durch das Sinken der Rohstoffpreise stärker. Das zweite Halbjahr 2013 offenbarte zudem **die Verwundbarkeit der Währungen Brasiliens, Indiens, Südafrikas, zum Teil auch Russlands** im Kontext internationaler Kapitalflüsse: Als im August 2013 der damalige Vorsitzende der US-Notenbank ankündigte, die sehr lockere Geldpolitik in den darauffolgenden Jahren auslaufen lassen zu wollen, kam es in Folge der dadurch entstandenen Unsicherheiten an den internationalen Finanzmärkten zu starken Kapitalabflüssen aus diesen Ländern, was deren Kapitalmärkte und Währungen ins Trudeln brachte.

Binnen- bzw. Außenmarktorientierung

Unterschiede zwischen den betrachteten Ländern ergeben sich ferner, wenn die **Binnen- bzw. Außenmarktorientierung** der einzelnen Länder, sowohl auf gesamtwirtschaftlicher als auch auf Branchenebene betrachtet wird. So zeigt sich zwar, dass der **Großteil der Produktion der BRICS-Länder insgesamt für den Binnenmarkt bestimmt** ist (was durch die Größe dieser Ökonomien erklärbar ist), diese Quote aber unterschiedlich hoch ist: sie schwankt zwischen 93 % in Brasilien und 85 % in Russland. **Indien** und **China** sind zwar insgesamt auch stark binnenorientierte Volkswirtschaften, einzelne Branchen weisen jedoch außerordentlich hohe Anteile der für den Export bestimmten Produktion auf. Dazu zählen unter anderen die Bekleidungs- und Textilindustrie, das Ledergewerbe, die Herstellung von Möbeln, Schmuck und Musikinstrumenten sowie jene von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten, aber auch unternehmensbezogene Dienstleistungen (Indien) sowie die Luft- und Schifffahrt (China). Gemessen am Anteil der Produktion, die ins Ausland geht, ist in **Brasilien** und **Russland** der Bergbau führend, gefolgt von Rohstoffindustrien (in Brasilien etwa die Holzindustrie, ohne Möbelherstellung), der Metallerzeugung und -verarbeitung, dem Maschinenbau und der chemischen Industrie. In **Südafrika** ist die Herstellung von Bunt- und Edelmetallen die am stärksten außenwirtschaftlich orientierte Branche, an zweiter Stelle folgt das Gastgewerbe. Ähnlich wie in Brasilien und Russland sind aber auch hier der Bergbau – im Speziellen die „Förderung von Gold, Uran und Erzen“ (3. Platz), „sonstiger Bergbau“ (4. Platz), „Abbau von Kohle und Braunkohle“ (9. Platz) – auffallend stark auf internationale Märkte ausgerichtet. Ebenfalls eine deutliche Exportorientierung ist bei der „Herstellung von medizinischen, optischen und photographischen Geräten und Erzeugnissen“ und dem Maschinenbau festzustellen, gefolgt von rohstoffnahen Branchen wie der „Erzeugung von Roheisen, Stahl und Guss von Metallen“.

Außenhandelsstruktur und -partner

Betrachtet man die Produktstruktur des Außenhandels **Brasilians** näher, ist auf der Exportseite eine Dominanz der Rohstoffexporte klar erkennbar: Diese machen rund 26 % des gesamten Exportvolumens aus, an zweiter Stelle gefolgt von Nahrungsmitteln (22 %) und danach von Maschinen (inkl. Transportausrüstungen, rund 16 %). Zu den Haupteinfuhrgütern zählen wiederum Maschinen und Fahrzeuge, Chemikalien (v.a. organische Chemikalien, medizinische und pharmazeutische Produkte, Düngemittel) und mineralische Brennstoffe. China, die USA und Argentinien sind die **Haupthandelspartner**, in geringerem Ausmaß auch Japan und EU-Staaten wie die Niederlande (im Import) und Deutschland (Im- und Export). **Russlands** wichtigste **Handelspartner** sind China, Deutschland, die Niederlande, Italien und die Ukraine, in Bezug auf die Importe des Landes sind noch Japan und die USA zu nennen. Aufgrund der reichen Rohstoffvorkommen machen Ausfuhren von Erdöl, Gas, Kohle und Koks rund 70 % der Gesamtexporte aus. An zweiter Stelle folgen mit beträchtlichem Abstand Industrieerzeugnisse (hierbei v.a. Eisen und Stahl sowie NE-Metalle). Die wichtigste Güterklasse im Import stellen Maschinen und Fahrzeuge dar (rund 47 % der Gesamtimporte), gefolgt von Industrieerzeugnissen und Produkten der chemischen Industrie.

In **Indien** konnte in Bezug auf die Exportgüterstruktur in den vergangenen Dekaden ein bemerkenswerter Wandel weg von arbeitsintensiven Gütern wie Agrar- und Textilprodukten hin zu kapital- und technologieintensiven Waren festgestellt werden. Im Jahr 2012 bildeten zwar Industrieerzeugnisse (v.a. NE-Metallprodukte, Eisen und Stahlerzeugnisse und Textilien) weiterhin die wichtigste Gruppe, an dritter Stelle folgten – nach mineralischen Brennstoffen – Produkte der Chemie- und Pharmaindustrie mit 12 % aller Ausfuhren. Auch entwickelten sich in den vergangenen Jahren traditionelle Exportgüter wie Edelsteine und Schmuck äußerst günstig. Dies ist auch der Grund für die Bedeutung von Goldimporten für Indiens Volkswirtschaft: Das Land ist der weltweit größte Goldimporteur. Die wichtigsten Einfuhrgüter Indiens sind jedoch – noch vor Gold – Erdöl, Maschinen und chemische Produkte. Die Dominanz von Erdöleinfuhren erklärt auch, warum erdölexportierende Länder wie Saudi Arabien, Kuwait und Katar importseitig – neben China, der Schweiz und den USA – zu den **wichtigsten Handelspartnern** zählen. Im Export sind vor allem die USA, die Vereinigten Arabischen Emirate sowie China wichtige Absatzmärkte.

Stärker noch als in Indien hat sich **China** in den vergangenen Dekaden in der Außenwirtschaft von der Primärindustrie abgewandt: Im Export sind die Elektro-, die Elektronik- und die Maschinenindustrie am wichtigsten, gefolgt von Bekleidungsartikeln und Industrieerzeugnissen aus dem Textil- und Metallsektor. Die **wichtigsten Absatzmärkte** sind die USA, Hong Kong, Japan, Südkorea und Deutschland (48 % aller Exporte insgesamt). Diese Länder – mit Ausnahme Hong Kongs – sind auch die wichtigsten Handelspartner im Import. In Hinblick auf die Güterstruktur im Import ist die größte Nachfrage nach Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen feststellbar, gefolgt von Brenn- und Rohstoffen sowie chemischen Produkten.

Südafrika steht sowohl import- als auch exportseitig in **engen Handelsbeziehungen** zu China, den USA, Japan, Deutschland und Indien. Auf der Importseite kommt Saudi Arabien hinzu, da Erdöl fast zur Gänze importiert werden muss. In Bezug auf die Importgüterstruktur sind Maschinen und Transportmittel die wichtigste Güterklasse, gefolgt von mineralischen Brennstoffen. Daneben sind Chemikalien und Pharmazeutika sowie Medizintechnik-Produkte wichtige Einfuhrwaren des Landes. Im Export dominieren – nicht zuletzt auch aufgrund der umfangreichen Rohstoffvorkommen – metallurgische Erzeugnisse, Gold, Kohle und Diamanten. Auch ist der Maschinen- und Fahrzeugsektor beachtenswert, auf den rund 18 % aller südafrikanischen Ausfuhren entfallen.

Herausforderungen für die BRICS-Ökonomien

Obwohl die Wachstumsperformance der meisten BRICS-Staaten seit 2000 jene der entwickelten Volkswirtschaften überflügelte, hinkt der Entwicklungsstand gemessen am BIP/Kopf nach wie vor jenem der entwickelten Länder weit hinterher. Der wirtschaftliche Aufholprozess, den die BRICS-Staaten seit der Jahrtausendwende durchmachten, dürfte sich Einschätzungen internationaler Organisationen (OECD und IWF) jedoch mittel- bis langfristig verlangsamen. Dies ist unter anderem auf **strukturelle Probleme** zurückzuführen. In Bezug auf die BRICS-Staaten wird von internationalen Unternehmen und Organisationen das hohe Ausmaß an **Bürokratie** erwähnt und in Verbindung damit die stark ausgeprägte **Korruption**. Zwar scheint letzteres Problem vor allem in Russland und Indien stark zuzutreffen, China, Brasilien und zum Teil auch Südafrika sind jedoch davon nicht ausgenommen. Hinzu kommt, dass die **mangelnde Schuldbildung** und die **schlechte Gesundheitsversorgung**, allen voran in Indien, Brasilien und zum Teil auch in Südafrika die Entwicklung dieser Wirtschaften hemmen. Speziell im Zusammenhang mit diesen Ländern wird darüber hinaus auch das **schwierige makroökonomische Umfeld** betont. Ein Problem das wiederum alle Länder betrifft ist der **schlechte Zustand der Infrastruktur** (Transport und Elektrizität).

Neben diesen Herausforderungen wird mittelfristig einigen dieser Länder die **Alterung der Gesellschaft** Probleme bereiten, da das Arbeitskräftepotenzial sinken wird (vor allem in Russland und China). Auch die **Ausrichtung der Wirtschaftspolitik** der meisten BRICS-Staaten muss sich ändern, da beispielsweise mit einem stärkeren Steigen der Löhne in China (einerseits durch die Verknappung des Arbeitskräfteangebots, andererseits durch die Steigerung des Wohlstands in der chinesischen Gesellschaft) die Produktion verschiedener Güter in andere Schwellenländer verlagert werden wird und der **Wandel zu einer technologiegetriebenen Wirtschaft** vollzogen werden muss. Brasilien, Russland und zum geringeren Teil Südafrika müssen **mittelfristig die Abhängigkeit von Rohstoffexporten reduzieren** und ihre Wirtschaft stärker diversifizieren.

2 Außenhandelsverflechtung Österreichs mit den einzelnen BRICS-Staaten unter besonderer Berücksichtigung Österreichs als Zulieferer/ Investitionsgüterexporteur im Verbund mit Deutschland

Für den Inhalt verantwortlich: Institut für Höhere Studien (IHS)

2.1 Österreichischer Außenhandel mit den BRICS –Staaten

2.1.1 Österreichs Außenhandel mit den BRICS-Staaten insgesamt

Im Jahr 2013 wurden Waren im Wert von 5,7 Mrd. EUR aus den BRICS-Staaten nach Österreich importiert, was 4,42 % der Gesamtimporte Österreichs ausmacht. Umgekehrt exportierte Österreich Waren im Wert von 8,6 Mrd. EUR in die BRICS-Staaten was einem Anteil von 6,83 % der Gesamtexporte Österreichs entspricht (vgl. Tabelle 35 im Anhang).

Abbildung 8 stellt diese Entwicklung der österreichischen Importe und Exporte in die BRICS-Staaten von 2005 bis 2013 graphisch dar. Es ist erkennbar, dass sowohl österreichische Warenimporte als auch Warenexporte in die Länder der BRICS-Staaten zwischen 2005 und 2013 um knapp das Doppelte (in nominellen Werten) gestiegen sind. Die dargestellte Entwicklung belegt die zunehmende Wichtigkeit der BRICS-Staaten als Außenhandelspartner für Österreich in den letzten Jahren.

Normiert man die nominelle Export- und Importentwicklung mit dem BIP (vgl. Abbildung 8) so bestätigt sich der erste Eindruck, dass die Bedeutung der BRICS-Staaten für die österreichische Ökonomie seit 2005 zugenommen hat. Auch zeigt sich, dass der Saldo der österreichischen Handelsbilanz mit den fünf BRICS-Staaten im gesamten Zeitraum positiv war.

Im Außenhandel mit Dienstleistungen zwischen Österreich und den BRICS-Staaten ist ein Anstieg sowohl bei den Dienstleistungsimporten als auch bei den -exporten zwischen den Jahren 2005 bis 2012 festzustellen. Im Jahr 2012 wurden Dienstleistungen im Wert von 1,5 Mrd. EUR aus den BRICS-Staaten nach Österreich importiert, was 1,16 % aller Importe Österreichs entspricht. Die österreichischen Dienstleistungsexporte in die BRICS-Staaten im gleichen Jahr waren etwas höher und betrugen 1,8 Mrd. EUR, was 1,44 % aller österreichischen Exporte entspricht (vgl. Tabelle 36 in Anhang B).

2.1.2 Österreichs Außenhandel mit den einzelnen BRICS-Staaten

Die folgende Betrachtung untersucht den Waren-Außenhandel Österreichs mit den einzelnen BRICS-Staaten genauer. Hierzu werden zunächst für den Zeitraum 2005 bis 2013 länderweise die Entwicklungen von Warenimporten und Warenexporten aufgezeigt und schließlich die sektorale Struktur untersucht (CPA 2008-Klassifikation). Analog dazu wird eine Analyse der Dienstleistungsexporte per 2012 vorgenommen. Die Datengrundlage bilden Außenhandelsdaten von Eurostat³³ bzw. der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB)³⁴. Die Ergebnisse sind in Abbildung 24 bis Abbildung 41 in Anhang B dargestellt.

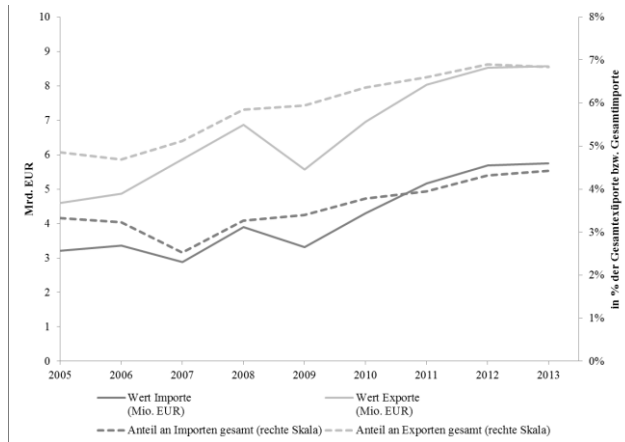
³³ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/getquery.do?queryID=100663311&datasetID=DS-057009&keepsessionkey=true#>

³⁴ <http://www.oenb.at/Statistik.html>

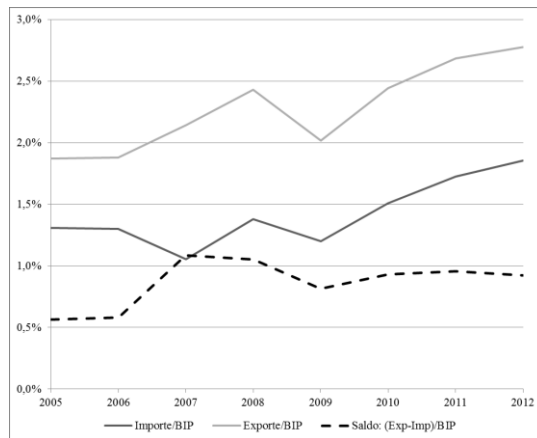
Abbildung 8: Entwicklung des österreichischen Außenhandels mit den BRICS

Warenaußenhandel

in Mrd. EUR und in % der Gesamtimporte bzw. Gesamtexporte

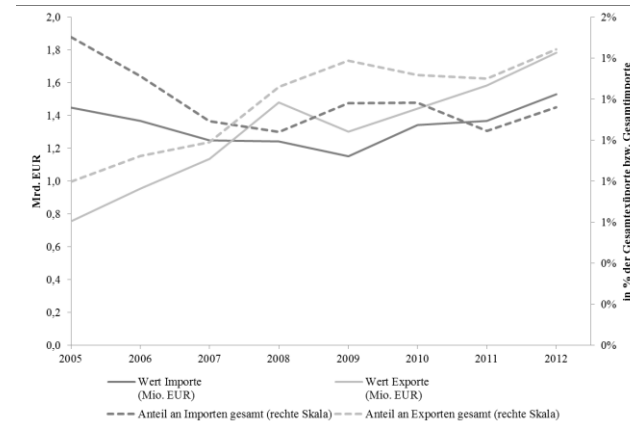


in Relation zum BIP

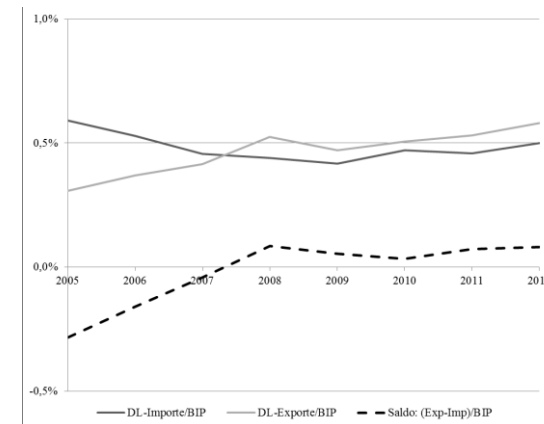


Dienstleistungsaußenhandel

in Mrd. EUR und in % der Gesamtimporte bzw. Gesamtexporte



in Relation zum BIP



Quelle: Eurostat, Statistik Austria, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014

Brasilien

Bei der Darstellung des Außenhandels Österreichs mit Brasilien (vgl. Tabelle 8 und Abbildung 9) ist deutlich erkennbar, dass die Exporte zwischen 2005 und 2013 um fast das 3-fache gestiegen sind (von 279,91 Mio. EUR auf 792,74 Mio. EUR), während die Importe in diesem Zeitraum um rund 26 % abgenommen haben (109,94 Mio. EUR bzw. 81,61 Mio. EUR). Dementsprechend sind die Anteile des österreich-brasilianischen Außenhandels am gesamten österreichischen Außenhandel mit den BRICS-Staaten gestiegen.

Die wesentlichen Gütergruppen³⁵ 2013 im Warenimport aus Brasilien (vgl. Abbildung 24 in Anhang B) waren „Maschinen“ (27,27 %), „Nahrungs- und Futtermittel“ (12,51 %), „Elektrische Ausrüstungen“ (9,62 %) „Leder und Lederwaren“ (7,21 %) und „Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd“ (6,16 %). Im Warenexport war Österreich im Jahr 2013 in Brasilien (Abbildung 25 in Anhang B) stark vertreten mit den Gütern „Maschinen“ (26,24 %), „Pharmazeutische Erzeugnisse“ (16,18 %), „Metalle und Metallerzeugnisse“ (8,10 %), „Chemische Erzeugnisse“ (7,34 %) und „Sonstige Fahrzeuge“ (6,70 %).

Russland

Der Außenhandel Österreichs mit Russland (vgl. Tabelle 8 und Abbildung 9) ist durch starke österreichische Warenexporte gekennzeichnet. Diese waren im Jahr 2013 rund 4,5-mal so groß wie die aus Russland bezogenen Importe (4.186,22 Mio. EUR gegenüber 923,90 Mio. EUR). Betrachtet man die Anteile des österreichisch-russischen Außenhandels, so ist deutlich erkennbar, dass Russland für Österreich der stärkste Abnehmer aller BRICS-Staaten ist, mit 48,84 % aller Exporte. Zwischen 2005 und 2013 wurden zwischen 40 % und 50 % der österreichischen Exporte in die BRICS-Staaten von Russland nachgefragt.

Das mit Abstand stärkste Importgut aus Russland im Jahr 2013 (Abbildung 26 in Anhang B) ist „Erdöl und Erdgas“ (71,13 %). Weitere wichtige importierte Güter sind „Metalle und Metallerzeugnisse“ (11,62 %), „Sonstige Fahrzeuge“ (3,48 %), „Chemische Erzeugnisse“ (3,34 %) und „Holz sowie Holz- und Korkwaren“ (2,48 %). Rund ein Viertel der nach Russland exportierten Güter im Jahr 2013 (Abbildung 27 in Anhang B) waren „Maschinen“ (25,30 %) gefolgt von den Gütern „Pharmazeutische Erzeugnisse“ (19,21 %), „Sonstige Fahrzeuge“ („6,37 %), „Metallerzeugnisse“ (5,70 %) und „Elektrische Ausrüstungen“ (5,62 %).

Dienstleistungsimporte und -exporte für Russland weisen die höchsten Anteile im Transport und Reiseverkehr aus. Während bei den österreichischen Dienstleistungsimporten aus Russland (Abbildung 28 in Anhang B) im Jahr 2012 „Transport“ mit 78,59 % an den gesamten importierten Dienstleistungen den höchsten Anteil ausmacht und „Reiseverkehr“ mit 3,74 % folgt an zweiter Stelle, sind die wichtigsten exportierten Dienstleistungen Österreichs nach Russland (Abbildung 29 in Anhang B) „Reiseverkehr“ mit (34,54 %) sowie „Transport“ mit (20,07 %). Daraus lässt sich erkennen, dass Österreich als Reiseziel russischer Touristen sehr beliebt ist.

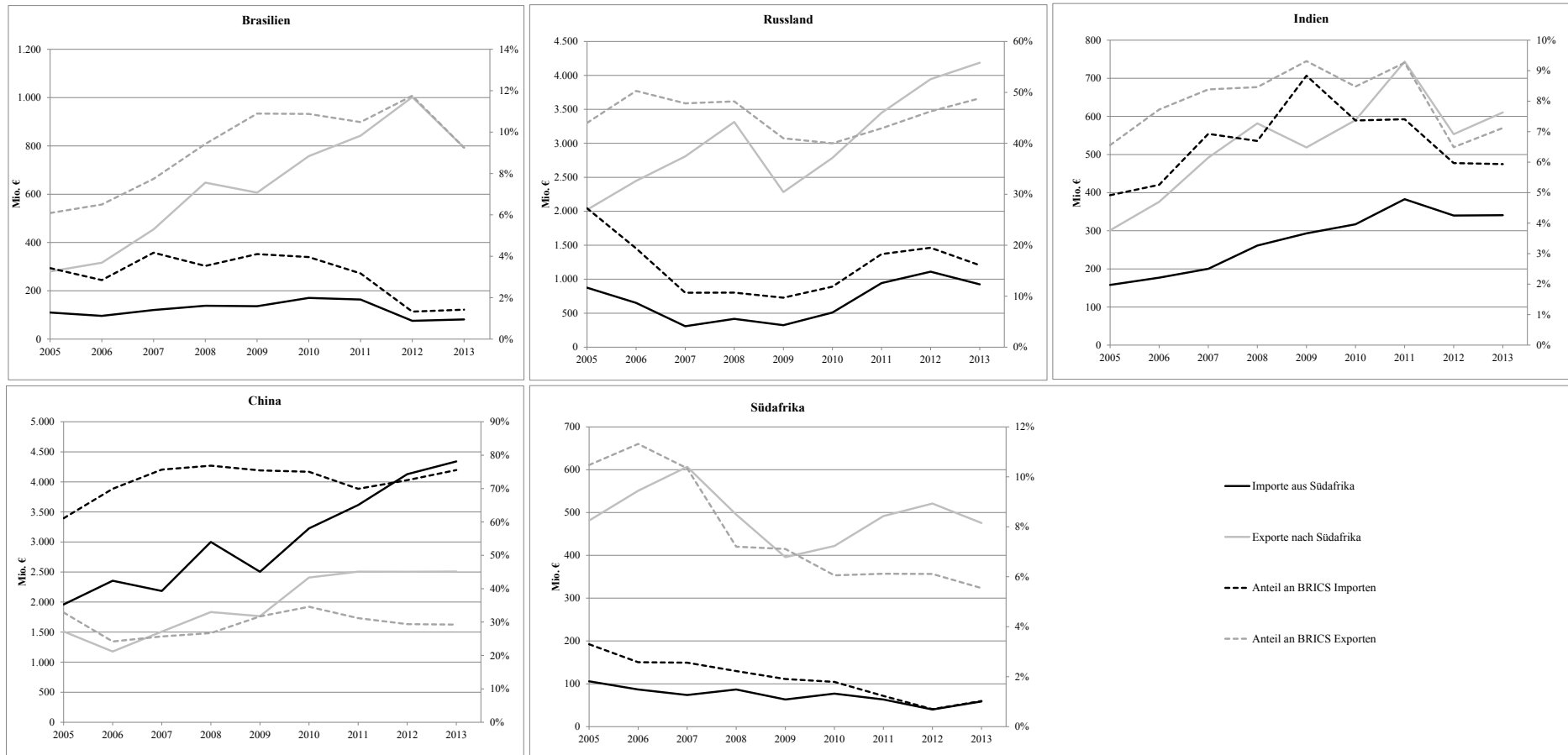
³⁵ Die Daten für den Außenhandel mit Dienstleistungen mit Brasilien sind unvollständig, wobei einzig „Reiseverkehr“ im Jahr 2012 ausgewiesen wurde.

Tabelle 8: Außenhandel (Waren) Österreichs mit den einzelnen BRICS-Staaten sowie gesamt 2005-2013

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
	Importe (in Mio. EUR)						Exporte (in Mio. EUR)						Saldo (in Mio. EUR)					
2005	109,94	874,78	157,78	1.960,83	105,81	3.209,14	279,91	2.021,56	301,24	1.509,63	481,10	4.593,43	169,97	1.146,78	143,46	-451,20	375,29	1.384,30
2006	95,94	652,57	176,96	2.353,78	86,71	3.365,97	316,44	2.447,30	375,94	1.176,37	550,69	4.866,74	220,50	1.794,73	198,98	-1.177,41	463,98	1.500,77
2007	120,40	308,26	200,03	2.184,14	73,83	2.886,65	454,24	2.806,89	491,85	1.507,49	606,56	5.867,03	333,84	2.498,64	291,82	-676,65	532,73	2.980,38
2008	137,91	417,37	261,22	2.999,33	86,80	3.902,64	647,85	3.314,73	581,58	1.834,67	495,04	6.873,86	509,94	2.897,36	320,36	-1.164,67	408,24	2.971,22
2009	136,22	322,59	293,22	2.503,68	63,29	3.319,00	606,62	2.282,35	518,60	1.764,48	395,81	5.567,87	470,39	1.959,77	225,38	-739,20	332,52	2.248,86
2010	170,53	510,44	316,88	3.226,59	76,93	4.301,37	757,51	2.785,75	590,28	2.407,51	421,68	6.962,74	586,98	2.275,31	273,40	-819,08	344,75	2.661,36
2011	163,84	943,81	382,81	3.614,57	63,39	5.168,42	842,15	3.449,72	743,81	2.505,21	491,61	8.032,51	678,30	2.505,91	361,00	-1.109,35	428,22	2.864,08
2012	75,56	1.110,33	339,85	4.128,52	39,84	5.694,10	1.002,10	3.944,09	553,32	2.504,21	520,95	8.524,67	926,54	2.833,76	213,47	-1.624,31	481,11	2.830,58
2013	81,61	923,90	340,96	4.340,08	58,88	5.745,42	792,74	4.186,22	610,31	2.506,88	475,43	8.571,58	711,13	3.262,32	269,35	-1.833,19	416,55	2.826,16
	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS						
	in % der BRICS Importe						in % der BRICS Exporte											
2005	3,43%	27,26%	4,92%	61,10%	3,30%	100,00%	6,09%	44,01%	6,56%	32,86%	10,47%	100,00%						
2006	2,85%	19,39%	5,26%	69,93%	2,58%	100,00%	6,50%	50,29%	7,72%	24,17%	11,32%	100,00%						
2007	4,17%	10,68%	6,93%	75,66%	2,56%	100,00%	7,74%	47,84%	8,38%	25,69%	10,34%	100,00%						
2008	3,53%	10,69%	6,69%	76,85%	2,22%	100,00%	9,42%	48,22%	8,46%	26,69%	7,20%	100,00%						
2009	4,10%	9,72%	8,83%	75,43%	1,91%	100,00%	10,89%	40,99%	9,31%	31,69%	7,11%	100,00%						
2010	3,96%	11,87%	7,37%	75,01%	1,79%	100,00%	10,88%	40,01%	8,48%	34,58%	6,06%	100,00%						
2011	3,17%	18,26%	7,41%	69,94%	1,23%	100,00%	10,48%	42,95%	9,26%	31,19%	6,12%	100,00%						
2012	1,33%	19,50%	5,97%	72,51%	0,70%	100,00%	11,76%	46,27%	6,49%	29,38%	6,11%	100,00%						
2013	1,42%	16,08%	5,93%	75,54%	1,02%	100,00%	9,25%	48,84%	7,12%	29,25%	5,55%	100,00%						

Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 9: Außenhandel (Waren) Österreich mit den einzelnen BRICS-Staaten 2005-2013



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Indien

Die Entwicklung des Außenhandels nach Importen und Exporten mit Indien zwischen 2005 und 2013 (vgl. Tabelle 8 und Abbildung 9) zeigt einen ähnlichen steigenden Verlauf bei durchgehend deutlich höheren Exporten. 2013 betrug die Exporte nahezu das Doppelte der indischen Importe (610,31 Mio. EUR gegenüber 340,96 Mio. EUR). Dies spiegelt sich in den Anteilen am gesamten BRICS-Außenhandel wider, mit 7,12 % aller BRICS-Exporte bzw. 5,93 % aller BRICS-Importe.

Österreich bezog im Jahr 2013 von Indien (Abbildung 30 in Anhang B) mit einem sektoralen Importanteil von 11,66 % am meisten aus der Güterklasse „Leder und Lederwaren“, gefolgt von „Maschinen“ (10,32 %), „Textilien“ (10,25 %), „Bekleidung“ (9,16 %) und „Sonstige Fahrzeuge“ (8,95 %). Nach Indien exportieren konnte Österreich 2013 (Abbildung 31 in Anhang B) aus der Güterklasse „Maschinen“ (29,15 %) mit knapp einem Drittel aller Importe aus diesem Jahr. Weiters „Metalle und Metallerzeugnisse“ (12,31 %), „Elektrische Ausrüstungen“ (11,79 %), „Datenverarbeitungsgeräte“ (9,80 %) und „Glas- und Glaswaren“ (7,23 %).

Die Dienstleistungen, die anteilmäßig an den gesamten Dienstleistungen aus Indien im Jahr 2012 am meisten importiert wurden (Abbildung 32 in Anhang B) waren „Transport“ (28,70 %), „Reiseverkehr“ (19,44 %) sowie „Sonstige unternehmensbezogene DL“ (19,44 %). Exportiert wurden am meisten die Dienstleistungen (Abbildung 33 in Anhang B) „Architektur-, Ingenieur- und sonstige techn. DL“ (27,64 %), „Transport“ (19,51 %) und „Reiseverkehr“ (18,70 %).

China

Der Außenhandel Österreichs mit China ist zwischen 2005 und 2013 (vgl. Tabelle 8 und Abbildung 9) geprägt von höheren Importen als Exporten, wobei die – trotz einzelner Auf- und Abschwünge – bis 2010 steigende Tendenz danach unterschiedlich verlief. Während die Exporte nahezu gleich blieben, stiegen die Importe weiterhin an. Auch an den Anteilen des österreichischen Außenhandels mit China am gesamten Außenhandel Österreichs mit den BRICS-Staaten ist eine deutliche Abhängigkeit Österreichs von Chinas Importen zu erkennen. Zwischen 2005 und 2013 kamen 60 % bis 77 % aller österreichischen Importe der BRICS-Staaten aus China. Die Exporte betrug über diesen Zeitraum hinweg zwischen 24 % und 35 % aller Exporte in die BRICS-Staaten.

Die meisten importierten Güter Österreichs aus China im Jahr 2013 (Abbildung 34 in Anhang B) mit einem sektoralen Importanteil von 40,88 % waren aus der Güterklasse „Datenverarbeitungsgeräte“, gefolgt von „Elektrischen Ausrüstungen“ (13,32 %), „Maschinen“ (8,81 %), „Waren a.n.g.“ (5,98 %) und „Metallerzeugnisse“ (5,48 %). China bezog 2013 (Abbildung 35 in Anhang B) zu mehr als einem Drittel der österreichischen Exporte in dieses Land „Maschinen“ mit einem sektoralen Exportanteil von 34,61 % sowie weiters „Datenverarbeitungsgeräte“ (12,86 %), „Elektrische Ausrüstungen“ (9,92 %), „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ (7,64 %) und „Metallerzeugnisse“ (5,17 %).

Die Dienstleistungen, die anteilmäßig aus China im Jahr 2012 am meisten importiert wurden (Abbildung 36 in Anhang B) waren „Transport“ (36,99 %), „Architektur-, Ingenieur- und sonstige techn. DL“ (18,81 %) sowie „Reiseverkehr“ (16,61 %). Exportiert wurden am meisten die Dienstleistungen (Abbildung 37 in Anhang B) „Architektur-, Ingenieur- und sonstige techn. DL“ (32,16 %), „Sonstige unternehmensbezogene DL“ (29,28 %) und „Reiseverkehr“ (16,08 %).

Südafrika

Die Importe Österreichs aus Südafrika zwischen 2005 und 2013 sind gesunken, während die Exporte Schwankungen aufweisen (vgl. Tabelle 8 und Abbildung 9). Letztere waren durchgehend höher als die

südafrikanischen Importe. 2013 waren die österreichischen Exporte nach Südafrika in etwa acht Mal höher als die Importe des gleichen Jahres. Die Entwicklung ist auch in den Anteilen an dem gesamten österreichischen Außenhandel mit den BRICS-Staaten ersichtlich.

Am meisten bezog Österreich 2013 aus Südafrika (Abbildung 38 in Anhang B) mit knapp einem Drittel aller Importe aus diesem Land die Güter „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ (26,69 %) sowie weiters „Waren a.n.g.“ (19,86 %), „Metallerzeugnisse“ (10,45 %), „Nahrungs- und Futtermittel“ (8,26 %) und „Metalle und Metallerzeugnisse“ (7,84 %). Von Österreich nach Südafrika exportiert wurden im Jahr 2013 (Abbildung 39 in Anhang B) relativ am meisten „Maschinen“ (15,42 %), „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ (14,73 %), „Metalle und Metallerzeugnisse“ (12,27 %), „Elektrische Ausrüstungen“ (11,17 %) und „Papier, Pappe und Waren daraus“ (9,30 %).

Anteilmäßig am meisten an allen importierten Dienstleistungen aus Südafrika im Jahr 2012 (Abbildung 40 in Anhang B) wurden von Österreich „Transport“ (57,85 %) nachgefragt sowie weiters „Reiseverkehr“ (19,01 %) und „Sonstige unternehmensbezogene DL“ (14,88 %). Die stärksten exportierten Dienstleistungen nach Südafrika im Jahr 2012 (Abbildung 41 in Anhang B) waren „Transport“ (21,54 %), „Reiseverkehr“ (20,00 %) und „Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen“ (18,46 %).

2.2 Ökonomische Effekte der Verflechtung mit den BRIC-Staaten für Österreich

In diesem Kapitel wird die ökonomische Verflechtung Österreichs mit den BRIC-Staaten dargestellt. Begonnen wird mit einer Analyse, wie viel Wirtschaftsleistung von den (potenziellen) Exporten in die BRIC³⁶-Staaten tatsächlich in Österreich verbleibt. Aus Sicht der Wertschöpfung sollten vorwiegend Exporte forciert werden, die einen hohen heimischen Wertschöpfungsanteil haben.³⁷ Weiters werden zwei Wirkungskreisläufe untersucht:

1. Wofür werden österreichische Exporte in den BRIC-Staaten genutzt (als Vorleistungen für Produktion in welchen Sektoren, Investitionen, Konsum, für den weiteren Export, ...) und daraus werden die „unmittelbaren“ Wirkungen für Österreich ermittelt.
2. Österreichs wichtigster Handelspartner ist der „Exportweltmeister“ Deutschland. Liefern nun österreichische Unternehmen Vorleistungen für deutsche Exportgüter, so profitiert auch Österreich vom deutschen Außenhandel. Inwieweit werden österreichische Exporte als Vorleistungen für deutsche Exporte in die BRIC-Staaten genutzt, und welche „mittelbaren“ Wirkungen entstehen dadurch für Österreich?

Als Methode wird primär die Input-Output-Analyse eingesetzt. Dazu werden die Input-Output-Tabellen Österreichs, Deutschlands und der BRIC-Staaten miteinander und mit den Außenhandelsstatistiken verknüpft.³⁸

³⁶ Für Südafrika existiert eine einzige Input-Output-Tabelle für 2009. Die Verflechtung mit Österreich wird in dieser nicht dargestellt. (Statistics South Africa (2013)).

³⁷ Stehrer und Stöllinger (2013) haben in ihrer Studie für den FIW nachgewiesen, dass bei bereits existierenden internationalen Wertschöpfungsketten eine Erhöhung des heimischen Wertschöpfungsanteils durch Substituierung von Vorleistungsimpporten durch heimische Intermediärgüter nicht notwendigerweise die heimische Beschäftigung anhebt, es kann sogar das Gegenteil der Fall sein, wenn die heimische Vorleistungsproduktion teurer ist. Anders verhält es sich hier bei diesem Vorschlag: hier werden keine Vorleistungsimpporte substituiert, sondern neue – zusätzliche – Exporte angenommen.

³⁸ Quelle: World Input Output Database (http://www.wiod.org/new_site/home.htm)

2.2.1 Heimische Wertschöpfungsquote

Damit Österreich den größtmöglichen Nutzen aus außenwirtschaftlichen Verflechtungen zieht, ist es wichtig festzustellen, wie viel Wirtschaftsleistung von den Exporten tatsächlich in Österreich verbleibt.

In den verschiedenen Außenhandelsstatistiken von Statistik Austria und Eurostat (z.B. Comext) werden ausschließlich Exporte und Importe von physischen Gütern erfasst. Demgegenüber erhebt die Oesterreichische Nationalbank auch Dienstleistungsexporte und -importe. In der nun folgenden Analyse wird dieser Aufteilung gefolgt und die Betrachtung der Warenexporte getrennt von jenen der Dienstleistungsexporte durchgeführt. Dem Tourismus wird ein eigener Abschnitt gewidmet.

Welche Faktoren beeinflussen die heimische Wertschöpfungsquote? Zuerst natürlich der direkte Wertschöpfungsanteil bzw. das Komplement, der Vorleistungsanteil. Aber auch wie viele Vorleistungen entlang der Wertschöpfungskette ins Ausland abfließen, d.h., wie viel muss importiert werden, damit in Österreich das Gut x produziert werden kann? Weiters werden nicht alle von Österreich exportierten Güter auch in Österreich produziert, sondern sind sogenannte Import-Exporte, bei denen allenfalls Transport- und Handelsmargen in Österreich verbleiben.

Wie viel Wertschöpfung verbleibt nun in Österreich? Im Anhang B wird in Tabelle 38 und Tabelle 39 dargestellt, wie viel Wertschöpfung bei einem Export in die Nicht-EU³⁹ in der Höhe von 1 Mio. EUR in Österreich verbleibt, klassifiziert nach Gütersektoren (CPA 2008). Diese Gütersektoren wurden außerdem – getrennt nach Waren und Dienstleistungen – nach der Höhe der Wertschöpfung gereiht. Weiters dargestellt sind die dadurch bewirkten Beschäftigungseffekte in Personenjahren und Vollzeitäquivalenten (VZÄ) und die Steuer- und Abgabenleistung. Berücksichtigt werden dabei direkte, indirekte (Wirtschaftsverflechtung) und konsuminduzierte Effekte.^{40 41}

Die über alle Sektoren gewichtete⁴² durchschnittliche heimische Wertschöpfungsquote österreichischer Exporte liegt bei etwa 69,5 %, eine Mio. EUR zusätzlicher Exporte erhöht die Beschäftigung um rund 10,4 Personen bzw. 8,9 VZÄ und generiert zusätzliche Abgaben in Höhe von rund 252 T EUR. Werden Dienstleistungsexporte und Warenexporte getrennt betrachtet, zeigen sich höhere relative Effekte bei den Dienstleistungsexporten – 95,9 % vs. 58,2 % (Wertschöpfungsanteil), 13,8 vs. 9 Beschäftigung (bzw. 11,4 v. 7,8 VZÄ). Auch die Abgabenquote ist höher (338 T EUR vs. 215 T EUR).⁴³

Worin liegt dies begründet? Grundsätzlich benötigen Dienstleistungen deutlich weniger Vorleistungen als die Warenproduktion, daher werden auch weniger Vorleistungen importiert; auch gibt es wesentlich mehr Import-Exporte bei Waren als bei Dienstleistungen (hier eigentlich nur im Transportwesen).

³⁹ Andere Werte innerhalb der EU. Eine Analyse für Einzelstaaten ist aufgrund der Datensituation nicht möglich.

⁴⁰ Aufgrund der Berücksichtigung der konsuminduzierten Effekte, die nicht aus dem eigentlichen Produktionsprozess inklusive Wertschöpfungskette abgeleitet werden, kann die heimische Wertschöpfungsquote in Einzelfällen 100% überschreiten.

⁴¹ Die heimische Wertschöpfungsquote wird folgendermaßen definiert: Im Zähler werden die heimischen Wertschöpfungswirkungen aus dem Produktionsprozess (direkt) und entlang der Wertschöpfungskette zusammengefasst (indirekt; importierte Güter reduzieren dabei die heimische Wertschöpfung). Noch hinzugezählt werden die Wertschöpfungseffekte, die aus den konsuminduzierten Effekten der (erhöhten) Einkommen der Beschäftigten abgeleitet werden. Im Nenner steht die Summe aus heimischer Produktion und Importe gleichartiger Güter (in diesem Fall Exporte, die davor importiert wurden und in Österreich nicht weiter veredelt wurden).

⁴² mit den Exportvolumina

⁴³ Um aus den spezifischen Sektoralergebnissen aus den Tabelle 38 und Tabelle 39 die entsprechenden Wirkungen für die Aggregate „Waren“, „Dienstleistungen“ und „gesamt“ zu erhalten, sind diese mit den tatsächlichen sektorspezifischen Exportmengen (in €) zu gewichten.

2.2.2 Zweck der Exporte in den Zielländern

Um einschätzen zu können, worin die Exportchancen in den BRIC-Staaten bestehen, ist es von Vorteil zu wissen, wofür die österreichischen Exporte in ihren Zielländern genutzt werden. Werden gewisse Sektoren in den BRIC-Staaten in Zukunft kleiner/größer, so hat dies entsprechende Folgen für die Zulieferindustrie. Selbiges gilt für Konsumgüter, Investitionen und für die Nachfrage des Staates.^{44,45}

Brasilien

Wie in Abbildung 10 ersichtlich, wurden und werden die österreichischen Exporte in Brasilien vorwiegend als Vorleistungen verwendet; bis 1997 ging dieser Anteil deutlich zurück, während gleichzeitig die relative Bedeutung der Investitionen und des privaten Konsums anstieg. Ab 1998 zeigt sich das gegenteilige Bild, österreichische Exporte werden im steigenden Ausmaß als Vorleistungen genutzt. Lieferungen für den Staatskonsum spielen kaum eine Rolle.

Russland

Österreichs Exporte werden in Russland zwar auch vorwiegend als Vorleistungen verwendet; bis 2000 sogar mit steigender Tendenz, aber seit 2001 geht der Anteil wieder zurück. Der private Konsum spielt hier eine deutlich größere Rolle als in Brasilien. Lieferungen für den Staatskonsum haben kaum eine Bedeutung. In Russland ist die Verwendung der österreichischen Exporte am differenziertesten.

Indien

Österreichs Exporte werden in Indien bereits seit 1995 hauptsächlich als Vorleistungen verwendet, die Bedeutung als Investitionen steigt seit dem Jahr 2000 Jahre ebenfalls, so dass 2011 Österreichs Exporte zu 91 % im Unternehmensbereich eingesetzt wurden. In Indien liegt der Staatsanteil 2011 bei knapp 1,1 %.

China

Österreichs Exporte werden in China mit stark steigender Tendenz als Vorleistungen, mit stark fallender Tendenz für Investitionen genutzt, so dass der Unternehmensanteil seit 1995 immer um die 90 % lag. Sowohl der private als auch der Staatskonsumanteil steigen langsam an, 2011 lag der Anteil des Staates bei 2,3 % und ist in China damit deutlich am höchsten.

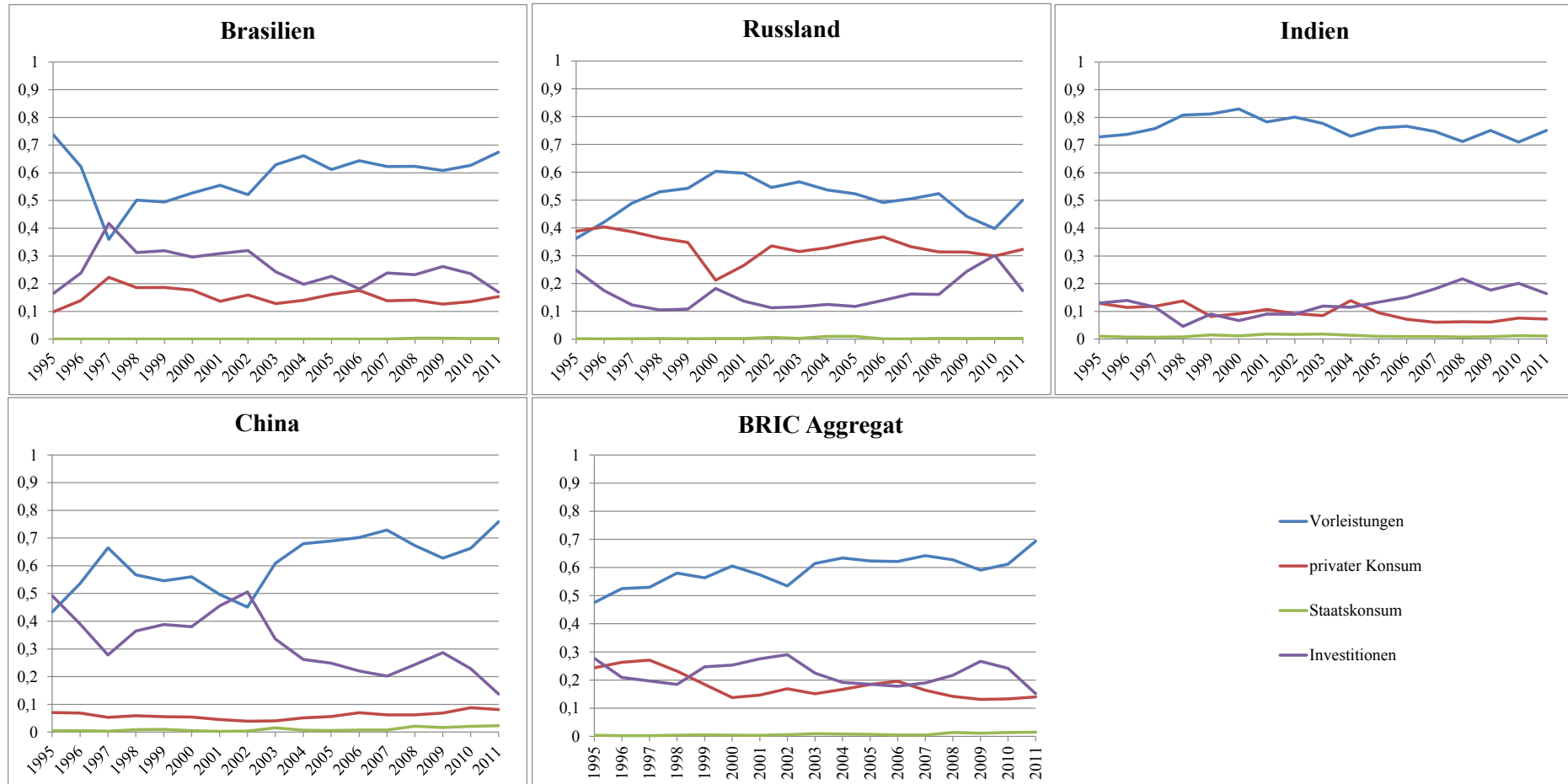
BRIC im Aggregat

Da in allen BRIC-Staaten die Verwendung als Vorleistungen dominiert, ist es ebenso bei der Aggregatsdarstellung. Der Vorleistungsanteil stieg seit 1995 von 48 % auf 69 % an. Demgegenüber ging die Bedeutung von Investitionsgütern zurück – von 28 % auf 15 % – ebenso jene der privaten Konsumgüter, diese ging von 24 % auf 14 % zurück. Die Bedeutung der Güter für den Staat ist langsam im Steigen begriffen, dieser Anteil stieg von 0,4 % auf 1,5 % an.

⁴⁴ Die Analyse basiert auf der WIOD (http://www.wiod.org/new_site/home.htm). Marcel P. Timmer (ed) (2012), "The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods", WIOD Working Paper Number 10

⁴⁵ Da Südafrika nicht Teil der WIOD ist und die nationale IOT dies nicht ermöglicht, wird für Südafrika keine Analyse durchgeführt.

Abbildung 10: Verwendungsaufteilung der österreichischen Exporte in die BRIC-Staaten



Quelle: WIOD, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Der Bedeutungsrückgang von Investitions- und Konsumgütern in den BRIC-Staaten kann mehrere Gründe haben. Möglich ist, dass Unternehmen, die sehr erfolgreich in die BRIC-Staaten exportieren, früher oder später auch die Produktion dorthin verlagern, da dies für das Unternehmen billiger ist und von den BRIC-Staaten wahrscheinlich unterstützt wird. Diese Form des Know-How-Transfers führt dann dazu, dass nur noch notwendige Vorleistungen aus dem Stammland bezogen werden. Möglicherweise liegt es aber auch daran, dass in manchen BRIC-Staaten die Eigentumsrechte von u.a. Patenten nicht hinreichend gesichert sind, und daher Know-How-Transfer erleichtert stattfinden kann.

2.2.3 Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund des Exports in die BRICS-Staaten

In diesem Kapitel wird nun die ökonomische Verflechtung Österreichs mit den BRICS-Staaten dargestellt. Es werden daher zwei Wirkungskreisläufe untersucht:

1. Welche „unmittelbaren“ ökonomischen Wirkungen haben Österreichs Exporte in die BRICS-Staaten in Österreich?
2. Österreichs wichtigster Handelspartner ist der „Exportweltmeister“ Deutschland. Liefern nun österreichische Unternehmen Vorleistungen für deutsche Exportgüter, so profitiert auch Österreich vom deutschen Außenhandel. Inwieweit werden österreichische Exporte als Vorleistungen für deutsche Exporte in die BRICS-Staaten genutzt, und welche „mittelbaren“ Wirkungen entstehen dadurch für Österreich?

Fünf Gruppen an Exporten werden daher in Österreich wirksam:

1. Warenexporte von Österreich in die BRICS,
2. Dienstleistungsexporte von Österreich in die BRICS,
3. Ausgaben in Österreich von TouristInnen aus den BRICS,
4. Exporte von Österreich für Warenexporte von Deutschland in die BRICS,
5. Exporte von Österreich für Dienstleistungsexporte von Deutschland in die BRICS.

Für jede Gruppe und jeden BRICS-Staat werden nun die heimischen ökonomischen Wirkungen präsentiert.

2.2.3.1 Warenexporte von Österreich in die BRICS

Tabelle 9 zeigt die ökonomischen Effekte der österreichischen Warenexporte in die BRICS. Da am meisten nach Russland und nach China exportiert wird, liegen auch hier die Effekte am höchsten (2,29 bzw. 1,40 Mrd. EUR heimische Wertschöpfung). Gesamt erbringen die heimischen Exporte in die BRICS-Länder eine heimische Wertschöpfung von 4,76 Mrd. EUR, rund 63.000 VZÄ und etwa 1,78 Mrd. EUR an öffentlichen Abgaben an österreichische Körperschaften.

Tabelle 9: Ökonomische Effekte der österreichischen Warenexporte in die BRICS

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	792,74	4.186,22	610,31	2.506,88	475,43	8.571,58
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	432,47	2.291,24	370,56	1.395,87	271,36	4.761,50
Beschäftigung	6.013	36.311	5.294	20.531	3.877	72.026
VZÄ	5.293	31.443	4.669	18.160	3.410	62.975
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	158,22	845,17	139,53	533,55	99,39	1.775,86

Quelle: IHS, 2014.

2.2.3.2 Dienstleistungsexporte von Österreich in die BRICS (ohne Tourismus)

Aufgrund des deutlich niedrigeren Volumens sind die Wirkungen der heimischen Dienstleistungsexporte auch geringer als jene der Warenexporte. In Tabelle 10 werden die Wirkungen der heimischen Dienstleistungsexporte (ohne Tourismus)⁴⁶ präsentiert, auch hier liegen Russland und China voran, gesamt wird die heimische Wertschöpfung im Ausmaß von 1,21 Mrd. EUR bewirkt; rund 17.400 VZÄ sind davon abhängig; die Abgabenleistung liegt bei rund 441 Mio. EUR.

Tabelle 10: Ökonomische Effekte der österreichischen Dienstleistungsexporte in die BRICS

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	76,88	700,00	100,00	407,00	52,00	1.335,88
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	67,98	606,98	89,65	398,66	46,21	1.209,48
Beschäftigung	1.023	10.235	1.625	7.944	808	21.636
VZÄ	846	8.321	1.320	6.317	646	17.449
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	25,26	218,77	32,47	148,42	15,90	440,82

Quelle: IHS, 2014.

2.2.3.3 Tourismus

Zu den Dienstleistungsexporten zählt auch der Tourismus von AusländerInnen in Österreich. Rund 74 % der gesamten Bruttowertschöpfung im Tourismus mit den BRICS-Staaten werden durch russische BesucherInnen bewirkt. Gesamt sind dies 420 Mio. EUR Wertschöpfung, 5.800 VZÄ und 183 Mio. EUR an Abgaben.

Tabelle 11: Ökonomische Effekte der Gäste aus den BRICS in Österreich

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	24,00	386,00	23,00	78,00	13,00	524,00
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	19,24	309,52	18,44	62,54	10,42	420,17
Beschäftigung	336	5.397	322	1.091	182	7.326
VZÄ	266	4.281	255	865	144	5.812
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	8,38	134,78	8,03	27,23	4,54	182,96

Quelle: IHS, 2014.

2.2.3.4 Exporte von Österreich für Warenexporte von Deutschland in die BRICS-Staaten

Durch Waren- und Dienstleistungsexporte Österreichs, die als Vorleistungen von deutschen Warenexporten in die BRICS-Staaten dienen, werden folgende heimische Wirkungen erzielt: 872 Mio. EUR Wertschöpfung, 10.800 VZÄ und 318 Mio. EUR an heimischen Abgaben. Der wichtigste BRICS-Staat ist hier China vor Russland.

Tabelle 12: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten von Österreich für Warenexporte von Deutschland in die BRICS

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	124,01	404,68	98,09	851,50	107,57	1.585,85
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	69,20	223,95	55,74	464,64	58,38	871,89
Beschäftigung	966	3.201	780	6.495	819	12.262
VZÄ	853	2.815	690	5.749	724	10.830
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	25,13	81,40	20,33	169,80	21,26	317,92

Quelle: IHS, 2014.

⁴⁶ Dem Tourismus ist ein eigener Abschnitt gewidmet.

2.2.3.5 Exporte von Österreich für Dienstleistungsexporte von Deutschland in die BRICS

Durch Waren- und Dienstleistungsexporte Österreichs, die als Vorleistungen von deutschen Dienstleistungsexporten dienen, werden deutlich geringere heimische Wirkungen erzielt. Der Grund liegt darin, dass einerseits Deutschland deutlich weniger Dienstleistungen als Waren exportiert, und dass andererseits deutlich weniger Vorleistungen für Dienstleistungen notwendig sind, und daher weniger importiert wird, auch aus Österreich. Die Wirkungen liegen hier bei rund 31 Mio. EUR Wertschöpfung, 412 VZÄ und 11 Mio. EUR an heimischen Abgaben. Der wichtigste BRICS-Staat ist hier China vor Indien.

Tabelle 13: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten von Österreich für Dienstleistungsexporte von Deutschland in die BRICS

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	7,10	5,64	12,79	17,57	3,87	46,97
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	4,78	3,86	8,09	11,71	2,63	31,06
Beschäftigung	74	60	127	183	41	485
VZÄ	63	51	108	155	35	412
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	1,69	1,34	2,82	4,10	0,93	10,87

Quelle: IHS, 2014.

2.2.3.6 Gesamteffekte

Zusammenfassend hat die Wirtschaftsverflechtung mit den BRICS-Staaten folgende ökonomische Bedeutung für Österreich: 7,29 Mrd. EUR an heimischer Wertschöpfung, 97.500 VZÄ und 2,7 Mrd. EUR an heimischen öffentlichen Abgaben. D.h., rund 2,63 % der heimischen Wertschöpfung wird durch die Verflechtung mit den BRICS bewirkt, und 2,71 % der Beschäftigten verdanken dieser ihren Arbeitsplatz.

Rund 65 % der Wertschöpfung werden durch österreichische Warenexporte, 22 % durch heimische Dienstleistungsexporte und 12 % durch die Verflechtung mit Deutschland bewirkt.

Tabelle 14: Ökonomische Effekte in Österreich aufgrund von Exporten in die BRICS

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika	BRICS
Exporte in Mio. EUR	1.024,73	5.682,54	844,19	3.860,95	651,87	12.064,28
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	593,66	3.435,53	542,48	2.333,42	389,00	7.294,10
Beschäftigung	8.412	55.204	8.149	36.244	5.726	113.735
VZÄ	7.320	46.912	7.041	31.246	4.959	97.478
Steuern und Abgaben in Mio. EUR	218,67	1.281,47	203,18	883,10	142,00	2.728,42

Quelle: IHS, 2014.

Die BRICS-Staaten fragen jedoch in Österreich primär Güter nach mit relativ geringer Wertschöpfungsquote – zwischen 57 % (Brasilien) und 65 % (Indien). Die Detailergebnisse stehen in Tabelle 15.

Tabelle 15: 1 Mio. EUR Exporte in die BRICS bewirken ...

	Wert- schöpfung	Beschäftigte	VZÄ	Steuern & Abgaben
Brasilien	575.479	8,1	7,1	210.982
Russland	593.141	9,5	8,1	217.744
Indien	647.908	9,7	8,4	242.153
China	615.857	9,8	8,4	234.042
Südafrika	602.102	8,9	7,7	218.576
BRICS	602.675	9,5	8,1	223.738

Quelle: IHS, 2014.

Bringt man nun für die BRICS-Staaten die Wertschöpfung einzelner Gütersektoren (vgl. Tabelle 38 und Tabelle 39 in Anhang B) in Verbindung mit den entsprechenden Exportquoten (Tabellen in Anhang B), so lassen sich folgende Schlussfolgerungen ableiten:

Jener Warenausschnitt, dessen Wertschöpfung in Österreich – ausgelöst durch Exportieren des Gutes in die Nicht-EU – am höchsten ist und gleichzeitig niedrige Exportquoten in den BRICS-Staaten aufweist, ist „Wasser und DL der Wasserversorgung“. Möglicherweise besteht hier auch erhöhter Bedarf in den BRICS-Staaten, da ja alle BRICS Gebiete aufweisen, die nicht ausreichend mit sauberem Trinkwasser versorgt sind (insbesondere Indien und Südafrika), wobei hier aber wahrscheinlich das Know-How, also die dahinter stehende Dienstleistung, wichtiger ist. Bei den Dienstleistungen sind es überwiegend persönliche Dienstleistungen wie „DL der Arbeitskräfteüberlassung“, „Erziehungs- und Unterrichtsdienstleistungen“, aber auch „Rechts- und Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungs-DL“ sowie „Finanzdienstleistungen“, deren Exporte kaum bzw. gar nicht in die BRICS-Staaten vorhanden sind, in Österreich allerdings eine hohe Wertschöpfung durch den Export dieser Dienstleistung im Allgemeinen aufweisen. Weitere Dienstleistungen, die vermutlich aufgrund ihrer Spitzenleistungen viel besser im Ausland vermarktbar wären, sind Gesundheitsdienstleistungen (die dann auch gleich zusätzliche touristische Effekte hätten) und Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen. Grundsätzlich werden mehr Waren als Dienstleistungen von Österreich in die BRICS-Staaten exportiert. Die Exportpotentiale der Dienstleistungen scheinen noch nicht voll ausgeschöpft sein.

2.3 Fazit

Der österreichische Außenhandel mit den BRICS-Staaten hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die vermehrte Außenhandelsverflechtung zwischen Österreich und den BRICS-Staaten ist unter anderem auf das starke Wachstum und die damit zunehmende Importnachfrage dieser Länder zurückzuführen. Der wichtigste Exportabnehmer von Waren unter allen BRICS-Staaten für Österreich ist Russland, während Österreich am meisten Waren aus China importiert. Während Österreich in die BRICS-Staaten mehr exportierte als importierte (positive Handelsbilanz), trifft für China das Gegenteil zu (negative Handelsbilanz).

Eine Analyse der Handelsstruktur nach Gütergruppen zeigt, dass das Handelsvolumen auf einige ausgewählte Güter konzentriert ist. Österreichs Unternehmen exportieren in die BRICS-Staaten vor allem Maschinen, elektrische Ausrüstungen sowie Metalle und Metallerzeugnisse, aber auch Pharmazeutische Erzeugnisse. Umgekehrt importiert Österreich vermehrt Bekleidung (vor allem aus Indien), Erdöl und Erdgas (Russland), Maschinen, elektrische Ausrüstungen sowie Datenverarbeitungsgeräte (vor allem aus Brasilien und China) und Kraftwagen und Kraftwagenteile (aus

Südafrika). Zu den wichtigsten Importen aus Südafrika und Brasilien zählen außerdem Nahrungs- und Futtermittel.

Es konnte gezeigt werden, dass die österreichischen Exporte in die BRICS-Staaten mit steigender Tendenz als Vorleistungen und weniger als Investitionen genutzt werden. Dies kann möglicherweise einerseits in Produktionsverlagerungen begründet liegen, indem Unternehmen ihre Produktionsstandorte direkt in die BRICS-Staaten verlagern, und sich die Exporte auf notwendige Vorleistungen aus dem Stammland reduzieren. Andererseits könnten auch die Kapitalstöcke in den BRICS mittlerweile ein hinreichendes Niveau für die aktuellen Produktionsstrukturen erreicht haben. Dies würde erklären, warum die Investitionsgüternachfrage relativ schwächer wächst.

Die größten Wertschöpfungseffekte durch Exporte Österreichs in die BRICS-Staaten ergeben sich durch die Waren-Exporte nach China und Russland, als größte Handelspartner der BRICS-Staaten. Insgesamt macht die heimische Wertschöpfung durch die Wirtschaftsverflechtung mit den BRICS Staaten 7,29 Mrd. EUR aus.

Deutschland – als wichtigster Außenhandelspartner Österreichs – stellt auch in den Außenhandelsbeziehungen mit den BRICS-Staaten einen wichtigen Handelspartner dar. Hohe Wertschöpfungssummen durch Vorleistungslieferungen Österreichs an Deutschland sind auf diese Handelsverflechtungen zurückzuführen. Damit exportiert Österreich auch mittelbar über deutsche Exporte in die BRICS-Staaten.

Aus Sicht der Wertschöpfung sollten vorwiegend Exporte forciert werden, die einen hohen heimischen Wertschöpfungsanteil haben. Dazu zählen vorwiegend Dienstleistungen, deren Exportpotenziale noch keineswegs voll ausgeschöpft sein dürften.

3 Abschätzung des Außenwirtschaftspotenzials, insbesondere des Exportpotenzials Österreichs in den BRICS-Staaten

Für den Inhalt verantwortlich: Institut für Höhere Studien (IHS)

Einleitung

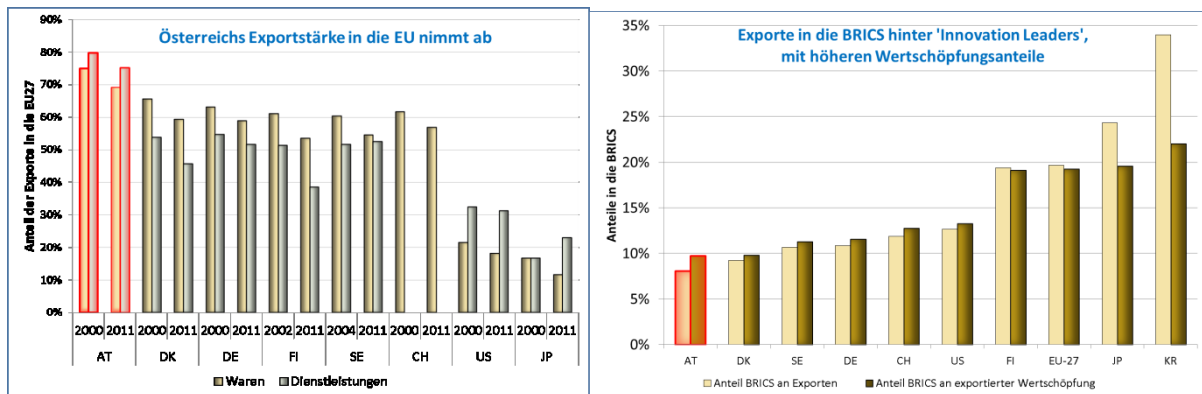
In diesem Kapitel wird eine Abschätzung des Außenwirtschaftspotenzials anhand verschiedener struktureller Charakteristika der österreichischen Außenwirtschaft vorgenommen. Diese Betrachtung ist somit komplementär zur Darstellung der direkten und indirekten Außenhandelsverflechtung Österreichs mit den BRICS-Staaten aus Kapitel 2. Zunächst wird dabei ein kompakter Überblick über die regionale Exportentwicklung (unter Berücksichtigung der Wertschöpfung im Außenhandel) gegeben. In einem zweiten Schritt erfolgt die Analyse der Außenhandelsposition Österreichs in den BRICS-Staaten mit Fokus auf den Wettbewerbseffekt, den Produkt- und den Marktstruktureffekt anhand einer CMS-Analyse. Weiters wird die österreichische Exportwirtschaft anhand verschiedener Strukturmerkmale wie Technologieniveau, Komplexität von Produkten und Dienstleistungen, Faktorintensität und Qualifikationsintensität beleuchtet. Dabei wird ein Vergleich mit innovativen europäischen Ländern einerseits und aufstrebenden zentraleuropäischen Nachbarstaaten andererseits vorgenommen. Der letzte Abschnitt dieses Kapitels rundet die strukturelle Analyse ab, indem spezifische Branchenvorteile Österreichs gegenüber einzelnen BRICS-Ländern herausgearbeitet werden.

3.1 Regionale Entwicklung österreichischer Exporte

Der Außenhandel Österreichs⁴⁷ ist von seiner geografischen Ausrichtung her nach wie vor auf die Europäische Union konzentriert. Allerdings weisen diese Märkte nur ein begrenztes Wachstumspotential auf, verglichen mit jenem der BRICS-Länder. Die Grafik links in Abbildung 11 zeigt die Bedeutung Österreichs als Exporteur von Waren und Dienstleistungen in die EU-27 im Vergleich zur Gruppe der europäischen ‚Innovation Leaders‘ (Dänemark, Deutschland, Finnland, Schweden, Schweiz) sowie zu den USA und Japan. Rund 70% der österreichischen Waren- und 75% der Dienstleistungsexporte haben ihr Ziel innerhalb der EU-27.

⁴⁷ In der folgenden Analyse werden Daten der Trade in Value Added (TiVA) Datenbank verwendet: TiVA ist das Resultat eines Gemeinschaftsprojekts der OECD und der WTO und ist eine Datenbank mit Indikatoren zum internationalen Handel auf Wertschöpfungsbasis. Ziel dieses Projektes war unter anderem, die indirekten Handelsverflechtungen - im Gegensatz zur traditionellen Bruttorechnung - integriert mit den direkten Verflechtungen darzustellen. Dies ermöglicht eine bessere Einschätzung insbesondere auch der Schwellenländer in ihrer weltwirtschaftlichen Bedeutung.

Abbildung 11: Exportanteile in die EU-27 2000, 2011; Export- und Wertschöpfungsanteile in die BRICS, 2009



Quelle: OECD – Trade in Commodities / Trade in Services Statistics (CH na); OECD/WTO - TiVA Statistics on Trade in Value Added, May 2013; IHS Darstellung

Die Darstellung rechts in Abbildung 11 zeigt die Kehrseite von Österreichs Ausrichtung auf den europäischen Markt: Der Exportanteil in die BRICS-Länder ist mit 8,1% (2009) relativ niedrig; die USA exportieren 12,7% ihrer Gesamtausfuhren in die BRICS, die EU-27 20% und Japan 24%.

Der Vergleich der Wertschöpfungsanteile⁴⁸ an Österreichs Exporten in die BRICS zeigt eine beachtenswerte strukturelle Facette auf. Der Wertschöpfungsanteil von Exporten aus Österreich übertrifft den eigentlichen Exportanteil um rund zwei Prozentpunkte, das ist der höchste Wert unter den dargestellten Ländern und Regionen. Dies dürfte eine Konsequenz der räumlichen und industriellen Nähe zu großen Unternehmen vor allem in Deutschland sein – aber auch zunehmend in anderen Ländern Zentraleuropas (Stehrer und Stöllinger, 2013) –, wobei österreichische Unternehmen über Vorleistungslieferungen (mit österreichischer Wertschöpfung) nach Deutschland bzw. Zentraleuropa in die BRICS-Länder exportieren. Im Gegensatz dazu weisen Japan und Südkorea sehr hohe Exportanteile in die BRICS auf – insbesondere durch ihre Nähe zu China. Die Wertschöpfungsanteile dieser beiden Länder sind allerdings vergleichsweise relativ gering.

3.2 Constant-Market-Shares Analyse

3.2.1 Methode

In diesem Abschnitt werden die Wettbewerbsfähigkeit und die Struktur der österreichischen Außenwirtschaft mit der Importentwicklung der einzelnen BRICS-Länder verglichen. Zur Anwendung kommt die Constant-Market-Shares Methode von Milana (1988)⁴⁹, die im Anhang detailliert erklärt wird.

⁴⁸ gemessen am Anteil inländischer Wertschöpfung in der Endnachfrage im Ausland. Mit zunehmender „vertical specialisation“, d.h. Wertschöpfung enthalten in Vorleistungen, die in „upstream“ Ländern entsteht, ist der ausländische Wertschöpfungsanteil in österreichischen Exporten gestiegen, und zwar zwischen 1995 und 2008 um 10 Prozentpunkte auf 35% (Stehrer und Stöllinger, 2013).

⁴⁹ Die Methode wurde bereits in der Studie über die Verflechtungen in der österreichischen Außenwirtschaft (Felderer et al., 2009) und in Skriner (2009) angewandt. In den beiden genannten Studien wurden die österreichischen Warenexporte mit den Importen der großen OECD-Länder und den wichtigsten Handelspartnern in Osteuropa verknüpft. Dabei wurde das statische Modell von Milana in ein dynamisches Modell umgewandelt, was eine Betrachtung im Zeitablauf erlaubt. In Ragacs et al. (2012) wurde untersucht, inwieweit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Exportwirtschaft von der Wechselkursentwicklung beeinflusst wird. Der Wettbewerbseffekt wurde als zeitabhängige Indexreihe dargestellt und dem Wechselkurs gegenübergestellt. Die oben genannten Studien bilden den Ausgangspunkt für dieses Forschungsvorhaben.

Die Datenquelle ist die UN COMTRADE Statistik⁵⁰ Dazu wurden die österreichischen Exporte nach neun Warengruppen⁵¹ und nach Partnerländern betrachtet. Die Zielländer für österreichische Warenexporte werden mit jenen Ländern verknüpft, die auch in die BRICS-Länder exportieren. So können die Handelsströme über Drittländer in der Analyse berücksichtigt werden. Auch die Importe der einzelnen BRICS-Länder wurden nach Herkunftsland und nach Produktgruppen zerlegt.

Die CMS-Analyse wurde für den Beobachtungszeitraum 1996 bis 2012 durchgeführt. Aus den einzelnen Ergebnissen, bzw. Effekten wurden zeitabhängige Indizes mit dem Basisjahr 1996 gebildet. Die Indexreihe über den „Gesamteffekt“ vergleicht die Marktanteilsentwicklung der österreichischen Warenexporte mit der Importentwicklung der BRICS-Länder. Die anderen Indexreihen veranschaulichen die Veränderungen der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit („Wettbewerbseffekt“) sowie der regionalen Exportstruktur („Marktstruktureffekt“) bzw. der Produktstruktur österreichischer Exporte („Produktstruktureffekt“). Der Verlauf der einzelnen Indexreihen wird in Abbildung 12 dargestellt.

3.2.2 Ergebnis

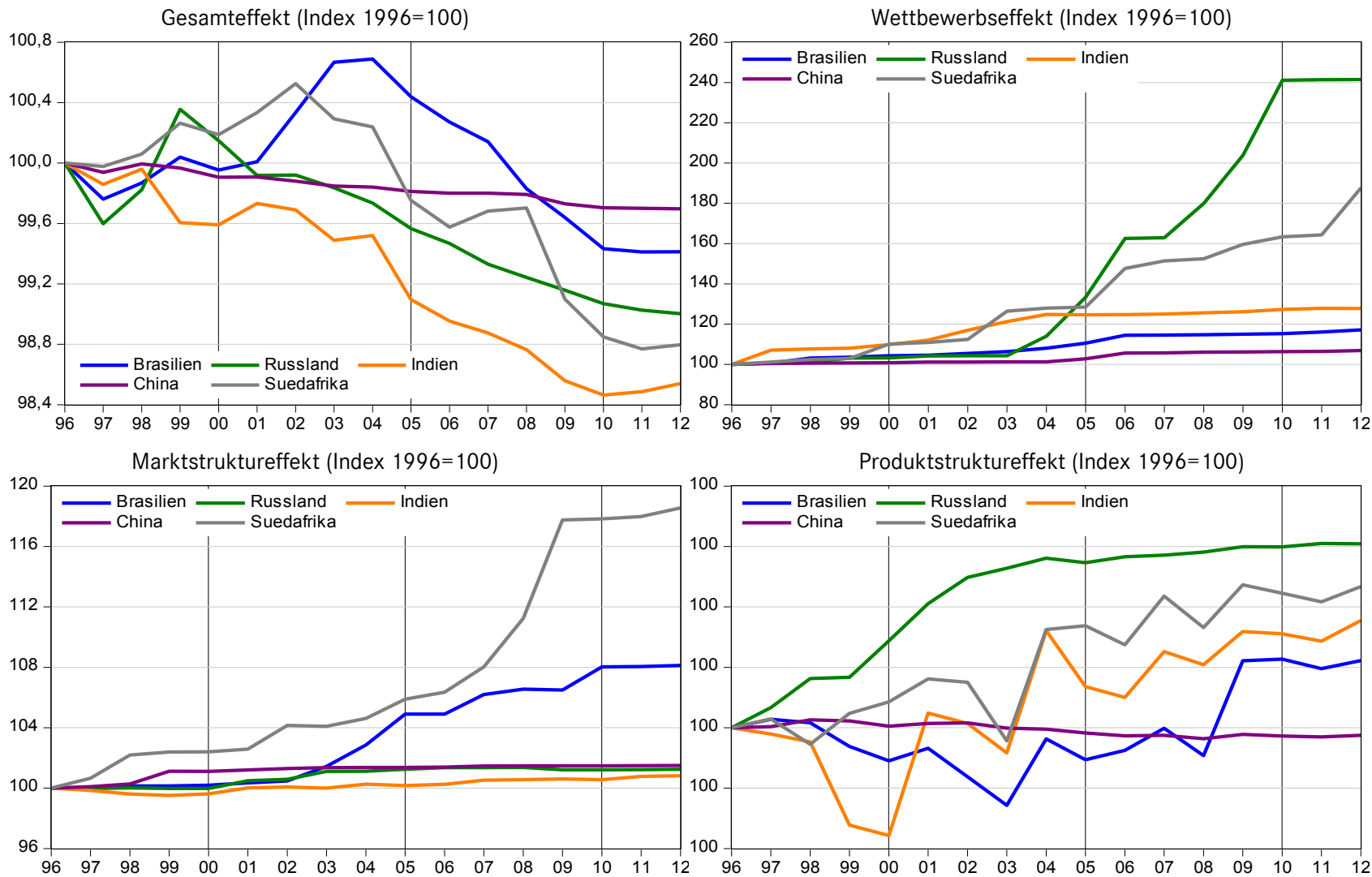
Der **Gesamteffekt** misst die Veränderungen des Anteils der österreichischen Exporte an den gesamten Importen der Referenzländer im Aggregat. Abbildung 12 zeigt, dass die österreichischen Exporte zwischen 1996 und 2012 insgesamt langsamer als die Importnachfrage der BRICS gewachsen sind. In den Jahren 2003 bis 2008 verzeichneten alle BRICS ein starkes Wirtschaftswachstum, das von einer belebten Importtätigkeit begleitet wurde. Mit Ausnahme von China waren die Importzuwachsraten der BRICS in den Folgejahren der Wirtschaftskrise 2008-09 jedoch deutlich gedämpft, was auf wirtschaftliche Probleme in den betroffenen Ländern zurückzuführen ist. Es ist erkennbar, dass ab dem Jahr 2010 der Anteil der österreichischen Exporte gemessen an den Importen der BRICS zumindest nicht mehr weiter abgenommen hat.

Zerteilt man den sogenannten Gesamteffekt in seine Einzelkomponenten, so sagt der **Wettbewerbseffekt** aus, inwieweit die Exportwirtschaft eines Landes in der Lage ist, ihre Marktposition aufgrund von Wettbewerbsfaktoren zu verändern. Dies kann auf preisliche und/oder auf nicht-preisliche Einflussgrößen zurückgeführt werden. Die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exporte im Vergleich zur Importnachfrage der BRICS hat sich im Zeitraum 1996 bis 2012 generell verbessert, insbesondere ist gegenüber den rohstoffreichen Ländern Russland und Südafrika eine deutliche Stärkung der Position Österreichs zu verzeichnen. In beiden Ländern ist die positive Indexentwicklung auf nicht-preisliche Wettbewerbsfaktoren zurückzuführen. Dies ist das Ergebnis einer weiterführenden quantitativen Analyse, die im Detail in Anhang C erklärt wird.

⁵⁰ Quelle: FIW-Datenbank. Die Größen für die weiterführenden zeitabhängigen Analysen basieren auf Datenreihen aus nationalen Quellen und dem OECD Wirtschaftsausblick, bereitgestellt von Thomson Reuters Datastream.

⁵¹ Warengruppen (SITC-Einsteller): Lebensmittel und lebende Tiere; Getränke und Tabak, Rohstoffe (ohne Rohöl); Brennstoffe und Energie; Öle und Fette; chemische Erzeugnisse; Fertigwaren; Maschinen und Fahrzeuge; sonstige Fertigwaren

Abbildung 12: Ergebnisse der CMS-Analyse



Quelle: UN COMTRADE, IHS-Berechnungen.

In dieser Analyse wurde der Einfluss von Inflation und dem bilateralen, nominellen Euro-Wechselkurs im jeweiligen BRICS-Land und der Exportpreisentwicklung, Lohnstückkosten und Produktivität in der österreichischen Wirtschaft untersucht. Die Analyse hat ergeben, dass in Bezug auf Brasilien die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportwirtschaft bei einer steigenden Inflation in Brasilien und bei einem steigenden Real gegenüber dem Euro profitiert. In der österreichischen Wirtschaft dämpfen die steigenden Exportpreise die Wettbewerbsfähigkeit am brasilianischen Markt, durch Steigerungen in der Arbeitsproduktivität können diese Nachteile jedoch abgefedert werden. In Bezug auf Indien führen sinkende Lohnstückkosten in Österreich zu einem Anstieg der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Außenwirtschaft. Für die anderen Länder konnten bei den ausgewählten erklärenden Größen keine signifikanten Zusammenhänge festgestellt werden. Die Schätzergebnisse der Gleichungen für die einzelnen Länder werden im Anhang C in Tabelle 44: **Wettbewerbseffekt, Schätzergebnisse** angeführt.

Der **Marktstruktureffekt** misst jene Wirkungen, die von der geographischen Gliederung der Exporte eines Landes ausgehen. Wächst ein Markt, mit dem auch die österreichische Exportwirtschaft enge Handelsbeziehungen pflegt, so führt dies zu einem Anstieg des Marktstruktureffekts. Dieser hat in Vergleich mit Südafrika und Brasilien in den Jahren 2003 bis 2008 besonders stark zugenommen. In diesem Zeitraum verzeichneten beide Länder eine hohe Dynamik im Wirtschaftswachstum. Die weiterführende quantitative Analyse hat ergeben, dass das Wirtschaftswachstum in Brasilien und Russland einen positiven Einfluss auf den jeweiligen Marktstruktureffekt hat. In der südafrikanischen Wirtschaft verschlechtert sich seit 2003 die Außenbilanz. Für die österreichische Außenwirtschaft bedeutet jedoch eine starke Importnachfrage im Südafrika verbesserte Exportchancen, und dies spiegelt sich in einem Anstieg des Marktstruktureffekts wider. Die Schätzergebnisse der Gleichungen für die einzelnen Länder werden im Anhang C in Tabelle 45: **Marktstruktureffekt, Schätzergebnisse** angeführt.

Der **Produktstruktureffekt** erklärt den Einfluss des Produktangebots auf die Exporte eines Landes. Wächst die Nachfrage nach jenen Produktgruppen in den Referenzländern, die auch im Angebot der österreichischen Exportwirtschaft ein großes Gewicht haben, so führt dies zu einem Anstieg des Produktstruktureffekts. Die Produktpalette der österreichischen Exportwirtschaft wird in Russland, Südafrika und Indien stark nachgefragt. Ab 2003 verbessert sich der Produktstruktureffekt auch in Bezug auf den brasilianischen Markt. Im Falle Chinas wird offensichtlich, dass sich seit 1996 keine bessere Übereinstimmung der Produktstruktur österreichischer Exporte mit der chinesischen Importstruktur eingestellt hat. In der weiterführenden Analyse wurde getestet, ob die Entwicklung des Produktstruktureffekts auf die Konsum- und/oder auf die Investitionsnachfrage im Referenzland zurückzuführen ist. Die Untersuchung hat nur für Brasilien ein signifikantes Ergebnis ergeben. Der Produktstruktureffekt steigt, wenn in Brasilien der private Konsum zunimmt. Die Schätzergebnisse der Gleichungen für die einzelnen Länder werden im Anhang C in Tabelle 46: **Produktstruktureffekt, Schätzergebnisse** angeführt.

3.3 Exportpotenziale im Kontext der österreichischen Exportstruktur

Exportstruktur und Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft stehen in einem engen Zusammenhang: Reiche Volkswirtschaften exportieren komplexere, technologisch anspruchsvollere und humankapitalintensivere Produkte. Die Untersuchungen zur österreichischen Außenhandelsstruktur weisen seit langem auf eine relativ geringe Technologieintensität der österreichischen Exporte hin

(Hutschenreiter und Peneder 1997, Reinstaller und Sieber 2012). Dieser Befund korrespondiert mit einer Wirtschaftsstruktur, die traditionell eine starke Position im mittleren Technologiesegment aufweist. Allerdings sind die Unternehmen der charakteristischen Branchen dieser Technologiekategorie (wie etwa der Maschinenbau) in Österreich relativ innovationsaktiver als in anderen Staaten. Trotzdem könnte es sich hierbei um ein zunehmend hart umkämpftes Technologie- bzw. Marktsegment handeln (Tichy 2007). Insbesondere einige mittelosteuropäische Staaten drängen mit niedrigen Lohnkosten in diese Marktsegmente vor. Abgesehen davon verfolgt China eine stark interventionistische Strategie des technologischen Upgradings seiner Produktionsstrukturen und könnte in zunehmendem Maße Importe durch heimische Produktion substituieren. Daher wäre aus volkswirtschaftlicher Perspektive ein weiterer Strukturwandel der österreichischen Exporte in die BRICS in Richtung höherwertiger, technologieintensiverer Güter vorteilhaft (Reinstaller und Sieber 2012).

Eine Analyse der Außenhandelsstruktur gibt jedoch nur indirekte Hinweise auf aktuelle oder zukünftige Exportchancen. Demgegenüber reflektieren Marktanteile und deren Veränderung über die Zeit unmittelbar die Außenhandelsperformance einer Ökonomie. Daher sollten Strukturdaten stets vor dem Hintergrund von Marktanteilsentwicklungen betrachtet werden.

Im Folgenden wird zunächst ein kurzer Überblick über Marktanteilsentwicklungen gegeben und daran anschließend eine Analyse der Exporte Österreichs in Bezug auf vier Merkmale vorgenommen: Technologieintensität, Komplexität, Faktorintensität und Qualifikationsintensität. Die Details zu den Klassifikationen werden in Anhang C dargestellt. Als Vergleichsländer werden zwei Gruppen europäischer Länder herangezogen: Erstens die Gruppe der Innovationsführer (Dänemark, Finnland, Schweden, Schweiz) und zweitens einzelne MOEL (Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn).

3.3.1 Marktanteile

Tabelle 16 zeigt die Entwicklung der Marktanteile Österreichs an den Gesamtexporten der OECD-Staaten in die BRICS-Länder im internationalen Vergleich. Der Marktanteil Österreichs reduzierte sich von 1,01% im Jahr 1995 auf 0,92% 2011. Abgesehen von der Schweiz verzeichneten die Innovationsführer deutlich stärkere Marktanteilsverluste, während die MOEL (mit Ausnahme Sloweniens) - ausgehend von niedrigeren Niveaus - Marktanteile gewinnen konnten. Interessante Zusatzinformationen liefern die letzten beiden Spalten in Tabelle 16, in denen der Marktanteil in Relation zum Bevölkerungsanteil (1995 und 2011) gesetzt wird. Wenn der Wert größer als 1 ist, exportiert das Land mehr, als aufgrund seiner Größe zu erwarten wäre. Österreich konnte demnach seinen mit dem Bevölkerungsanteil normierten Marktanteil ausbauen, was keinem einzigen Land der Innovationsführergruppe in diesem Ausmaß gelang. Allerdings bleibt diese Verhältniszahl weiterhin niedriger als jene Schwedens, Finnlands oder der Schweiz; nur Dänemark exportiert größtenteils weniger in die BRICS als Österreich.

Tabelle 16: Entwicklung der Exportanteile einzelner europäischer Länder und Ländergruppen an den OECD-Gesamtexporten in die BRICS-Staaten, 1995 und 2011

	Marktanteil 1995	Marktanteil 2011	Rang 1995	Rang 2011	Marktanteil/ Bevölkerungs- anteil 1995	Marktanteil/Bevölkerungs- anteil 2011
Österreich	1,01	0,92	16	19	1,41	1,46
Dänemark	0,85	0,49	19	24	1,81	1,23
Schweden	1,74	1,26	13	14	2,19	1,92
Finnland	1,75	1,06	12	17	3,82	3,84
Schweiz	1,63	1,64	14	13	2,58	2,31
Tschechien	0,50	0,71	24	21	0,54	0,66
Ungarn	0,51	0,56	23	23	0,55	0,64
Polen	0,87	0,96	18	18	0,25	0,31
Slowakei	0,24	0,43	28	27	0,51	0,65
Slowenien	0,19	0,11	31	31	1,07	0,84
Innovationsführer	5,98	4,44	-	-	2,54	1,95
MOEL	2,31	2,77	-	-	0,39	0,52

Quelle: COMTRADE

Marktanteil: Anteil der jeweiligen Länder/ Ländergruppen an den Gesamtexporten der OECD-Staaten in die BRICS

Rang: Gibt den Rang eines Landes nach der Höhe der Exportwerte an (in Bezug auf die Exporte aller OECD-Staaten in die BRICS-Staaten)

Marktanteil/ Bevölkerungsanteil: Wenn der Wert größer als 1 ist, exportiert das Land mehr, als aufgrund seiner Größe zu erwarten wäre.

3.3.2 Exportstruktur nach Technologieniveau

Die Exportstruktur Österreichs nach Technologieniveau im internationalen Vergleich ist in Tabelle 17 dargestellt. Die wesentlichen Entwicklungen aus österreichischer Sicht bestehen in einer Zunahme des Anteils an High-Tech Exporten und einer Abnahme an Low-Tech Ausfuhren. Der Anteil an High-Tech Exporten ist mit 23% deutlich niedriger als jener der Innovationsführer (28%), aber höher als jener der MOEL (21%). In diesem Sinne kann von einer nach wie vor bestehenden Technologielücke auch bei den BRICS-Exporten gesprochen werden. Allerdings zeigt der High-Tech Exportanteil Österreichs eine steigende Tendenz und verweist auf mögliche weitere Wachstumspotenziale in der Zukunft. Die Tabelle zeigt ebenfalls, dass die MOEL zunehmend in das Medium-High Technologie Segment vordringen (Exportanteil 1995: 28 %; Exportanteil 2011: 52 %), das traditionell stark von Österreich besetzt ist.

Tabelle 17: Exportanteile in die BRICS nach Technologieniveau und Ländergruppen
in Prozent der Gesamtexporte des jeweiligen Landes im betreffenden Jahr

		Österreich	MOEL	Innovationsführer
High-Tech	1995	17	13	24
	2000	20	18	38
	2005	18	19	33
	2011	23	21	28
Medium High-Tech	1995	51	28	47
	2000	52	36	40
	2005	54	41	43
	2011	49	52	46
Medium Low-Tech	1995	16	13	9
	2000	12	16	8
	2005	13	19	11
	2011	15	15	11
Low-Tech	1995	17	45	20
	2000	17	30	14
	2005	16	21	14
	2011	13	12	15

Quelle: OECD STAN Datenbank.

3.3.3 Exportstruktur nach Komplexität

Komplexität ist ein wichtiges Merkmal von Verfahren und Gütern. Aus wirtschaftspolitischer Perspektive ist damit die Hoffnung verknüpft, dass die Nachahmung komplexer Güter schwieriger ist als jene von einfachen. Die Klassifikation nach Komplexität berücksichtigt - in Anlehnung an Reinstaller und Sieber (2012) - die 30 meistgehandelten Industrieprodukte im Jahr 1995. Gemäß Tabelle 18 blieb der Anteil der BRICS-Exporte Österreichs in der Kategorie „Verfahren und Produkt komplex“ zwischen 1995 und 2011 weitgehend konstant. 2011 lag damit der Anteil unter jenem der Innovationsführer und interessanterweise deutlich unter jenem der MOEL. Der Anteil Österreichs bei Gütern der Klasse „Verfahren einfach und Produkt einfach“ nahm ab, und jener der Kategorie „Verfahren komplex, Produkt einfach“ hat sich erhöht. Insgesamt zeigt diese Klassifikation vor allem einen rasanten Strukturwandel in den MOEL in Richtung komplexer Produkte und Verfahren. Dies verdeutlicht, dass die österreichische Exportwirtschaft mit zunehmender Konkurrenz aus den MOEL zu rechnen hat.

Tabelle 18: Exportstruktur nach Komplexität der Verfahren und Güter in die BRICS-Länder
in Prozent der Gesamtexporte des jeweiligen Landes im betreffenden Jahr

		Österreich	MOEL	Innovationsführer
Verfahren komplex, Produkt komplex	1995	64	42	69
	2000	77	64	80
	2005	63	66	76
	2011	64	82	68
Verfahren komplex, Produkt einfach	1995	20	14	21
	2000	14	19	16
	2005	17	20	21
	2011	24	10	28
Verfahren einfach, Produkt einfach	1995	16	44	9
	2000	9	18	4
	2005	20	14	3
	2011	13	9	4

Quelle: COMTRADE.

3.3.4 Exportstruktur nach Faktorintensität

Tabelle 19 zeigt eine Exportklassifikation nach dominanten Faktorinputkombinationen nach Peneder (2002, siehe Tabelle 50 in Anhang C). Österreichs Anteil an traditionellen Exporten in die BRICS-Staaten nahm zwischen 1999 und 2011 von 42% auf 38% ab, ist aber nach wie vor höher als jener der MOEL sowie der Innovationsführer. Während der Anteil der arbeitsintensiven Industrieexporte der MOEL und der Innovationsführer in die BRICS 2011 auf demselben Niveau wie 1998 lag, stieg dieser bei den österreichischen Ausfuhren von 10% auf 13% an. Demgegenüber zeigt sich bei den österreichischen Technologieexporten kein Wachstumstrend, und der Anteil ist im Jahr 2011 niedriger als in den Vergleichsländergruppen. Die relativ hohe Bedeutung der traditionellen und arbeitsintensiven Industrien passt in die These von der „Technologielücke“ Österreichs. Andererseits wäre es auch nicht angebracht, hier nur eine Schwäche zu sehen. Eine Analyse nach Unit-Values für die einzelnen Industrien der beiden Industriegruppen zeigte, dass Österreich bei 23 von den insgesamt 24 traditionellen Industrien höhere Unit-Values als die MOEL aufweist.⁵² Bei den insgesamt 21 arbeitsintensiven Industrien verfügt Österreich bei 16 bzw. 12 Industrien über höhere Unit-Values als die Innovationsführer bzw. die MOEL. Demnach lässt sich feststellen, dass die starke Positionierung Österreichs in der traditionellen und arbeitsintensiven Industrie durch eine höhere Qualität der Güter erklärbar ist. Diese Wettbewerbsposition ist solange nicht gefährdet, als die Unternehmen in diesen Industrien auch in Zukunft einen Qualitätsvorsprung halten können.

⁵² Unter Unit-Values versteht man den Wert einer gehandelten Ware pro Gewichtseinheit: Exportwert in Euro/ Exportgewicht in kg. Diese Maßzahl wird in der Außenhandelsanalyse als Proxy für die Produktqualität der gehandelten Güter verwendet.

Tabelle 19: Exportstruktur nach Faktorintensität

in Prozent der Gesamtexporte des jeweiligen Landes im betreffenden Jahr

		Österreich	MOEL	Innovationsführer*
Traditionelle Industrie	1999	42	27	28
	2002	38	30	35
	2005	37	35	30
	2008	39	29	34
	2011	38	25	33
Arbeitsintensive Industrie	1999	10	10	5
	2002	8	12	7
	2005	10	10	6
	2008	12	12	6
	2011	13	10	5
Kapitalintensive Industrie	1999	8	14	14
	2002	8	12	17
	2005	9	13	18
	2008	11	13	17
	2011	11	15	24
Marketingorientierte Industrie	1999	9	27	9
	2002	9	19	9
	2005	8	15	6
	2008	8	10	7
	2011	8	10	8
Technologieintensive Industrie	1999	32	22	44
	2002	38	27	33
	2005	36	26	40
	2008	30	36	36
	2011	30	40	31

Anmerkung: *Innovationsführer ohne Schweiz.

Quelle: COMEXT.

3.3.5 Exportstruktur nach Qualifikationsintensität

Tabelle 20 zeigt die Entwicklung der Exporte in die BRICS-Staaten nach dem Qualifikationsniveau der exportierenden Industrie nach der Klassifikation von Peneder (2002). Österreich konnte zwischen 1999 und 2011 seinen Anteil an Exporten mit hohem Qualifikationsniveau von 39 % auf 44 % erhöhen, was gleichzeitig auch der höchste Anteil unter den Vergleichsländergruppen ist. Interessanterweise lagen auch die Innovationsführer mit 31 % im Jahr 2011 deutlich hinter Österreich. Zugenommen hat auch der Anteil von Gütern mit niedrigem Qualifikationsniveau der relevanten Industrien. Auch hier positioniert sich Österreich etwas besser als die MOEL bzw. die Innovationsführer. Eine Analyse der Unit-Values könnte diese starke Performance Österreichs in diesem Segment erklären: Österreich weist gegenüber den Innovationsführern bzw. den MOEL bei 35 bzw. 36 der insgesamt 40 Industrien mit niedrigem Qualifikationsniveau höhere Unit-Values auf (siehe Tabelle 51 in Anhang C). Es ist damit offensichtlich, dass die österreichischen Exporteure in einzelnen Branchen Güter mit überdurchschnittlicher Produktqualität exportieren, die tendenziell durch ein eher geringes Qualifikationsniveau gekennzeichnet sind.

Tabelle 20: Exportstruktur nach Qualifikationsintensität
in Prozent der Gesamtexporte des jeweiligen Landes im betreffenden Jahr

		Österreich	MOEL	Innovationsführer
Hohes Qualifikationsniveau	1999	39	20	19
	2002	49	22	27
	2005	46	25	26
	2008	42	23	30
	2011	44	23	31
Mittleres Qualifikationsniveau	1999	46	39	68
	2002	36	48	57
	2005	35	49	59
	2008	38	59	56
	2011	37	61	51
Niedriges Qualifikationsniveau	1999	15	40	13
	2002	15	30	16
	2005	19	27	15
	2008	20	18	15
	2011	19	17	18

Quelle: COMEXT.

3.4 Exportspezialisierung und komparative Vorteile Österreichs in Bezug auf die BRICS-Staaten

Um eine erste Einschätzung zur Frage „In welchen Wirtschaftssektoren liegen Österreichs Chancen für Exporte an die BRICS?“ zu geben, soll eine Gegenüberstellung der relativen Exportvorteile Österreichs mit den Importintensitäten der einzelnen BRICS-Länder vorgenommen werden. Ein Vergleich mit der sektoralen Importquote⁵³ der einzelnen BRICS-Länder rundet die Ausführungen ab. Tabelle 21 weist die Ergebnisse aus. Für die Messung der Exportstärke eines Sektors im jeweiligen Land werden von der OECD berechnete RCA-Werte⁵⁴ ausgewiesen (in diesem Fall: Österreich, Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika). Bei einem RCA-Wert über 1 besteht eine relative Exportstärke eines Sektors im betreffenden Land. Die erste Zeile der Tabelle enthält die RCA-Werte Österreichs in den betrachteten Sektoren. Für die Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie, für die Holz-, Papier- und Druckmittelindustrie, die Metallindustrie, den Maschinenbau, den Bereich Verkehrsanlagen und -geräte sowie bei „sonstiger Anfertigung und Recycling“ sind die jeweiligen Werte größer als eins und werden deshalb fett hervorgehoben. Die RCA-Werte der einzelnen Sektoren in den BRICS-Staaten sind zum Vergleich darunter angeführt. Ist der Wert eines bestimmten Sektors in einem bestimmten BRICS-Land kleiner als der österreichische Wert im betreffenden Sektor, so besteht ein komparativer Vorteil des österreichischen Sektors gegenüber jenem im betreffenden BRICS-Land. Der entsprechende Wert wird daher in der Tabelle unterstrichen. In einem dritten Schritt werden die einzelnen Sektorwerte der BRICS-Staaten farblich unterlegt, abhängig von der Höhe des Importanteils (vgl. dazu Tabelle 53 in Anhang C). Dies akzentuiert die Betrachtung zusätzlich: Wenn die relative Wettbewerbsfähigkeit eines österreichischen Sektors hoch und gleichzeitig der Importanteil von Produkten dieses Sektors in einem

⁵³ Anteil der Importe eines Sektors an den Gesamtimporten des Landes.

⁵⁴ *Revealed comparative advantage* (RCA) wird durch den Balassa-Indikator $RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{it}) / (X_{nj}/X_{nt})$ gemessen, wobei X_{ij} = Exporte aus Land i (i = Österreich, Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) von Produkt/Dienstleistung j (t = Total). Die Gesamtzahl der Länder, mit welchen der Exportanteil eines Sektors für das jeweilige Land verglichen wird, ist 57, davon 34 OECD-Mitglieder und 23 Nicht-OECD-Mitglieder.

BRICS-Land ebenfalls hoch ist, so lässt dies Rückschlüsse auf ein hohes Marktpotenzial und gute Exportchancen Österreichs zu.

Tabelle 21: Sektorale Exportspezialisierung Österreichs und der BRICS-Staaten (gemessen an RCA-Werten) und Importbedarf der BRICS, 2009

	Nahrungsmittel, Getränke/Tabak	Textilien, Kleidung	Holz, Papier, Druckmaterial	Chemische und nicht-metallische Erzeugung	Metall und Metallprodukten	Maschinen und Anlagen	Electrische und Optik-Geräte	Verkehrsanlagen und -Geräte	Sonstige Anfertigung; Recycling
Österreich	1,102	0,452	2,343	0,709	1,531	1,547	0,538	1,071	1,187
Brasilien	3,858	0,540	<u>1,420</u>	0,862	1,619	<u>0,564</u>	0,272	<u>1,023</u>	<u>0,249</u>
China	<u>0,342</u>	2,612	<u>0,537</u>	0,508	<u>0,843</u>	<u>0,839</u>	1,821	<u>0,328</u>	1,591
Indien	<u>0,636</u>	1,935	<u>0,334</u>	0,741	<u>0,865</u>	<u>0,406</u>	0,817	<u>0,480</u>	6,905
Russland	<u>0,460</u>	0,058	<u>1,573</u>	1,850	2,938	<u>0,985</u>	0,172	<u>0,238</u>	<u>0,087</u>
Südafrika	1,306	0,296	<u>1,547</u>	1,002	3,405	n.a.	0,125	1,170	1,417
Anmerkungen:	Importquote	niedrig (<5 %)							
		mittel (5 - 10 %)							
		hoch (> 10 %)							

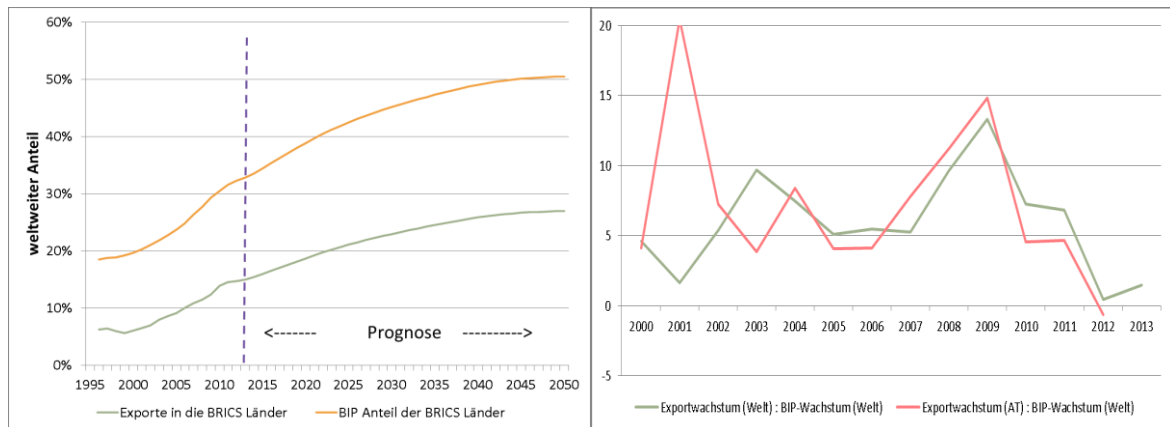
Quelle: OECD/WTO, RCA; Gross Imports. TiVA, May 2013; IHS, Methodik und Darstellung

Gemäß Tabelle 21 bestehen Wettbewerbsvorteile der österreichischen Sektoren Holz, Papier und Druckmaterial gegenüber allen BRICS-Staaten: Der österreichische RCA-Wert ist sehr hoch und übertrifft die Werte aller Vergleichsländer. In den Bereichen Maschinen & Anlagen sowie Verkehrsanlagen und -geräte besteht ebenfalls ein Wettbewerbsvorteil gegenüber den BRICS-Staaten, und zudem ist der Importanteil relativ hoch (beispielsweise Maschinen & Anlagen in Russland bzw. Verkehrsanlagen und -geräte in Russland und Brasilien). Bei Metall & Metallprodukten besteht gegenüber China und Indien ein gewisser Wettbewerbsvorteil, der auf einen mittleren Importanteil dieser beiden Länder trifft. Gegenüber Russland ist darüber hinaus der Bereich Nahrungsmittel/Getränke/Tabak noch interessant, da sowohl der russische RCA-Wert weit unter eins liegt und Österreich hier einen relativen Wettbewerbsvorteil aufweist.

3.5 Zukunftspfade für den österreichischen Außenhandel in Bezug auf die BRICS-Dynamik

Als Grundlage für die zukünftige Entwicklung des Außenhandels mit den BRICS dienen langfristige BIP-Prognosen⁵⁵ der OECD (2013a). Im linken Teil von Abbildung 13 sind einerseits der Anteil des BIP der BRICS-Staaten an der Weltwirtschaft und andererseits der Exportanteil des Rests der Welt in die BRICS-Staaten dargestellt. Laut Prognosen der OECD ist bis 2040 mit einem Anstieg des BIP-Anteils der BRICS Länder von derzeit rund einem Drittel auf die Hälfte bis 2050 zu rechnen. In ähnlicher Weise dürfte auch der Exportanteil der Welt in die BRICS-Staaten ansteigen, ausgehend von derzeit ca. 15 % auf etwa 28 % 2050.

⁵⁵ Datenbank mit jährlichen Daten bis 2060.

Abbildung 13: Wirtschaftsprognose und Exporte in die BRICS; Dynamik der letzten Jahrzehnte

Quelle: OECD, Long-term Baseline Projections, June 2013; UNCTAD, Merchandise Trade Matrix; IHS Berechnung und Darstellung.

Der rechte Teil von Abbildung 13 zeigt das Verhältnis von weltweitem Exportwachstum zu weltweitem BIP-Wachstum und vergleicht dies mit dem Verhältnis von österreichischem Exportwachstum zu weltweitem Wirtschaftswachstum. Es ist ersichtlich, dass sich die beiden Verhältniszahlen seit 2004 in etwa ähnlicher Weise entwickelt haben. Im Jahr 2013 betrug das Verhältnis von weltweitem Exportwachstum zu Weltwirtschaftswachstum ca. 2. Diese sogenannte „Weltexportquote“ bildet die Grundlage für die Entwicklung von drei Projektionspfaden für die künftige Entwicklung der österreichischen Exportquote, die im Folgenden kurz dargestellt werden:

- **Projektionspfad 1: „BIP-konformes Exportwachstum“:**
Unter dieser Basisbenchmark-Annahme entwickeln sich die österreichische Exporte in die BRICS-Staaten im gleichen Tempo wie die Weltwirtschaft.
- **Projektionspfad 2: „Stagnierender Exportanteil“:**
In dieser pessimistischen Projektion können Österreichs Exporteure das dynamische Wachstum der BRICS-Länder ‚verpassen‘: Hier wird unterstellt, dass das Exportwachstum lediglich mit derselben Rate wächst wie das BIP der nicht-BRICS-Länder und dass der zukünftige Exportanteil Österreichs in die BRICS-Staaten konstant auf 6,7 Prozent⁵⁶ bleibt.
- **Projektionspfad 3: „BIP-Plus Exportwachstum“:**
Die österreichische Exportwachstumsrate in die BRICS-Länder steigt in den Jahren 2014 bis 2025 vom Zweifachen auf das Vierfache der prognostizierten Weltwirtschaftswachstumsrate, um sich danach bis 2040 wieder langsam der Rate des Wirtschaftswachstums anzunähern. Nach 2040 expandieren die Exporte in die BRICS-Staaten im Gleichschritt mit dem Weltwirtschaftswachstum, d.h. dass ein diesbezüglicher „Catching-up-Effekt“ feststellbar ist, im Zuge dessen die österreichische Exportwirtschaft an Marktanteilen in den BRICS-Ländern gewinnt⁵⁷ und der nach 2025 langsam ausläuft.

Die unterschiedlichen Auswirkungen auf die österreichische Exportquote in diesen drei Projektionen sind in den Spalten rechter Hand (2017 - 2035) in Tabelle 22 dargestellt. Bislang verdoppelte sich Österreichs Exportquote seit Mitte der 1990er Jahre auf rund 52% in 2012. Schon um 2020 könnte die

⁵⁶ Referenzjahr diesbezüglich ist 2012.

⁵⁷ Tatsächlich hat in den letzten Jahren das Exportwachstum der BRICS-Länder zumeist das BIP-Wachstum weit übertroffen, oft um mehr als einen Faktor von 5, sowohl für Österreich als auch weltweit – vgl. rechten Teil der Abbildung 13.

Exportquote um 5 bis 6 Prozentpunkte nach oben oder unten von der Benchmark-Prognose (Projektionspfad 1) abweichen. Um 2035 herum, also in ca. 20 Jahren, könnte eine fehlende „strukturelle Anpassung“⁵⁸ (wie im Projekionspfad 2 dargestellt) den potenziellen Verlust von bis zu 20 Prozentpunkten in Österreichs Exportquote – im Vergleich zu dem nicht unrealistischen Projekionspfad 3 – zur Folge haben.

Tabelle 22: Entwicklung von Österreichs Exportquote – Drei Projekionspfade bezüglich BRICS Dynamik

Exporte : BIP in %	1996	2002	2008	2009	2012	2017	2020	2025	2030	2035
Sz1: BIP-konform Exportwachstum						58%	62%	68%	74%	79%
Sz2: Stagnierender Exportanteil	25.9%	28.0%	57.4%	45.4%	51.8%	55%	56%	58%	60%	62%
Sz3: BIP-Plus Exportwachstum						62%	67%	75%	78%	82%

Quelle: OECD, Long-term Baseline Projections, June 2013; UNCTAD, Merchandise Trade Matrix: IHS, Projekionspfad-Modellrechnung.

Die Exportquote in die BRICS-Länder⁵⁹ entwickelt sich nach den genannten Szenarien wie in Tabelle 23 dargestellt. Im Jahr 1996 lag die Exportquote in die BRICS bei 0,7% und diese stieg bis 2012 auf 3,4%. Abhängig von den genannten Szenarien werden diese bis ins Jahr 2035 auf zwischen 4,0% und 5,3% steigen.

Tabelle 23: Entwicklung von Österreichs Exportquote in die BRICS – Drei Projekionspfade bezüglich BRICS Dynamik

Exportquote AT ---> BRICS										
Exporte: BIP in %	1996	2002	2008	2009	2012	2017	2020	2025	2030	2035
Sz1: BIP-konform Exportwachstum						3,8%	4,1%	4,4%	4,8%	5,2%
Sz2: Stagnierender Exportanteil	0,7%	0,9%	3,0%	2,6%	3,4%	3,6%	3,7%	3,8%	3,9%	4,0%
Sz3: BIP-Plus Exportwachstum						4,1%	4,4%	4,9%	5,1%	5,3%

Quelle: OECD, Long-term Baseline Projections, June 2013; UNCTAD, Merchandise Trade Matrix: IHS, Projekionspfad-Modellrechnung.

Basierend auf diesen Szenarien können die im Jahr 2012 gültige Bedeutung der Exporte in die BRICS-Länder für die heimische Wirtschaft (Kapitel 2.2.3.6.: „2,63 % der heimischen Wertschöpfung wird durch die Verflechtung mit den BRICS bewirkt, und 2,71 % der Beschäftigten verdanken dieser ihren Arbeitsplatz.“) für das Jahr 2035 hochgerechnet werden; diese reichen von 3,1 % bis 4,1 % Wertschöpfungsanteil und von 3,2 % und 4,2 % Arbeitsplatzanteil.

3.6 Fazit

In diesem Kapitel wurde die Positionierung der österreichischen Exportwirtschaft in den BRICS-Ländern – auch im internationalen Kontext – analysiert. Es wurden Wettbewerbsstärken herausgearbeitet und schließlich Exportpotenziale Österreichs auf sektoraler Ebene aufgezeigt.

In einem ersten Schritt diente eine CMS-Analyse dazu, für den Zeitraum 1996 bis 2012, die Entwicklung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit, auch im Lichte der spezifischen Exportproduktstruktur, mit der Importentwicklung der einzelnen BRICS-Länder zu vergleichen. Das Ergebnis zeigt, **dass die österreichische Exportwirtschaft in den Jahren 2003 bis 2010 insgesamt Marktanteile in den**

⁵⁸ Vgl. C. Keuschnigg, R. Sellner et al. (2013): Vision Österreich 2050 – Vorsprung durch Bildung, Innovation und Wandel, (laufendes IHS-Projekt).

⁵⁹ Österreichische Exporte in die BRICS in Relation zum österreichischen BIP.

BRICS verloren hat. Dennoch lässt sich auf einzelnen Märkten ein **Gewinn an Wettbewerbsfähigkeit** feststellen, insbesondere was die Exporte in die rohstoffreichen Länder Russland und Südafrika angeht. Hier punktete Österreich in erster Linie durch qualitative Verbesserungen seines Produktangebots. Was die Exporte nach China, Indien und Brasilien betrifft, so ist Österreichs Wettbewerbsfähigkeit zwischen 1996 und 2012 nur in geringem Maße gestiegen.

Eine Analyse der Produktstruktur der österreichischen Exportwirtschaft ergab zudem, dass das österreichische Produktangebot seit 2000 vor allem von Russland, aber auch von Südafrika und Indien stark nachgefragt wurde. In den letzten Jahren ergab sich zudem eine bessere Übereinstimmung der österreichischen Angebotsstruktur mit der Nachfragestruktur Brasiliens. Im Falle Chinas ist es jedoch seit 1996 nicht gelungen, die österreichische Exportproduktstruktur mit dem chinesischen Importbedarf in Einklang zu bringen.

In einer weiterführenden Analyse wurde Österreichs Marktanteilsentwicklung in Bezug auf Exporte in die BRICS-Länder⁶⁰ mit jener zweier Länder-Peer-Groups (ausgewählte europäische Innovationsführer einerseits und einzelne MOEL andererseits) verglichen. **Es lässt sich feststellen, dass unter den Innovationsführern auch Länder wie Dänemark, Schweden oder Finnland zwischen 1995 und 2011 Marktanteilsverluste in den BRICS hinnehmen mussten. Die MOEL hingegen konnten, mit Ausnahme Sloweniens - und ausgehend von jeweils niedrigen Niveaus – Marktanteile gewinnen.**

Um in einem nächsten Schritt die besonderen Wettbewerbsstärken Österreichs in den BRICS-Ländern herauszuarbeiten, wurde schließlich die Exportstruktur Österreichs sowie jene der beiden Peer-Groups nach insgesamt vier Kriterien untersucht: **Technologieintensität** (z.B. High-Tech, Medium-High-Tech), **Komplexität der Produkte bzw. Produktionsverfahren**, **Qualifikationsintensität** (z.B. Hohe Qualifikation der Arbeitskräfte) und **Faktorintensität** (z. B. Arbeitskraft-, Kapital-, Technologieeinsatz). Die Ergebnisse zeigen zunächst, **dass sich Österreich zwischen 1995 und 2011 in Bezug auf seine BRICS-Exporte stärker im High-Tech-Segment positionieren konnte.** Es wird dennoch von einer Technologielücke Österreichs gesprochen: Im Vergleich zu den Innovationsführern mit einem High-Tech-Exportanteil 2011 von 28% lag Österreich mit 23% deutlich darunter. **Im traditionell sehr wichtigen Medium-High-Tech-Bereich konnte Österreich seine starke Position nahezu halten, spürte aber zunehmenden Wettbewerbsdruck durch die MOEL**, die erfolgreich in dieses Segment vordrangen: 2011 lag deren Anteil an Produkten aus diesem Bereich bereits bei 52% aller MOEL-Exporte in die BRICS (im Vergleich zu 49% im Falle Österreichs und 46% bei den Innovationsführern).

Diese zunehmende Wettbewerbsstärke der MOEL in den BRICS-Ländern zeigt sich auch anhand der Analyse der Exportstruktur nach dem Kriterium „Komplexität der Produkte bzw. der Produktionsverfahren“: 82% der MOEL-Exporte in die BRICS bestanden 2011 aus komplexen Erzeugnissen, denen auch komplexe Produktionsverfahren zugrunde liegen (Anteil Österreichs: 64%, Innovationsführer: 68% an den jeweiligen Gesamtexporten in die BRICS). **Österreich hingegen steigerte seinen Exportanteil bei einfachen Produkten, hergestellt mit komplexen Verfahren von 20% auf 24%. Dies gibt Hinweise darauf, dass Österreichs Produkte (auch die einfachen Produkte) durch ein hohes Know-How gekennzeichnet sind.**

⁶⁰ Marktanteil: Anteil der Exporte Österreichs (bzw. der Innovationsführer/MOEL) in die BRICS an den OECD-Gesamtexporten in die BRICS.

Misst man die Exporte nach dem Qualifikationsniveau, scheint sich diese These zu bestätigen: Österreich zeigt eine Anteilssteigerung bei den Exporten mit hohem Qualifikationsniveau der eingesetzten Arbeitskräfte von 39% (1999) auf beachtliche 44% (2011) und liegt damit auch deutlich höher als die Gruppe der Innovationsführer mit 31%.

Schließlich, gemessen an der Faktorintensität (z. B. Arbeitskraft-, Kapital-, Technologieeinsatz) verzeichnete Österreich einen Anstieg der Exportanteile in den Bereichen arbeitsintensive und kapitalintensive Industrien. Gleichzeitig nahm die Bedeutung der technologieintensiven Industrieexporte in Österreich ab (Exportanteil von 32% 1999 auf 30% 2011). Dieser Trend ist in der Gruppe der Innovationsführer noch ausgeprägter (Rückgang von 44% auf 31%). Die MOEL hingegen stärkten hier ihr Gewicht, der Anteil erhöht sich in den Vergleichsjahren von 22% auf 40%. Dies zeigt insgesamt den rasanten Wandel, den die MOEL in den letzten Jahren im Hinblick auf ihre Wirtschafts- und Exportstruktur vollzogen haben. In Bezug auf ihre Positionierung und Wettbewerbsstärke in den BRICS-Märkten sind sie zudem für Österreich ein ernst zu nehmender Player geworden.

Die abschließende Analyse der **spezifischen Branchenvorteile Österreichs** in Bezug auf die BRICS hat ergeben, dass Österreich vor allem im Sektor „**Holzindustrie, Erzeugung von Papier und Druckmaterialien**“ gegenüber allen BRICS komparative Wettbewerbsvorteile aufweisen kann. Dies bedeutet vor allem auch, dass die österreichischen Produkte dieser Branche auf den BRICS-Märkten wettbewerbsfähiger sind als die Produkte der lokalen Produzenten. Interessant ist darüber hinaus die starke Position Österreichs in den Bereichen „**Maschinen- und Anlagenbau**“ sowie „**Bau von Verkehrsanlagen und -geräten**“, weil hier der bestehende Wettbewerbsvorsprung Österreichs auf einen hohen Importanteil der BRICS stößt. Vor allem Russland hat eine hohe Importquote im Bereich Maschinen und Anlagenbau. Nach Verkehrsanlagen und -geräten ist die Nachfrage insbesondere in Brasilien und Russland stark, gefolgt von China. Weiteres Exportpotenzial für Österreich gibt es darüber hinaus in China und in Indien im Bereich „Metall- und Metallprodukte“ sowie in Russland in der Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie.

Die spezifischen Branchenvorteile der BRICS-Länder, vor allem auch in Form von komparativen Wettbewerbsvorteilen im Vergleich zu Österreich liegen in Brasilien in der Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie, in China und Indien in der Textil- und Bekleidungsindustrie, in Russland in der Chemischen Industrie/Nicht-metallische Erzeugung, in Südafrika und Russland in der Branche Metalle und Metallprodukte, in China in der Erzeugung von elektrischen und optischen Geräten und in Indien in der Branche Sonstige Anlagen und Recycling.

4 Potenzial der BRICS-Staaten aus Sicht der Akteure der österreichischen Außenwirtschaft

Für den Inhalt verantwortlich: OeKB Research Services

Einleitung

In diesem Kapitel werden das Potenzial der einzelnen BRICS-Staaten, aber auch die besonderen Herausforderungen in diesen Märkten aus der Sicht von Unternehmen beleuchtet. Ziel dieses Kapitels ist eine Darstellung aus Sicht der Akteure, wobei hier vor allem der Fokus auf der Gegenüberstellung der Sichtweisen der Unternehmen, die bereits in BRICS-Märkten aktiv sind mit der jener Unternehmen, die dort nicht aktiv sind, liegt. Es wurde in zwei Schritten vorgegangen:

In einem ersten Schritt wurden ausführliche ExpertInneninterviews mit ausgewählten in Österreich tätigen Unternehmen, die auch in BRICS-Märkten aktiv sind, geführt. Ergänzt wurden diese Betrachtungen um die Einschätzungen von Experten der Aussenwirtschaft Austria, der Oesterreichischen Kontrollbank, der Oesterreichischen Entwicklungsbank sowie österreichischer Ministerien (Wirtschafts-, Finanz- und Außenministerium)⁶¹. Insgesamt wurden im Rahmen dieser Phase 19 ausführliche ExpertInneninterviews durchgeführt. Die Ergebnisse dieser detaillierten Befragungen (Pkt. 4.1) bildeten zusammen mit Erkenntnissen aus Studien⁶² die Basis für die Erarbeitung eines Standardisierten Fragebogens, mittels dessen insgesamt weitere 405 Unternehmen interviewt wurden. Die Resultate dieser standardisierten Befragung sind im zweiten Abschnitt dieses Kapitels (Pkt. 4.2) dargestellt. Der letzte Abschnitt fasst die wesentlichen Erkenntnisse des Kapitels zusammen.

4.1 ExpertInnengespräche

4.1.1 Methode

Im Vorfeld der Primärerhebung mittels standardisiertem Fragebogen führte OeKB Research Services eine Reihe von Tiefeninterviews mit ExpertInnen aus Wirtschaft und Politik durch. Die Erkenntnisse aus diesen ausführlichen Gesprächen flossen einerseits in das zu entwickelnde Befragungsdesign für die standardisierten Interviews ein. Andererseits liefern diese Ergebnisse ein sehr differenziertes und aus unterschiedlichen Perspektiven gezeichnetes Bild über die Chancen und Herausforderungen Österreichs in den BRICS-Märkten. Sie runden damit die Aussagen aus den Standardinterviews sehr gut ab.

Aus der Datenbasis zu rund 1.200 nationalen und internationalen in Österreich tätigen Unternehmen des Produzierenden Bereichs, die OeKB Research Services eigens recherchierte und zusammenstellte - und die sich als Bruttostichprobe für die Standardinterviews definiert - , wurden zehn Unternehmen ausgewählt und zu einem ausführlichen Gespräch gebeten. Diese Unternehmen wurden nach verschiedenen Merkmalen z. B. nach der Weltmarktführerschaft, Börsennotierung, etc. selektiert, um jeweils spezifische Einschätzungen und Sichtweisen einfangen zu können. Darüber hinaus lag ein Fokus

⁶¹ Die Autoren dieser Studie möchten sich an dieser Stelle bei allen Unternehmen, den ExpertInnen aus den Ministerien (BMF, BMWFW und BMEIA), der Aussenwirtschaft Austria der WKO sowie der OeKB-Exportservices und der OeEB für ihre Teilnahme an den Tiefeninterviews sehr herzlich bedanken.

⁶² Vgl. etwa Sieber, S. und Url, T. (2010), Stankovsky, J. und Wolfmayr, Y. (2004) und Wolfmayr, Y. (2004)

auf Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor, konkret aus dem Bereich der unternehmensbezogenen Dienste (Consultants).

Zusätzlich zu diesen umfassenden Unternehmensinterviews – und auch um die außenwirtschaftspolitische Perspektive einbringen zu können – führte OeKB Research Services jeweils Gespräche mit ExpertInnen aus dem Finanz-, Wirtschafts- und Außenministerium, zuständig für die österreichische Internationalisierung und Exportförderung. Auch die Einschätzungen der Wirtschaftsdelegierten der Aussenwirtschaft Austria sowie das Expertenwissen der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) und der Oesterreichischen Entwicklungsbank (OeEB) wurden themenspezifisch erhoben und vervollständigt das Bild über die BRICS-Märkte.

4.1.2 Ergebnis

Die im Detail befragten Unternehmen sind teilweise bereits seit Jahrzehnten in den BRICS-Märkten aktiv und verfügen über eine entsprechend fundierte Expertise. Die Marktbearbeitung erfolgt laut den Befragungsteilnehmern BRICS-umfassend, d.h. die meisten sind in allen fünf Märkten engagiert. Auffällig ist, dass sämtliche befragten Unternehmen in China tätig sind, Südafrika hat hingegen die geringste Bedeutung. Zur **Einschätzung des wirtschaftlichen Potenzials** dieser Märkte in der Zukunft gibt es sehr unterschiedliche Statements: Mehrheitlich sehr positive Erwartungen wurden vor allem für China geäußert (insbesondere mittel- und langfristig). Ein Erhebungsteilnehmer sieht hier allerdings für die nächsten fünf Jahre durchaus die Gefahr, dass es zum Platzen einer Immobilienblase kommt und damit verbunden zu einem möglichen Abrutschen in eine Wirtschaftskrise. Für Indien, Russland und Brasilien sind die Erwartungen ebenfalls positiv, wenn auch in Teilbereichen Gründe für Vorsicht genannt werden (z.B. politische Unsicherheit in Russland).

In Brasilien, Indien und China erfolgt die **Tätigkeit** der befragten Unternehmen schwerpunktmäßig über eigene Niederlassungen und Beteiligungen. Während in Indien mehrheitlich lokal produziert wird, liegt der Fokus in Brasilien auf Vertriebsaktivitäten und dem Erbringen von Serviceleistungen. Die Gründung eigener Vertriebsniederlassungen ist laut den Experten ein wesentlicher Erfolgsfaktor in Brasilien. Auf der anderen Seite könnten aber gerade dort durch eine forcierte Produktion vor Ort die hohen Einfuhrzölle und –abgaben in diesem Land umgangen werden. In China wird sowohl produziert als auch vertrieben, es werden aber auch Dienstleistungen angeboten. In Russland sind die Formen der Marktbearbeitung sehr unterschiedlich: Die Palette reicht von Niederlassungen vor Ort über das Betreiben von Büros bis hin zu Kooperationen mit lokalen Partnern. Ein Unternehmen aus dem Medizintechniksektor betreut Russland derzeit sogar erfolgreich von Polen aus.

Befragt nach den ausschlaggebenden **Beweggründen** für ein Engagement in den BRICS-Märkten differenzieren die Unternehmen neuerlich: Während für China das Hauptmotiv in der Nutzung des langfristigen Wachstumspotenzials und in den großen Geschäftsmöglichkeiten liegt, werden Brasilien und Indien zwar aus dieser Sicht auch als sehr attraktiv beurteilt, es zählt aber bei diesen Ländern durchaus auch der strategische Aspekt der Präsenz („Man muss vor Ort präsent sein, eventuell sogar wenn die Ertragsentwicklung dies nicht rechtfertigt“). In Russland wird insbesondere der Ausbau sowie der Modernisierungsbedarf der Infrastruktur als riesiges Potenzial für österreichische Unternehmen gesehen. In Südafrika hingegen ist das Engagement eher anlassbezogen und individuell auf einzelne Aufträge bzw. Projekte ausgerichtet.

Die häufigsten **Risiken**, die genannt werden, sind Währungsrisiken, Korruption, Bürokratie und Rechtsunsicherheit. Vor allem Indien gilt, was die Bürokratie betrifft, als schwieriger Markt. Die langen, aufwändigen Genehmigungsverfahren, die Tatsache, dass Projekte mehrfach zu unterschiedlichen Bedingungen ausgeschrieben werden, und das sehr komplexe Steuer- und Abgabensystem, das viel Ermessensspielraum zulässt, sind unter den am häufigsten genannten Hürden in Indien. Grundsätzlich stellt auch der Mangel an gut ausgebildeten und verlässlichen Arbeitskräften ein Problem dar. In Südafrika gibt es z.B. das sogenannte Black Economic Empowerment (BEE)-Programm, das eine über Quoten geregelte Beschäftigungspflicht für schwarze – meist schlecht ausgebildete – Arbeitskräfte festlegt. Weitere Erschwernisse sind interkulturelle Unterschiede und Sprachbarrieren sowie im speziellen Fall Chinas die Copyright-Problematik. China forciert die Produktion der ausländischen Unternehmen vor Ort, das dahinterliegende Motiv ist laut den Erhebungsteilnehmern oft undurchsichtig („kooperieren versus kopieren“). Jedenfalls spielen Lizenzverträge vor allem für Patente, technische Dienstleistungen, etc. in China eine große Rolle und sind häufig die Gründe für chinesische Partner, ein Joint Venture einzugehen. Als weitere Herausforderungen in den BRICS-Märkten werden auch soziale Unruhen und politische Risiken genannt. Für Verunsicherung sorgte etwa das im August 2013 einseitig von Südafrika aufgekündigte Investitionsschutzabkommen mit Österreich, das seit 1.1.1998 bestand und nun per Ende August 2014 außer Kraft treten wird.

Die größten **Erfolgsfaktoren**, um in den BRICS-Märkten zu reüssieren, sind die Präsenz vor Ort und vor allem persönliche Beziehungen zu lokalen Stellen und Partnern sowie gute Kundenkontakte. In Indien und China wird auch der Preis als Wettbewerbs- und damit Erfolgsfaktor genannt. Da österreichische Unternehmen oftmals preislich nicht mithalten können, positionieren sie sich in qualitativ hochwertigen Segmenten. Österreich verfügt grundsätzlich über eine sehr gute Reputation auf diesen Märkten: So stehen österreichische Unternehmen vor allem für hohe Produktqualität und Verlässlichkeit. Aufgrund der jahrzehntelangen MOE-Expertise ist Russland den österreichischen Unternehmen von allen BRICS am vertrautesten. Dennoch flößt laut den Befragten die geografische Größe des Landes vielen Playern durchaus Respekt ein. Dem wird u.a. begegnet, indem große österreichische Unternehmen vor Ort als Marktöffner fungieren und weiteren Unternehmen helfen, sich mit passenden Produkten und Services anzusiedeln.

4.2 Standardisierte Befragung der Unternehmen der österreichischen Außenwirtschaft

Auf Basis der Erkenntnisse aus den ExpertInneninterviews sowie auf Basis der Literatur wurde ein Fragebogen erarbeitet, anhand dessen insgesamt 405 Unternehmen zu ihrer Einschätzung der Potenziale der BRICS-Staaten, zu den Erfolgsfaktoren österreichischer Betriebe vor Ort sowie den Schwierigkeiten in Bezug auf deren Geschäftstätigkeit in den betreffenden Märkten befragt wurden.

4.2.1 Methode

Anhand eines standardisierten Fragebogens wurden 405 Unternehmen telefonisch⁶³ befragt. Die Auswahl der Erhebungsteilnehmer erfolgte anhand von Informationen zu deren Ziel- und Absatzmärkten und deren Branchenzugehörigkeit. Dabei wurden ausschließlich Unternehmen aus dem Produzierenden Bereich⁶⁴ betrachtet. Aus dieser Gruppe wurden in einem zweiten Schritt einerseits in Österreich tätige Betriebe gewählt, die laut Recherchen in mindestens einem der fünf BRICS-Märkte aktiv sind (Export oder Direktinvestitionen), andererseits wurden solche selektiert, die zwar nicht dort tätig sind, aber aufgrund ihrer Größe zumindest die Möglichkeit hätten, einen dieser Märkte zu bearbeiten⁶⁵. Daraus ergab sich eine Bruttostichprobe von rund 1.200 Unternehmen, aus denen 405 nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und befragt wurden.

Da zu erwarten war, dass die Aussagen der befragten 405 Akteure, abhängig vom Ausmaß ihres BRICS-Engagements sehr unterschiedlich ausfallen würden, hat OeKB Research Services bei der Entwicklung des Research Designs das Fragenprogramm auf vier Gruppen von Umfrageteilnehmern zugeschnitten:

1. BRICS-AKTIV: Unternehmen, die bereits in zumindest einem der BRICS-Staaten aktiv sind
2. BRICS-PLAN: Umfrageteilnehmer, die planen in einen (weiteren) BRICS-Staat oder in mehrere einzutreten. Dies schließt auch bereits in den BRICS-Ländern aktive Unternehmen ein; deshalb wird diese Gruppe unterteilt in bereits aktive und noch nicht aktive Unternehmen
3. BRICS-POTENZIAL: Unternehmen, die nicht in BRICS-Staaten tätig sind und auch keine konkreten Pläne haben, sich aber grundsätzlich vorstellen können, sich in diesen Märkten zu engagieren
4. BRICS-UNINTERESSIERT: Unternehmen, die einen Einstieg in die BRICS-Staaten ausschließen.

Die Struktur des Fragebogens ist schematisch in *Abbildung 14* dargestellt:

⁶³ Methode: CATI (= *Computer Assisted Telephone Interview*)

⁶⁴ ÖNACE Hauptabteilungen B-F

⁶⁵ Die angenommene Mindestzahl an MitarbeiterInnen beträgt hierbei 50.

Abbildung 14: Schematische Struktur des standardisierten Fragebogens

1 BRICS-AKTIV		<ul style="list-style-type: none"> • In welchen BRICS-Staaten tätig? • Mittel- bis langfristiges Potenzial der einzelnen BRICS-Staaten • Im wichtigsten BRICS-Staat: <ul style="list-style-type: none"> ○ Art der Tätigkeit ○ Gründe für die dortige Aktivität ○ Erfolgsfaktoren ○ Schwierigkeiten
2 BRICS-PLAN	2.1. BEREITS-BRICS-AKTIV	<ul style="list-style-type: none"> • In welchem BRICS-Staat bereits aktiv? • In welchem BRICS-Staat geplant?
	2.2. NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV	<ul style="list-style-type: none"> • Gründe für den geplanten Markteintritt • Erwartete Erfolgsfaktoren • Erwartete Schwierigkeiten
3 BRICS-POTENZIAL		<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensspezifische Hürden • Unternehmensunabhängige Hürden
4 BRICS-UNINTERESSIERT		<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensspezifische Gründe • Unternehmensunabhängige Gründe

Quelle: OeKB Research Services.

4.2.2 Charakterisierung der Stichprobe

Die Stichprobe umfasst 405 Unternehmen des Produzierenden Bereichs. In Bezug auf die Branchenzugehörigkeit lässt sich eine relativ gleichmäßige Verteilung feststellen, wobei die Bereiche Maschinenbau, Metallerzeugnisse sowie die Nahrungsmittel & Getränkeindustrie etwas stärker vertreten sind als die anderen Gruppen (vgl. dazu Abbildung 44 in Anhang D). Die meisten (187) der befragten Unternehmen produzieren Vorleistungsgüter, 105 stellen Investitionsgüter her, 83 sind Konsumgüterproduzenten (Verbrauchs- und Gebrauchsgüter), 5 stammen aus dem Energiebereich und 25 Unternehmen fallen in die Kategorie „Andere Branchen“, weil sie nach der Struktur der Industriebauptgruppen nicht eindeutig zuordenbar sind. Nach der Unternehmensgröße (auf Basis der Mitarbeiterzahl) differenziert, sind 47 % der Befragten Klein- und Mittelunternehmen (KMU, unter 250 MitarbeiterInnen), während 53 % als Großunternehmen (GU) klassifiziert werden können. In Bezug auf den Hauptsitz des jeweiligen Unternehmens sind von den 405 Erhebungsteilnehmern insgesamt 199 eigenständige österreichische Betriebe, 107 sind Teil eines Konzerns mit Hauptsitz in Österreich und 99 sind Teil eines internationalen Konzerns mit Headquarter außerhalb Österreichs. Insgesamt sind rund 60 % der befragten Unternehmen in mindestens einem BRICS-Staat tätig, rund 40 % sind derzeit noch nicht in BRICS-Staaten aktiv.

4.2.3 Ergebnisse

4.2.3.1 Ziel- und Absatzmärkte der befragten Unternehmen

Befragt nach dem globalen geografischen Fokus ihrer Ziel- und Absatzmärkte⁶⁶ wird eindeutig Europa als Kernregion genannt: So gaben knapp 90 % aller 405 befragten Unternehmen an, unter anderem in Westeuropa tätig zu sein. Darüber hinaus sind 82 % der Unternehmen in Osteuropa aktiv. Asien folgt an

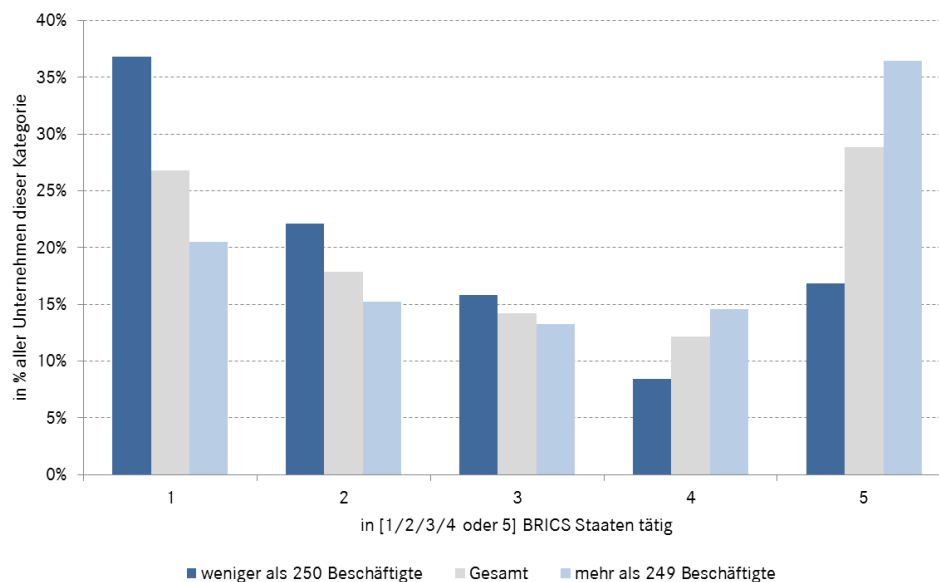
⁶⁶ Von 405 befragten Unternehmen machten 5 keine Angabe zu ihren Absatzmärkten.

dritter Stelle (rund 59 %), während weniger als die Hälfte auch Märkte in Nord- und Südamerika (46 % bzw. 43 %) bearbeitet. Afrika (40 %) sowie Australien und Neuseeland (34,1 %) stehen nicht so stark im Fokus der befragten Außenwirtschaftsunternehmen.

4.2.3.2 In BRICS-Staaten aktive Unternehmen (BRICS-AKTIV)

Von den 405 befragten Unternehmen gaben 246 an, in einem oder mehreren BRICS-Staaten tätig zu sein. Betrachtet man die BRICS-AKTIV Gruppe genauer nach der Zahl der BRICS-Märkte, die diese bearbeiten, so ergibt sich ein interessantes Bild: In etwa 27 % der BRICS-AKTIV Unternehmen sind in nur einem BRICS-Staat tätig, knapp 29 % in allen fünf BRICS-Staaten. Somit ist mehr als die Hälfte der 246 Unternehmen entweder nur in einem oder in allen BRICS-Staaten aktiv. Differenziert man hier nach Unternehmensgröße, so fällt auf, dass der größte Teil der KMU sich auf nur einen Markt fokussiert, während Großunternehmen mehrheitlich in allen fünf Märkten engagiert sind (vgl. hierzu Abbildung 15).

Abbildung 15: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit in einem oder mehreren BRICS-Staaten nach Unternehmensgröße
in Prozent der Unternehmen pro Kategorie



Quelle: OeKB Research Services.

Der Hauptfokus unter den BRICS-AKTIV Unternehmen ist eindeutig Russland (vgl. Tabelle 54 in Anhang D): 82 % der Unternehmen bearbeiten diesen Markt. An zweiter Stelle folgt China (65 %), danach Indien (56 %) und Brasilien (52 %). Weniger als die Hälfte der befragten Betriebe (44 %) nennt Aktivitäten in Südafrika.

Große Unternehmen sind öfter in China, Brasilien und Südafrika vertreten, während KMU stärker in Russland engagiert sind (vgl. Abbildung 45 in Anhang D). Differenziert nach Industriehauptgruppen sind Unternehmen im Konsumgüterbereich tendenziell stärker in Russland und China aktiv, während Investitionsgüterproduzenten einen stärkeren Fokus auf Brasilien, Indien und Südafrika richten.

Auf die Frage wie hoch das **mittel- bis langfristige wirtschaftliche Potenzial der einzelnen BRICS-Märkte** ist, attestierten die Unternehmen mehrheitlich Russland⁶⁷ ein hohes Potenzial (vgl. Tabelle 23).

⁶⁷ Feldphase Dezember 2013, d.h. vor der Krim-Krise

Auch in China werden von einem großen Teil der Unternehmen nennenswerte Entwicklungschancen gesehen (45 %), für Indien hingegen ist keine eindeutige Tendenz feststellbar. In Brasilien, vor allem aber in Südafrika überwiegen diejenigen Unternehmen, die das Potenzial als gering einschätzen.

Tabelle 23: BRICS-AKTIV Unternehmen: Einschätzung des mittel- bis langfristigen wirtschaftlichen Potenzials der einzelnen BRICS-Staaten

	hoch	mittel	niedrig	Summe	Antworten
Brasilien	34%	25%	41%	100%	201
Russland	53%	32%	15%	100%	229
Indien	33%	33%	34%	100%	201
China	45%	31%	24%	100%	217
Südafrika	11%	36%	53%	100%	197

Anmerkung: Die letzte Spalte in der Tabelle weist die auf diese Frage gegebenen Antworten pro Land aus (von insgesamt 246 befragten Unternehmen). Die Prozentwerte beziehen sich auf den jeweiligen Wert in der letzten Spalte. [Beispiel: Von 201 Betrieben meinten 34 %, dass Brasilien ein hohes Potenzial aufweist]

Quelle: OeKB Research Services

Exporte stellen die **primäre Tätigkeit in den BRICS-Staaten** dar, rund 73 % des außenwirtschaftlichen Engagements entfallen auf diese Kategorie. An zweiter Stelle folgen Vertriebs- und Serviceaktivitäten vor Ort. Rund ein Drittel aller Unternehmen verfügt in ihrem wichtigsten BRICS-Markt über eine eigene Niederlassung, 22 % sind über eine Auslandsvertretung tätig und lediglich 15 % haben eine eigene Produktionsstätte vor Ort. Beteiligungen an lokalen Unternehmen (z.B. in Form von Joint Ventures) dürften eine eher untergeordnete Rolle spielen (7 %). Wird nach einzelnen BRICS-Staaten unterschieden, so ändert sich diese Verteilung nicht. Einzig die Möglichkeit der lokalen Produktion scheint in Indien und China wichtiger zu sein als in anderen BRICS-Märkten (vgl. hierzu Tabelle 55 in Anhang D). Die KMU fokussieren bei ihrem BRICS-Engagement schwerpunktmäßig auf Exportaktivitäten, während Großunternehmen auch verstärkt ausländische Niederlassungen bzw. eigene Produktionsstätten gründen (vgl. Abbildung 45 in Anhang D).

Die **entscheidenden Motive** für Unternehmen, in den BRICS-Märkten aktiv zu sein, sind die Marktgröße (69 % aller Unternehmen), das Marktwachstum (67 %) und die Absatzmöglichkeiten für eigene Leistungen und Produkte (62 %). Produktions- und Lohnkostenvorteile (13 % bzw. 11 %) spielen hingegen eine untergeordnete Rolle (vgl. hierzu Tabelle 56 in Anhang D). Letzteres ist jedoch aufgrund des insgesamt relativ geringen Anteils an Produktionsstätten in diesen Ländern nicht überraschend. Der Zugang zu Rohstoffen, der als Asset sowohl in den Medien als auch in einigen Experteninterviews Erwähnung fand, spielt für nur 7 % der befragten BRICS-AKTIV Unternehmen eine Rolle. Die Möglichkeiten von F&E Kooperationen mit Unternehmen vor Ort werden nur von 4 % als ein entscheidendes Motiv eingestuft. Betrachtet man die motivationalen Faktoren auf Ebene der einzelnen Länder, wird deutlich, dass Marktgröße und Marktwachstum ebenfalls die entscheidende Rolle spielen, wobei sich geringfügige Unterschiede zwischen den Ländern ergeben. In China und Indien – wo vergleichsweise häufig Produktionsstandorte angesiedelt werden – spielen Lohn- und Produktionskostenvorteile eine bedeutendere Rolle. Beispielsweise gab knapp ein Viertel der Unternehmen an, dass Lohnkostenvorteile aus Sicht in Österreich tätiger Betriebe ein Motiv für das Engagement in China waren, während dies in Russland, das für die Befragten schwerpunktmäßig einen Exportmarkt darstellt, für lediglich 3 % der Unternehmen der Fall war.

Die **wichtigsten Erfolgsfaktoren in BRICS-Märkten** (vgl. Tabelle 57 in Anhang D) sind gemäß 66 % aller BRICS-AKTIV Unternehmen gute Kontakte bzw. Netzwerke. Weiters sehen 58 % dieser Unternehmen die Produktqualität als Erfolgsfaktor, an dritter Stelle folgt die Reputation als verlässlicher Partner (56 %). Darüber hinaus werden noch eine gründliche Marktkenntnis, qualifizierte lokale Mitarbeiter sowie technologische Kompetenz und Service als wichtige Faktoren identifiziert. Auch dürfte die räumliche Nähe zum Kunden eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen. Eine Betrachtung der einzelnen BRICS-Staaten zeigt kaum Unterschiede zu den aggregierten Umfrageergebnissen auf Ebene aller Staaten. In Brasilien wird neben Produktqualität und guten Kontakten auch die technologische Kompetenz betont. In Russland hingegen wird neben den beiden erstgenannten Erfolgsfaktoren die Reputation als verlässlicher Partner hervorgehoben (63 %). Für Indien wird die gründliche Marktkenntnis weitaus stärker betont als für die übrigen BRICS-Märkte (62 %). In Südafrika werden Gute Kontakte/ Netzwerke von 83 % der Befragten hervorgehoben, Produktqualität kommt an zweiter Stelle (75 %), gefolgt von der Reputation als verlässlicher Partner (58 % der befragten Unternehmen).

Bezüglich der **Faktoren, die ein Engagement in BRICS-Staaten erschweren**, identifizieren die Unternehmen der BRICS-AKTIV Gruppe vor allem die Bürokratie (rund 60 % aller Unternehmen, vgl. Tabelle 58 in Anhang D). Zum hohen Maß an Bürokratie kommt ein starker Wettbewerbsdruck vor Ort (35 %) hinzu sowie Rechtsunsicherheit (32 %) und Korruption (28 %). Beachtenswert zudem sind hohe Steuern (22 %) und hohe mit dem Engagement verbundene finanzielle Risiken (20 %). Auf Ebene der einzelnen BRICS-Staaten bereitet die Bürokratie vor allem in Brasilien (75 %), Russland (66 %) und Indien (62 %) den Unternehmen Schwierigkeiten. Zwar liegt dieser Faktor auch in China (49 %) und Südafrika an erster bzw. zweiter Stelle, doch betrifft dieses Problem weniger Unternehmen. In China ist Rechtsunsicherheit und hoher Wettbewerbsdruck (jeweils 39 %) ein Problem für die Betriebe, auch wird unzureichender Marken- und Patentschutz angemerkt (27 %). Die Korruption, die in einer gesamthaften Betrachtung für 28 % aller BRICS-AKTIV Unternehmen ein Problem darstellt, dürfte in Russland (33 %) stärker ausgeprägt sein als im Durchschnitt aller Länder. In Südafrika spielt Korruption eine vergleichsweise geringere Rolle (17 %).

4.2.3.3 Unternehmen, die planen in BRICS-Staaten einzutreten (BRICS-PLAN)

Von den 405 befragten Unternehmen äußerten 50 Betriebe die Absicht in einem (weiteren) BRICS-Markt aktiv zu werden. Diese 50 Unternehmen teilen sich wiederum in 32, die bereits in einem oder mehreren BRICS-Märkten aktiv sind, und 18, die noch inaktiv sind, und damit über keinerlei BRICS-Erfahrung verfügen. In diesem Abschnitt wird folglich zwischen den NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN und den bereits BEREITS-BRICS-AKTIVEN Unternehmen unterschieden.

Bei den 32 bereits in BRICS-Staaten aktiven Betrieben planen 34 % einen Markteintritt in Südafrika, jeweils 22 % in Brasilien und Indien und 19 % in China. 13 % der Befragten gaben an, in den russischen Markt eintreten zu wollen (vgl. Tabelle 59 in Anhang D). Im Gegensatz dazu liegt der Fokus in der Gruppe der NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN eindeutig bei Russland (44 %) und Brasilien (33 %). China folgt an dritter Stelle mit vier geplanten Markteintritten (22 %) und in Südafrika bzw. Indien ist je ein Markteintritt (6 % der Unternehmen dieser Kategorie) geplant.

Die **wichtigsten Motive** in einen neuen bzw. weiteren BRICS-Markt einzutreten, sind – insgesamt gesehen – dieselben, die bereits von der BEREITS-BRICS-AKTIV-Gruppe angeführt wurden: Wiederum ist für 60 % die Marktgröße entscheidend, gefolgt von den Absatzmöglichkeiten für Produkte und Dienstleistungen (54 %) und dem Marktwachstum (50 %). Bemerkenswert ist, dass bei der Untergruppe der bereits aktiven Unternehmen die Marktgröße stärker betont wird (66 %) als bei den NOCH-NICHT-

BRICS-AKTIVEN Unternehmen (50 %). Im Gegensatz dazu wird bei letzteren der Zugang zu Rohstoffen stärker betont als bei der Gruppe der vor Ort Tätigen (11 % aller NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN Unternehmen vs. 6 % aller BRICS-AKTIVEN Unternehmen, vgl. dazu Tabelle 60 in Anhang D).

Bei den **Faktoren, die einen Erfolg des geplanten Markteintritts absichern sollen**, steht sowohl bei NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN Unternehmen als auch bei bereits BRICS-erfahrenen die Produktqualität an erster Stelle (insgesamt: 52 % aller Unternehmen, BEREITS-BRICS-AKTIV: rund 44 %, NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV: 67 %, vgl. Tabelle 54 in Anhang D). An zweiter Stelle folgen gute Kontakte/Netzwerke und als dritter entscheidender Faktor wird eine gründliche Marktkennntnis genannt. Bemerkenswert ist, dass die BRICS-erfahrenen Unternehmen an vierter Stelle die Reputation als verlässlicher Partner als erfolgsentscheidend anführen (25 %), während NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVE an dieser Stelle die Notwendigkeit qualifizierter Mitarbeiter nennen (28 %). Die technologische Kompetenz wird von etwas mehr als einem Fünftel aller BRICS-AKTIVEN Unternehmen betont, während für 28 % der NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN Befragungsteilnehmer die räumliche Nähe zum Kunden wichtig ist.

Bei den erwarteten **Schwierigkeiten beim Eintritt in einen neuen BRICS-Markt** dominieren drei Faktoren: Korruption (38 %, vgl. Tabelle 62 in Anhang D), Bürokratie (36 %) und Rechtsunsicherheit (30 %). Unter den bereits in BRICS-AKTIVEN Unternehmen vermuten 38 % in Bezug auf die Bürokratie im jeweils neuen Markt die größten Schwierigkeiten⁶⁸. Korruption folgt erst an zweiter Stelle ex aequo mit Rechtsunsicherheit (jeweils 28 % der BEREITS-BRICS-AKTIVEN). Die Mehrzahl der NOCH-NICHT-BRICS-AKTIVEN Unternehmen, nämlich 56 %, rechnet hingegen vor allem mit der Korruption als größtem Problem bei einem Markteintritt.

4.2.3.4 Unternehmen, die sich grundsätzlich vorstellen können, sich in BRICS-Märkten zu engagieren (BRICS-POTENZIAL)

Unternehmen, die noch nicht in einem BRICS-Land tätig sind, und es derzeit auch nicht planen, wurden gefragt, ob ein Markteintritt grundsätzlich vorstellbar sei (BRICS-POTENZIAL). Die Ergebnisse zeigen, dass sich KMU einen BRICS-Eintritt eher vorstellen können als Großunternehmen. Die größten Hürden werden in der Rechtsunsicherheit (80 % der Befragten), der Bürokratie (73 %), der Korruption (60 %) sowie in den politischen Risiken dieser Märkte (40 %) gesehen. Für KMU sind darüber hinaus auch die Sprachbarrieren hinderlich für einen Markteintritt. KMU bräuchten darüber hinaus bessere Informationen über den betreffenden BRICS-Markt.

Befragt nach den unternehmensinternen Gründen (vgl. Tabelle 63 in Anhang D), die einen Markteintritt erschweren könnten, nennen die Unternehmen primär das Fehlen von Kontakten und zu hohe finanzielle Risiken (jeweils 47 %). Ein weiteres Hemmnis sind die zu geringen erzielbaren Preise in diesen Märkten (40 %). Großunternehmen geben zudem Engpässe in Bezug auf die Managementkapazität als weiteren Grund an sowie den Umstand, dass die Produkte nicht auf BRICS-Märkte ausgerichtet sind.

4.2.3.5 Unternehmen, die nicht daran interessiert sind, BRICS-Märkte zu bearbeiten (BRICS-UNINTERESSIERT)

Jene Unternehmen, die aus heutiger Sicht einen Einstieg in die BRICS-Märkte ausschließen (BRICS-UNINTERESSIERT, vgl. Tabelle 64 in Anhang D) nennen – nahezu im gleichen Ausmaß – Korruption, Bürokratie und Rechtsunsicherheit (zwischen 20 % und 17 %) als die wichtigsten Negativ-Faktoren bei

⁶⁸ Dies vor allem deshalb, weil die betreffenden Unternehmen in den BRICS-Staaten, in denen sie tätig sind, Bürokratie als bedeutendste Schwierigkeit identifiziert haben.

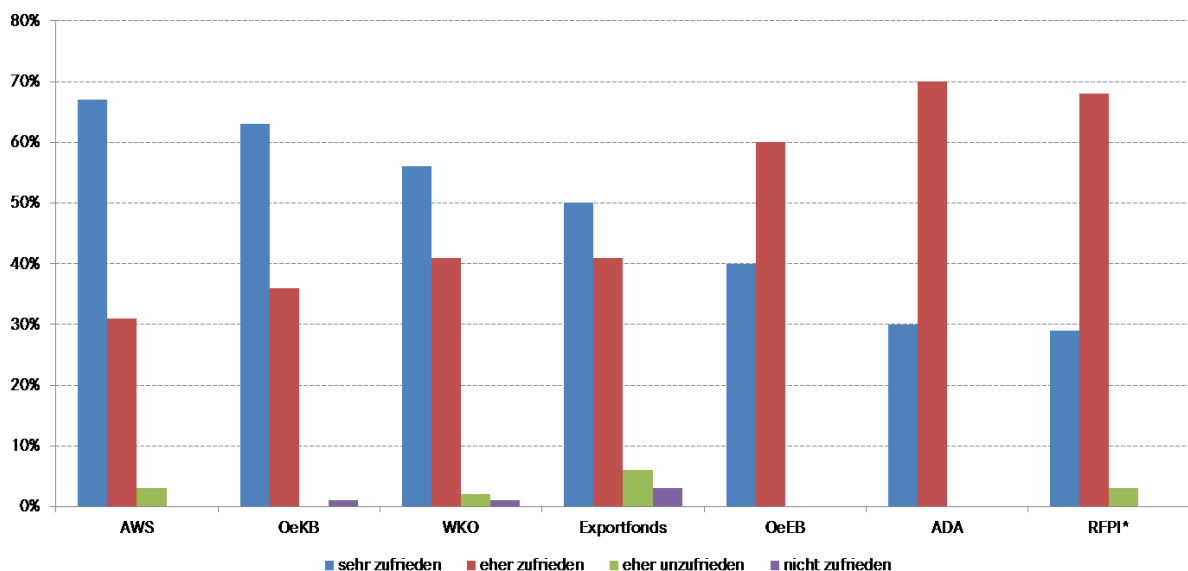
den allgemeinen Rahmenbedingungen und unterscheiden sich damit in ihren Einschätzungen nicht von Unternehmen mit BRICS-Erfahrung. Als unternehmensspezifische Hindernisse nennen die Erhebungsteilnehmer vor allem die Tatsachen, dass ihre Produkte nicht auf die BRICS-Märkte ausgerichtet sind (27 %) sowie den fehlende Fokus in der Unternehmensstrategie (21 %). Während es für die Unternehmen der Gruppe BRICS-POTENZIAL durchaus Ansatzpunkte für eine Hilfestellung von außen (z.B. Unterstützung beim Knüpfen von Kontakten) gibt, müssten bei den BRICS-UNINTERESSIERT Unternehmen zuerst Änderungen von innen erfolgen (Unternehmensstrategie, Produktentwicklung).

4.2.3.6 Nutzung und Zufriedenheit mit dem Förderangebot von Institutionen der österreichischen Außenwirtschaftspolitik

Abschließend wurden die 405 Unternehmen (gesamte Stichprobe) zu Grad der Nutzung und zur Zufriedenheit mit dem Förderangebot der österreichischen Außenwirtschaftspolitik befragt.

Abbildung 16: Zufriedenheit mit dem Förderangebot der österreichischen Außenwirtschaftspolitik

in Prozent jener Unternehmen, die angaben, das Angebot der Institution zu nutzen¹



Anmerkungen: *RFPI: Österreichische Regionale Förderprogramme und Initiativen (z.B. Bundesländerinitiativen)

¹ WKO bzw. Aussenwirtschaft Austria: 241, AWS: 39, OeKB: 97, Exportfonds: 32, OeEB: 10, ADA: 10, RFPI: 31

Quelle: OeKB Research Services.

Mit Abstand den höchsten Nutzungsgrad attestieren die Erhebungsteilnehmer mit 61 % der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) bzw. der Aussenwirtschaft Austria und ihren Serviceangeboten. Auf Platz 2 reiht sich die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) mit 26 % der Nennungen, mit einem gewissen Abstand gefolgt von der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS). Das Angebot des AWS wird von 11 % in Anspruch genommen, das Angebot des Exportfonds sowie Regionale Förderprogramme (beispielsweise einzelner österreichischer Bundesländer) werden jeweils von 8 % der Unternehmen genutzt. Die Oesterreichische Entwicklungsbank (OeEB) sowie die Austrian Development Agency (ADA) wurden mit 3 % bzw. 2 % von relativ wenigen Unternehmen genannt. Insgesamt nutzen 21 % der Unternehmen keines der Förderprogramme der oben genannten Institutionen. Betrachtet man die

Erhebungsergebnisse differenziert nach BRICS-AKTIVEN und BRICS-NICHT-AKTIVEN⁶⁹ Unternehmen zeigt sich, dass die Nutzung aller durch erstere Gruppe höher ist.

Die Zufriedenheit mit dem Angebot wird in Abbildung 16 dargestellt. Insgesamt sind die befragten Unternehmen, die angaben, das Förderangebot einer bestimmten Institution auch zu nutzen, mit dem Angebot sehr zufrieden bzw. zufrieden. Der höchste Anteil an positiven Bewertungen entfällt dabei auf das Angebot der AWS, gefolgt von jenem der OeKB, der WKO und Aussenwirtschaft Austria sowie dem Exportfonds. Beim Angebot der OeEB und der ADA sowie bei regionalen Förderprogrammen sind die Unternehmen mehrheitlich „zufrieden“. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass der Nutzungsgrad der Programme der einzelnen Institutionen – wie bereits oben erwähnt – durchaus stark differiert: Während 107 Unternehmen (bzw. 26 % der Befragten) angaben, dass sie Angebot der OeKB nutzen, ist die entsprechende Zahl bei der OeEB mit 11 Unternehmen (bzw. 3 %) deutlich geringer.

Exkurs: Die Bedeutung der BRICS-Staaten im Lichte der österreichischen Exporthaftungen und Exportfinanzierung

In diesem Abschnitt soll die Rolle der BRICS-Staaten für die österreichische Außenwirtschaft seit 2009 anhand der von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) publizierten Daten zu Exporthaftungen und Exportfinanzierungen (OeKB, 2014b) dargestellt und analysiert werden. Zunächst werden der Bestand an Exporthaftungen und die Haftungsneuzusagen gemäß Ausfuhrförderungsgesetz (AusfFG) für das Jahr 2013 insgesamt und in Bezug auf die BRICS-Staaten betrachtet. Im Anschluss daran werden analog dazu die Exportfinanzierungen beleuchtet. Dadurch soll – ergänzend zur Darstellung der Außenhandelsverflechtungen in Kapitel 2 – ein weiterer Beitrag dazu geleistet werden, dass noch besser eingeschätzt werden kann, welche Rolle die BRICS-Staaten für die österreichische Außenwirtschaft spielen.

Die OeKB gestioniert im Auftrag der Republik Österreich das Ausfuhrförderungsverfahren. Konkret werden von der OeKB – im Namen und auf Rechnung des Bundes – Haftungen in Form von Garantien bei Auslandsgeschäften oder Bürgschaftszusagen für Wechsel zur Finanzierung von Exporten oder Auslandsinvestitionen übernommen.

Welche Bedeutung den BRICS-Staaten im Rahmen des **Ausfuhrförderungsverfahrens** zukommt, kann einerseits daraus ersehen werden, wie sich das Haftungsobligo dieser Ländergruppe gemessen am Haftungsobligo für Exportgeschäfte insgesamt darstellt. Andererseits liefert ein Vergleich innerhalb der BRICS-Ländergruppe weitere Anhaltspunkte.

⁶⁹ Unternehmen der Gruppen 2.2. (BRICS-PLAN-NOCH-NICHT-AKTIV), 3. (BRICS-POTENZIAL) und 4. (BRICS-UNINTERESSIERT), vgl. Tabelle 65.

Wie in Tabelle 24 ersichtlich, betrug 2013 das **Haftungsobligo für Exportgarantien** (Pauschal- und länderbezogene Garantien) insgesamt 14,4 Mrd. EUR. Davon entfielen 5,5 Mrd. EUR bzw. 38,2 % auf die BRICS-Staaten. Dies macht deutlich, dass die betrachtete Ländergruppe durchaus eine gewichtige Rolle im österreichischen Ausfuhrförderungsverfahren spielt. Auf Ebene der einzelnen Staaten finden sich die Ergebnisse der Unternehmensbefragung (vgl. Kapitel 4) klar bestätigt: Russland ist für österreichische Exporteure unter den BRICS das wichtigste Zielland. Mehr als ein Fünftel des gesamten Haftungsobligos 2013 für Exportgarantien entfällt auf dieses Land. An zweiter Stelle reiht sich mit einem deutlichen Abstand China (inkl. Hongkong), das für 11,9 % der Exportgarantien insgesamt steht. Brasilien, Indien und v.a. Südafrika rangieren mit 2 % bzw. 2,5 % und 0,3 % weit hinter den beiden erstgenannten Ländern. Wie stark Russland im Ausfuhrförderungsverfahren innerhalb der BRICS-Gruppe dominiert, wird noch deutlicher, wenn man bedenkt, dass das Haftungsobligo für Exporte in dieses Land mit rd 3,1 Mrd. EUR über die Hälfte (56 %) des BRICS-Volumens insgesamt ausmacht. Der vergleichbare Anteil Chinas beläuft sich mit 1,7 Mrd. EUR auf rd. 31 %.

Wie hat sich nun diese Verteilung mit Zeitverlauf, konkret in den letzten fünf Jahren, entwickelt? Russland lag von 2009 bis 2013 durchgehend weit vorne (vgl. vgl. Tabelle 26, links oben), wenn auch 2013 das Haftungsobligo leicht unter jenem der vorangehenden Jahre lag. Auch China hielt im Beobachtungszeitraum durchwegs seinen zweiten Platz unter den BRICS, wobei die Garantien im Jahr 2013 mit 1,7 Mrd. EUR über dem Obligo von 2009 (1,6 Mrd. EUR) lagen. Im Falle Brasiliens und Indiens war zwischen 2009 und 2013 ein Rückgang des Haftungsobligos für Exportgeschäfte von jeweils 12 % zu verzeichnen, wobei die Verläufe über die fünf Jahre hinweg unterschiedlich waren (vgl. Tabelle 26, links oben) Für Südafrika liegen erst ab 2011 Zahlen vor, die Bedeutung des Landes ist aus Sicht der Exportgarantie-Volumina vergleichsweise sehr gering.

Insgesamt ist das Haftungsobligo für die gesamte Ländergruppe zwischen 2009 und 2013 leicht, nämlich um 4 %, zurückgegangen. Vergleicht man diese Entwicklung jedoch mit jener des Haftungsobligos für Exportgarantien der OeKB insgesamt, zeigt sich, dass letzteres im selben Zeitraum um 25 % rückläufig war: von 19,2 Mrd. EUR 2009 auf 14,4 Mrd. EUR 2013. Dies zeigt auf, dass die BRICS-Staaten einen stabilen und zunehmend wichtigen Faktor innerhalb des österreichischen Ausfuhrförderungsverfahrens darstellen: Der Anteil dieser Ländergruppe am gesamten Haftungsobligo in Bezug auf Exportgarantien ist von 29,9 % (2009) auf 38,2 % im Jahr 2013 gestiegen.

Neben der Betrachtung des Haftungsobligos ist auch die Entwicklung der **Haftungsneuzusagen** von Relevanz zur Bestimmung der Rolle der BRICS im Ausfuhrförderungsverfahren, da die Tendenzen Hinweise dafür liefern können, wie sich das Haftungsobligo nach Ländern differenziert in den kommenden Jahren entwickeln wird.

Tabelle 24: Haftungsobligo, Haftungszusagen und Haftungsfälle 2013 insgesamt und BRICS-Staaten

	Haftungsobligo bewertet zum 31.12.		Zusagen		Schadenszahlungen (Haftungsfälle)
	Mio. EUR	In % der Garantien	Mio. EUR	In % der Garantien	
Pauschalgarantien	1.604	11 %	-	0 %	-
Länderbezogene Garantien	12.839	89 %	1.965	100 %	122
<i>hiervon</i>					
<i>Brasilien</i>	290	2,0%	20	1%	0,272
<i>Russland</i>	3.106	21,5%	277	14%	-
<i>Indien</i>	356	2,5%	233	12%	0,185
<i>China (inkl. Hongkong)</i>	1.722	11,9%	334	17%	-
<i>Südafrika</i>	49	0,3%	0,9	0%	-
<i>BRICS insgesamt</i>	5.522	38,2%	865	44%	0,457
Garantien	14.443	100 %	1.965	100 %	-
Wechselbürgschaften	16.287	-	1.366	-	-
OeEB Garantien	634	-	181	-	-
Summe	31.364	-	3.512	-	-

Anmerkung: Geringfügige Abweichungen können sich aufgrund von Rundungsdifferenzen ergeben.

Quelle: OeKB (2014b); Berechnungen: OeKB Research Services.

Im Jahr 2013 wurden insgesamt Haftungsneuzusagen für Exportgarantien in Höhe von rund 2 Mrd. EUR erteilt, 865 Mio. EUR bzw. 44 % entfielen dabei auf die BRICS-Länder (vgl. Tabelle 24). Anders als beim Haftungsobligo war im vergangenen Jahr auf Länderebene China mit einem Anteil von ca. 17 % das bedeutendste Zielland. An zweiter Stelle folgte Russland mit rund 14 % aller Neuzusagen für Exportgarantien. Indien, das zwar - gemessen am Haftungsobligo - eine eher untergeordnete Rolle spielt, befand sich an dritter Stelle mit einem Anteil von 12 %. Auf diese drei Länder entfielen somit beinahe sämtliche BRICS-bezogenen Neuzusagen, Brasilien und Südafrika fielen im vergangenen Jahr diesbezüglich kaum ins Gewicht (Brasilien: 1 % und Südafrika: < 0,1 %).

Die Betrachtung der Entwicklung im Zeitverlauf seit 2009 macht deutlich, dass China eine immer bedeutendere Rolle sowohl für den Außenhandel insgesamt als auch unter den BRICS-Länder spielt: Zwar lag im Jahr 2013 das Volumen an Neuzusagen für China-Exporthaftungen um 5 % unter jenem von 2009, die Neuzusagen insgesamt waren jedoch um 41 %, im Falle Russlands sogar um 52 % unter dem Niveau von 2009. Folglich hat sich der Anteil der Neuzusagen für Exporthaftungen für China-Geschäfte gegenüber 2009 von 11 % auf 17 %, d.h. um 6 Prozentpunkte erhöht, während jener Russlands im vergangenen Jahr um 3 Prozentpunkte unter dem Wert von 2009 lag. Trotz dieser Verschiebung waren sowohl Russland als auch China in den letzten fünf Jahren die mit Abstand wichtigsten BRICS-Staaten für die österreichische Exportwirtschaft. Beim Anteil Indiens ist eine im Vergleich zu diesen beiden Staaten deutliche Diskontinuität in der Entwicklung beobachtbar: Machte der Anteil Indiens 2009 noch rund 8 % aller Garantien aus, so sank der Anteil von 2010 – 2012 auf rund 1 % pro Jahr, um danach wieder auf 12 % zu steigen. Im Falle Brasiliens ist keine eindeutige Tendenz auszumachen, der Anteil schwankte in den vergangenen fünf Jahren zwischen 1 % und 4 % und sank zuletzt leicht. Auch spielten Neuzusagen für Garantien für Exporte nach Südafrika kaum eine Rolle und das Volumen sank in den vergangenen drei Jahren kontinuierlich.

Sowohl der Bestand an Exportgarantien als auch die Entwicklung der Garantiezusagen unterstreichen somit die Bedeutung der BRICS - und dabei vor allem Russlands und Chinas - als wichtige nicht-OECD Handelspartner Österreichs.

Betrachtet man die **Schadenszahlungen**, die 2013 geleistet wurden, so wurden von den in Summe rund 122 Mio. EUR 0,272 Mio. EUR im Falle Brasiliens und 0,185 Mio. EUR bei Indien-Geschäften schlagend. Diese Volumina lagen aber deutlich unter den jeweiligen Anteilen dieser Länder beim Haftungsobligo. Bei den übrigen BRICS-Staaten ergaben sich im vergangenen Jahr keine Zahlungen.

Seit 1960 betreut die OeKB auch die Finanzierung des Exports von Gütern und Leistungen auf vorwiegend mittel- und langfristige Zahlungsziele. Das sogenannte **Exportfinanzierungsverfahren (EFV)** wird zur Refinanzierung von Exportkrediten (Liefer-, Käufer- und Beteiligungsfinanzierungen sowie Exportwechselkrediten) von Kreditinstituten sowie zur Bedeckung der durch die OeKB durchgeführten Direktfinanzierungen herangezogen. Eine diesbezügliche Voraussetzung ist eine den Bestimmungen des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz (AFFG) entsprechende Haftung für das der Finanzierung zugrunde liegende Rechtsgeschäft bzw. Recht.⁷⁰ Grundsätzlich steht das EFV sowohl inländischen als auch ausländischen Banken zur Verfügung. Diese müssen allerdings die Bonitätskriterien der OeKB sowie die gesetzlich festgelegten Bestimmungen hinsichtlich der zu finanzierenden Transaktion sowie die Bedingungen für die einheitliche Abwicklung der Finanzierungen erfüllen.

Per 31.12.2013 betrug der **EFV-Zusagenbestand** insgesamt 24,4 Mrd. EUR, davon entfielen rund zwei Drittel (16,4 Mrd. EUR) auf Wechselbürgschaften und ein Drittel (8 Mrd. EUR) auf Exportfinanzierungen (vgl. hierzu Tabelle 25). Der Anteil der BRICS-Exportfinanzierung betrug 32 % (2,5 Mrd. EUR). Unter den BRICS-Staaten ist auch hier wiederum die große Bedeutung Russlands mit 1,4 Mrd. EUR (18 %) erkennbar, Exportfinanzierungen für China-Geschäfte waren mit 957 Mio. EUR (12 %) ebenfalls beachtlich. Im Gegensatz dazu spielten Indien (75 Mio. EUR, 0,9 %), Brasilien (44 Mio. EUR, 0,6 %) und Südafrika (35 Mio. EUR, 0,4 %) jeweils eine eher untergeordnete Rolle. Gegenüber 2009 (16,7 %) hat sich der Anteil Russlands am gesamten Zusagenbestand 2013 zwar leicht erhöht, dies ist jedoch auf den Umstand zurückzuführen, dass der Wert im Jahr 2013 nur um 28 % unter jenem von 2009 lag, während das Volumen an Exportkreditbeständen insgesamt im vergangenen Jahr um 33 % unter jenem des Jahres 2009 lag (vgl. Abbildung 17 und Tabelle 26, rechts oben). 2013 machten Exportfinanzierungen in Bezug auf Brasilien nur einen geringen Teil des gesamten Bestandes aus. Darüber hinaus hat sich das Volumen 2013 gegenüber 2009 halbiert. Exportfinanzierungen für Indien- und Südafrika-Geschäfte wurden für die Jahre 2009 - 2011 nicht explizit ausgewiesen. Aus diesem Grund kann über die Entwicklung über den Beobachtungszeitraum hinweg keine Aussage getroffen werden.

⁷⁰ Gemäß den Bestimmungen des OECD Arrangements beträgt die maximale Laufzeit für kommerzielle Exportkredite im Allgemeinen 10 Jahre. Maximallaufzeiten über 10 Jahre sind für konventionelle Kraftwerke (maximal 12 Jahre), Eisenbahnprojekt- und Projektfinanzierungen (maximal 14 Jahre) und für Projekte im Bereich erneuerbarer Energie und Wasserprojekte (maximal 18 Jahre) möglich.

Tabelle 25: Zusagenstände und Neuzusagen im EFV 2013 insgesamt und BRICS-Staaten (ohne Promessen)

	Zusagenstand		Neuzusagen	
	in Mio. EUR	In % der Garantien	in Mio. EUR	In % der Garantien
Pauschalgarantien	11	0,1 %	1	0,1 %
Länderbezogene Exportfinanzierung	7.931	99,9 %	1.972	99,9 %
<i>hiervon</i>				
<i>Brasilien</i>	44	0,6%	16	0,8%
<i>Russland</i>	1.425	17,9%	367	18,6%
<i>Indien</i>	75	0,9%	22	1,1%
<i>China (inkl. Hongkong)</i>	957	12,0%	56	2,8%
<i>Südafrika</i>	35	0,4%	0	0 %
<i>BRICS gesamt</i>	2.536	31,9%	461	23,4%
Garantien gesamt	7.942	100 %	1.973	100 %
Wechselbürgschaften	16.435	-	3.151	-
Summe	24.377		5.124	

Anmerkung: Geringfügige Abweichungen können sich aufgrund von Rundungsdifferenzen ergeben.

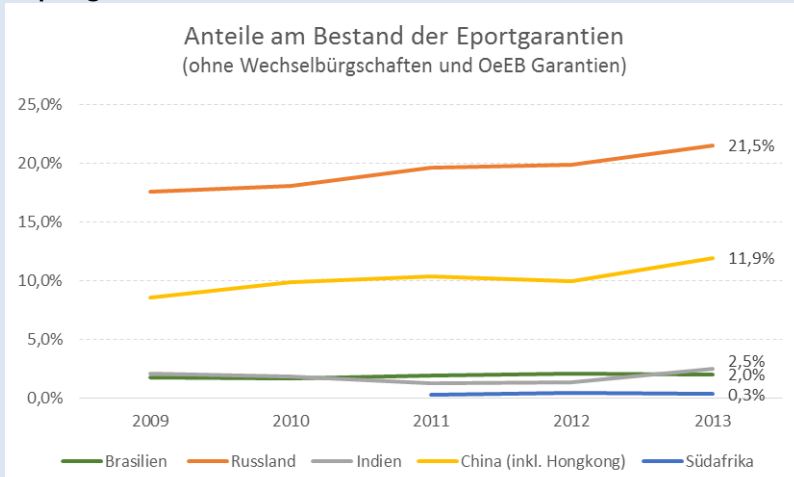
Quelle: OeKB (2014b); Berechnungen: OeKB Research Services.

Insgesamt wurden 2013 im Rahmen des EFV **Finanzierungsneuzusagen** in Höhe von insgesamt 5,1 Mrd. EUR⁷¹ getätigt. Davon entfielen 61,5 % (rund 3,2 Mrd. EUR) auf Wechselbürgschaften und 38,5 % (ca. 2 Mrd. EUR) auf Exportgarantiegeschäfte. Betrachtet man letztere Kategorie auf Länderebene, so wiesen im vergangenen Jahr rund 23 % aller neu zugesagten Exportfinanzierungen (bzw. 462 Mio. EUR) einen BRICS-Bezug auf. Der größte Teil der Zusagen innerhalb dieser Gruppe entfiel mit etwa 367 Mio. EUR (18,6 %) auf Russland, mit einem deutlichen Abstand gefolgt von China mit 56 Mio. EUR (2,9 %), Indien (22 Mio. EUR, 1,1 %) und Brasilien (16 Mio. EUR, 0,8 %). Für Exportfinanzierungen mit Südafrika wurden keine Zusagen erteilt. Im Zeitverlauf betrachtet (vgl. Abbildung 17 und Tabelle 26, rechts unten) hat sich seit 2009/ 2010 der Anteil Russlands an neuzugesagten Exportfinanzierungen deutlich verringert, wenngleich 2013 (gegenüber 2012) wieder eine leichte Steigerung des Anteils am Volumen insgesamt feststellbar war. Zurückzuführen ist dies darauf, dass zwischen 2012 und 2013 die Zusagen zur Finanzierung russischer Exporte weniger stark zurückgegangen sind als die Zusagen insgesamt. Der chinesische Anteil schwankte in den vergangenen Jahren relativ stark und ging zuletzt wieder zurück. Bei den übrigen BRICS-Ländern ist hinsichtlich der Neuzusagen für Exportfinanzierungen ein niedriges Niveau über die Zeit feststellbar. So erreichte beispielsweise der Anteil der Zusagen für brasilianische Exportfinanzierungen im stärksten Jahr (2010) einen Anteil von 1,2 % und im – gemessen am Anteil – schwächsten Jahr (2009) 0,2 % am Gesamtvolumen. Für Indien und Südafrika ist wiederum ein sehr niedriges Niveau in den vergangenen Jahren feststellbar, für die Jahre 2009 – 2012 wurden keine Werte ausgewiesen.

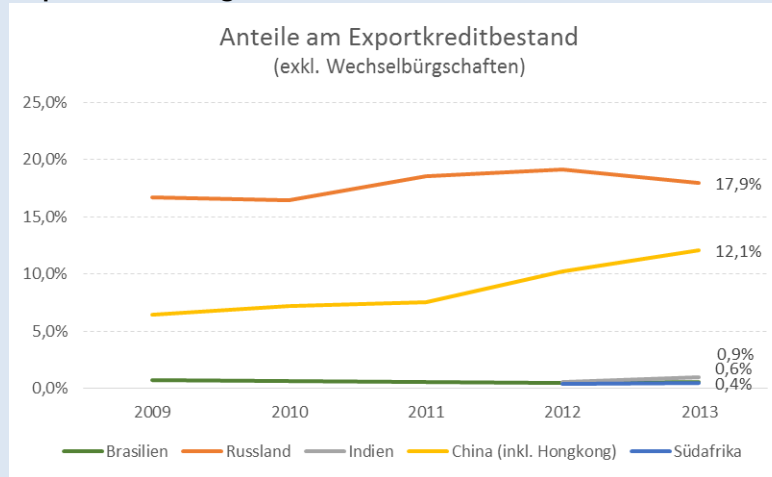
⁷¹ ohne Promessen

Abbildung 17: Bedeutung der einzelnen BRICS bei Exportgarantien und in der Exportfinanzierung 2009 - 2013

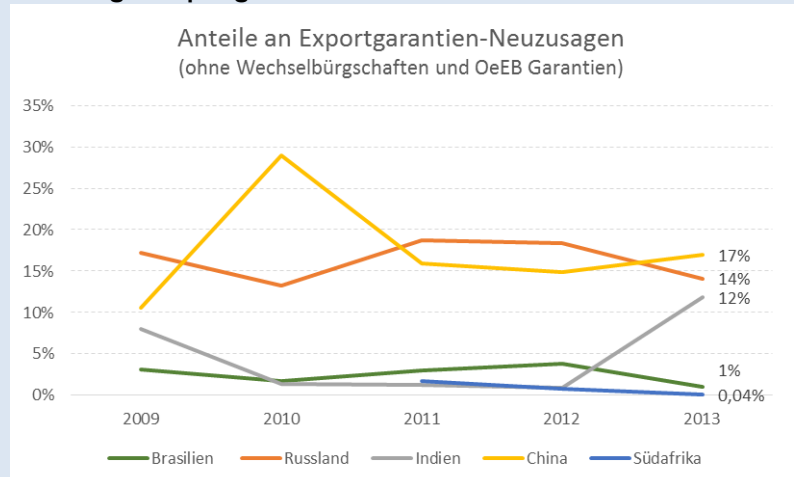
Exportgarantiebestand



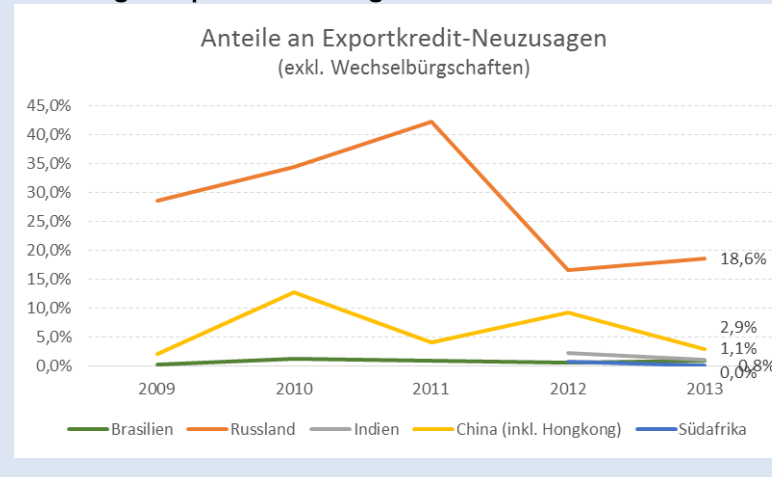
Exportfinanzierungsbestand



Neuzusagen Exportgarantien



Neuzusagen Exportfinanzierung



Quelle: OeKB (2010, 2011, 2012, 2013, 2014b); Berechnungen: OeKB Research Services.

Tabelle 26: Entwicklung der Exportgarantien und der Exportfinanzierung 2009 -2013, insgesamt und in Bezug auf die BRICS-Staaten**Haftungsobligo per 31.12.**

in Mio. EUR

	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung 2009 - 2013 in %
Garantien gesamt	19.210	18.228	17.247	16.643	14.443	-25%
BRICS gesamt*	5.752	5.733	5.760	5.582	5.522	-4%
Brasilien	330	310	335	343	290	-12%
Russland	3.371	3.291	3.376	3.308	3.106	-8%
Indien	403	336	216	217	356	-12%
China (inkl. Hongkong)	1.648	1.796	1.785	1.648	1.722	4%
Südafrika	n.a.	n.a.	48	66	49	n.a.

Zusagenstände im EFV per 31.12. (ohne Promessen)

in Mio. EUR

	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung 2009 - 2013 in %
Garantien gesamt	11.848	11.114	10.750	9.375	7.942	-33%
BRICS gesamt**	2.823	2.695	2.862	2.882	2.536	-10%
Brasilien	86	72	61	42	44	-49%
Russland	1.973	1.827	1.992	1.790	1.425	-28%
Indien	n.a.	n.a.	n.a.	55	75	n.a.
China (inkl. Hongkong)	764	796	809	960	957	25%
Südafrika	n.a.	n.a.	n.a.	35	35	n.a.

Haftungsneuzusagen

in Mio. EUR

	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung 2009 - 2013 in %
Garantien gesamt	3.342	1.867	2.740	2.482	1.965	-41%
BRICS gesamt*	1.299	845	1.111	958	865	-33%
Brasilien	105	31	80	94	20	-81%
Russland	575	248	514	455	277	-52%
Indien	268	25	33	22	233	-13%
China (inkl. Hongkong)	351	541	436	369	334	-5%
Südafrika	n.a.	n.a.	48	18	1	n.a.

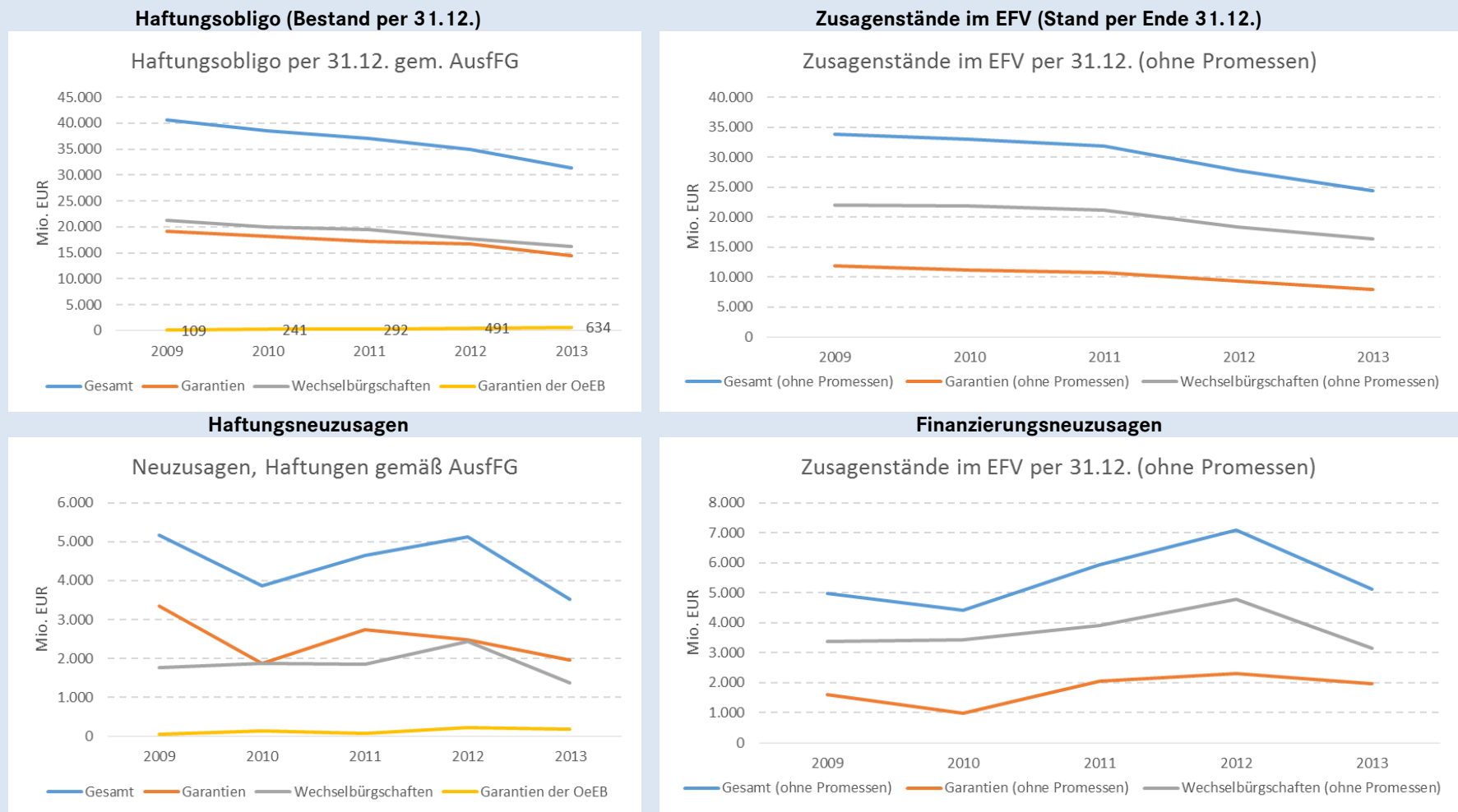
Neuzusagen im EFV (ohne Promessen)

in Mio. EUR

	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung 2009 - 2013 in %
Garantien gesamt	1.604	982	2.049	2.298	1.973	23%
BRICS gesamt	493	475	966	673	461	-6%
Brasilien	4	12	17	14	16	300%
Russland	457	338	866	380	367	-20%
Indien	n.a.	n.a.	n.a.	51	22	n.a.
China (inkl. Hongkong)	32	125	83	213	56	75%
Südafrika	n.a.	n.a.	n.a.	15	0	n.a.

Anmerkungen: n.a. = nicht ausgewiesen; * Summe aller BRICS-Staaten, aber 2009 - 2010 ohne Südafrika; ** * Summe aller BRICS-Staaten, aber 2009 - 2011 ohne Südafrika und Indien
Quelle: OeKB (2010, 2011, 2012, 2013, 2014b); Berechnungen: OeKB Research Services.

Abbildung 18: Bedeutung der einzelnen BRICS bei Exportgarantien und in der Exportfinanzierung 2009 - 2013



Quelle: OeKB (2010, 2011, 2012, 2013, 2014b); Berechnungen: OeKB Research Services.

4.3 Fazit

Aufgrund einer für dieses Projekt erstellten Datenbank von 1.200 Unternehmen wurden zehn ausführliche ExpertInneninterviews mit ausgewählten Unternehmen durchgeführt und 405 weitere Betriebe mittels eines auf den Erkenntnissen aus den ExpertInneninterviews und vergleichbarer vergangener Befragungen basierenden standardisierten Fragebogens befragt. Im Fokus beider Schritte der Befragung standen dabei die Einschätzung des mittel- bis langfristigen wirtschaftlichen Potenzials der einzelnen BRICS-Länder, die Art der Tätigkeit in den BRICS-Ländern, die Beweggründe, diese Märkte zu bearbeiten, die Erfolgsfaktoren, aber auch die Herausforderungen und Probleme einer Tätigkeit in diesen Märkten. Somit ergänzt Kapitel 4 die Erkenntnisse aus den vorangehenden Kapiteln und reichert diese um die Perspektive der Unternehmen an.

Die **in BRICS-Märkten aktiven Unternehmen** sehen vor allem in **Russland**, aber auch in **China** ein **hohes mittel- bis langfristiges wirtschaftliches Potenzial**, im Falle Indiens ist unter den Unternehmen größere Skepsis feststellbar, **Brasilien** und **Südafrika** besitzen laut befragten Unternehmen wirtschaftliches Potenzial, dies dürfte aber nach Ansicht der Mehrheit der befragten Unternehmen **tendenziell eher gering** sein.

Je weiter ein Land von Österreich entfernt ist, umso eher gründen Unternehmen eine eigene Niederlassung. Auch die **lokale Produktion spielt in weiter entfernten Märkten eine stärkere Rolle**. So stellt für die Unternehmen Russland schwerpunktmäßig einen Exportmarkt dar, während Brasilien, Indien und China stärker über eigene Niederlassungen bearbeitet werden. Zudem spielt in Indien und China die lokale Produktion einen stärkeren Rolle.

Die wesentlichen **Beweggründe die BRICS-Märkte zu bearbeiten** sind die **Marktgröße**, gefolgt vom **Marktwachstum** und den **Absatzchancen für eigene Produkte und Dienstleistungen**. Niedrige Produktionskosten und Löhne spielen eine eher geringere Rolle, was durch die relativ geringe Bedeutung dieser Staaten als Produktionsstandorte für österreichische Unternehmen erklärbar ist. Auf Ebene der einzelnen Länder betrachtet, ergeben sich aber dennoch Unterschiede. So spielen niedrige Produktionskosten in Russland, das schwerpunktmäßig ein Exportmarkt ist, eine untergeordnete Rolle, während die Kostenvorteile in Indien und China mit einem höheren Anteil an Produktionsstätten vor Ort eine größere Rolle spielen. In den Tiefeninterviews gaben einige Unternehmen zudem an, dass in Indien und Brasilien nicht so sehr das Wachstumspotenzial eine Rolle spielt als vielmehr der strategische Faktor, vor Ort zu sein.

Zu den **wesentlichen Erfolgsfaktoren** in BRICS-Märkten zählen **gute Kontakte & Netzwerke**, die **Produktqualität** und die **Reputation als verlässlicher Geschäftspartner**. Weiters wurden vor allem eine **gute Marktkenntnis**, qualifizierte lokale Mitarbeiter, **technologische Kompetenz** und **Service** genannt. Dies ist damit begründbar, dass österreichische Unternehmen preislich mit lokalen Produzenten vor Ort nicht mithalten können und diesen gegenüber nur mit Technologie, Qualität, Kompetenz und Service punkten können. Es ergeben sich hinsichtlich der einzelnen Staaten jedoch auch Unterschiede: In Indien wird beispielsweise eine gründliche Marktkenntnis stärker betont als in den anderen Ländern, wohingegen in Russland die Reputation als Verlässlicher Geschäftspartner wesentlicher ist.

Herausforderungen und Risiken stellen in BRICS-Ländern vor allem die **Bürokratie** dar. Dies trifft in besonderem Maße auf Indien zu. Ebenso wird der **hohe Wettbewerbsdruck**, vor allem in China, als große Herausforderung gesehen. **Rechtsunsicherheit** und **Korruption** folgen an dritter bzw. vierter

Stelle. In Russland wird zudem vor allem die Korruption als Problem genannt, während in China dort tätigen Betrieben der **unzureichende Marken- und Patentschutz** Schwierigkeiten bereitet.

Die nicht in BRICS-Märkten aktiven Unternehmen gliedern sich in zwei Gruppen: jene, die konkret planen, einen oder mehrere dieser Märkte zu erschließen und jene, die ein dortiges Engagement ausschließen.

Jene **Unternehmen**, die **zwar nicht aktiv** sind, **aber konkrete Pläne für ein Engagement in den BRICS-Staaten** haben, sehen die **Korruption**, die **Rechtsunsicherheit** aber auch die **Bürokratie** in den BRICS als **große Herausforderungen**. Weiters wurden auch Probleme in Hinblick auf die **hohen finanziellen Risiken**, das Fehlen von geeignetem Personal wie auch der **Mangel an verlässlichen Geschäftspartnern** genannt.

Der **Großteil**, der nicht BRICS-aktiven Betriebe gab an keine Absicht zu haben **diese Märkte zu erschließen**. Nach den **Gründen** gefragt, wurde im Fragebogen nach allgemeinen und unternehmensspezifischen Ursachen unterschieden: Bei den **Rahmenbedingungen** dominierten ebenfalls wieder die **Themen Korruption, Bürokratie und Rechtssicherheit**, **unternehmensspezifische Hindernisse** sind vor allem **nicht auf BRICS-Märkte ausgerichtete Produkte**, die **Unternehmensstrategie, die eine Bearbeitung dieser Märkte nicht vorsieht**, gefolgt von den **zu geringen Marktchancen**, der **Kleinheit des Unternehmens** und **zu hoher finanzieller Risiken**.

5 Potenzialfelder und Handlungsempfehlungen für die österreichische Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik

Für den Inhalt verantwortlich: OeKB Research Services

In diesem Abschnitt werden aus den unterschiedlichen Untersuchungsschritten (Kapitel 1 bis 4) zentrale Erkenntnisse herausgearbeitet, Politik- und Potenzialfelder definiert, und Empfehlungen für strategische Maßnahmen der österreichischen Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik formuliert.

5.1 Förderung des internationalen Projektgeschäfts

Die wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen und Trends in den BRICS-Staaten bieten enorme Chancen, vor allem auch für österreichische Technologieunternehmen und spezialisierte Nischenanbieter.

Infrastruktur: In den ausführlichen Tiefeninterviews mit ausgewählten Unternehmen und Experten wurden insbesondere Chancen in den BRICS-Ländern im Bereich Planung und Bau von Verkehrsinfrastruktur (Schienen- und Straßenbau) genannt, wobei vor allem im Tunnelbau eine hohe Nachfrage nach österreichischer Expertise besteht. Auch die Baumaschinenindustrie (Roland Berger, 2011), die Hersteller von High-Tech Nischenprodukten (z.B. Mautsysteme, Verkehrsüberwachungssoftware) sowie Anbieter von spezialisierten Baumaterialien können vom riesigen Investitionsbedarf der BRICS-Staaten profitieren.

Urbanisierung: Der Trend zur Verstädterung stellt die kommunalen Verwaltungen vor große Herausforderungen. Nicht zuletzt entsteht daraus ein hoher Bedarf an Produkten und Dienstleistungen - u.a. aus dem Bereich Sicherheitstechnik, Transportwesen (z.B. Verkehrs- und Signalanlagen), der Abfallwirtschaft sowie aus dem Wasser- und Abwassersektor -, der aus österreichischer Perspektive Potenzialfelder eröffnet. Die im Abschnitt 2.2.3 durchgeführte Analyse der sektoralen Wertschöpfungseffekte der österreichischen Exporte hat zudem ergeben, dass insbesondere bei Ausfuhren der Branche „Wasser und Dienstleistungen der Wasserversorgung“ ein großer Teil der Wertschöpfung in Österreich erbracht wird, wodurch positive Einkommens- und Beschäftigungseffekte erzielt werden. Ähnlich wie im Infrastrukturbereich sind auch im Zusammenhang mit der Urbanisierung Ingenieurleistungen (z.B. spezialisiert auf Stadtentwicklung) gefragt, die ebenfalls einen hohen Wertschöpfungsfaktor aufweisen. Die Expertise der österreichischen Consultants ist auch insofern wichtig, als grundsätzlich das Land, aus dem die Planung und Projektberatung kommt, gute Chancen hat, mit der Lieferung von Komponenten bzw. dem gesamten Anlagenbau für ein Projekt betraut zu werden⁷².

Energie und Ressourcen: Der Energiebedarf der BRICS-Staaten ist aufgrund des wirtschaftlichen Aufholprozesses und der ressourcenintensiven Produktionssysteme enorm. Darüber hinaus ist die Energieversorgung in diesen Ländern nach wie vor unzureichend: So bemängelt etwa die Weltbank in ihrem aktuellen Doing Business-Report den unzureichenden Zugang zu Elektrizität in China und Südafrika. Für die österreichische Wirtschaft ergeben sich auch hier interessante Ansatzpunkte, z.B. im Bereich Planung und Bau von Kraftwerken mit zusätzlichen Möglichkeiten für Zulieferbranchen (z.B. Turbinen). Experten nennen neben Russland, vor allem Südafrika und Indien als interessante Märkte mit

⁷² Robl (Hg.) (2011).

guten Chancen insbesondere in den Bereichen Alternative Energie, Energieeffizienz und Umwelttechnologie. Die österreichische Umweltindustrie zeigt insgesamt eine positive Dynamik und eine über die Zeit zunehmende Wettbewerbsfähigkeit⁷³. Der international steigenden Nachfrage in den letzten Jahren, konnte mit modernen und ökologisch nachhaltigen Technologien aus Österreich begegnet werden.

Gesundheitswesen: Die demografische Entwicklung und die zunehmende Nachfrage der wachsenden Mittelschicht nach gesundheitlichen Vorsorgeleistungen birgt auch hier interessante Perspektiven für österreichische Nischenanbieter im Bereich Medizintechnik (z.B. Zulieferer für Geräte der bildgebenden Diagnostik) sowie von chemischen und pharmazeutischen Produkten. Von mehreren Umfrageteilnehmern wird vor allem Brasilien diesbezüglich als sehr attraktiver Absatzmarkt gesehen.

Empfehlung „Förderung des Projektgeschäfts durch IFI-Networking“: Grundsätzlich bieten Projekte in den eben genannten Sektoren in den BRICS, die noch dazu meistens durch Internationale Finanzinstitutionen/IFI unterstützt werden, beachtliche Geschäftschancen für Österreich. Laut einer 2012 durchgeführten Studie⁷⁴ setzt die österreichische Außenwirtschaft pro Jahr durchschnittlich EUR 300 Mio. im Rahmen von IFI-Projekten in Entwicklungs- und Transformationsländern um. Die in der zitierten Studie befragten Unternehmen zeigten im Rahmen ihrer Projektgeschäfte eine hohe Zufriedenheit mit ihrer IFI-Kooperation. Sie gaben aber durchaus auch kritische Bewertungen ab, u.a. in Bezug auf die Phase der Bewerbung und Projektvergabe (z.B. betreffend direkte Kontaktaufnahme mit den IFI, transparente Evaluierung, kompetente Ansprechpartner), der Projektdurchführung (z.B. betreffend Bürokratie) sowie der finanziellen Abwicklung und Bezahlung (z.B. betreffend die Rolle der IFI in Zusammenhang mit Problemen bei Leistungen und Entgelt). Hier könnte den Projektbewerbern insgesamt noch mehr Hilfestellung geboten werden. Auch könnten die offiziellen österreichischen Schnittstellen zu den IFI für einen noch besseren Informationsaustausch sorgen.

5.2 Fokussierte Branchenstrategie und Markenpolitik

Österreich könnte das Know-How und das Erfahrungswissen, das in der Vergangenheit im Zuge der Bearbeitung diverser Wachstumsmärkte aufgebaut wurde, auch auf die BRICS-Märkte stärker anwenden.

Der Bereich Umwelttechnologie, der in den letzten Jahren einen kontinuierlichen Anstieg seiner Exportquote (gemessen an den Umsatzerlösen) erzielte⁷⁵, kann sein auf den Auslandsmärkten aufgebautes Know-How wahrscheinlich auch gut für eine stärkere Marktbearbeitung der BRICS nutzen. Weitere Möglichkeiten ergeben sich laut Experten in der Lebensmittelbranche, wo Österreich u.a. seine Erfahrungen mit den Lebensmittelexporten in den arabischen Raum nutzen könnte. Darüber hinaus verfügt Österreich laut RCA-Analyse (Revealed Comparative Advantage) in diesem Bereich über einen komparativen Wettbewerbsvorteil. Vor allem die Nachfrage aus Russland ist sehr hoch. Obwohl Indien und China gemäß RCA-Analyse einen im Vergleich zu Russland eher moderaten Importbedarf haben, ergeben sich laut Experten auch in diesen Ländern durchaus große Chancen für österreichische Lebensmittelexporteure. Die im Rahmen der Unternehmensbefragung interviewten Marktinsider sehen darüber hinaus - aufgrund der wachsenden Mittelschicht in den BRICS-Ländern, wo westliche Produkte

⁷³ Schibany et al. (2013).

⁷⁴ Ebner und Lueghammer (2012).

⁷⁵ Köppl et al. (2013).

als Statussymbole zählen - Geschäftschancen für die Konsum- und Luxusgüterindustrie. Daraus ergeben sich auch interessante Perspektiven für die Verpackungsindustrie, in der Österreich in einzelnen Nischen Technologieführer ist. Erfolgversprechende Ansatzpunkte gibt es laut Aussagen von Marktkennern darüber hinaus für die österreichische Automobilzulieferindustrie, der vor allem in Russland hohes Potenzial zugesprochen wird.

Empfehlung „Fokussierte Branchenstrategie sowie Markenpolitik“: *Die bewährten außenwirtschaftlichen Instrumentarien (von Beratung über Wirtschaftsmissionen und Veranstaltungen, auch vor Ort, etc.) könnten in Zukunft verstärkt für jene Branchen, die in Wachstumsmärkten bereits wertvolle Erfahrungen und Know-How gesammelt haben, fokussiert eingesetzt werden. Im Rahmen von sektorspezifischen Potenzialanalysen könnten gezielte Marktbearbeitungsstrategien für einzelne BRICS-Länder entwickelt werden. Darüber hinaus wird von den interviewten Unternehmen die Notwendigkeit einer stärkeren Markenpolitik für Österreich bzw. für österreichische Produkte gesehen: Laut Unternehmensbefragung steht Österreich in den BRICS-Ländern für Produktqualität und Verlässlichkeit, Werte also, die für eine nachhaltige Positionierung sehr wichtig sind. Vielfach wurde aber offensichtlich in den Zielmärkten die Erfahrung gemacht, dass heimische Markenprodukte (vor allem der Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie) nicht mit Österreich in Verbindung gebracht werden. Hier ist Österreich auf einer gesamtwirtschaftlichen Ebene gefordert, das gesamte Instrumentarium der Markenpolitik zum Einsatz zu bringen, um dem entgegenzuwirken.*

5.3 Industriepolitische Strategie der Nischenpositionierung mit Technologieführerschaft
Österreich positioniert sich bei seinen BRICS-Exporten – gemäß seiner industriellen Struktur - schwerpunktmäßig im mittleren Technologiesegment. In den BRICS besteht eine hohe Nachfrage beispielsweise nach Produkten des Maschinen- und Fahrzeugbaus, die dem mittleren Technologiesegment zugeordnet werden. Österreich konnte und kann sich hier grundsätzlich gut behaupten, hat allerdings mit zunehmendem Wettbewerb zu kämpfen.

Laut der Analyse der komparativen Wettbewerbsvorteile (gemessen am RCA/Revealed Comparative Advantage) verfügt Österreich über eine besondere Stärke im Bereich „Maschinen und Anlagen“. In der Importstruktur der BRICS-Länder zeigt sich für Produkte dieses Segments eine große Nachfrage: Zwischen 34 % (Südafrika) und 47 % (Russland) der Gesamtimporte bestehen 2012 aus Maschinen und Fahrzeugen (machinery and transport equipment), nur Indien hat einen geringeren Importanteil von 16%. Österreich kann sich demgemäß weiterhin im Export mit den BRICS-Ländern im Medium-High-Tech-Segment gute Chancen ausrechnen. Trotz verstärktem Druck von Seiten anderer Anbieter-Länder konnte Österreich zwischen 1995 und 2011 seine Position nahezu halten. Allerdings war in den letzten Jahren ein zunehmender Wettbewerbsdruck durch einzelne MOEL zu spüren, die stark in dieses Segment vorgedrungen sind. Auch China ist mittlerweile ein ernstzunehmender Player: 47 % der Gesamtexporte des Landes bestanden 2012 aus Maschinen und Fahrzeugen.

Der Erfolg Österreichs in Bezug auf die Beibehaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Mittelhochtechnologiesegment basiert auf einer Nischenpositionierung in Kombination mit Technologieführerschaft. So zeigt Österreich im internationalen Vergleich in diesem Segment eine überdurchschnittlich hohe F&E-Intensität. Zur Veranschaulichung: 2007 lag die F&E-Intensität bei

11,2 % und damit deutlich höher als in Deutschland, Finnland oder in den USA (nur die schwedische Industrie war F&E-intensiver als die österreichische)⁷⁶.

Empfehlung „Fortsetzen der industriepolitischen Strategie der Nischenpositionierung mit Technologieführerschaft“: Die österreichische Industrie- bzw. Innovationspolitik sollte auch in Zukunft F&E-Aktivitäten im mittleren Technologiesegment forcieren. Das flexible Suchen nach Nischen vor allem im Kontext der sich verändernden internationalen Wirtschaftsstruktur sollte zudem durch wissenschaftliche Forschung gefördert werden. Bildungspolitisch sind auch in Zukunft die Voraussetzungen für die Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Arbeitskräften zu schaffen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist laut Experten der kumulative Erfahrungsaufbau und das implizite Produktionswissen, das zur Imitationsresistenz der mitteltechnologischen Branche beiträgt⁷⁷. Hier kann die Bildungspolitik durch gezielte Maßnahmen – nicht zuletzt auch in der dualen Ausbildung – einen wichtigen Beitrag leisten.

5.4 Förderung eines breiten Portfolios an Schlüsseltechnologien

Österreich konnte sich zwischen 1995 und 2011 bei seinen BRICS-Exporten stärker im High-Tech-Segment positionieren. Im Vergleich zur europäischen Länder-Peer-Group von Innovationsführern (Dänemark, Finnland, Schweden, Schweiz) besteht allerdings Aufholbedarf.

Auch Österreich hat die Entwicklung der von der Europäischen Kommission definierten sechs industriellen Schlüsseltechnologien auf der Agenda (diese sind Werkstofftechnologie, Industrielle Biotechnologie, Optische Technologie, Nanotechnologie, Mikro- und Nanoelektronik und Produktionstechnologien). Im internationalen Vergleich zeigt Österreich darüber hinaus – mit Ausnahme der Industriellen Biotechnologie – eine bemerkenswert hohe Patentdynamik in sämtlichen Schlüsseltechnologien. Besonders interessant ist dabei die Ausgewogenheit der Patentaktivitäten in den einzelnen Technologiefeldern in Österreich, insbesondere auch im Vergleich zu anderen Ländern, die sich auf wenige Technologien konzentrieren (z.B. setzt Dänemark einen Fokus auf die Industrielle Biotechnologie). Dem oben erwähnten Aufholbedarf sollte jedoch Rechnung getragen werden.

Empfehlung „Förderung eines breiten Portfolios an Schlüsseltechnologien“: Durch eine Forcierung der F&E-Aktivitäten könnte Österreich von dem Innovationspotenzial, das sich bereits jetzt aus der ausgewogenen Befassung mit Schlüsseltechnologien ergibt, noch stärker profitieren. Spillovers zwischen den verschiedenen Technologiefeldern könnten durch das Vorantreiben von Neuentwicklungen eine ganz neue Dynamik in Gang bringen und nicht zuletzt eine völlig neuartige technologische Kreativität schaffen, die wiederum entsprechende Innovationen nach sich zieht. Wettbewerbsentscheidend könnte zudem die Fähigkeit sein, für die neu entwickelten Technologien rasch die entsprechenden Einsatzmöglichkeiten, vielleicht auch entsprechende Nischen zu identifizieren. Hier könnte Österreich – im Kontext eines sich ständig verändernden globalen Umfelds – sein bewährtes Know-How der Nischenfindung und -besetzung nutzen. Um das kreative Potenzial der nächsten Generationen frühzeitig zu wecken und zu schulen, müsste die Bildungspolitik Förderinstrumente für Ausbildungsprogramme in Schulen, Höheren Technischen Schulen und Hochschulen einsetzen. Darüber hinaus sollten weitere Förderschwerpunkte in der wissenschaftlichen Forschung gesetzt werden.

⁷⁶ Vgl. Schibany et al. (2013).

⁷⁷ Schibany et al. (2013).

5.5 Förderung „strategischer Ankerplätze“ Ergebnis der Unternehmensbefragung zur KMU-Marktbearbeitungsstrategie in den BRICS-Staaten

Die Befragung von 405 Unternehmen zu ihren Einschätzungen und Erfahrungen in Bezug auf die BRICS-Märkte hat u.a. gezeigt, dass der größte Teil der befragten KMU lediglich einen der Märkte bearbeitet. Dieser ist meist Russland. Großunternehmen hingegen sind zumeist in mehreren BRICS engagiert.

Empfehlung „Politik zur Förderung strategischer Ankerplätze“: *Um eine stärkere Diversifizierung der KMU-Internationalisierung auch in Richtung BRICS-Länder zu erreichen, könnte die Politik neben den bereits etablierten Maßnahmen ein neues Instrumentarium entwickeln und institutionalisieren: Dabei geht es um die gezielte Förderung von großen österreichischen Unternehmen, die als „strategische Ankerplätze“ vor Ort für weitere Unternehmen aus Österreich fungieren und vor allem KMU sowie Nischen-Playern einen Marktzugang ermöglichen. Von politischer Seite müssten Strukturen geschaffen werden, um markt- bzw. segmentspezifisch Modelle für strategische Unternehmenspartnerschaften zu entwickeln, und um die jeweils geeigneten „Anker“- bzw. „Satelliten“-Unternehmen zu identifizieren. Es müssten funktionierende Informations- und Kommunikationsplattformen sowohl zur Errichtung als auch zur Erhaltung der strategischen Unternehmenspartnerschaften etabliert werden. Unterstützend wären Anreiz- bzw. Fördersysteme notwendig, sowohl für die markteintretenden KMU/Nischenplayer als auch - und vor allem - für die „Anker“-Unternehmen, um diese zu motivieren, die entsprechenden Marktzugänge zu schaffen, Markt-Know-How zu transferieren und funktionierende Strukturen wie etwa Vertriebskanäle zur Verfügung zu stellen.*

5.6 Positionierung in lukrativen Teilen der Wertschöpfungskette Ergebnis der Unternehmensbefragung zur Art des BRICS-Engagements

Exporte stellen die primäre Tätigkeit in den Außenwirtschaftsbeziehungen Österreichs mit den BRICS-Staaten dar, rund 73 % des Engagements entfällt auf diese Kategorie. Je weiter ein Land geografisch von Österreich entfernt ist, umso eher gründen Unternehmen eine eigene Niederlassung. Auch die lokale Produktion spielt in weiter entfernten Märkten eine größere Rolle.

Empfehlung „Stärkere Positionierung in lukrativen Teilen der Wertschöpfungskette“: *Wenn die österreichische Politik das Engagement der Unternehmen in den BRICS-Märkten forcieren möchte, sollte der Fokus der Außenwirtschaftspolitik - neben der Förderung der Exportwirtschaft - auch auf den Bereich Direktinvestitionen gerichtet sein. Es sollte analysiert werden, wo sich Österreich in Zukunft stärker und nachhaltig innerhalb der internationalen Wertschöpfungskette positionieren kann. Dies würde voraussetzen, dass österreichische Unternehmen aktiver als bisher Produktionsprozesse in Form von Direktinvestitionen in den BRICS-Staaten aufbauen. Von Österreich aus könnten sich die Unternehmen dadurch stärker auf wissensintensive, den Produktionsprozessen vor- bzw. nachgelagerte Dienstleistungen spezialisieren - mit jeweils hohen Wertschöpfungsanteilen für die heimische Wirtschaft. Beispiele für vorgelagerte hochqualifizierte Dienstleistungen sind Forschung und Entwicklung, Design-Konzeptionierungen etc. Marketing oder Logistik wären Services, die den Produktionsprozessen nachgelagert sind. Nicht zu unterschätzen sind darüber hinaus Handelsströme in Form von Vorleistungen*

innerhalb internationaler Konzerne. Laut einer Studie der UNCTAD (2013)⁷⁸ sind bereits rund 80 % des Welthandels auf Handelsbeziehungen zwischen internationalen Produktionsnetzwerken von Konzernen zurückzuführen.

5.7 Bilaterale Bildungskooperationen und Arbeitsmarkt-Deregulierung **Ergebnis der Unternehmensbefragung zu den Risiken in den BRICS-Ländern**

Befragt nach den Herausforderungen für ein BRICS-Engagement, wurde von den Interviewpartnern neben Korruption, Bürokratie und Rechtsunsicherheit, vor allem auch der Mangel an gut ausgebildeten und verlässlichen lokalen Arbeitskräften genannt. Auf österreichischer Seite sind es primär fehlende Sprachkenntnisse, die ein Engagement in den BRICS-Ländern erschweren oder sogar verhindern.

Empfehlung „Bilaterale Bildungskooperationen und Arbeitsmarkt-Deregulierung“: Von mehreren Interviewpartnern wurde der Wunsch an die Politik formuliert, entsprechende Schulungs- und Ausbildungsprogramme stärker zu fördern. Die Vorschläge reichen von Verbesserungen im österreichischen Schul- und Hochschulwesen (Wirtschaftswissen, Sprachen, Technik) über gezielte Schulungen von Funktionären und Experten aus Zielländern (z.B. Schulung von indischen Kraftwerksingenieuren), befristetes Entsenden von österreichischen Experten in IFI und Unternehmen vor Ort bis hin zu bilateralen Ausbildungspartnerschaften zwischen Österreich und dem jeweiligen Zielland, mit gegenseitiger Anerkennung der Zertifikate. Einzelne Befragungsteilnehmer gaben an, dass sie durch Personalentsendungen aus Österreich das Qualifikationsniveau der lokalen Pools an Arbeitskräften deutlich steigern konnten. Dies wird allerdings laut den Befragten durch gesetzliche Regulierungen und strenge Formalismen in Österreich erschwert. Hier wird der Ruf nach Lockerung laut. Erhebungsteilnehmer, die regelmäßig an Projektausschreibungen teilnehmen, sehen zudem in Österreich die strenge Arbeitszeitregulierung als unvereinbar mit knappen Fertigstellungsterminen und hohen Pönalezahlungen in der Ausschreibungs- sowie in der Projektumsetzungsphase.

5.8 Servicierung und Stärkung der österreichischen Außenwirtschaft **Ergebnis der Tiefeninterviews und der Unternehmensbefragung zu Strategien und Initiativen im Bereich der Außenwirtschaftsfinanzierung und -förderung**

Das Angebot der österreichischen Institutionen der Außenwirtschaftsfinanzierung und -förderung wird gut genutzt, wobei laut Unternehmensbefragung das Serviceangebot der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) bzw. der Aussenwirtschaft Austria am häufigsten in Anspruch genommen wird. An zweiter Stelle wird die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) genannt, und auf Platz drei die Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS). Sowohl aus den Tiefeninterviews mit den AußenwirtschaftsexpertInnen als auch aus der Unternehmensbefragung lassen sich interessante Ansätze für Maßnahmen zur Stärkung der österreichischen Außenwirtschaft ableiten.

Empfehlung „Weiterentwicklung des Serviceangebots der Institutionen sowie konzertierte Strategien und Initiativen zur Stärkung der österreichischen Außenwirtschaft“: Trotz der insgesamt hohen Zufriedenheit mit dem Angebot der österreichischen Institutionen werden in den Tiefeninterviews Verbesserungsvorschläge formuliert. Diese betreffen die Weiterentwicklung der Servicepalette und

⁷⁸ UNCTAD (2013)

reichen vom Ausbau der Beteiligungsfinanzierung über die Möglichkeit der Vergabe von Fremdwährungskrediten (z. B. in den BRICS-Währungen) in Verbindung mit entsprechenden Absicherungstools gegen Währungsrisiken, bis hin zu Vorschlägen, das Serviceangebot zu streamlinen und bedarfsorientierter zu gestalten (z.B. indem Produkte zusammengefasst werden und das Angebot dadurch transparenter und leichter kommunizierbar wird).

Auch eine stärkere und breitere Vernetzung in der Zusammenarbeit zwischen den Institutionen einerseits und den verschiedenen öffentlichen Stellen andererseits – zwecks Abstimmung der Leistungen und der strategischen Ausrichtung – wird angeregt.

Verbesserungsmöglichkeiten gibt es laut Expertenaussagen zudem im Zusammenhang mit der Bewusstseinsbildung in der Öffentlichkeit, z.B. beim Thema Zusammenwirken von Wirtschaft und Entwicklungsarbeit („Entwicklungsarbeit darf dem, der sie leistet, auch Ertrag bringen“) oder in Bezug auf die Bedeutung (Vorteile) von Direktinvestitionen für die österreichische Wirtschaft.

In mehreren Meldungen wird zudem die Notwendigkeit von Studien und Analysen betont, sowohl als Basis für die geschäftspolitische Ausrichtung der Außenwirtschaftsinstitutionen als auch für strategische Weichenstellungen in der Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik. Genannt werden beispielsweise Potenzialstudien für Erfolg versprechende Zielmärkte samt geeigneten Marktbearbeitungsstrategien oder die Identifikation und Analyse von Sektoren und Technologien mit Zukunftspotenzial für Österreich samt entsprechenden wirtschaftspolitischen Handlungsempfehlungen.

5.9 Verhandeln bilateraler Investitionsschutzabkommen mit Südafrika und Brasilien Ergebnis der ExpertInnengespräche zum strategischen Handlungsbedarf der österreichischen Außenwirtschaftspolitik

In den Gesprächen mit Politikverantwortlichen und Marktinsidern wurde unter anderem auch erörtert, welche Maßnahmen von Seiten Österreichs im Bereich der Außenwirtschaftspolitik gegenüber den BRICS-Ländern – auch im Kontext der EU-BRICS-Beziehungen – gesetzt werden sollten. Vor allem wurden die Bedeutung bilateraler Abkommen (wie Investitionsschutz, Doppelbesteuerungsabkommen) zwischen Österreich und den einzelnen BRICS betont und insbesondere auf die Aufkündigung des Investitionsschutzabkommens durch Südafrika hingewiesen.

Empfehlung „Verhandeln bilateraler Investitionsschutzabkommen mit Südafrika und Brasilien“:
Tatsächlich sorgt das Auslaufen des bilateralen Abkommens mit Südafrika per August 2014 für große Verunsicherung. Von den Interviewpartnern wurde der Wunsch formuliert, die Interessenslage Österreichs auch im internationalen Kontext deutlich zu machen und entsprechende Verhandlungen mit Südafrika voranzutreiben. Darüber hinaus wurde auch die Tatsache, dass mit Brasilien kein bilaterales Investitionsschutzabkommen besteht, negativ konnotiert. Auch hier wurde Handlungsbedarf von Seiten der Politik und der Außenwirtschaftsinstitutionen geortet.

Literaturverzeichnis

- Bhattacharyay, B. N. (2010), Estimating Demand for Infrastructure in Energy, Transport, Telecommunications, Water and Sanitation in Asia and the Pacific: 2010–2020. ADB Institute Working Paper Series. No. 248. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Bundesministerium für Finanzen (BMF), 2012: Mit dem BMF zum Export. Wien.
- COMTRADE (2012), 2012 International Trade Statistics Yearbook.
Url.: <http://comtrade.un.org/pb/CountryPagesNew.aspx?y=2012>, abgerufen am 25.02.2014.
- DBSA Development Bank of Southern Africa (2012), The State of South Africa's Economic Infrastructure: Opportunities and Challenges. Midrand: Development Bank of Southern Africa.
- Der Standard (2013), Novartis verliert Patentklage in Indien. Erschienen am 01.04.2013. URL: <http://derstandard.at/1363706570023/Praezedenzfall-Novartis-verlor-Patentklage-in-Indien>
- Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer, 2010: so geht's...Gewerblicher Rechtsschutz in Brasilien. 5. Auflage. São Paulo.
- Döhne, Oliver (2013), Wirtschaftstrends Brasilien. Jahreswechsel 2013/2014. Bonn: 2013/2014.
- Döhne, Oliver (2014b), Brasiliens Aufholjagd im Infrastrukturausbau. GTAI, Sao Paulo.
- Ebner, V. und Lueghammer, W. (2012), Zufriedenheit österreichischer Unternehmen mit den Leistungen ausgewählter Internationaler Finanzinstitutionen. Studie im Auftrag der Außenwirtschaft Österreich (AWO), Wien.
- Ederer S. und Schiman, S. (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz. FIW-Research Reports 2013 Nr. 03, Oktober, Wien.
- EPL Empresa de Planejamento e Logística (2014), URL: <http://www.logisticabrasil.gov.br/demanda-por-infraestrutura> (abgerufen am 10.03.2014).
- Eurostat:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/getquery.do?queryID=100663311&datasetID=D-S-057009&keepsessionkey=true#>
- Felderer, B., Grohall, G., Haefke, Ch., Schuh, U. und Skriner, E. (2008), Verflechtungen in der österreichischen Außenwirtschaft. IHS-Projektbericht.
- GTAI (2011), Gewerblicher Rechtsschutz und Kartellrecht in Südafrika. URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Recht-Zoll/wirtschafts-und-steuerrecht,did=76194.html> (Stand: 18.02.2014)
- GTAI (2013a), Brasilien im Fokus 2013/2014. Bonn: Germany Trade and Invest.
- Hutschenreiter, G Peneder, M (1997), Österreichs „Technologie-Lücke“ im Aussenhandel. In: WIFO-Monatsberichte, 2, 103-114.
- IWF (2013), Transitions and Tensions. World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook (WEO). October. Washington, DC.
- Keuschnigg, C., Sellner, R. et al. (2013), Vision Österreich 2050 - Vorsprung durch Bildung, Innovation und Wandel, (laufendes IHS-Projekt)
- Köppl, A., Kletzan-Slamanig, D. und Köberl, K. (2013), Österreichische Umwelttechnikindustrie. Export und Wettbewerbsfähigkeit. Studie im Auftrag des BMVIT, des Lebensministeriums, der WKO und des BMWFJ, März, Wien.
- Litman, Gary (2013), Russia starts to get to grips to infrastructure funding. Russian Direct Investment Fund, URL: http://rdif.ru/Eng_fullNews/237/ (abgerufen am 12.03.2014).

- Marcel P. Timmer (ed) (2012), "The World Input-Output Database (WIOD), Contents, Sources and Methods", WIOD Working Paper Number 10
- McKinsey Global Institute (2009), Preparing for China's Urban Billion, March., Url.: http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/preparing_for_urban_billion_in_china, abgerufen am 6.3.2014.
- Milana, Ch. (1988), Constant-market-shares analysis and index number theory. *European Journal of Political Economy*, 4(4), 453-478.
- OECD (2012), OECD Economic Surveys: Turkey 2012, OECD Publishing.
- OECD (2013a), OECD Economic Outlook, Vol. 2013/1, OECD Publishing, May.
- OECD (2013b), OECD Economic Outlook, Vol. 2013/2, OECD Publishing, November.
- OECD (2013c), Economic Policy Reforms 2013: Going for Growth, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/growth-2013-en>.
- OeKB (2010), Exportservice – Jahresbericht 2009. Wien.
- OeKB (2011), Exportservice – Jahresbericht 2010. Wien.
- OeKB (2012), Exportservice – Jahresbericht 2011. Wien.
- OeKB (2013), Exportservice – Jahresbericht 2011. Wien.
- OeKB (2014a). Deckungsrichtlinien – Liste der Länder. URL: <http://www.OeKB.at/de/exportservice/absichern/exportgarantien/deckungspolitik/Seiten/liste-der-laender.aspx> (abgerufen am 26.02.2014).
- OeKB (2014b), Volle Kraft für Österreichs Außenwirtschaft: Zahlen, Daten und Fakten. Exportservice – Jahresbericht 2013. Wien.
- Oesterreichische Nationalbank (<http://www.oenb.at/Statistik.html>)
- Pasvantis, Katrin (2013), Wirtschaftstrends Indien. Jahreswechsel 2013/2014. Bonn: 2013/2014.
- Peneder, M. (2002), Intangible investment and human resources. In: *Journal of Evolutionary Economics*, 12, 107-134.
- Price Waterhouse Coopers (2013). India: A snapshot. URL: https://www.pwc.com/gx/en/capital-projects-infrastructure/assets/pwc_gridlnesssnapshot-india2013.pdf.
- Ragacs, Ch., Resch, B. und Vondra, K. (2011), Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung. *Geldpolitik und Wirtschaft*, 3. Quartal 2011.
- Reinstaller, A., Sieber, S. (2012), Veränderungen der Exportstruktur in Österreich und der EU. In: *WIFO-Monatsberichte*, 8, 657-668.
- Robl (Hg.) (2011), 20 Jahre Staatspreis Ingenieurconsulting, Wien.
- Roland Berger (2011), Growth strategies in the global construction equipment market- Capturing growth markets in BRIC and beyond. Market survey. München: Roland Berger.
- Rycroft, R. W., Kash, D. E. (1999), The complexity challenge: Technological innovation for the 21st century. London.
- Savaris, Bruno, Vinagre, Felipe and Magalhaes, Daniel (2013), The Brazilian Infrastructure: It's "Now or Never" From an Economic Growth Constraint to a Plethora of Opportunities. Credit Suisse. URL: https://doc.research-and-analytics.csfb.com/docView?document_id=x521421&serialid=hiY885dB/aC2ecvUH1fqd2mf5z7Lvtl26SiX%2BIMrn/Q%3D.
- Schibany, A. et al. (2013), Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht. Lagebericht gem. § 8 (1) FOG über die aus Bundesmitteln geförderte Forschung, Technologie und Innovation in Österreich, Wien.

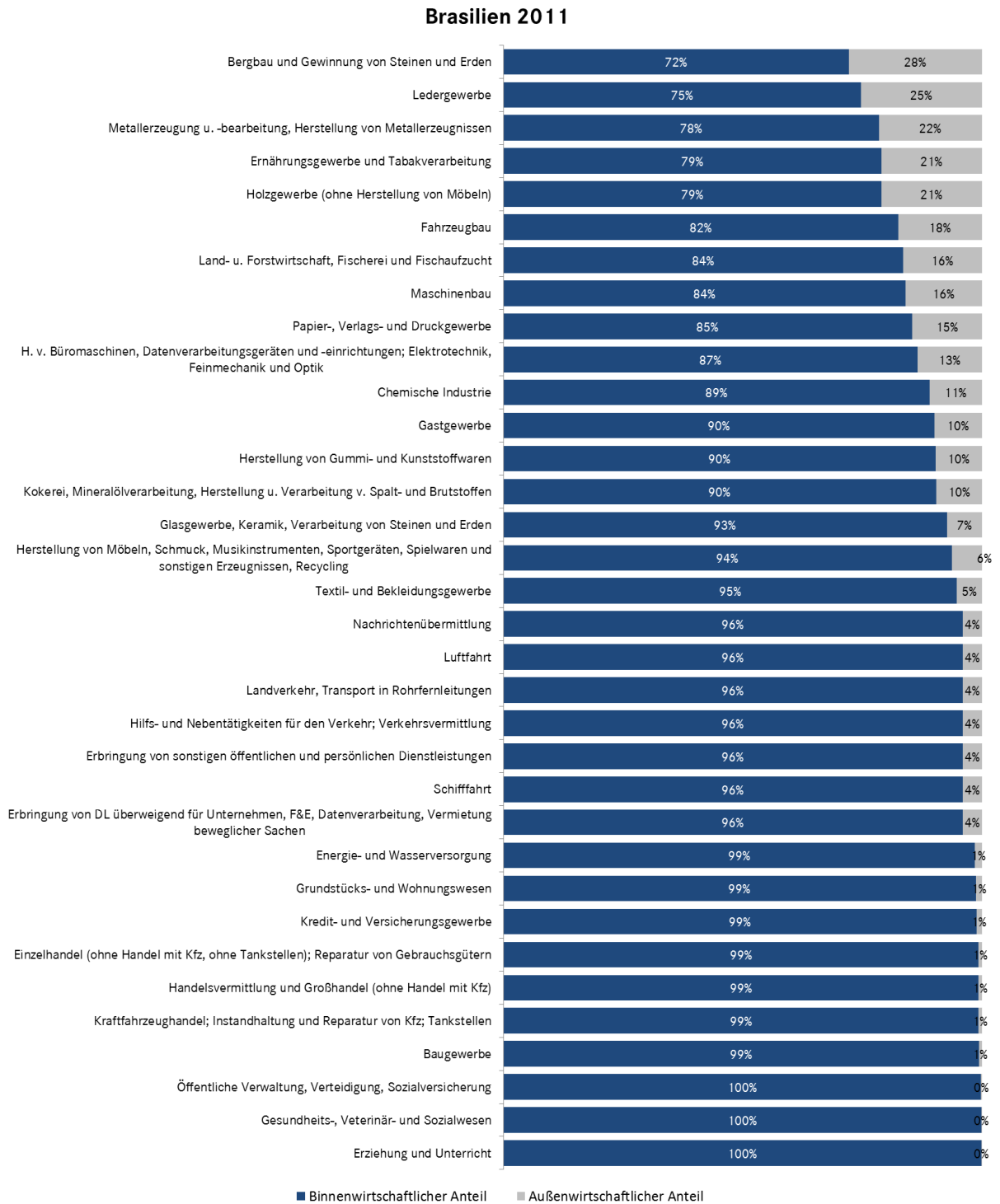
- Schwab, K. (2013), The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf (abgerufen am 25.02.2014).
- Sieber, S. und Url, T. (2010), Exportgarantien in Österreich – Auswirkungen auf Beschäftigung und gesamtwirtschaftliche Kennzahlen. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen. Wien.
- Skriner, E.(2009), Competitiveness and specialisation of the Austrian export sector: A constant-market-shares analysis. IHS Economics Series, 235.
- Stankovsky, J. und Wolfmayr, Y.(2004), Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie. In: WIFO-Monatsberichte, 76(6), S. 473 - 490.
- Statistics South Africa (2013), National Accounts - Input-output tables - Draft input - output table for South Africa. Discussion document: D0404.1 March 2013
- Statistik Austria (2013), Input Output Tabelle 2009
- Stehrer, R.und Stöllinger, R (2013), Positioning Austria in the Global Economy: Value Added Trade, International Production Sharing and Global Linkages. FIW-Research Reports 2013 N° 02 October 2013
- Stumpf, Heiko (2013), Branche kompakt – Medizintechnik – Südafrika, 2013. Johannesburg: Germany Trade and Invest.
- Tichy, G (2007), 3% F&E-Quote genügen nicht. In: Wirtschaftspolitische Blätter, 2, 353-373.
- Transparency International (2013), Corruption Perceptions Index 2013. URL: <http://cpi.transparency.org/cpi2013/>.
- UNCTAD (2013), Global Value Chains and Development, Investment and Value Added Trade in the Global Economy.
- UNCTAD (2013), The Rise of BRICS FDI and Africa. Global Investment Trends Monitor. Special Edition. 25 March 2013.
- UNIDO (2012), Structural Change, Poverty Reduction and Industrial Policy in the BRICS. Wien: Unido.
- Wall Street Journal, 22. August 2013
- WIOD (http://www.wiod.org/new_site/home.htm)
- WKO (2012a), Branchenprofil Russland. Maschinen- und Anlagenbau. Wien: WKO.
- WKO (2012b), Branchereport China. Verkehrsinfrastruktur. Wien: WKO.
- WKO (2012c), Branchenreport Brasilien. Verkehrsinfrastruktur. Wien: WKO.
- WKO (2012d), Branchenprofil Russische Föderation. Nahrungsmittel und Getränke. Wien: WKO.
- WKO (2013a), Länderreport Brasilien. Wien: WKO.
- WKO (2013b), Länderreport Russland. Wien: WKO.
- WKO (2013c), Länderreport Indien. Wien: WKO.
- WKO (2013d), Länderreport China. Wien: WKO.
- WKO (2013e), Branchenprofil Südafrika. Automotive. Wien: WKO.
- WKO (2013f), Länderreport Südafrika. Wien: WKO.
- WKO (2013g), Branchenreport Indien. Luxus und Lifestyle. Wien: WKO.
- WKO (2014), Branchenprofil China. Urbanisierung. Wien: WKO.

- WKO (2013), Südafrika kündigt Investitionsschutzabkommen mit Österreich. URL:
https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/za/Suedafrika_kuendigt_Investitionsschutzabkommen_mit_Oesterre.html (Stand: 18.02.2014)
- Wolfmayr, Y. (2004), Schwierigkeiten und Hindernisse für die Erschließung neuer Exportmärkte. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. In: WIFO Monatsberichte 2004 (6), S. 491 - 499.
- World Bank (2013a), Doing Business 2014. Economy Profile: South Africa. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank (2013b), Doing Business 2014. Economy Profile: Russian Federation. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank (2013c), Doing Business 2014. Economy Profile: China. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank (2013d), Doing Business 2014. Economy Profile: Brazil. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank (2013e), Doing Business 2014. Economy Profile: India. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank (2014), Russia Economic Report No. 31. Confidence crisis exposes economic weakness. Washington DC: World Bank.
- World Bank (2014b), Urban population (% of total). In:
<http://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS>, [Zugriff am 27. Februar 2014].

Anhang

Anhang A: Statistische Daten

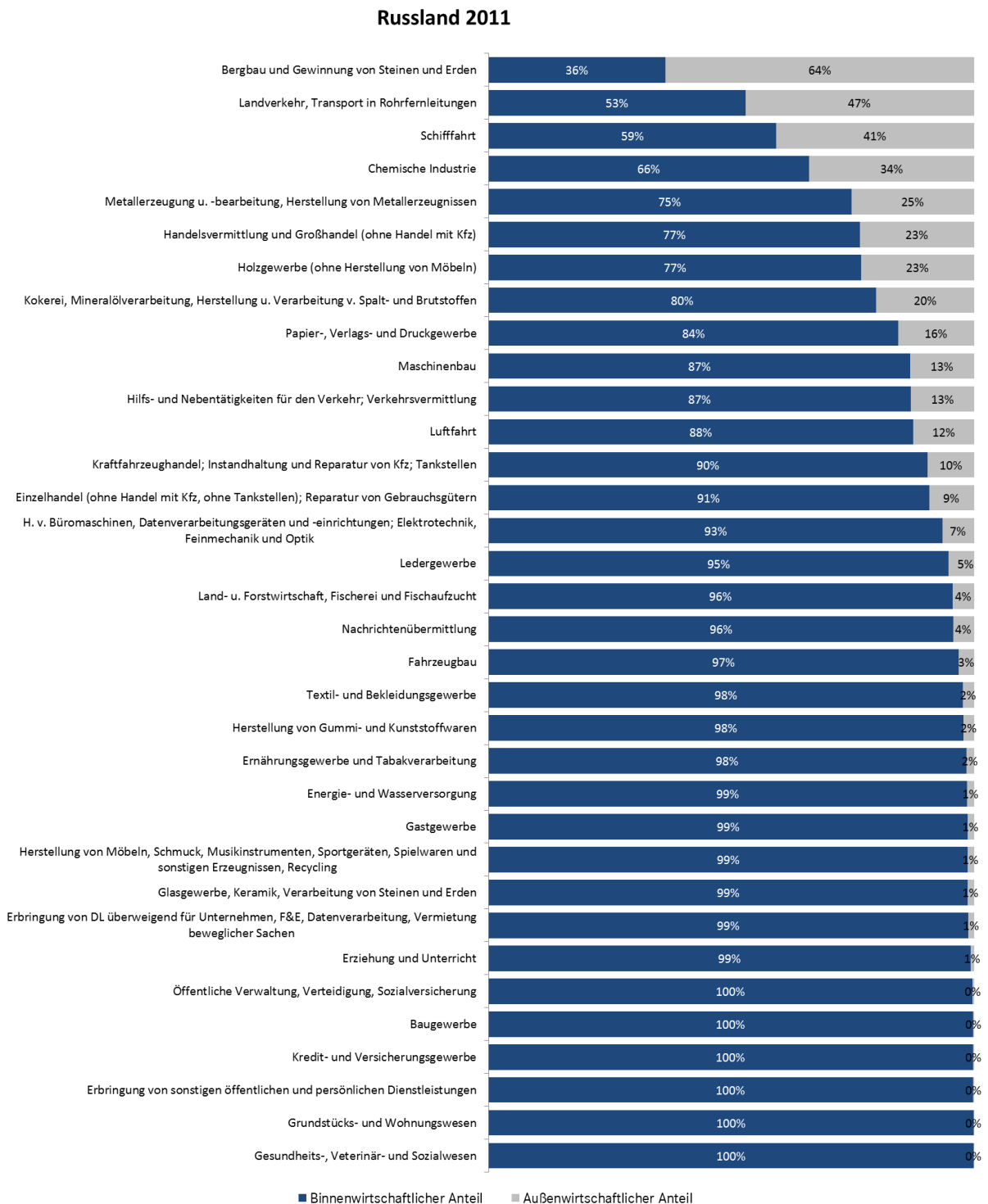
Abbildung 19: Brasilien - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)



Anmerkung: Ohne „Private Haushalte“, Daten in WIOD nicht verfügbar.

Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

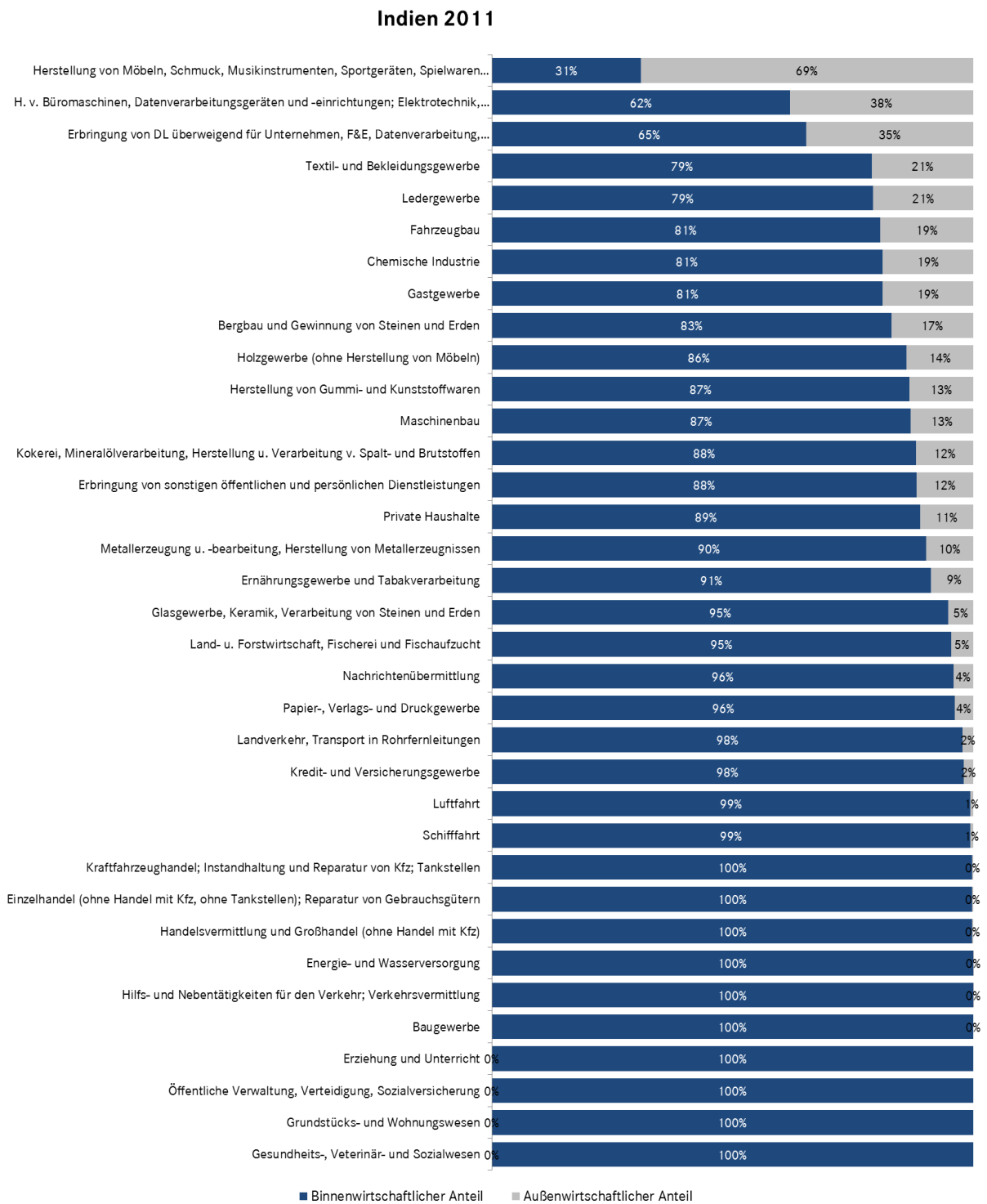
Abbildung 20: Russland - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)



Anmerkung: Ohne „Private Haushalte“, Daten in WIOD nicht verfügbar.

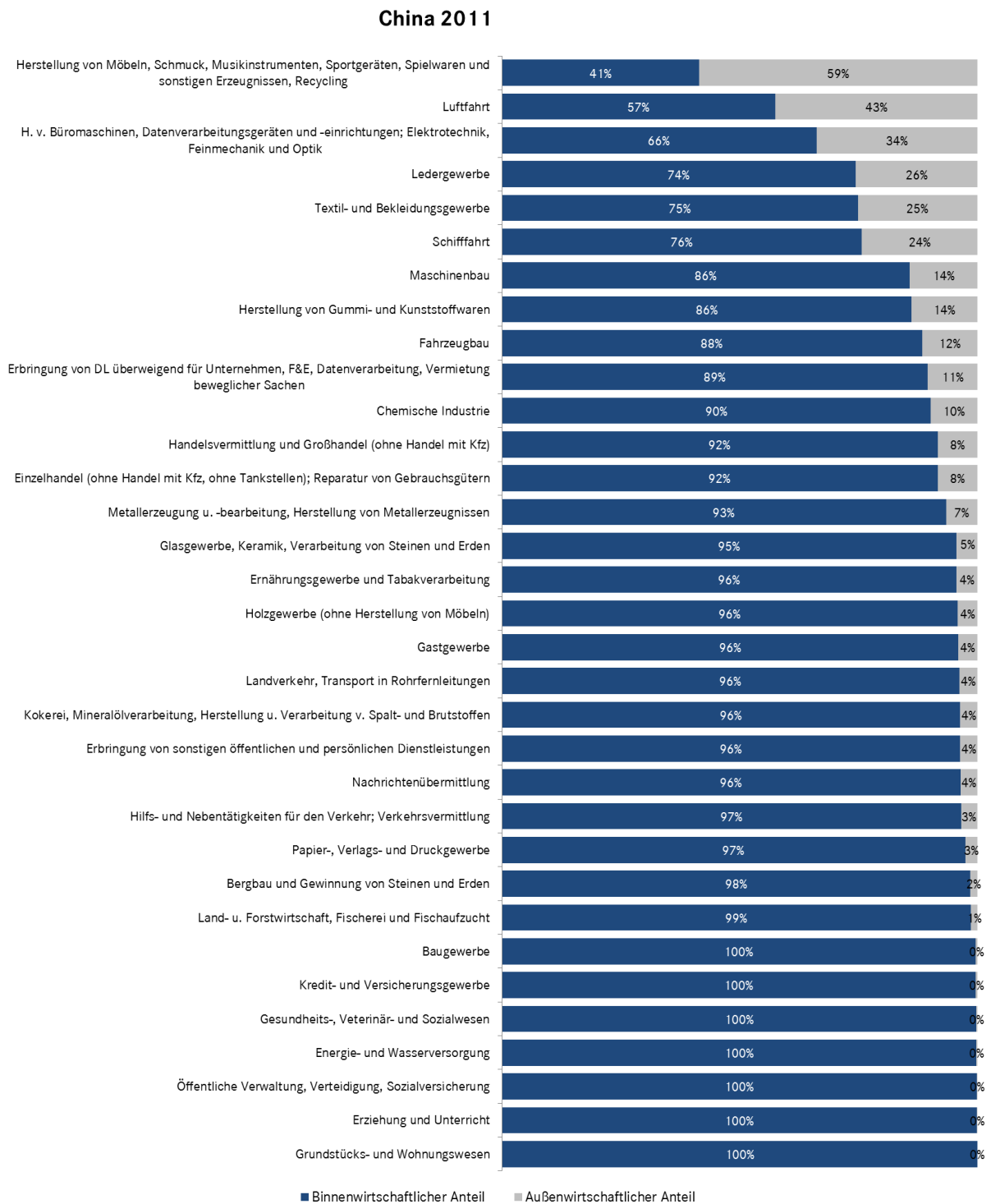
Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

Abbildung 21: Indien - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)



Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

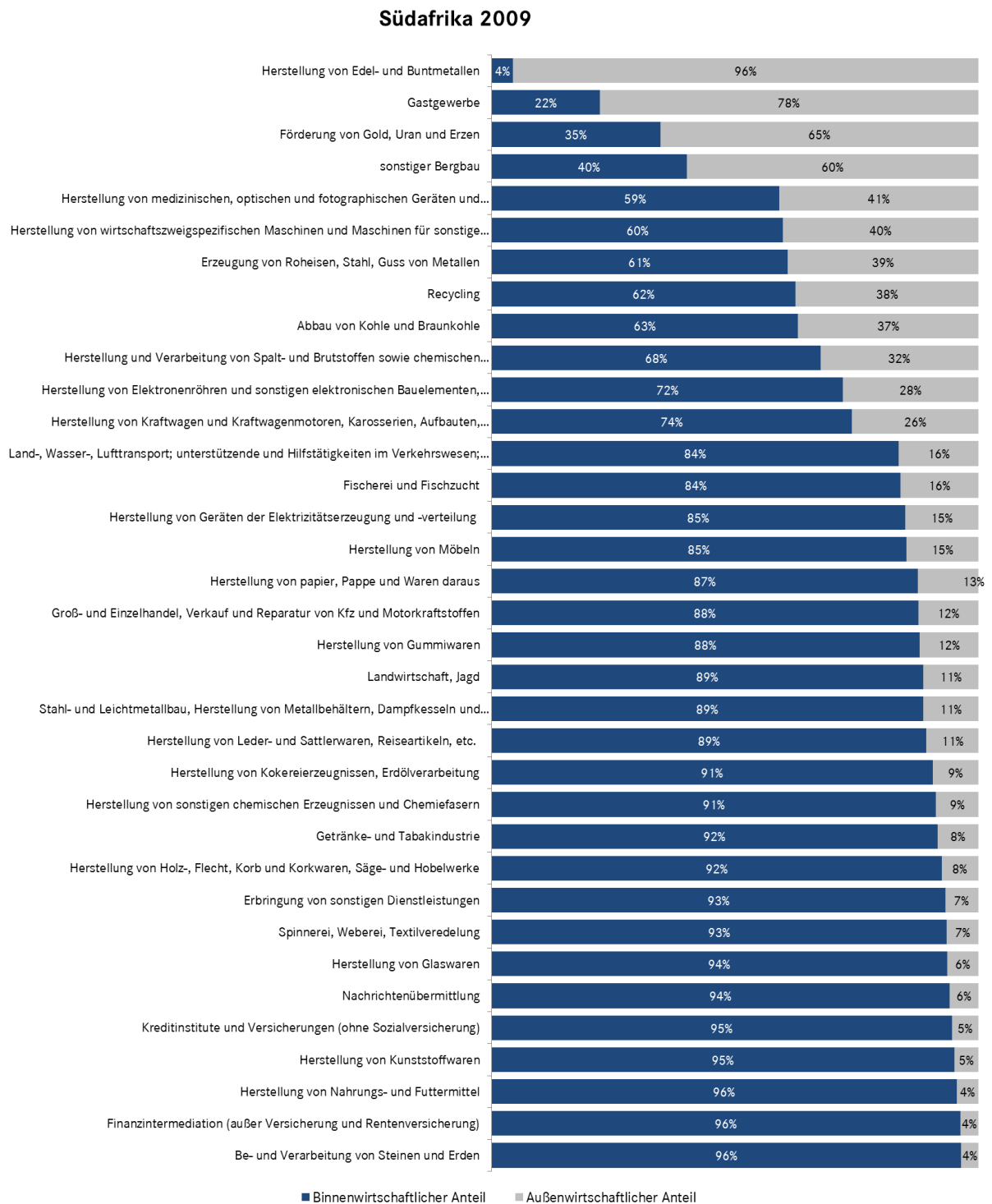
Abbildung 22: China - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)



Anmerkung: Ohne „Private Haushalte“ und „Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen“, Daten in WIOD nicht verfügbar.

Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung Darstellung: OeKB Research Services.

Abbildung 23: Südafrika - Binnenwirtschaftlicher und Außenwirtschaftlicher Anteil der Produktionswerte nach Branchen (2011)



Quelle: World Input-Output Database, Berechnung: IHS, Aufbereitung und Darstellung: OeKB Research Services.

Tabelle 27: SITC-Klassifikation, Rev. 4

SITC-Code	Bezeichnung
0	Food and live animals
00	Live animals other than animals of division 03
01	Meat and meat preparations
02	Dairy products and birds' eggs
03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof
04	Cereals and cereal preparations
05	Vegetables and fruit
06	Sugars, sugar preparations and honey
07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof
08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)
09	Miscellaneous edible products and preparations
1	Beverages and tobacco
11	Beverages
12	Tobacco and tobacco manufactures
2	Crude materials, inedible, except fuels
21	Hides, skins and furskins, raw
22	Oil-seeds and oleaginous fruits
23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)
24	Cork and wood
25	Pulp and waste paper
26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)
27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)
28	Metalliferous ores and metal scrap
29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.
3	Mineral fuels, lubricants and related materials
32	Coal, coke and briquettes
33	Petroleum, petroleum products and related materials
34	Gas, natural and manufactured
35	Electric current
4	Animal and vegetable oils, fats and waxes
41	Animal oils and fats
42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated
43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.
5	Chemicals and related products, n.e.s.
51	Organic chemicals
52	Inorganic chemicals
53	Dyeing, tanning and colouring materials
54	Medicinal and pharmaceutical products
55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations
56	Fertilizers (other than those of group 272)
57	Plastics in primary forms
58	Plastics in non-primary forms
59	Chemical materials and products, n.e.s.
6	Manufactured goods classified chiefly by material
61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins
62	Rubber manufactures, n.e.s.
63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)
64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard
65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products
66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.
67	Iron and steel
68	Non-ferrous metals
69	Manufactures of metals, n.e.s.

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Quelle: UN Statistics Division, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28&Lg=1&Top=1>.

Fortsetzung von Tabelle 27

SITC-Code	Bezeichnung
7	Machinery and transport equipment
71	Power-generating machinery and equipment
72	Machinery specialized for particular industries
73	Metalworking machinery
74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.
75	Office machines and automatic data-processing machines
76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment
77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)
78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)
79	Other transport equipment
8	Miscellaneous manufactured articles
81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.
82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings
83	Travel goods, handbags and similar containers
84	Articles of apparel and clothing accessories
85	Footwear
87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.
88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks
89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.
9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC
93	Special transactions and commodities not classified according to kind
96	Coin (other than gold coin), not being legal tender
97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)

Quelle: UN Statistics Division, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28&Lg=1&Top=1>.

Tabelle 28: Brasilien: Außenhandelsstruktur nach Produkten

SITC, Rev. 4

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	0	Food and live animals	22,2%		4,1%	
2	00	Live animals other than animals of division 03	0,3%	1,2%	0,0%	0,1%
2	01	Meat and meat preparations	6,3%	28,3%	0,2%	4,0%
2	02	Dairy products and birds' eggs	0,1%	0,4%	0,3%	7,5%
2	03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof	0,1%	0,4%	0,6%	14,0%
2	04	Cereals and cereal preparations	2,8%	12,5%	1,5%	37,1%
2	05	Vegetables and fruit	1,4%	6,4%	0,9%	22,2%
2	06	Sugars, sugar preparations and honey	5,3%	23,9%	0,1%	1,4%
2	07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof	2,9%	13,2%	0,2%	5,4%
2	08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)	2,8%	12,8%	0,1%	2,8%
2	09	Miscellaneous edible products and preparations	0,2%	1,0%	0,2%	5,5%
1	1	Beverages and tobacco	1,4%		0,3%	
2	11	Beverages	0,1%	3,8%	0,3%	93,5%
2	12	Tobacco and tobacco manufactures	1,3%	96,2%	0,0%	6,5%
1	2	Crude materials, inedible, except fuels	26,0%		2,1%	
2	21	Hides, skins and furskins, raw	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
2	22	Oil-seeds and oleaginous fruits	7,2%	27,4%	0,1%	4,3%
2	23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)	0,2%	0,7%	0,6%	30,2%
2	24	Cork and wood	0,4%	1,6%	0,0%	1,2%
2	25	Pulp and waste paper	1,9%	7,4%	0,2%	7,1%
2	26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)	0,9%	3,6%	0,1%	4,3%
2	27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)	0,3%	1,2%	0,4%	19,4%
2	28	Metalliferous ores and metal scrap	14,8%	56,8%	0,5%	24,4%
2	29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	0,3%	1,3%	0,2%	9,0%
1	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	11,0%		18,0%	
2	32	Coal, coke and briquettes	0,0%	0,0%	1,6%	9,0%
2	33	Petroleum, petroleum products and related materials	10,7%	97,9%	13,7%	76,1%
2	34	Gas, natural and manufactured	0,1%	0,6%	2,7%	14,8%
2	35	Electric current	0,2%	1,5%	0,0%	0,1%
1	4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	1,0%		0,4%	
2	41	Animal oils and fats	0,0%	0,8%	0,0%	3,3%
2	42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated	0,9%	92,6%	0,4%	91,0%
2	43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.	0,1%	6,6%	0,0%	5,7%
1	5	Chemicals and related products, n.e.s.	6,3%		19,0%	
2	51	Organic chemicals	2,3%	37,3%	4,4%	23,1%
2	52	Inorganic chemicals	0,5%	8,3%	1,1%	5,9%
2	53	Dyeing, tanning and colouring materials	0,2%	3,3%	0,7%	3,5%
2	54	Medicinal and pharmaceutical products	0,7%	10,6%	3,4%	18,1%
2	55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations	0,5%	7,3%	0,6%	3,1%
2	56	Fertilizers (other than those of group 272)	0,1%	2,2%	3,8%	20,2%
2	57	Plastics in primary forms	1,1%	17,1%	2,3%	12,0%
2	58	Plastics in non-primary forms	0,3%	4,5%	0,7%	3,6%
2	59	Chemical materials and products, n.e.s.	0,6%	9,5%	2,0%	10,4%
1	6	Manufactured goods classified chiefly by material	11,0%		11,2%	
2	61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins	0,9%	8,0%	0,0%	0,1%
2	62	Rubber manufactures, n.e.s.	0,8%	7,6%	1,3%	11,4%
2	63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)	0,4%	3,4%	0,1%	0,5%
2	64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard	0,8%	7,6%	0,7%	6,6%
2	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products	0,4%	3,7%	1,9%	17,1%
2	66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.	0,8%	7,0%	1,0%	8,5%
2	67	Iron and steel	4,6%	41,9%	2,2%	19,9%
2	68	Non-ferrous metals	1,0%	9,2%	2,0%	17,8%
2	69	Manufactures of metals, n.e.s.	1,3%	11,7%	2,0%	18,1%

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Fortsetzung von Tabelle 28

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	7	Machinery and transport equipment	15,7%		38,3%	
2	71	Power-generating machinery and equipment	2,1%	13,6%	3,6%	9,5%
2	72	Machinery specialized for particular industries	2,2%	13,8%	3,5%	9,1%
2	73	Metalworking machinery	0,1%	0,8%	1,1%	2,9%
2	74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.	2,0%	12,6%	5,6%	14,7%
2	75	Office machines and automatic data-processing machines	0,2%	1,0%	2,6%	6,8%
2	76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment	0,3%	2,2%	4,2%	10,8%
2	77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)	1,0%	6,4%	6,6%	17,1%
2	78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)	5,0%	31,6%	9,4%	24,5%
2	79	Other transport equipment	2,8%	18,0%	1,7%	4,5%
1	8	Miscellaneous manufactured articles	1,9%		6,5%	
2	81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.	0,1%	7,0%	0,1%	2,1%
2	82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings	0,3%	14,9%	0,3%	5,0%
2	83	Travel goods, handbags and similar containers	0,0%	0,3%	0,2%	3,5%
2	84	Articles of apparel and clothing accessories	0,1%	3,4%	1,1%	17,3%
2	85	Footwear	0,5%	26,4%	0,3%	4,1%
2	87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.	0,3%	15,0%	2,1%	31,3%
2	88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks	0,0%	2,2%	0,4%	6,5%
2	89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	0,6%	30,8%	2,0%	30,2%
1	9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	3,4%		0,0%	
2	93	Special transactions and commodities not classified according to kind	2,3%	67,8%	0,0%	91,9%
2	96	Coin (other than gold coin), not being legal tender	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	1,1%	32,2%	0,0%	8,1%

Quelle: Berechnung OeKB Research Services auf Basis der UN COMTRADE Datenbank: <http://comtrade.un.org/>.

Tabelle 29: Russland: Außenhandelsstruktur nach Produkten

SITC, Rev. 4

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	0	Food and live animals	2,5%		10,1%	
2	00	Live animals other than animals of division 03	0,0%	0,1%	0,2%	2,1%
2	01	Meat and meat preparations	0,0%	1,3%	2,3%	22,5%
2	02	Dairy products and birds' eggs	0,1%	2,6%	1,0%	10,3%
2	03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof	0,5%	19,9%	0,8%	8,3%
2	04	Cereals and cereal preparations	1,3%	51,6%	0,4%	3,8%
2	05	Vegetables and fruit	0,1%	4,7%	3,3%	32,1%
2	06	Sugars, sugar preparations and honey	0,1%	2,2%	0,2%	2,1%
2	07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof	0,1%	6,1%	1,0%	9,8%
2	08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)	0,2%	6,4%	0,4%	3,8%
2	09	Miscellaneous edible products and preparations	0,1%	5,3%	0,5%	5,3%
1	1	Beverages and tobacco	0,2%		1,4%	
2	11	Beverages	0,1%	42,1%	1,0%	70,4%
2	12	Tobacco and tobacco manufactures	0,1%	57,9%	0,4%	29,6%
1	2	Crude materials, inedible, except fuels	3,1%		2,7%	
2	21	Hides, skins and furskins, raw	0,0%	0,9%	0,0%	0,3%
2	22	Oil-seeds and oleaginous fruits	0,1%	2,3%	0,3%	9,3%
2	23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)	0,5%	16,0%	0,1%	5,2%
2	24	Cork and wood	1,0%	31,2%	0,0%	1,4%
2	25	Pulp and waste paper	0,2%	7,3%	0,0%	1,5%
2	26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)	0,0%	0,2%	0,2%	7,9%
2	27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)	0,3%	10,1%	0,3%	12,2%
2	28	Metalliferous ores and metal scrap	1,0%	31,5%	1,3%	45,0%
2	29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	0,0%	0,5%	0,5%	17,1%
1	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	70,3%		1,2%	
2	32	Coal, coke and briquettes	2,6%	3,7%	0,3%	26,5%
2	33	Petroleum, petroleum products and related materials	54,4%	77,4%	0,8%	62,5%
2	34	Gas, natural and manufactured	13,1%	18,7%	0,1%	9,1%
2	35	Electric current	0,2%	0,3%	0,0%	1,9%
1	4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	0,4%		0,5%	
2	41	Animal oils and fats	0,0%	0,0%	0,2%	31,0%
2	42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated	0,4%	99,6%	0,3%	62,0%
2	43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.	0,0%	0,3%	0,0%	6,9%
1	5	Chemicals and related products, n.e.s.	4,6%		12,0%	
2	51	Organic chemicals	0,9%	18,6%	1,0%	8,5%
2	52	Inorganic chemicals	0,9%	19,1%	0,5%	4,2%
2	53	Dyeing, tanning and colouring materials	0,0%	1,0%	0,8%	7,0%
2	54	Medicinal and pharmaceutical products	0,1%	2,6%	4,3%	35,6%
2	55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations	0,2%	3,6%	1,5%	12,0%
2	56	Fertilizers (other than those of group 272)	2,1%	45,4%	0,0%	0,2%
2	57	Plastics in primary forms	0,2%	5,2%	1,7%	13,9%
2	58	Plastics in non-primary forms	0,1%	1,8%	1,0%	8,6%
2	59	Chemical materials and products, n.e.s.	0,1%	2,7%	1,2%	10,0%
1	6	Manufactured goods classified chiefly by material	10,9%		12,9%	
2	61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins	0,1%	0,5%	0,0%	0,3%
2	62	Rubber manufactures, n.e.s.	0,2%	2,2%	1,3%	10,2%
2	63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)	0,3%	2,7%	0,4%	3,4%
2	64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard	0,4%	3,6%	1,4%	11,0%
2	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products	0,1%	0,7%	1,5%	11,5%
2	66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.	1,2%	10,6%	1,4%	10,8%
2	67	Iron and steel	4,4%	40,7%	2,8%	21,4%
2	68	Non-ferrous metals	3,8%	35,0%	0,6%	4,5%
2	69	Manufactures of metals, n.e.s.	0,4%	4,0%	3,5%	27,0%

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Fortsetzung von Tabelle 29

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	7	Machinery and transport equipment	3,5%		46,6%	
2	71	Power-generating machinery and equipment	0,8%	22,8%	3,0%	6,4%
2	72	Machinery specialized for particular industries	0,2%	5,7%	5,4%	11,6%
2	73	Metalworking machinery	0,0%	1,1%	1,0%	2,2%
2	74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.	0,4%	11,4%	6,9%	14,9%
2	75	Office machines and automatic data-processing machines	0,1%	1,6%	2,6%	5,6%
2	76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment	0,3%	8,1%	4,8%	10,2%
2	77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)	0,5%	14,9%	6,4%	13,7%
2	78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)	0,5%	15,0%	13,9%	29,8%
2	79	Other transport equipment	0,7%	19,4%	2,6%	5,5%
1	8	Miscellaneous manufactured articles	0,9%		11,7%	
2	81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.	0,0%	4,6%	0,6%	5,4%
2	82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings	0,1%	5,8%	1,0%	8,7%
2	83	Travel goods, handbags and similar containers	0,0%	0,3%	0,3%	2,4%
2	84	Articles of apparel and clothing accessories	0,0%	5,1%	2,9%	24,9%
2	85	Footwear	0,0%	2,1%	1,3%	11,5%
2	87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.	0,3%	27,2%	2,3%	19,4%
2	88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks	0,0%	1,6%	0,4%	3,1%
2	89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	0,5%	53,3%	2,9%	24,6%
1	9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	3,4%		0,4%	
2	93	Special transactions and commodities not classified according to kind	2,4%	71,2%	0,4%	99,8%
2	96	Coin (other than gold coin), not being legal tender	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	1,0%	28,7%	0,0%	0,2%

Quelle: Berechnung OeKB Research Services auf Basis der UN COMTRADE Datenbank: <http://comtrade.un.org/>.

Tabelle 30: Indien: Außenhandelsstruktur nach Produkten

SITC, Rev. 4

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	0	Food and live animals	9,4%		1,2%	
2	00	Live animals other than animals of division 03	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
2	01	Meat and meat preparations	1,1%	11,7%	0,0%	0,1%
2	02	Dairy products and birds' eggs	0,1%	1,0%	0,0%	1,7%
2	03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof	1,2%	12,5%	0,0%	1,1%
2	04	Cereals and cereal preparations	3,2%	34,0%	0,0%	1,2%
2	05	Vegetables and fruit	0,9%	9,9%	0,9%	69,5%
2	06	Sugars, sugar preparations and honey	0,8%	8,4%	0,1%	7,9%
2	07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof	1,1%	11,5%	0,1%	11,1%
2	08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)	0,9%	9,8%	0,1%	5,1%
2	09	Miscellaneous edible products and preparations	0,1%	1,1%	0,0%	2,1%
1	1	Beverages and tobacco	0,4%		0,1%	
2	11	Beverages	0,1%	18,0%	0,1%	85,8%
2	12	Tobacco and tobacco manufactures	0,3%	82,0%	0,0%	14,2%
1	2	Crude materials, inedible, except fuels	6,5%		5,2%	
2	21	Hides, skins and furskins, raw	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
2	22	Oil-seeds and oleaginous fruits	0,5%	8,1%	0,0%	0,2%
2	23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)	0,1%	1,0%	0,5%	9,7%
2	24	Cork and wood	0,0%	0,3%	0,4%	8,6%
2	25	Pulp and waste paper	0,0%	0,0%	0,3%	5,0%
2	26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)	1,6%	24,1%	0,3%	6,3%
2	27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)	0,6%	9,3%	0,7%	13,7%
2	28	Metalliferous ores and metal scrap	1,3%	20,1%	2,9%	54,7%
2	29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	2,4%	37,1%	0,1%	1,4%
1	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	18,8%		38,0%	
2	32	Coal, coke and briquettes	0,1%	0,5%	3,3%	8,8%
2	33	Petroleum, petroleum products and related materials	18,6%	99,1%	31,8%	83,7%
2	34	Gas, natural and manufactured	0,1%	0,4%	2,9%	7,5%
2	35	Electric current	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1	4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	0,3%		2,2%	
2	41	Animal oils and fats	0,0%	4,0%	0,0%	0,0%
2	42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated	0,3%	87,2%	2,2%	5,9%
2	43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.	0,0%	8,8%	0,0%	0,0%
1	5	Chemicals and related products, n.e.s.	11,9%		9,2%	
2	51	Organic chemicals	4,0%	33,7%	2,9%	32,0%
2	52	Inorganic chemicals	0,5%	4,0%	1,1%	11,7%
2	53	Dyeing, tanning and colouring materials	0,7%	5,8%	0,3%	3,2%
2	54	Medicinal and pharmaceutical products	3,8%	31,5%	0,6%	6,9%
2	55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations	0,7%	6,0%	0,2%	1,9%
2	56	Fertilizers (other than those of group 272)	0,0%	0,3%	1,6%	17,6%
2	57	Plastics in primary forms	0,8%	7,0%	1,5%	16,2%
2	58	Plastics in non-primary forms	0,4%	3,5%	0,2%	2,3%
2	59	Chemical materials and products, n.e.s.	1,0%	8,2%	0,8%	8,3%
1	6	Manufactured goods classified chiefly by material	23,2%		11,0%	
2	61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins	0,4%	1,8%	0,1%	0,8%
2	62	Rubber manufactures, n.e.s.	0,9%	3,7%	0,3%	2,5%
2	63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)	0,1%	0,3%	0,1%	0,8%
2	64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard	0,3%	1,3%	0,4%	4,0%
2	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products	5,3%	22,7%	0,7%	6,2%
2	66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.	8,6%	37,2%	4,8%	43,8%
2	67	Iron and steel	3,8%	16,2%	2,2%	20,3%
2	68	Non-ferrous metals	1,5%	6,5%	1,5%	13,2%
2	69	Manufactures of metals, n.e.s.	2,3%	10,1%	0,9%	8,4%

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Fortsetzung von Tabelle 30

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	7	Machinery and transport equipment	13,7%		16,0%	
2	71	Power-generating machinery and equipment	1,0%	7,1%	1,2%	7,6%
2	72	Machinery specialized for particular industries	1,2%	8,8%	1,7%	10,8%
2	73	Metalworking machinery	0,2%	1,3%	0,8%	5,1%
2	74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.	1,8%	13,1%	2,5%	15,5%
2	75	Office machines and automatic data-processing machines	0,2%	1,8%	1,5%	9,0%
2	76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment	1,5%	10,9%	2,9%	17,9%
2	77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)	1,8%	13,1%	2,7%	17,0%
2	78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)	3,9%	28,9%	1,0%	6,3%
2	79	Other transport equipment	2,1%	15,2%	1,7%	10,9%
1	8	Miscellaneous manufactured articles	15,1%		3,8%	
2	81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.	0,1%	0,6%	0,1%	2,6%
2	82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings	0,3%	1,9%	0,2%	4,1%
2	83	Travel goods, handbags and similar containers	0,3%	2,3%	0,0%	1,2%
2	84	Articles of apparel and clothing accessories	4,8%	31,9%	0,1%	2,2%
2	85	Footwear	0,7%	4,5%	0,1%	2,0%
2	87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.	0,5%	3,2%	1,1%	28,7%
2	88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks	0,2%	1,0%	0,2%	5,7%
2	89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	8,2%	54,6%	2,0%	53,6%
1	9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	0,9%		13,3%	
2	93	Special transactions and commodities not classified according to kind	0,9%	95,7%	2,5%	18,6%
2	96	Coin (other than gold coin), not being legal tender	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
2	97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	0,0%	4,2%	10,8%	81,4%

Quelle: Berechnung OeKB Research Services auf Basis der UN COMTRADE Datenbank: <http://comtrade.un.org/>.

Tabelle 31: China: Außenhandelsstruktur nach Produkten

SITC, Rev. 4

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2- Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2- Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	0	Food and live animals	2,5%		2,0%	
2	00	Live animals other than animals of division 03	0,0%	1,1%	0,0%	1,4%
2	01	Meat and meat preparations	0,2%	6,0%	0,2%	11,7%
2	02	Dairy products and birds' eggs	0,0%	0,6%	0,2%	9,2%
2	03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof	0,9%	34,8%	0,3%	16,1%
2	04	Cereals and cereal preparations	0,1%	2,9%	0,3%	14,7%
2	05	Vegetables and fruit	0,9%	35,4%	0,4%	19,7%
2	06	Sugars, sugar preparations and honey	0,1%	3,3%	0,1%	7,3%
2	07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof	0,1%	4,6%	0,1%	2,8%
2	08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)	0,1%	5,7%	0,2%	9,2%
2	09	Miscellaneous edible products and preparations	0,1%	5,6%	0,2%	8,0%
1	1	Beverages and tobacco	0,2%		0,3%	
2	11	Beverages	0,1%	51,3%	0,2%	70,1%
2	12	Tobacco and tobacco manufactures	0,1%	48,7%	0,1%	29,9%
1	2	Crude materials, inedible, except fuels	0,7%		14,9%	
2	21	Hides, skins and furskins, raw	0,0%	0,1%	0,2%	1,4%
2	22	Oil-seeds and oleaginous fruits	0,1%	7,4%	2,1%	14,0%
2	23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)	0,0%	6,0%	0,7%	4,4%
2	24	Cork and wood	0,1%	7,5%	0,8%	5,3%
2	25	Pulp and waste paper	0,0%	0,9%	0,9%	6,4%
2	26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)	0,2%	22,5%	1,0%	6,5%
2	27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)	0,1%	20,5%	0,4%	2,6%
2	28	Metalliferous ores and metal scrap	0,0%	3,3%	8,7%	58,9%
2	29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	0,2%	31,8%	0,1%	0,5%
1	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	1,6%		17,2%	
2	32	Coal, coke and briquettes	0,1%	6,6%	1,6%	9,2%
2	33	Petroleum, petroleum products and related materials	1,3%	82,9%	14,5%	84,3%
2	34	Gas, natural and manufactured	0,1%	6,6%	1,1%	6,5%
2	35	Electric current	0,1%	4,0%	0,0%	0,1%
1	4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	0,0%		0,7%	
2	41	Animal oils and fats	0,0%	33,0%	0,0%	2,4%
2	42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated	0,0%	45,4%	0,7%	95,7%
2	43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.	0,0%	21,6%	0,0%	1,8%
1	5	Chemicals and related products, n.e.s.	5,7%		9,9%	
2	51	Organic chemicals	1,7%	30,6%	3,4%	34,3%
2	52	Inorganic chemicals	0,7%	12,2%	0,4%	4,4%
2	53	Dyeing, tanning and colouring materials	0,3%	4,7%	0,2%	2,3%
2	54	Medicinal and pharmaceutical products	0,6%	10,5%	0,8%	7,7%
2	55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations	0,3%	4,8%	0,2%	2,0%
2	56	Fertilizers (other than those of group 272)	0,4%	6,3%	0,2%	2,2%
2	57	Plastics in primary forms	0,5%	9,8%	2,9%	29,3%
2	58	Plastics in non-primary forms	0,5%	8,8%	0,7%	6,9%
2	59	Chemical materials and products, n.e.s.	0,7%	12,2%	1,1%	10,8%
1	6	Manufactured goods classified chiefly by material	16,4%		8,1%	
2	61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins	0,1%	0,5%	0,2%	3,0%
2	62	Rubber manufactures, n.e.s.	1,0%	6,2%	0,5%	5,9%
2	63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)	0,5%	3,4%	0,0%	0,5%
2	64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard	0,7%	4,2%	0,3%	3,2%
2	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products	4,7%	28,6%	1,1%	13,5%
2	66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.	2,1%	12,6%	0,9%	10,6%
2	67	Iron and steel	2,6%	16,1%	1,3%	15,6%
2	68	Non-ferrous metals	1,1%	6,5%	3,0%	37,7%
2	69	Manufactures of metals, n.e.s.	3,6%	21,9%	0,8%	9,9%

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Fortsetzung von Tabelle 31

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	7	Machinery and transport equipment	47,0%		35,9%	
2	71	Power-generating machinery and equipment	1,6%	3,3%	1,3%	3,7%
2	72	Machinery specialized for particular industries	1,7%	3,6%	2,0%	5,6%
2	73	Metalworking machinery	0,3%	0,7%	1,0%	2,8%
2	74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.	4,2%	9,0%	2,7%	7,4%
2	75	Office machines and automatic data-processing machines	10,8%	23,0%	3,5%	9,8%
2	76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment	11,5%	24,4%	3,5%	9,7%
2	77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)	11,7%	24,9%	16,9%	47,1%
2	78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)	3,0%	6,4%	3,9%	10,8%
2	79	Other transport equipment	2,2%	4,6%	1,1%	3,1%
1	8	Miscellaneous manufactured articles	26,1%		7,4%	
2	81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.	1,2%	4,5%	0,0%	0,6%
2	82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings	2,7%	10,5%	0,1%	1,6%
2	83	Travel goods, handbags and similar containers	1,2%	4,8%	0,1%	1,1%
2	84	Articles of apparel and clothing accessories	7,8%	29,9%	0,2%	3,3%
2	85	Footwear	2,3%	8,8%	0,1%	1,3%
2	87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.	2,9%	11,0%	4,8%	64,1%
2	88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks	0,8%	3,2%	1,0%	13,6%
2	89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	7,2%	27,5%	1,1%	14,3%
1	9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	0,1%		3,8%	
2	93	Special transactions and commodities not classified according to kind	0,1%	99,9%	3,8%	100,0%
2	96	Coin (other than gold coin), not being legal tender	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%

Quelle: Berechnung OeKB Research Services auf Basis der UN COMTRADE Datenbank: <http://comtrade.un.org/>.

Tabelle 32: Südafrika: Außenhandelsstruktur nach Produkten

SITC, Rev. 4

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2-Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	0	Food and live animals	5,9%		4,7%	
2	00	Live animals other than animals of division 03	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%
2	01	Meat and meat preparations	0,1%	1,4%	0,6%	12,9%
2	02	Dairy products and birds' eggs	0,1%	2,5%	0,2%	3,8%
2	03	Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof	0,6%	9,6%	0,4%	7,7%
2	04	Cereals and cereal preparations	0,7%	12,7%	1,5%	31,6%
2	05	Vegetables and fruit	3,4%	57,1%	0,5%	10,8%
2	06	Sugars, sugar preparations and honey	0,3%	4,7%	0,2%	5,1%
2	07	Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof	0,1%	2,0%	0,4%	8,8%
2	08	Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)	0,2%	2,8%	0,6%	12,4%
2	09	Miscellaneous edible products and preparations	0,4%	6,4%	0,3%	6,2%
1	1	Beverages and tobacco	1,3%		0,7%	
2	11	Beverages	1,1%	82,4%	0,5%	71,3%
2	12	Tobacco and tobacco manufactures	0,2%	17,6%	0,2%	28,7%
1	2	Crude materials, inedible, except fuels	18,6%		2,0%	
2	21	Hides, skins and furskins, raw	0,1%	0,7%	0,0%	0,3%
2	22	Oil-seeds and oleaginous fruits	0,1%	0,8%	0,0%	2,1%
2	23	Crude rubber (including synthetic and reclaimed)	0,1%	0,6%	0,3%	14,2%
2	24	Cork and wood	0,3%	1,5%	0,1%	6,9%
2	25	Pulp and waste paper	0,8%	4,4%	0,1%	2,9%
2	26	Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)	0,5%	2,5%	0,2%	8,6%
2	27	Crude fertilizers, other than those of Division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)	1,0%	5,5%	0,2%	10,5%
2	28	Metalliferous ores and metal scrap	15,5%	83,2%	0,9%	44,1%
2	29	Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	0,2%	0,8%	0,2%	10,3%
1	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	11,4%		22,5%	
2	32	Coal, coke and briquettes	8,1%	71,7%	0,5%	2,3%
2	33	Petroleum, petroleum products and related materials	2,9%	25,3%	21,5%	95,7%
2	34	Gas, natural and manufactured	0,1%	0,5%	0,3%	1,2%
2	35	Electric current	0,3%	2,5%	0,2%	0,9%
1	4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	0,2%		1,0%	
2	41	Animal oils and fats	0,0%	4,2%	0,0%	1,9%
2	42	Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated	0,2%	89,8%	1,0%	95,9%
2	43	Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.	0,0%	6,0%	0,0%	2,2%
1	5	Chemicals and related products, n.e.s.	7,0%		10,5%	
2	51	Organic chemicals	1,9%	26,2%	1,7%	16,5%
2	52	Inorganic chemicals	1,2%	17,5%	0,7%	7,0%
2	53	Dyeing, tanning and colouring materials	0,5%	7,7%	0,5%	4,4%
2	54	Medicinal and pharmaceutical products	0,2%	3,4%	2,4%	23,3%
2	55	Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations	0,7%	9,7%	0,8%	7,5%
2	56	Fertilizers (other than those of group 272)	0,5%	6,6%	0,7%	6,6%
2	57	Plastics in primary forms	0,9%	12,9%	1,3%	12,2%
2	58	Plastics in non-primary forms	0,2%	2,8%	0,7%	6,3%
2	59	Chemical materials and products, n.e.s.	0,9%	13,3%	1,7%	16,0%
1	6	Manufactured goods classified chiefly by material	24,7%		10,2%	
2	61	Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins	0,2%	0,7%	0,1%	0,9%
2	62	Rubber manufactures, n.e.s.	0,5%	1,9%	1,2%	11,4%
2	63	Cork and wood manufactures (excluding furniture)	0,1%	0,4%	0,2%	2,0%
2	64	Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard	0,7%	2,7%	1,1%	11,0%
2	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products	0,3%	1,1%	1,3%	12,9%
2	66	Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.	2,4%	9,7%	1,6%	15,9%
2	67	Iron and steel	7,2%	29,4%	1,7%	16,5%
2	68	Non-ferrous metals	11,7%	47,7%	1,2%	11,4%
2	69	Manufactures of metals, n.e.s.	1,6%	6,3%	1,8%	18,0%

Die Tabelle wird auf der nächsten Seite fortgesetzt.

Fortsetzung von Tabelle 32

SITC-Kategorie	SITC-Code	Bezeichnung	Export		Import	
			Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtexport in %	Anteil der SITC-2- Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %	Anteil der jeweiligen Kategorie am Gesamtimport in %	Anteil der SITC-2- Kategorie an der SITC-1 Kategorie in %
1	7	Machinery and transport equipment	18,4%		34,1%	
2	71	Power-generating machinery and equipment	1,0%	5,5%	2,6%	7,5%
2	72	Machinery specialized for particular industries	1,7%	9,1%	4,7%	13,8%
2	73	Metalworking machinery	0,1%	0,6%	0,5%	1,5%
2	74	General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.	4,1%	22,1%	4,8%	13,9%
2	75	Office machines and automatic data-processing machines	0,4%	2,0%	3,3%	9,8%
2	76	Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment	0,6%	3,5%	4,4%	12,8%
2	77	Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)	1,1%	6,2%	3,7%	10,8%
2	78	Road vehicles (including air-cushion vehicles)	8,8%	47,9%	8,7%	25,6%
2	79	Other transport equipment	0,6%	3,1%	1,4%	4,2%
1	8	Miscellaneous manufactured articles	1,9%		8,3%	
2	81	Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.	0,1%	6,4%	0,2%	2,7%
2	82	Furniture and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings	0,4%	19,6%	0,6%	7,1%
2	83	Travel goods, handbags and similar containers	0,0%	0,6%	0,2%	2,7%
2	84	Articles of apparel and clothing accessories	0,1%	7,0%	1,6%	18,9%
2	85	Footwear	0,0%	2,2%	0,9%	11,3%
2	87	Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.	0,6%	28,2%	1,8%	21,2%
2	88	Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks	0,0%	2,4%	0,4%	5,0%
2	89	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	0,7%	33,5%	2,6%	31,1%
1	9	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	10,4%		6,2%	
2	93	Special transactions and commodities not classified according to kind	0,1%	1,1%	6,2%	99,9%
2	96	Coin (other than gold coin), not being legal tender	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
2	97	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	10,3%	98,8%	0,0%	0,1%

Quelle: Berechnung OeKB Research Services auf Basis der UN COMTRADE Datenbank: <http://comtrade.un.org/>.

Tabelle 33: Rangplatzierung der Länder in den einzelnen Doing-Business Kategorien

	USA	Japan	Austria	South Africa	Russia	China	Brazil	India
Ease of Doing Business Gesamtplatz	4	27	30	41	92	96	116	134
Unternehmensgründung	20	120	138	64	88	158	123	179
Erhalt von Baugenehmigungen	34	91	94	26	178	185	130	182
Zugang zu Elektrizität	13	26	28	150	117	119	14	111
Registrierung von Eigentum	25	66	36	99	17	48	107	92
Erhalt von Krediten	3	28	28	28	109	73	109	28
Investorenschutz	6	16	98	10	115	98	80	34
Entrichtung von Steuern	64	140	79	24	56	120	159	158
Grenzüberschreitender Handel	22	23	19	106	157	74	124	132
Rechtsdurchsetzung	11	36	6	80	10	19	121	186
Abwicklung bei Insolvenz	17	1	14	82	55	78	135	121

Quelle: The World Bank (2013).

Tabelle 34: Werte des Global Competitiveness Index inklusive der Bewertung der einzelnen Faktoren

(Sub-)Index	Faktoren		China	Süd-afrika	Brasilien	Indien	Russ-land
Overall Index	-	Rang	29	53	56	60	64
		Punkte	4,84	4,37	4,33	4,28	4,25
Basic Requirements	-	Rang	31	95	79	96	47
		Punkte	5,28	4,24	4,45	4,23	4,88
Efficiency enhancers	-	Rang	31	34	44	42	51
		Punkte	4,63	4,54	4,39	4,41	4,32
Innovation & sophistication	-	Rang	34	37	46	41	99
		Punkte	4,10	4,06	3,92	4,00	3,35
Basic Requirements	Institutionen	Rang	47	41	80	72	121
		Punkte	4,24	4,53	3,73	3,86	3,28
	Infrastruktur	Rang	48	66	71	85	45
		Punkte	4,51	4,13	4,02	3,65	4,61
	Makroökonomisches Umfeld	Rang	10	95	75	110	19
		Punkte	6,29	4,39	4,63	4,10	5,93
	Gesundheit und Grundschulbildung	Rang	40	135	89	102	71
		Punkte	6,06	3,89	5,43	5,30	5,71
Efficiency enhancers	Hochschulbildung/ Ausbildung	Rang	70	89	72	91	47
		Punkte	4,23	3,94	4,22	3,88	4,66
	Effizienz der Gütermärkte	Rang	61	28	123	85	126
		Punkte	4,23	4,75	3,82	4,18	3,80
	Arbeitsmarkt-effizienz	Rang	34	116	92	99	72
		Punkte	4,63	3,93	4,13	4,08	4,31
	Entwicklungsgrad der Finanzmärkte	Rang	54	3	50	19	121
		Punkte	4,32	5,80	4,40	4,83	3,39
	Technologischer Entwicklungsgrad	Rang	85	62	55	98	59
		Punkte	3,44	3,92	4,14	3,22	3,97
	Marktgröße	Rang	2	25	9	3	7
		Punkte	6,85	4,89	5,65	6,25	5,78
Innovation & sophistication factors	Entwicklungsgrad der Unternehmen	Rang	45	35	39	42	107
		Punkte	4,31	4,49	4,42	4,38	3,56
	Innovation	Rang	32	39	55	41	78
		Punkte	3,89	3,64	3,42	3,62	3,13

Anmerkungen: Der Index nimmt Werte zwischen 1 und 7 an, wobei 7 den besten Wert darstellt. Insgesamt wurden 148 Länder untersucht.

Quelle: Schwab (2013).

Anhang B: Detaillierte Ergebnisse zu Kapitel 2**Tabelle 35: Österreichischer Außenhandel (Waren) mit den BRICS-Staaten, 2005-2013**

	Wert Importe (Mio. EUR)	Anteil an Importen gesamt	Wert Exporte (Mio. EUR)	Anteil an Exporten gesamt
2005	3.209,14	3,33%	4.593,43	4,85%
2006	3.365,97	3,23%	4.866,74	4,69%
2007	2.886,65	2,53%	5.867,03	5,12%
2008	3.902,64	3,26%	6.873,86	5,85%
2009	3.319,00	3,40%	5.567,87	5,94%
2010	4.301,37	3,78%	6.962,74	6,37%
2011	5.168,42	3,95%	8.032,51	6,60%
2012	5.694,10	4,31%	8.524,67	6,90%
2013	5.745,42	4,42%	8.571,58	6,83%

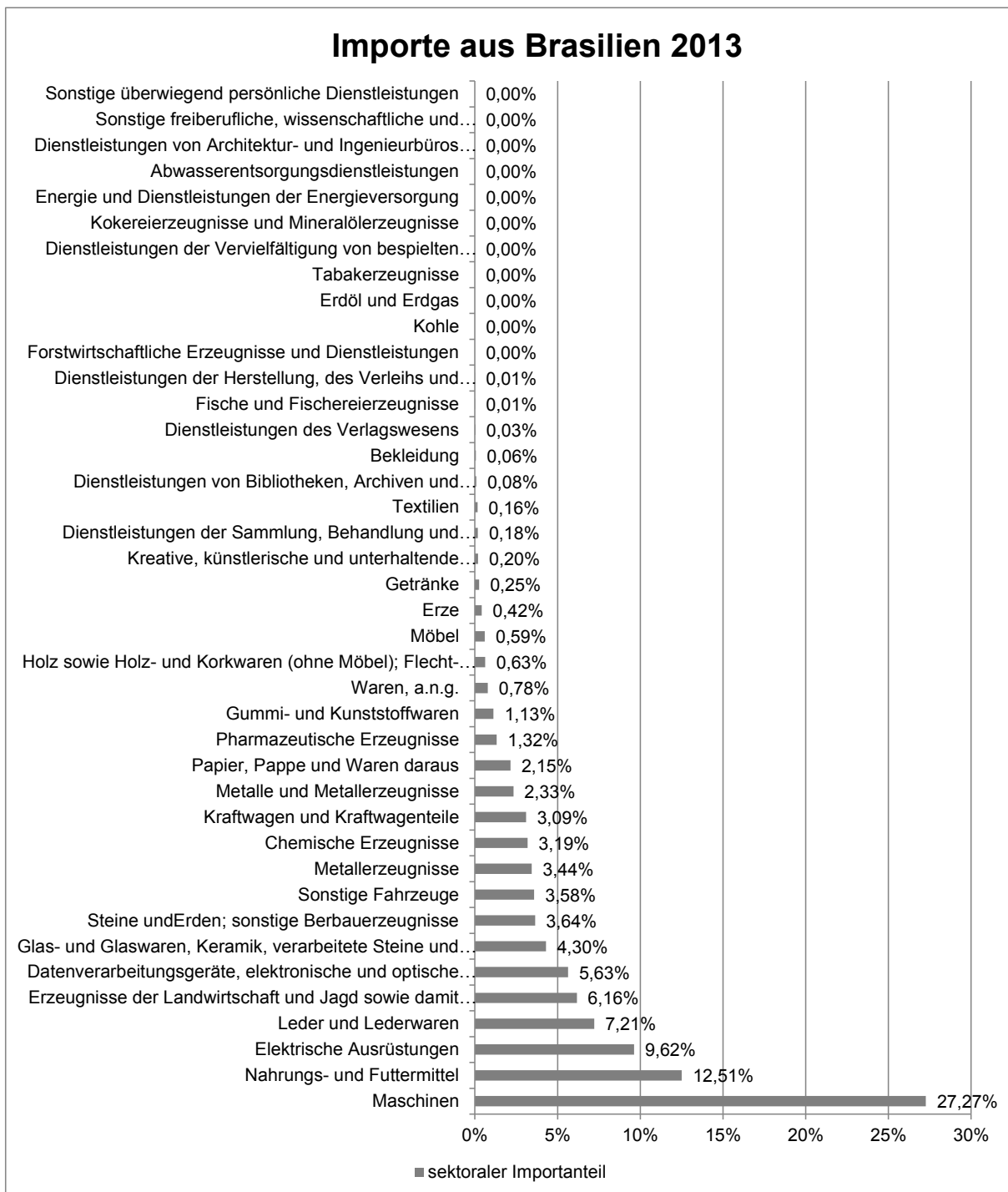
Quelle: Eurostat, Statistik Austria, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014

Tabelle 36: Österreichischer Außenhandel (Dienstleistungen) mit den BRICS-Staaten, 2005-2012

	Wert Importe-DL (Mio. EUR)	Anteil an Importen gesamt	Wert Exporte-DL (Mio. EUR)	Anteil an Exporten gesamt
2005	1.451	1,50%	756	0,80%
2006	1.368	1,31%	957	0,92%
2007	1.249	1,09%	1.136	0,99%
2008	1.244	1,04%	1.482	1,26%
2009	1.153	1,18%	1.302	1,39%
2010	1.345	1,18%	1.442	1,32%
2011	1.370	1,05%	1.585	1,30%
2012	1.532	1,16%	1.783	1,44%

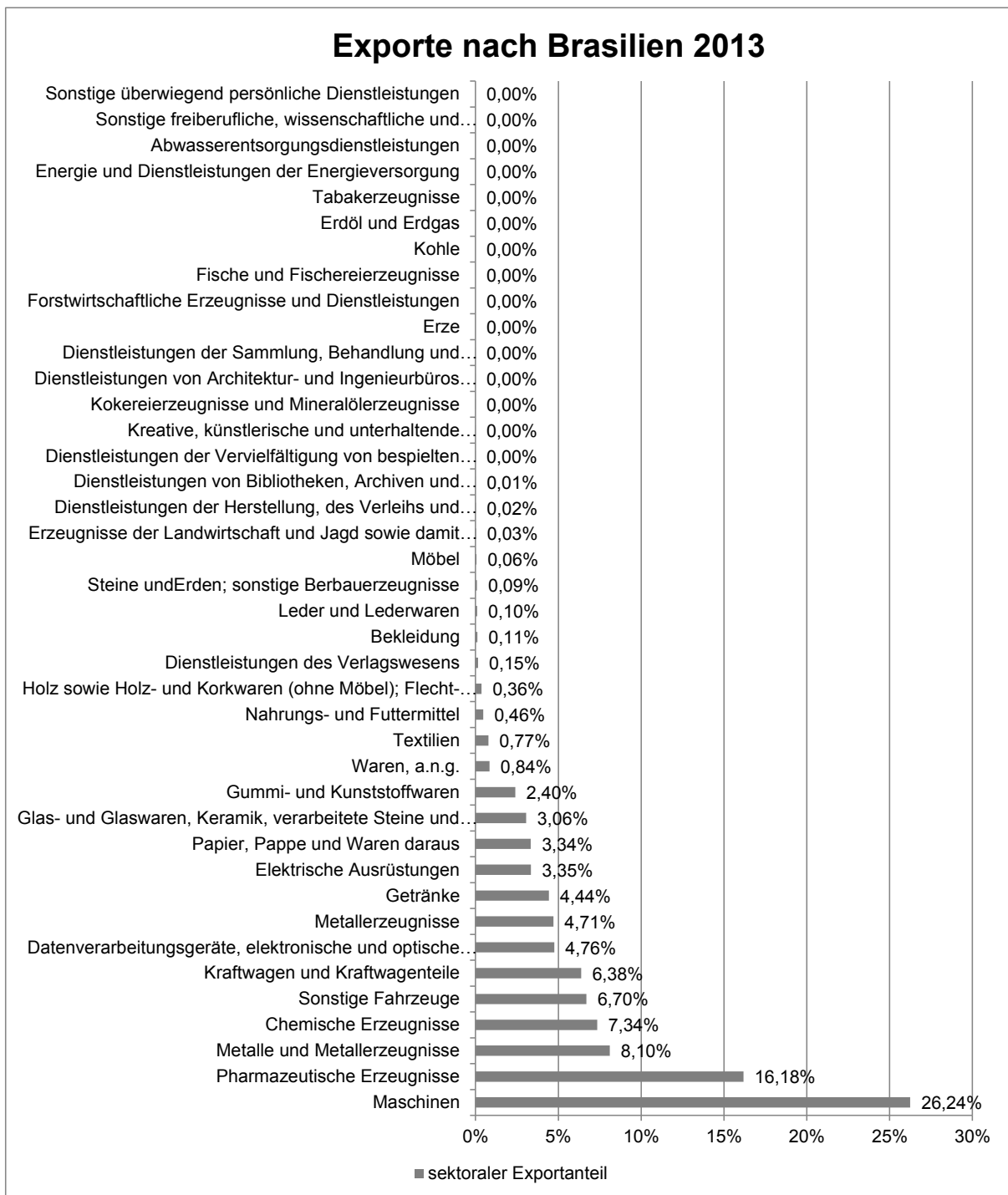
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014

Abbildung 24: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Brasilien 2013, sektoraler Importanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 25: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Brasilien 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 26: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Russland 2013, sektoraler Importanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 27: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Russland 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 28: Außenhandel Österreichs mit Russland 2012, Importanteil Dienstleistungen



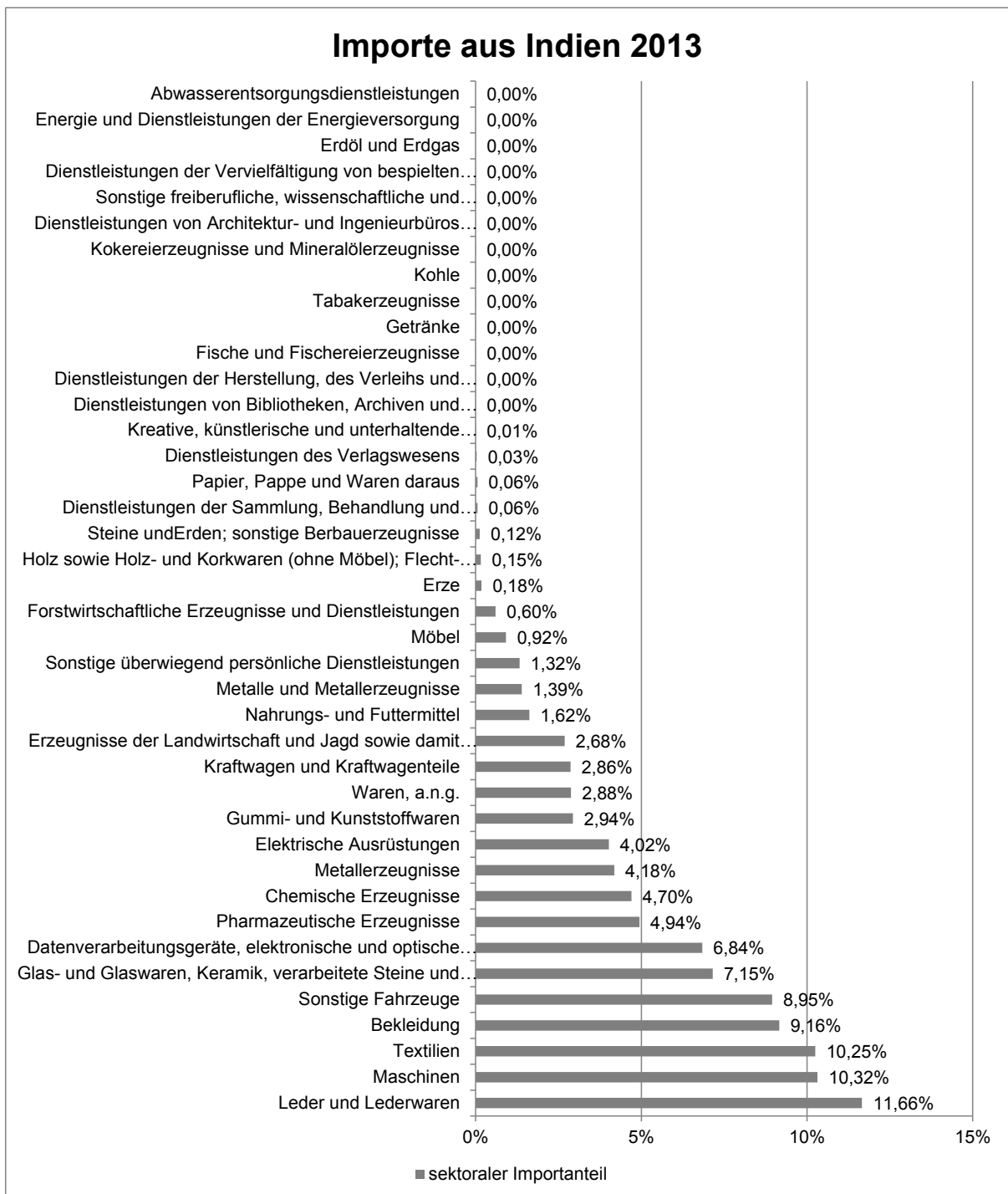
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 29: Außenhandel Österreichs mit Russland 2012, Exportanteil Dienstleistungen



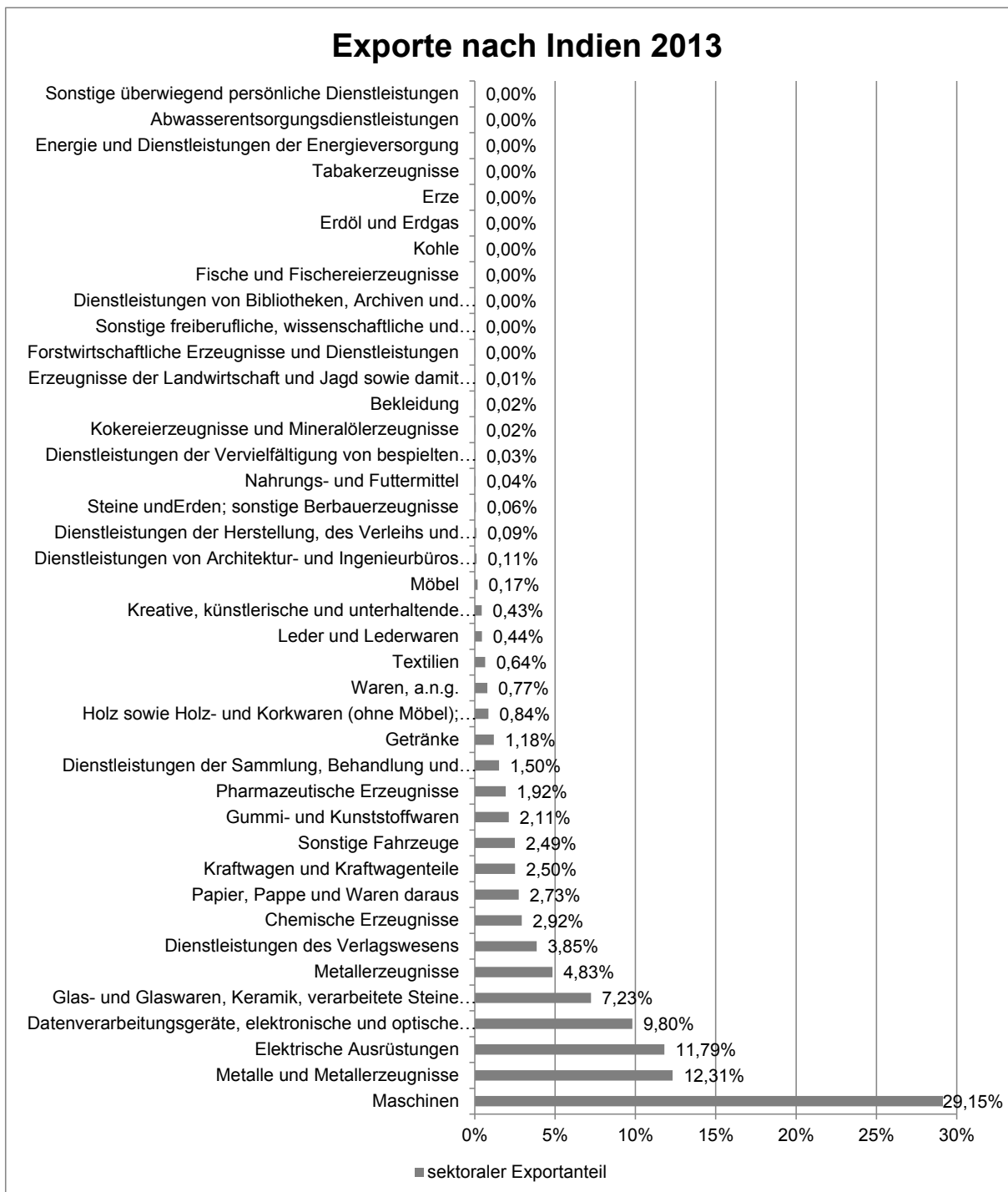
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 30: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Indien 2013, sektoraler Importanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 31: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Indien 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 32: Außenhandel Österreichs mit Indien 2012, Importanteil Dienstleistungen



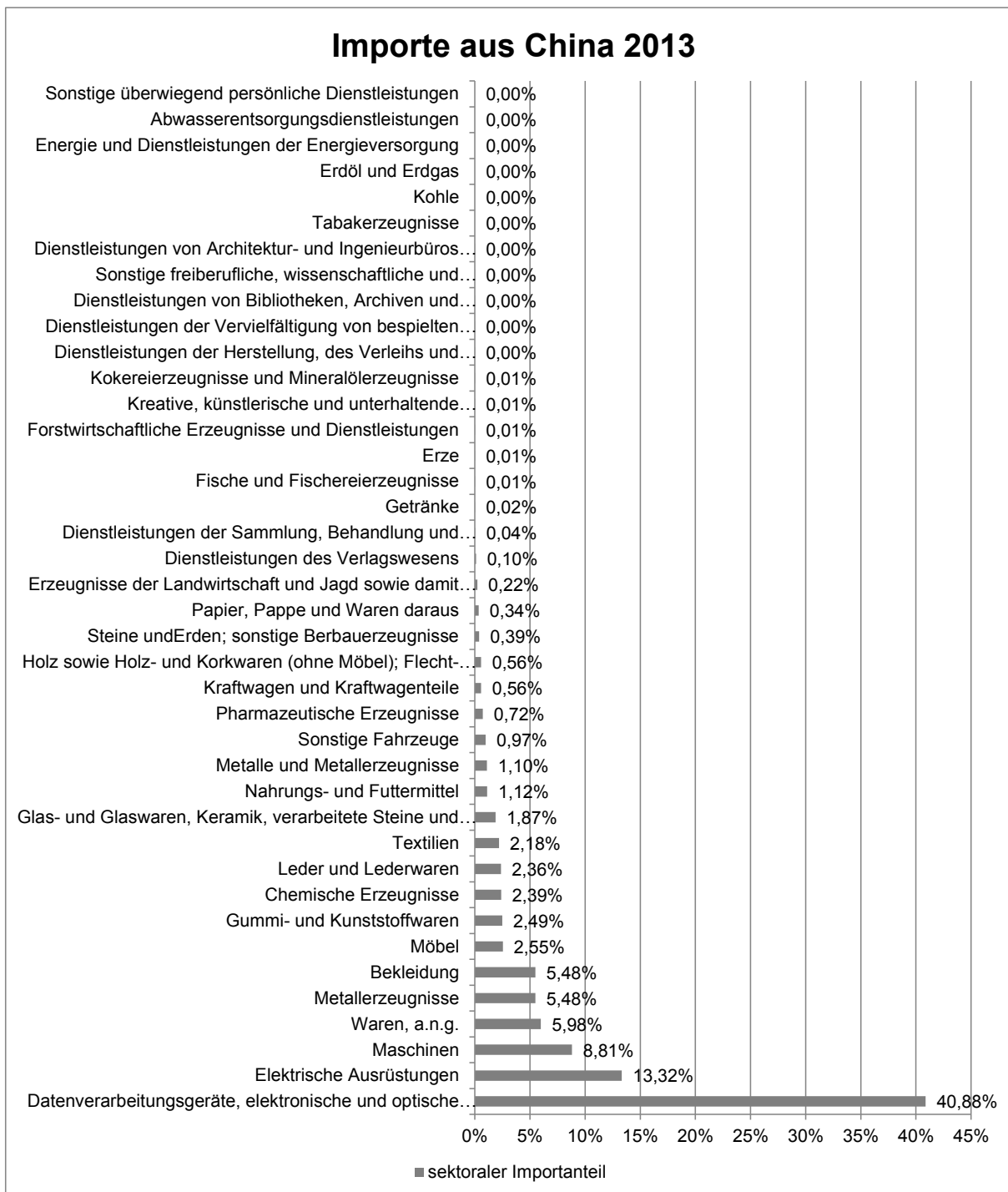
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 33: Außenhandel Österreichs mit Indien 2012, Exportanteil Dienstleistungen



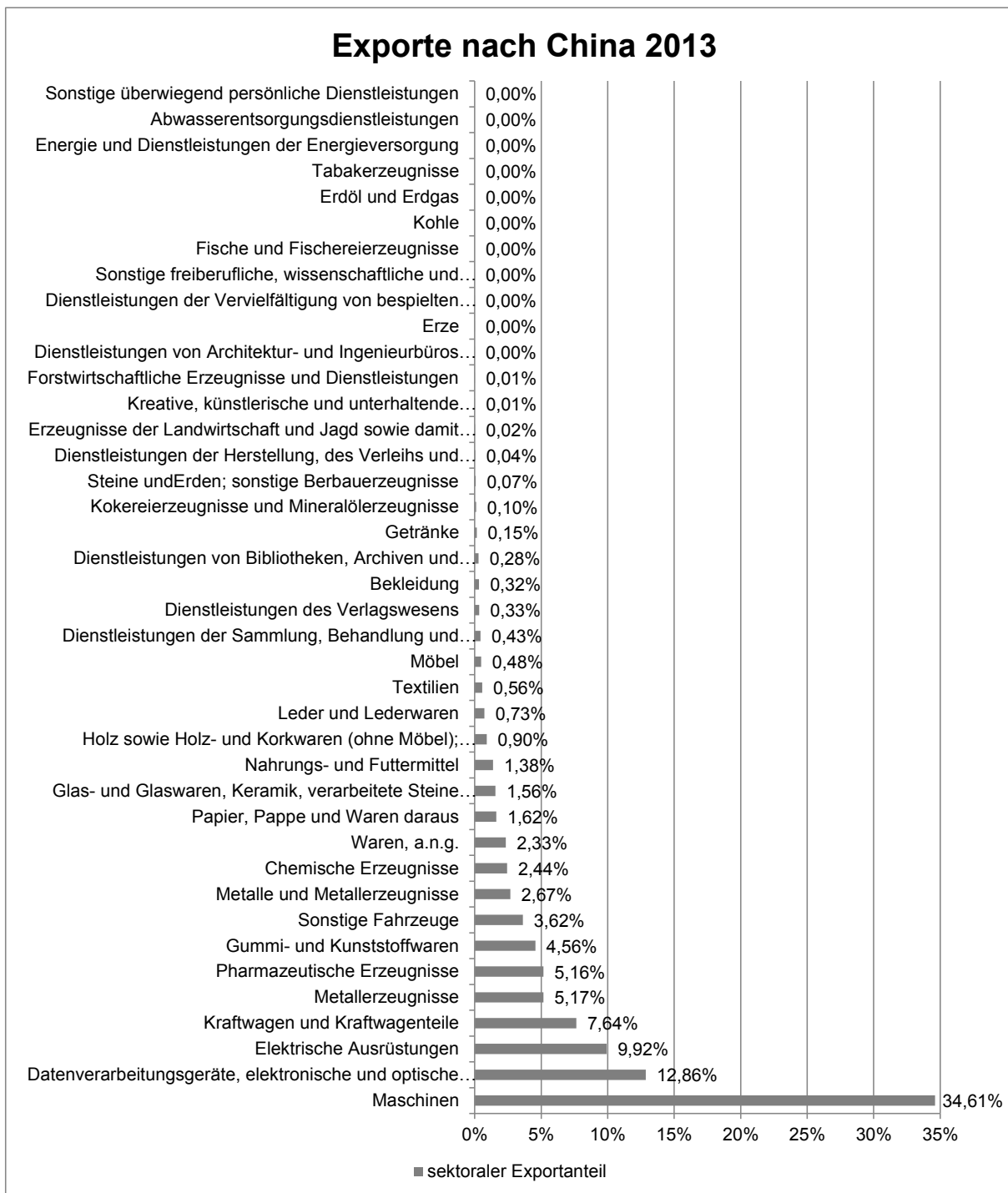
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 34: Außenhandel (Waren) Österreichs mit China 2013, sektoraler Importanteil



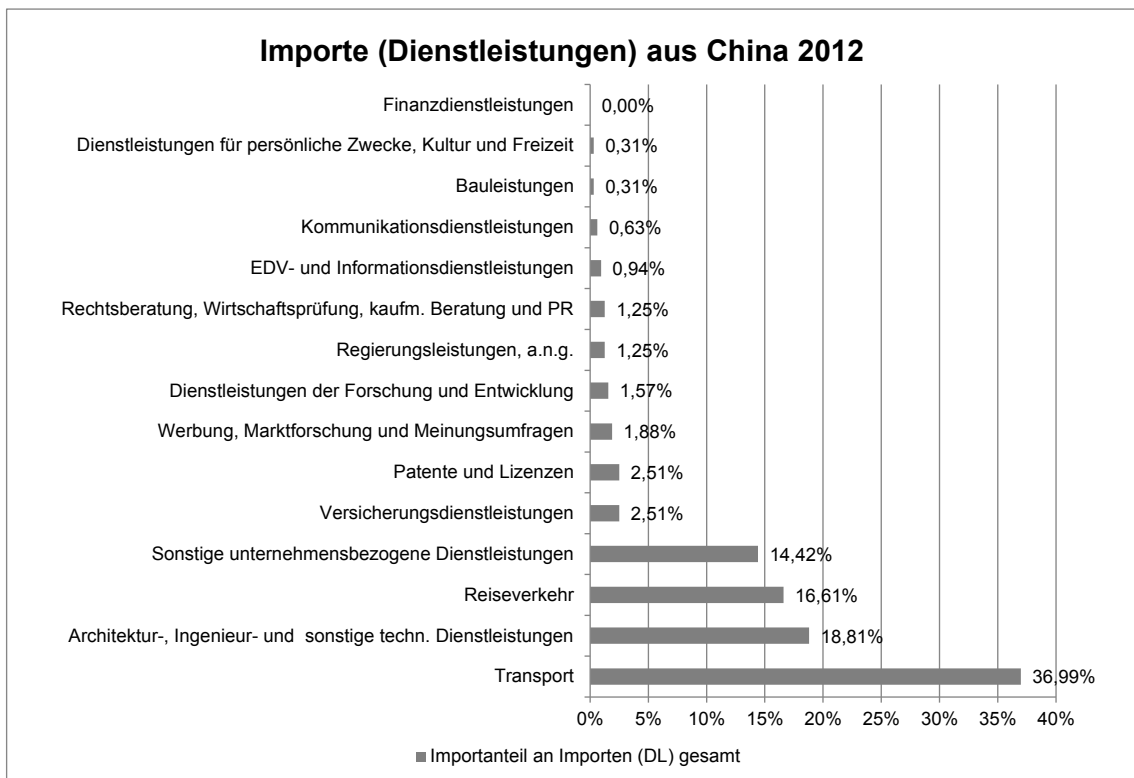
Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 35: Außenhandel (Waren) Österreichs mit China 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 36: Außenhandel Österreichs mit China 2012, Importanteil Dienstleistungen



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 37: Außenhandel Österreichs mit China 2012, Exportanteil Dienstleistungen



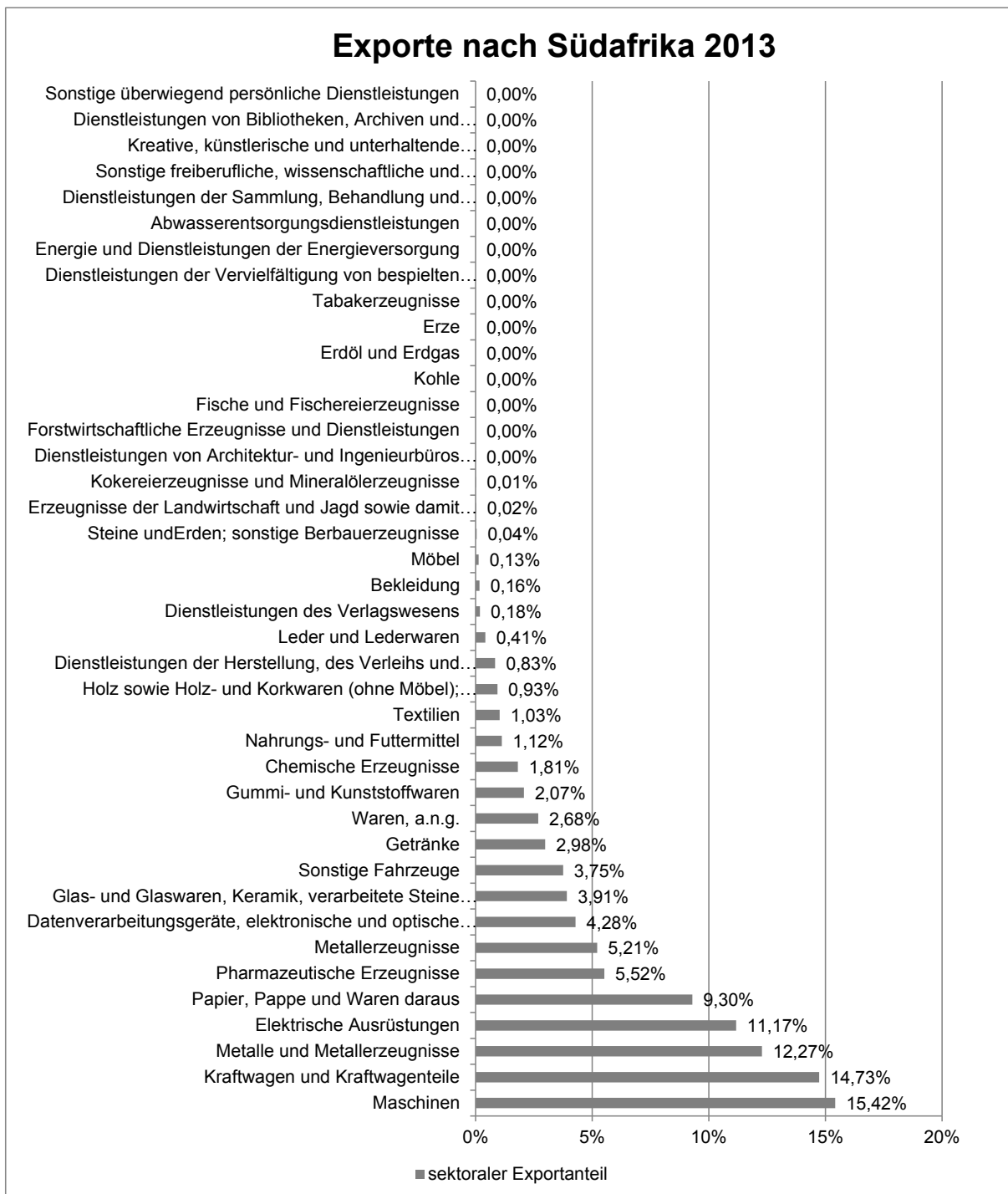
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 38: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Südafrika 2013, sektoraler Importanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 39: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Südafrika 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 40: Außenhandel Österreichs mit Südafrika 2012, Importanteil Dienstleistungen



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 41: Außenhandel Österreichs mit Südafrika 2012, Exportanteil Dienstleistungen



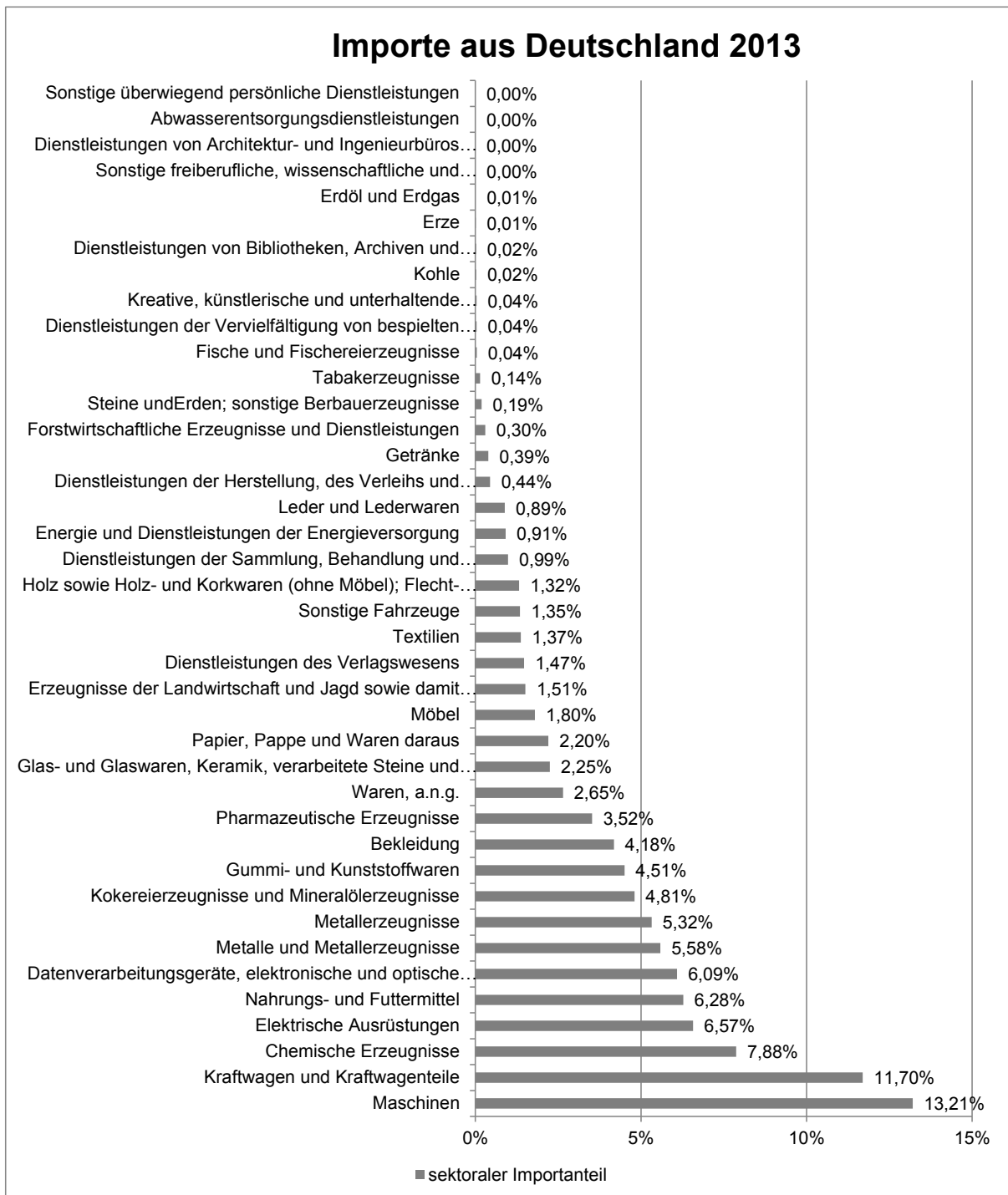
Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Tabelle 37: Außenhandel (Waren) Österreich mit Deutschland, 2005-2013

Deutschland				
in Mio. €	Importe	Anteil an Importen gesamt	Exporte	Anteil an Exporten gesamt
2005	46.146,30	47,82%	29.868,79	31,54%
2006	48.883,06	46,91%	31.175,29	30,05%
2007	53.312,82	46,66%	33.937,94	29,59%
2008	54.768,99	45,81%	34.637,94	29,47%
2009	45.600,82	46,73%	29.199,28	31,15%
2010	51.145,22	45,00%	34.454,79	31,50%
2011	56.683,37	43,27%	38.129,42	31,31%
2012	56.284,26	42,65%	37.812,52	30,61%
2013	50.918,99	39,18%	34.768,48	27,72%

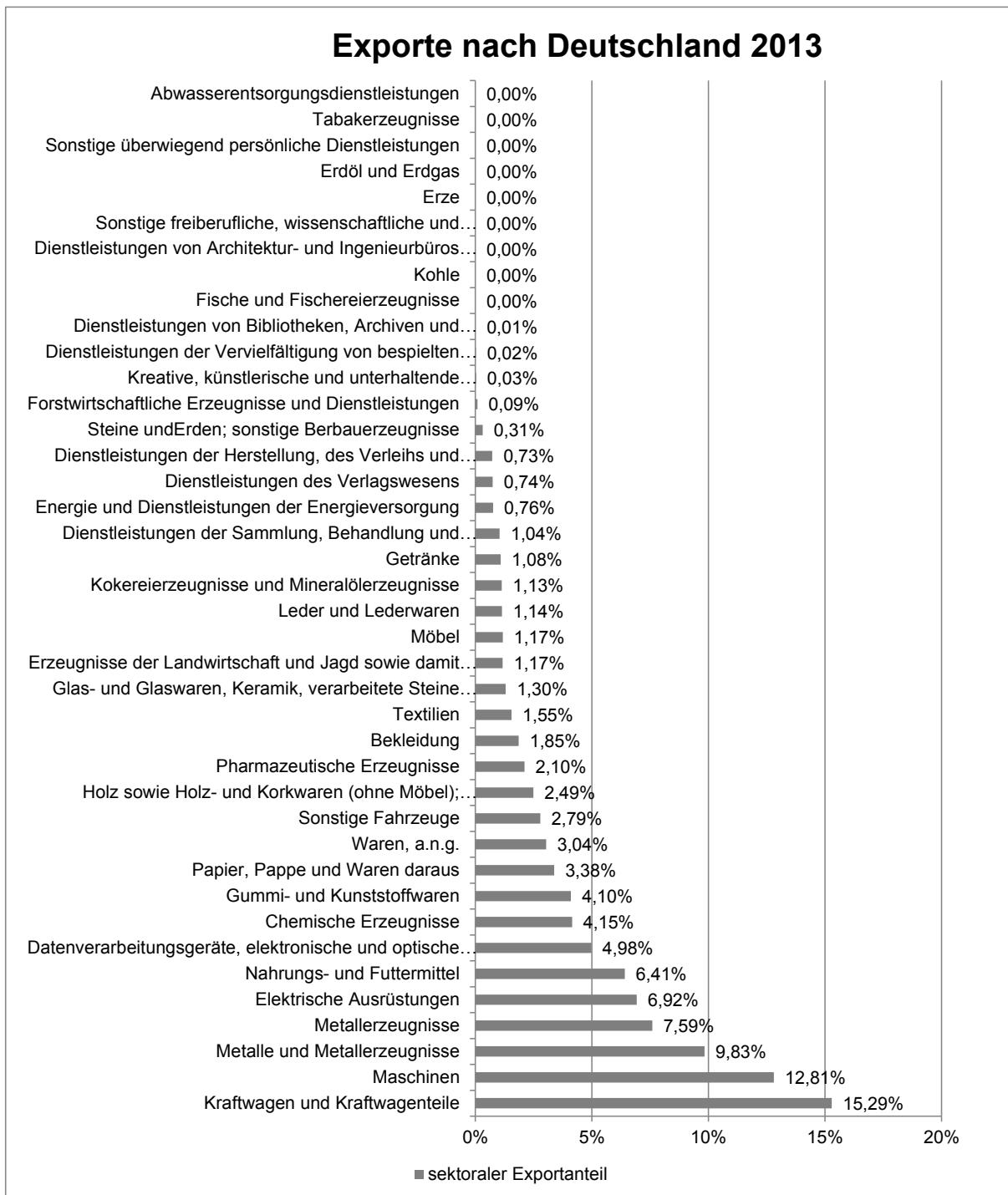
Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 42: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Deutschland 2013, sektoraler Importanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Abbildung 43: Außenhandel (Waren) Österreichs mit Deutschland 2013, sektoraler Exportanteil



Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Tabelle 38: 1 Mio. EUR Exporte in die Nicht-EU des Gütersektor x bewirken ... (gewichtetes Mittel und Warenexporte)^{79 80}

Währungsangaben in EUR		Wert-schöpfung	Beschäf-tigung	VZÄ	Steuern & Abgaben
gewichtetes Mittel alle Sektoren		695.481	10,4	8,9	251.552
gewichtetes Mittel Waren (01-43)		582.121	9,0	7,8	215.417
gewichtetes Mittel Dienstleistungen (45-97)		959.023	13,8	11,4	338.834
Reihung Warenexporte					
1.	Wasser und DL der Wasserversorgung	973.894	9,1	8,2	262.034
2.	Forstwirtschaftliche Erzeugnisse und DL	971.600	22,8	16,7	242.234
3.	Gebäude und Hochbauarbeiten	965.141	11,9	10,6	312.081
4.	Tiefbauten und Tiefbauarbeiten	959.442	16,1	14,6	399.922
5.	Bauinstallations- u. sonst. Ausbauarbeiten	901.180	17,5	15,7	345.883
6.	Reparatur u. Installation v. Maschinen u. Ausrüstungen	840.409	11,7	10,4	336.288
7.	Getränke, Tabakerzeugnisse	824.395	13,3	10,8	257.820
8.	Möbel	818.817	16,8	14,9	327.034
9.	Steine u. Erden; DL für den Bergbau	802.328	9,9	8,2	255.009
10.	Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	799.818	12,1	10,7	302.105
11.	Papier, Pappe und Waren daraus	764.762	9,9	8,6	258.206
12.	Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren	764.244	13,8	11,9	269.910
13.	Nahrungs- und Futtermittel	761.398	23,5	18,2	254.884
14.	Verlags- und Druckerzeugnisse	750.141	11,0	9,7	264.342
15.	Energie und DL der Energieversorgung	709.532	5,3	4,7	193.584
16.	Erz. d. Landwirtschaft u. Jagd; damit verbundene DL	700.877	48,8	36,0	174.772
17.	Fische u. Fischereierzeugnisse	692.654	14,5	11,5	165.249
18.	Metallerzeugnisse	690.094	11,1	10,0	267.852
19.	Textilien	670.606	12,4	10,6	256.986
20.	Gummi- und Kunststoffwaren	625.223	9,4	8,2	230.323
21.	Metalle und Halbzeug daraus	623.369	7,7	6,9	216.328
22.	Maschinen	606.373	9,0	8,1	239.917
23.	DL der Abwasser- u. Abfallentsorgung; Rückgewinnung	558.621	5,5	4,9	155.896
24.	Elektrische Ausrüstungen	529.525	7,2	6,7	208.901
25.	EDV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse	523.990	7,1	6,1	208.468
26.	Chemische Erzeugnisse	425.486	4,9	4,3	145.303
27.	Kraftwagen und Kraftwagenteile	425.051	5,6	4,9	152.157
28.	Bekleidung	414.466	9,4	7,9	165.438
29.	Pharmazeutische Erzeugnisse	394.906	3,8	3,3	124.296
30.	Leder und Lederwaren	386.033	7,2	6,3	144.383
31.	Waren a.n.g.	311.902	6,3	5,5	126.412
32.	Sonstige Fahrzeuge	284.373	4,0	3,6	114.802
33.	Kokereierzeugnisse und Mineralölerzeugnisse	263.295	2,2	1,9	180.028
34.	Kohle; Erdöl u. Erdgas; Erze	145.951	0,9	0,8	42.827

Quelle: IHS, 2014.

⁷⁹ Aufgrund der Berücksichtigung der konsuminduzierten Effekte, die nicht aus dem eigentlichen Produktionsprozess inklusive Wertschöpfungskette abgeleitet werden, kann die heimische Wertschöpfungsquote in Einzelfällen 100% überschreiten.

⁸⁰ Die heimische Wertschöpfungsquote wird folgendermaßen definiert: Im Zähler werden die heimischen Wertschöpfungswirkungen aus dem Produktionsprozess (direkt) und entlang der Wertschöpfungskette zusammengefasst (indirekt; importierte Güter reduzieren dabei die heimische Wertschöpfung). Noch hinzugezählt werden die Wertschöpfungseffekte, die aus den konsuminduzierten Effekten der (erhöhten) Einkommen der Beschäftigten abgeleitet werden. Im Nenner steht die Summe aus heimischer Produktion und Importe gleichartiger Güter (in diesem Fall Exporte, die davor importiert wurden und in Österreich nicht weiter veredelt wurden).

Tabelle 39: 1 Mio. EUR Exporte in die Nicht-EU des Gütersektors x bewirken ... (Dienstleistungsexporte)^{81 82}

Währungsangaben in EUR		Wert- schöpfung	Beschäfti- gung	VZÄ	Steuern & Abgaben
Reihung Dienstleistungsexporte					
1.	DL der Arbeitskräfteüberlassung	1.254.816	31,8	27,2	593.062
2.	Erziehungs- und Unterrichtsdienstleistungen	1.205.081	22,0	17,5	559.458
3.	DL von Bibliotheken und Museen	1.100.062	20,4	17,3	448.291
4.	DL der öffentl. Verwaltung, Verteidigung u. Sozialvers.	1.097.894	18,1	15,4	462.397
5.	Wirtschaftliche Dienstleistungen a.n.g.	1.094.191	27,7	20,8	412.028
6.	Kreative, künstlerische und unterhaltende DL	1.079.711	21,6	16,0	380.937
7.	Rechts-, Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungs-DL	1.076.652	18,0	13,6	351.642
8.	DL v.Versicherungen und Pensionskassen	1.060.689	15,2	12,6	410.513
9.	Finanzdienstleistungen	1.050.322	13,1	10,8	409.605
10.	Post- und Kurierdienste	1.049.838	20,8	18,5	456.109
11.	Sonstige überwiegend persönliche DL	1.042.436	28,7	22,4	313.967
12.	DL des Spiel-, Wett- und Lotteriewesens	1.042.271	16,3	14,0	422.883
13.	DL des Sports, der Unterhaltung und der Erholung	1.040.855	20,9	15,4	332.956
14.	DL d. Informationstechnologie; Informations-DL	1.024.920	15,3	12,7	389.592
15.	DL des Gesundheitswesens	1.013.047	20,0	15,3	413.657
16.	DL von Architektur- und Ingenieurbüros	1.005.652	16,9	14,1	368.019
17.	Großhandelsleistungen (o. Kfz)	997.229	12,8	10,9	332.485
18.	DL d. Unternehmensführung u. -beratung	991.736	14,8	11,4	385.776
19.	DL des Grundstücks- und Wohnungswesens	989.576	6,1	4,8	165.314
20.	Mit Finanz- u. Versicherungsleistungen verb. DL	985.659	21,6	17,3	384.872
21.	DL der Vermietung v. beweglichen Sachen	979.738	5,0	4,0	80.330
22.	Beherbergungs- und Gastronomie-DL	972.962	19,5	15,4	295.136
23.	So. freiberufl., wiss. u. techn. DL; DL d. Veterinärwesens	958.500	18,1	13,3	294.706
24.	Forschungs- und Entwicklungs-DL	953.425	19,1	16,2	450.523
25.	Werbe- und Marktforschungs-DL	946.672	18,7	14,6	346.891
26.	Reparatur von EDV-Geräten und Gebrauchsgütern	944.277	16,7	14,0	292.555
27.	Kfz-Handel und -reparatur	925.559	18,1	16,3	365.730
28.	DL des Verlagswesens	912.516	13,9	10,9	335.532
29.	Telekommunikationsdienstleistungen	833.237	8,0	6,9	217.401
30.	Lagereleistungen, sonst. DL für den Verkehr	824.675	12,0	10,6	305.659
31.	Reisebüro- und Reiseveranstaltungs-DL	569.072	11,9	9,6	221.997
32.	DL d. Filmherstellung, d. -vertriebs u. -verleihs; Kino-DL	483.664	9,3	7,6	155.030
33.	Landverkehrsleist. u. Transportleist. in Rohrfernleitungen	464.666	8,4	7,4	165.908
34.	Luftfahrtleistungen	452.608	6,5	5,3	176.985
35.	Schiffahrtsleistungen	50.797	0,9	0,8	17.614
36.	Einzelhandelsleistungen (o. Kfz)		keine Exporte		
37.	Rundfunkveranstaltungsleistungen		keine Exporte		
38.	DL von Heimen u. des Sozialwesens		keine Exporte		
39.	DL v. Interessenvertretungen, Kirchen u.a.		keine Exporte		
40.	DL privater Haushalte mit Hauspersonal		keine Exporte		

Quelle: Eurostat, Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

⁸¹ Aufgrund der Berücksichtigung der konsuminduzierten Effekte, die nicht aus dem eigentlichen Produktionsprozess inklusive Wertschöpfungskette abgeleitet werden, kann die heimische Wertschöpfungsquote in Einzelfällen 100% überschreiten.

⁸² Die heimische Wertschöpfungsquote wird folgendermaßen definiert: Im Zähler werden die heimischen Wertschöpfungswirkungen aus dem Produktionsprozess (direkt) und entlang der Wertschöpfungskette zusammengefasst (indirekt; importierte Güter reduzieren dabei die heimische Wertschöpfung). Noch hinzugezählt werden die Wertschöpfungseffekte, die aus den konsuminduzierten Effekten der (erhöhten) Einkommen der Beschäftigten abgeleitet werden. Im Nenner steht die Summe aus heimischer Produktion und Importe gleichartiger Güter (in diesem Fall Exporte, die davor importiert wurden und in Österreich nicht weiter veredelt wurden).

Anhang C: Detaillierte Ergebnisse zu Kapitel 3

CMS Analyse

Die CMS-Analyse dient zur ex-post-Betrachtung der internationalen Handelsflüsse. Dabei wird die relative Exportentwicklung eines Landes mit den Importen eines Referenzlandes, einer Region oder der Welt im Aggregat verglichen. Exporte sowie Importe werden nach Produktgruppen und Zielregion bzw. Herkunftsländern aufgliedert betrachtet, wodurch es möglich wird, die Vorteile bzw. Nachteile in der Wettbewerbsfähigkeit und die Struktur der Exportwirtschaft (Zielländer und Produktangebot) quantitativ zu erfassen.

Zur Analyse der österreichischen Exportentwicklung im Vergleich mit der Importentwicklung der einzelnen BRICS-Länder wird die Methode von Milana (1988) angewandt. Sie unterscheidet zwischen vier Effekten: dem Gesamteffekt (te), dem Wettbewerbseffekt (ce), dem Marktstruktureffekt (me) und dem Produktstruktureffekt (pe).

Der **Gesamteffekt** (te) misst die Veränderung der österreichischen Exporte im Aggregat gemessen an den aggregierten Importen der BRICS in einem Zeitintervall. Man kann so feststellen, ob die österreichische Exportwirtschaft im Vergleich zur Importentwicklung der BRICS Marktanteile gewinnt oder verliert. Der Gesamteffekt wird wie folgt berechnet:

$$te_t = \left[\frac{\sum_m \sum_p A_{m,p}^t}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^t} - \frac{\sum_m \sum_p A_{m,p}^{t-1}}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^{t-1}} \right] * 100$$

mit: A =Exporte eines Landes; W =Importe eines Referenzlandes, einer Region oder der Welt; m =Ziel- bzw. Herkunftsland; p =Produktgruppe; t =Jahr.

Der **Wettbewerbseffekt** (ce) sagt aus, inwieweit die Marktanteilsentwicklung der österreichischen Exportwirtschaft verglichen mit den BRICS auf Wettbewerbsfaktoren zurückzuführen ist. Das relative Wachstum der österreichischen Exporte gegliedert nach Zielmärkten und Produktgruppen wird mit der Importstruktur der BRICS gewichtet.

$$ce_t = \sum_m \sum_p \left[\frac{A_{m,p}^t}{W_{m,p}^t} - \frac{A_{m,p}^{t-1}}{W_{m,p}^{t-1}} \right] * \frac{W_{m,p}^{t-1}}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^{t-1}} * 100$$

mit: A =Exporte eines Landes; W =Importe eines Referenzlandes, einer Region oder der Welt; m =Ziel- bzw. Herkunftsland; p =Produktgruppe; t =Jahr.

Der **Marktstruktureffekt** (me) misst Marktanteilsgewinne bzw. -verluste der österreichischen Exporte die von der geographischen Gliederung der Zielmärkte ausgehen. Das Importwachstum der BRICS wird mit der relativen geographischen Struktur der österreichischen Exporte gewichtet.

$$me_t = \sum_m \sum_p \left[\frac{\sum_p W_{m,p}^t}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^t} - \frac{\sum_p W_{m,p}^{t-1}}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^{t-1}} \right] * \frac{A_{m,p}^{t-1}}{\sum_p W_{m,p}^{t-1}} * 100$$

mit: A =Exporte eines Landes; W =Importe eines Referenzlandes, einer Region oder der Welt; m =Ziel- bzw. Herkunftsland; p =Produktgruppe; t =Jahr.

Der **Produktstruktureffekt** (pe) misst Marktanteilsgewinne bzw. -verluste zurückzuführen auf das Produktangebot der österreichischen Exportwirtschaft. Das Importwachstum der BRICS wird mit der relativen Struktur des Produktangebots der österreichischen Außenwirtschaft gewichtet.

$$pe_t = \sum_m \sum_p \left[\frac{\sum_m W_{m,p}^t}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^t} - \frac{\sum_m W_{m,p}^{t-1}}{\sum_m \sum_p W_{m,p}^{t-1}} \right] * \frac{A_{m,p}^{t-1}}{\sum_m W_{m,p}^{t-1}} * 100$$

mit: A =Exporte eines Landes; W =Importe eines Referenzlandes, einer Region oder der Welt; m =Ziel- bzw. Herkunftsland; p =Produktgruppe; t =Jahr.

Die Datenquelle für die CMS-Analyse ist die UN, COMTRADE-Statistik bereitgestellt in der FIW-Datenbank. Die österreichischen Exporte und die Importe der BRICS wurden nach Warengruppen und nach Partnerländern zerlegt.

Warengruppen (SITC-Einsteller):	0 Lebensmittel und lebende Tiere
	1 Getränke und Tabak
	2 Rohstoffe (ohne Rohöl)
	3 Brennstoffe und Energie
	4 Öle und Fette
	5 chemische Erzeugnisse
	6 bearbeitete Waren
	7 Maschinen und Fahrzeuge
	8 sonstige Fertigwaren

Zielmärkte der österreichischen Exporte:	alle Länder der Welt
Herkunftsländer der BRICS-Importe:	alle Länder der Welt

In der vorliegenden Studie wird CMS-Analyse erweitert, indem auch eine Zeitkomponente berücksichtigt wird. Das von Milana (1988) formulierte statische Modell, das von einem Anfangs- und Endpunkt ausgeht, wird dadurch zu einem dynamischen Modell. Die CMS-Analyse wurde für den Beobachtungszeitraum 1996 bis 2012 durchgeführt. Der Gesamteffekt, der Wettbewerbseffekt, der Markt- und Produktstruktureffekt wurden jeweils in Jahresschritten berechnet. Für die vier Effektarten ergaben sich somit jeweils 16 Datenpunkte aus denen vier Indexreihen gebildet wurden. Die Zeitreihen beginnen mit dem Basisjahr 1996=100.

Tabelle 40: Gesamteffekt (te)

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	99,8	99,6	99,9	99,9	100,0
1998	99,9	99,8	100,0	100,0	100,1
1999	100,0	100,4	99,6	100,0	100,3
2000	100,0	100,1	99,6	99,9	100,2
2001	100,0	99,9	99,7	99,9	100,3
2002	100,3	99,9	99,7	99,9	100,5
2003	100,7	99,8	99,5	99,8	100,3
2004	100,7	99,7	99,5	99,8	100,2
2005	100,4	99,6	99,1	99,8	99,8
2006	100,3	99,5	99,0	99,8	99,6
2007	100,1	99,3	98,9	99,8	99,7
2008	99,8	99,2	98,8	99,8	99,7
2009	99,6	99,2	98,6	99,7	99,1
2010	99,4	99,1	98,5	99,7	98,8
2011	99,4	99,0	98,5	99,7	98,8
2012	99,4	99,0	98,5	99,7	98,8

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Tabelle 41: Wettbewerbseffekt (ce)

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	100,7	100,8	107,1	100,5	101,2
1998	103,2	101,2	107,7	100,7	102,4
1999	103,6	103,1	108,1	100,7	102,9
2000	104,3	103,3	109,8	100,8	110,1
2001	104,6	104,2	112,0	101,2	110,9
2002	105,4	104,3	117,0	101,2	112,4
2003	106,3	104,3	121,3	101,3	126,4
2004	108,0	114,0	124,8	101,3	127,9
2005	110,6	133,4	124,6	102,8	128,5
2006	114,5	162,5	124,7	105,7	147,6
2007	114,6	162,9	125,0	105,7	151,4
2008	114,7	180,0	125,6	106,1	152,5
2009	115,0	203,9	126,2	106,2	159,6
2010	115,3	241,2	127,3	106,3	163,3
2011	116,0	241,4	127,8	106,4	164,3
2012	117,2	241,5	127,7	106,9	187,7

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Tabelle 42: Marktstruktureffekt (me)

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	100,0	100,0	99,8	100,1	100,7
1998	100,1	100,0	99,6	100,3	102,2
1999	100,1	100,0	99,5	101,1	102,4
2000	100,2	100,0	99,6	101,1	102,4
2001	100,3	100,5	100,0	101,2	102,6
2002	100,5	100,6	100,1	101,3	104,2
2003	101,4	101,1	100,0	101,4	104,1
2004	102,9	101,1	100,3	101,4	104,6
2005	104,9	101,2	100,2	101,4	105,9
2006	104,9	101,4	100,3	101,4	106,4
2007	106,2	101,4	100,5	101,5	108,0
2008	106,6	101,4	100,6	101,5	111,2
2009	106,5	101,2	100,6	101,5	117,8
2010	108,0	101,2	100,6	101,5	117,8
2011	108,0	101,2	100,8	101,5	118,0
2012	108,1	101,3	100,8	101,5	118,6

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Tabelle 43: Produktstruktureffekt (pe)

	Brasilien	Russland	Indien	China	Südafrika
1996	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1997	100,01	100,03	99,99	100,00	100,01
1998	100,01	100,08	99,98	100,01	99,97
1999	99,97	100,08	99,84	100,01	100,02
2000	99,95	100,14	99,82	100,00	100,04
2001	99,97	100,21	100,02	100,01	100,08
2002	99,92	100,25	100,01	100,01	100,08
2003	99,87	100,26	99,96	100,00	99,98
2004	99,98	100,28	100,16	100,00	100,16
2005	99,95	100,27	100,07	99,99	100,17
2006	99,96	100,28	100,05	99,99	100,14
2007	100,00	100,29	100,13	99,99	100,22
2008	99,95	100,29	100,10	99,98	100,17
2009	100,11	100,30	100,16	99,99	100,24
2010	100,11	100,30	100,16	99,99	100,22
2011	100,10	100,31	100,14	99,98	100,21
2012	100,11	100,30	100,18	99,99	100,23

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Weiterführende quantitative Analyse

Mit einer weiterführenden quantitativen Analyse wurde der Einfluss von ausgewählten makroökonomischen Indikatoren auf den Wettbewerbseffekt, den Markt- und Produktstruktureffekt hinsichtlich jedes einzelnen BRICS-Landes untersucht. Die Gleichungen wurden mit einer linearen Regression für den Beobachtungszeitraum 1999 bis 2012 mit einer jährlichen Frequenz geschätzt. In den folgenden Gleichungen steht t für das jeweilige Jahr, W für die Variablen aus dem Referenzland und A für die Variablen der österreichischen Exportwirtschaft. Die verwendeten Daten werden von den nationalen statistischen Ämtern veröffentlicht, bereitgestellt von Thomson Reuters Datastream.

Die erklärenden Variablen für den **Wettbewerbseffekt** (ce) sind die Inflation (cpi) und der bilaterale, nominelle Wechselkurs (exr) im Referenzland (W), sowie Exportpreisentwicklung (xpr), Lohnstückkosten (ulc) und Produktivität (pdv) in der österreichischen Wirtschaft (A), sowie dem Residuum (ϵ).

$$\Delta ce_{W,t} = \alpha_0 + \beta_1 \Delta cpi_{W,t} + \beta_2 \Delta exr_{W,t} + \beta_3 \Delta xpr_{A,t} + \beta_4 \Delta ulc_{A,t} + \beta_5 \Delta pdv_{A,t} + u_t,$$

$$u_t = \epsilon_t + \theta \epsilon_{t-1},$$

wobei Δ die Wachstumsrate der jeweiligen Variable bezeichnet.

Tabelle 44: Wettbewerbseffekt, Schätzergebnisse

Koeffizienten und deren p-Werte in Klammer						
	β_1	β_2	β_3	β_4	β_5	R^2
Brasilien	0,19 (0,13)	-0,08 (0,01)	-0,08 (0,11)	0,39 (0,36)	0,85 (0,08)	0,89
Russland	0,11 (0,36)	-0,26 (0,53)	0,45 (0,23)	-2,90 (0,50)	-6,34 (0,24)	0,89
Indien	-0,17 (0,46)	0,09 (0,17)	-0,02 (0,75)	-1,36 (0,03)	-1,12 (0,24)	0,82
China	-0,13 (0,57)	0,01 (0,79)	0,02 (0,68)	0,41 (0,40)	0,34 (0,59)	0,22
Südafrika	0,34 (0,81)	-0,31 (0,37)	-0,22 (0,23)	4,31 (0,21)	5,23 (0,22)	0,71

Wenn $p=1$, dann liegt die Fehlerwahrscheinlichkeit bei 100%. Die signifikanten Schätzergebnisse ($0 < p < 0,20$) sind fettgedruckt.

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

In der Gleichung für Brasilien verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportwirtschaft bei einer steigenden Inflation in Brasilien (β_1) und bei einem steigenden Real gegenüber dem Euro (β_2). In der österreichischen Wirtschaft dämpfen steigende Exportpreise (β_3) die Wettbewerbsfähigkeit am brasilianischen Markt, durch Steigerungen der Arbeitsproduktivität (β_4) können diese Nachteile jedoch abgefedert werden. In Bezug auf Indien führen sinkende Lohnstückkosten in Österreich (β_4) zu einem Anstieg der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen

Außenwirtschaft. Für die anderen Länder konnten bei den ausgewählten erklärenden Größen keine signifikanten Zusammenhänge festgestellt werden.

Die erklärenden Variablen für den **Marktstruktureffekt** (me) sind das Bruttoinlandsprodukt (bip_W) der Referenzländer sowie das Residuum (ϵ).

$$\Delta me_{W,t} = \alpha_0 + \beta_1 \Delta bip_{W,t} + \beta_2 \Delta me_{W,t-1} + \epsilon_t,$$

wobei Δ die Wachstumsrate der jeweiligen Variable bezeichnet.

Tabelle 45: Marktstruktureffekt, Schätzergebnisse

Koeffizienten und deren p-Werte in Klammer					
	β_1		β_2		R^2
Brasilien	0,17	(0,04)	-0,12	(0,69)	0,32
Russland	0,01	(0,15)	-0,16	(0,58)	0,12
Indien	0,00	(0,97)	0,10	(0,72)	0,01
China	-0,05	(0,15)	-0,09	(0,73)	0,12
Südafrika	-0,58	(0,00)	0,51	(0,05)	0,48

Wenn $p=1$, dann liegt die Fehlerwahrscheinlichkeit bei 100%.

Die signifikanten Schätzergebnisse ($0 < p < 0.20$) sind fettgedruckt.

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

Die Gleichungen, die den Marktstruktureffekt in Bezug auf die Referenzländer erklären, zeigen, dass das Wirtschaftswachstum (β_1) in Brasilien und Indien einen positiven Einfluss auf den jeweiligen Marktstruktureffekt hat. In der südafrikanischen Wirtschaft verschlechtert sich seit 2003 die Außenbilanz. Für die österreichische Außenwirtschaft bedeutet jedoch eine starke Importnachfrage im Südafrika verbesserte Exportchancen, und dies spiegelt sich in einem Anstieg des Marktstruktureffekts (β_1) wider. β_2 für Südafrika sagt aus, dass die Entwicklung des Marktstruktureffekts eine relativ starke Persistenz aufweist, d.h. man kann von der Entwicklung in einem Jahr auf die Entwicklung in den Folgejahren schließen.

Die erklärenden Variablen für den **Produktstruktureffekt** (pe) sind der private Konsum ($gdpc_W$), die Investitionen ($gdpi_W$) in den Referenzländern sowie das Residuum (ϵ).

$$\Delta pe_{W,t} = \alpha_0 + \beta_1 \Delta gdpc_{W,t} + \beta_2 \Delta gdpi_{W,t} + u_t,$$

$$u_t = \epsilon_t + \theta \epsilon_{t-1},$$

wobei Δ die Wachstumsrate der jeweiligen Variable bezeichnet.

Tabelle 46: Produktstruktureffekt, Schätzergebnisse

Koeffizienten und deren p-Werte in Klammer					
	β_1		β_2		R^2
Brasilien	0,014	(0,02)	-0,001	(0,53)	0,64
Russland	0,002	(0,31)	-0,001	(0,26)	0,21
Indien	0,001	(0,91)	0,001	(0,56)	0,48
China	-0,001	(0,39)	-0,000	(0,77)	0,07
Südafrika	0,005	(0,52)	0,000	(0,91)	0,62

Wenn $p=1$, dann liegt die Fehlerwahrscheinlichkeit bei 100%. Die signifikanten Schätzergebnisse ($0 < p < 0.20$) sind fettgedruckt.

Quelle: Berechnung und Darstellung: IHS, 2014.

In der weiterführenden Analyse wurde getestet, ob die Entwicklung des Produktstruktureffekts auf die Konsum- (β_1) und/oder auf die Investitionsnachfrage (β_2) im jeweiligen Referenzland zurückzuführen ist. Die Untersuchung hat nur für Brasilien ein signifikantes Ergebnis ergeben. Der Produktstruktureffekt steigt, wenn in Brasilien der private Konsum (β_1) zunimmt.

Tabelle 47: High-Tech Klassifikation der OECD (ISIC Rev. 3)

High-technology industries	
Aircraft and spacecraft	353
Pharmaceuticals	2423
Office, accounting and computing machinery	30
Radio, TV and communications equipment	32
Medical, precision and optical instruments	33
Medium-high-technology industries	
Electrical machinery and apparatus, n.e.c.	31
Motor vehicles, trailers and semi-trailers	34
Chemicals excluding pharmaceuticals	24 excl. 2423
Railroad equipment and transport equipment, n.e.c.	352 + 359
Machinery and equipment, n.e.c.	29
Medium-low-technology industries	
Building and repairing of ships and boats	351
Rubber and plastics products	25
Coke, refined petroleum products and nuclear fuel	23
Other non-metallic mineral products	26
Basic metals and fabricated metal products	27-28
Low-technology industries	
Manufacturing, n.e.c.; Recycling	36-37
Wood, pulp, paper, paper products, printing and publishing	20-22
Food products, beverages and tobacco	15-16
Textiles, textile products, leather and footwear	17-19
Total manufacturing	15-37

Quelle: IHS.

Tabelle 48: Exportklassifikation nach Komplexität
(nach Rycroft-Kash 1999 und Reinstaller-Sieber 2012), SITC Rev.3

Verfahren komplex, Produkt komplex		Verfahren komplex, Produkt einfach		Verfahren einfach, Produkt einfach	
KK		KE		EE	
713	Internal combustion piston engines, and parts thereof, n.e.s.	334	Petroleum oils	11	Beverages
728	Other machinery and equipment specialized for particular industries. parts thereof, n.e.s.	541	Medicinal and pharmaceutical products, other than medicaments of group 542	333	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude
752	Automatic data-processing machines and units thereof. magnetic or optical readers, machines for transcribing data onto data media in coded form and machines for processing such data, n.e.s.	583	Monofilament of which any cross-sectional dimension exceeds 1 mm, rods, sticks and profile shapes, whether or not surface-worked but not otherwise worked, of plastics	667	Pearls and precious or semiprecious stones, unworked or worked
759	Parts and accessories (other than covers, carrying cases and the like) suitable for use solely or principally with machines falling within groups 751 and 752	641	Paper and paperboard	684	Aluminium
764	Telecommunications equipment, n.e.s., and parts, n.e.s., and accessories of apparatus falling within division 76	674	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel, clad, plated or coated	699	Manufactures of base metal, n.e.s.
772	Electrical apparatus for switching or protecting electrical circuit	741	Heating and cooling equipment, and parts thereof, n.e.s.	821	Furniture and parts thereof. bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings
776	Thermionic, cold cathode or photo-cathode valves and tubes (e.g., vacuum or vapour or gas-filled valves and tubes, mercury arc rectifying valves and tubes, cathode-ray tubes, television camera tubes). diodes, transistors and similar semiconductor devices. photosensitive semiconductor devices. light-emitting diodes. mounted piezoelectric crystals. electronic integrated circuits and microassemblies. parts thereof	749	Non-electric parts and accessories of machinery, n.e.s.	843	Mens or boys coats, capes, jackets,...
778	Electrical machinery and apparatus, n.e.s.	893	Articles, n.e.s., of plastics	851	Footwear
781	Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons (other than motor vehicles for the transport of ten or more persons, including the driver), including station-wagons and racing cars			894	Baby carriages, toys, games and sporting goods
782	Motor vehicles for the transport of goods and special-purpose motor vehicles				
784	Parts and accessories of the motor vehicles of groups 722, 781, 782 and 783				
792	Aircraft and associated equipment. spacecraft (including satellites) and spacecraft launch vehicles. parts thereof				
874	Measuring, checking, analysing and controlling instruments and apparatus, n.e.s.				

Tabelle 49: Exportklassifikation nach Qualifikationsintensität nach Peneder (2002), NACE Rev. 1

High skilled		Middle skilled		Low skilled	
NACE	Industry	NACE	Industry	NACE	Industry
2440	PHARMACEUTICALS, MEDICINAL CHEMICALS AND BOTANICAL PRODUCTS	2010	WOOD, SAWN, PLANED OR IMPREGNATED	1510	MEAT AND MEAT PRODUCTS
2910	MACHINERY FOR THE PRODUCTION AND USE OF MECHANICAL POWER	2020	VENEER SHEETS, PLYWOOD, LAMINBOARD PARTICLE BOARD, FIBRE BOARD AND OTHER PANELS AND BOARDS	1520	PROCESSED AND PRESERVED FISH AND FISH PRODUCTS
2920	OTHER GENERAL PURPOSE MACHINERY	2030	BUILDERS JOINERY AND CARPENTRY, OF WOOD	1530	PREPARED AND PRESERVED FRUIT AND VEGETABLES
2930	AGRICULTURAL AND FORESTRY MACHINERY	2040	WOODEN CONTAINERS	1540	ANIMAL AND VEGETABLE OILS AND FATS
2940	MACHINE-TOOLS	2050	OTHER PRODUCTS OF WOOD. ARTICLES OF CORK, STRAW AND PLAITING MATERIALS	1550	DAIRY PRODUCTS AND ICE CREAM
2950	OTHER SPECIAL PURPOSE MACHINERY	2110	PULP, PAPER AND PAPERBOARD	1560	GRAIN MILL PRODUCTS, STARCHES AND STARCH PRODUCTS
2960	WEAPONS AND AMMUNITION	2120	ARTICLES OF PAPER AND PAPERBOARD	1570	PREPARED ANIMAL FEEDS
3000	OFFICE MACHINERY AND COMPUTERS	2210	BOOKS, NEWSPAPERS AND OTHER PRINTED MATTER AND RECORDED MEDIA	1580	OTHER FOOD PRODUCTS
3510	SHIPS AND BOATS	2220	PRINTING SERVICES AND SERVICES RELATED TO PRINTING	1590	BEVERAGES
3530	AIRCRAFT AND SPACECRAFT	2230		1600	TOBACCO PRODUCTS
		2310	COKE OVEN PRODUCTS	1710	TEXTILE YARN AND THREAD
		2320	REFINED PETROLEUM PRODUCTS	1720	TEXTILE FABRICS
		2410	BASIC CHEMICALS	1730	
		2420	PESTICIDES AND OTHER AGRO-CHEMICAL PRODUCTS	1740	MADE-UP TEXTILE ARTICLES, EXCEPT APPAREL
		2430	PAINTS, VARNISHES AND SIMILAR COATINGS, PRINTING INK AND MASTICS	1750	OTHER TEXTILES
		2450	GLYCEROL, SOAP AND DETERGENTS, CLEANING AND POLISHING PREPARATIONS, PERFUMES AND TOILET	1760	KNITTED OR CROCHETED FABRICS
		2460	OTHER CHEMICAL PRODUCTS	1770	KNITTED AND CROCHETED ARTICLES
		2470	MAN-MADE FIBRES	1810	LEATHER CLOTHES
		2810	STRUCTURAL METAL PRODUCTS	1820	OTHER WEARING APPAREL AND ACCESSORIES
		2820	TANKS, RESERVOIRS AND CONTAINERS OF METAL. CENTRAL HEATING RADIATORS AND BOILERS	1830	DRESSING AND SYING OF FUR
		2830	STEAM GENERATORS (EXCEPT CENTRAL HEATING HOT WATER BOILERS)	1910	LEATHER
		2840		1920	LUGGAGE, HANDBAGS AND THE LIKE. SADDLERY AND HARNESS
		2850		1930	FOOTWEAR
		2860	CUTLERY, TOOLS AND GENERAL HARDWARE	2510	RUBBER PRODUCTS
		2870	OTHER FABRICATED METAL PRODUCTS	2520	PLASTIC PRODUCTS
		2970	DOMESTIC APPLIANCES N.E.C.	2610	GLASS AND GLASS PRODUCTS
		3110	ELECTRIC MOTORS, GENERATORS AND TRANSFORMERS	2620	NON-REFRACTORY CERAMIC GOODS
		3120	ELECTRICITY DISTRIBUTION AND CONTROL APPARATUS	2630	CERAMIC TILES AND FLAGS
		3130	INSULATED WIRE AND CABLE	2640	BRICKS, TILES AND CONSTRUCTION PRODUCTS, IN BAKED CLAY
		3140	ACCUMULATORS, PRIMARY CELLS AND PRIMARY BATTERIES	2650	CEMENT, LIME AND PLASTER
		3150	LIGHTING EQUIPMENT AND ELECTRIC LAMPS	2660	ARTICLES OF CONCRETE, PLASTER AND CEMENT
		3160	ELECTRICAL EQUIPMENT N.E.C.	2670	MONUMENTAL OR BUILDING STONE AND ARTICLES THEREOF
		3210	ELECTRONIC VALVES AND TUBES AND OTHER ELECTRONIC COMPONENTS	2680	OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS
		3220	TELEVISION AND RADIO TRANSMITTERS, APPARATUS FOR LINE TELEPHONY AND TELEGRAPHY	2710	BASIC IRON AND STEEL AND FERRO-ALLOYS (ECSC)
		3230	TELEVISION AND RADIO RECEIVERS	2720	TUBES
		3310	MEDICAL AND SURGICAL EQUIPMENT AND ORTHOPAEDIC APPLIANCES	2730	OTHER IRON AND STEEL AND NON-ECSC FERRO-ALLOYS
		3320	INSTRUMENTS AND APPLIANCES FOR MEASURING, CHECKING, TESTING, NAVIGATING AND OTHER PURPOSES	2740	BASIC PRECIOUS METALS AND METALS CLAD WITH PRECIOUS METALS
		3330		2750	
		3340	OPTICAL INSTRUMENTS AND PHOTOGRAPHIC EQUIPMENT	3620	JEWELLERY AND RELATED ARTICLES
		3350	WATCHES AND CLOCKS	3630	MUSICAL INSTRUMENTS
		3410	MOTOR VEHICLES	3640	SPORTS GOODS
		3420	BODIES (COACHWORK) FOR MOTOR VEHICLES. TRAILERS AND SEMI-TRAILERS	3650	GAMES AND TOYS
		3430	PARTS AND ACCESSORIES FOR MOTOR VEHICLES AND THEIR ENGINES	3660	MISCELLANEOUS MANUFACTURED GOODS N.E.C.
		3520	RAILWAY AND TRAMWAY LOCOMOTIVES AND ROLLING STOCK		
		3540	MOTORCYCLES AND BICYCLES		
		3550	OTHER TRANSPORT EQUIPMENT N.E.C.		
		3610	FURNITURE		

*Die grau hinterlegten Branchen sind in der Klassifikation von Peneder (2002) enthalten, aber entsprechende Daten sind nicht in der verwendeten Datenbank (COMTEXT) verfügbar.

Anmerkung: Die beiden Kategorien in Peneder (2002) „medium-skilled blue collar“ und medium-skilled white collar wurden in der Kategorie „middle skilled“ zusammengefasst.

Tabelle 50: Klassifikation der Exportbranchen nach Faktorintensität (Peneder 2002)*

Traditionelle Industrie		Arbeitsintensive Industrie		Kapitalintensive Industrie		Marketingorientierte Industrie		Technologieintensive Industrie	
NACE Code	Branche	NACE Code	Branche	NACE Code	Branche	NACE Code	Branche	NACE Code	Branche
1730	FINISHING OF TEXTILES	1720	TEXTILE FABRICS	1710	TEXTILE YARN AND THREAD	1510	MEAT AND MEAT PRODUCTS	2420	PESTICIDES AND OTHER AGRO-CHEMICAL PRODUCTS
1770	KNITTED AND CROCHETED ARTICLES	1740	MADE-UP TEXTILE ARTICLES, EXCEPT APPAREL	2110	PULP, PAPER AND PAPERBOARD	1520	PROCESSED AND PRESERVED FISH AND FISH PRODUCTS	2440	PHARMACEUTICALS
1750	OTHER TEXTILES	1810	LEATHER CLOTHES	2310	COKE OVEN PRODUCTS	1530	PREPARED AND PRESERVED FRUIT AND VEGETABLES	2460	OTHER CHEMICAL PRODUCTS
1760	KNITTED OR CROCHETED FABRICS	1820	OTHER WEARING APPAREL AND ACCESSORIES	2320	REFINED PETROLEUM PRODUCTS	1540	ANIMAL AND VEGETABLE OILS AND FATS	3000	OFFICE MACHINERY AND COMPUTERS
2120	ARTICLES OF PAPER AND PAPERBOARD	1830	FURS. ARTICLES OF FUR	2410	BASIC CHEMICALS	1550	DAIRY PRODUCTS AND ICE CREAM	3120	ELECTRICITY DISTRIBUTION AND CONTROL APPARATUS
2430	PAINTS, VARNISHES AND SIMILAR COATINGS, PRINTING INK AND MASTICS	2010	WOOD, SAWN, PLANED OR IMPREGNATED	2470	MAN-MADE FIBRES	1560	GRAIN MILL PRODUCTS, STARCHES AND STARCH PRODUCTS	3210	ELECTRONIC COMPONENTS
2510	RUBBER PRODUCTS	2020	VENEER SHEETS, PLYWOOD, LAMINBOARD PARTICLE BOARD, FIBRE BOARD AND OTHER PANELS AND BOARDS	2630	CERAMIC TILES AND FLAGS	1570	PREPARED ANIMAL FEEDS	3220	TELECOMS EQUIPMENT
2520	PLASTIC PRODUCTS	2030	BUILDERS JOINERY AND CARPENTRY, OF WOOD	2650	CEMENT, LIME AND PLASTER	1580	OTHER FOOD PRODUCTS	3230	AUDIVISUAL APPARATUS
2610	GLASS AND GLASS PRODUCTS	2040	WOODEN CONTAINERS	2710	BASIC IRON AND STEEL AND FERRO-ALLOYS (ECSC)	1590	BEVERAGES	3310	MEDICAL EQUIPMENT
2660	ARTICLES OF CONCRETE, PLASTER AND CEMENT	2050	OTHER PRODUCTS OF WOOD. ARTICLES OF CORK, STRAW AND PLAITING MATERIALS	2730	OTHER IRON AND STEEL AND NON-ECSC FERRO-ALLOYS	1600	TOBACCO PRODUCTS	3320	PRECISION INSTRUMENTS
2680	OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	2620	CERAMIC GOODS	2740	BASIC NON-FERROUS METALS	1910	LEATHER	3330	PROCESS CONTROL EQUIPMENT
2720	TUBES	2640	BRICKS, TILES AND CONSTRUCTION PRODUCTS, IN BAKED CLAY	3430	PARTS FOR MOTOR VEHICLES	1920	LUGGAGE, HANDBAGS, etc.	3340	OPTICAL INSTRUMENTS
2870	OTHER FABRICATED METAL PRODUCTS	2670	MONUMENTAL OR BUILDING STONE AND ARTICLES THEREOF			1930	FOOTWEAR	3410	MOTOR VEHICLES
2910	MACHINERY FOR THE PRODUCTION AND USE OF MECHANICAL POWER, EXCEPT AIRCRAFT, VEHICLE AND CYCLE ENGINES	2810	STRUCTURAL METAL PRODUCTS			2210	PUBLISHING	3530	AIRCRAFT AND SPACECRAFT
2920	OTHER GENERAL PURPOSE MACHINERY	2830	Steam generators			2220	PRINTING		
2930	AGRICULTURAL AND FORESTRY MACHINERY	2840	Metal processing			2230	RECORDED MEDIA		
2950	OTHER SPECIAL PURPOSE MACHINERY	2750	Casting of metals			2450	DETERGENTS, CLAEEN., PERFUMES		
2960	WEAPONS AND AMMUNITION	2850	Treatment, coating of metals			2820	TANKS, RESERVOIRS, RADIATORS		
2970	DOMESTIC APPLIANCES N.E.C.	2940	MACHINE-TOOLS			2860	CUTLERY, TOOLS AND GENERAL HARDWARE		
3110	ELECTRIC MOTORS, GENERATORS AND TRANSFORMERS	3160	ELECTRICAL EQUIPMENT N.E.C.			3350	WATCHES AND CLOCKS		
3130	INSULATED WIRE AND CABLE	3420	Bodies for motor vehicles			3630	MUSICAL INSTRUMENTS		
3140	ACCUMULATORS, PRIMARY CELLS AND PRIMARY BATTERIES	3510	SHIPS AND BOATS			3640	SPORTS GOODS		
3150	LIGHTING EQUIPMENT AND ELECTRIC LAMPS	3520	RAILWAY AND TRAMWAY LOCOMOTIVES AND ROLLING STOCK			3650	GAMES AND TOYS		
3540	MOTORCYCLES AND BICYCLES	3610	FURNITURE			3660	MISCELLANEOUS MANUFACTURED GOODS N.E.C.		
3550	OTHER TRANSPORT EQUIPMENT N.E.C.	3620	JEWELLERY AND RELATED ARTICLES						

*Die grau hinterlegten Branchen sind in der Klassifikation von Peneder (2002) enthalten. aber entsprechende Daten sind nicht in der verwendeten Datenbank (COMTEXT) verfügbar.

Tabelle 51: Export-Unit Values von Gütern mit niedriger Qualifikationsintensität

Produkt	Code	Unit Values Österreich	Unit Values Innovationsführer	Unit Values MOEL
ANIMAL AND VEGETABLE OILS AND FATS	NACE-154	2,23	1,94	2,25
ARTICLES OF CONCRETE, PLASTER AND CEMENT	NACE-266	0,90	0,37	0,26
BASIC IRON AND STEEL AND FERRO-ALLOYS (ECSC)	NACE-271	1,01	1,26	0,78
BASIC PRECIOUS METALS AND METALS CLAD WITH PRECIOUS METALS	NACE-274	4,40	3,67	5,05
BEVERAGES	NACE-159	1,09	0,98	0,66
BRICKS, TILES AND CONSTRUCTION PRODUCTS, IN BAKED CLAY	NACE-264	0,38	0,17	0,22
CEMENT, LIME AND PLASTER	NACE-265	0,20	0,05	0,10
CERAMIC TILES AND FLAGS	NACE-263	1,16	0,81	0,41
DAIRY PRODUCTS AND ICE CREAM	NACE-155	4,25	2,82	1,83
FOOTWEAR	NACE-193	34,43	30,92	23,65
FURS, ARTICLES OF FUR	NACE-183	198,01	195,99	90,67
GAMES AND TOYS	NACE-365	42,31	13,76	14,59
GLASS AND GLASS PRODUCTS	NACE-261	17,65	1,88	1,59
GRAIN MILL PRODUCTS, STARCHES AND STARCH PRODUCTS	NACE-156	1,55	0,84	1,09
JEWELLERY AND RELATED ARTICLES	NACE-362	1730,18	8,33	1565,95
KNITTED AND CROCHETED ARTICLES	NACE-177	68,63	43,52	21,46
KNITTED OR CROCHETED FABRICS	NACE-176	23,02	9,64	9,33
LEATHER	NACE-191	32,37	9,37	2,60
LEATHER CLOTHES	NACE-181	357,62	82,38	63,01
LUGGAGE, HANDBAGS AND THE LIKE, SADDLERY AND HARNESS	NACE-192	33,68	25,86	18,43
MADE-UP TEXTILE ARTICLES, EXCEPT APPAREL	NACE-174	17,88	12,60	7,82
MEAT AND MEAT PRODUCTS	NACE-151	1,63	1,32	1,42
MISCELLANEOUS MANUFACTURED GOODS N.E.C.	NACE-366	26,87	15,22	5,64
MONUMENTAL OR BUILDING STONE AND ARTICLES THEREOF	NACE-267	3,47	1,73	3,23
MUSICAL INSTRUMENTS	NACE-363	61,88	27,68	21,49
NON-REFRACTORY CERAMIC GOODS OTHER THAN FOR CONSTRUCTION PURPOSES, REFRAC	NACE-262	1,15	1,34	2,55
OTHER FOOD PRODUCTS	NACE-158	5,26	4,25	3,61
OTHER IRON AND STEEL AND NON-ECSC FERRO-ALLOYS	NACE-273	3,38	3,32	1,46
OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	NACE-268	3,06	1,14	0,95
OTHER TEXTILES	NACE-175	19,92	9,87	2,86
OTHER WEARING APPAREL AND ACCESSORIES	NACE-182	149,11	33,28	11,67
PLASTIC PRODUCTS	NACE-252	9,08	4,44	4,08
PREPARED AND PRESERVED FRUIT AND VEGETABLES	NACE-153	2,44	2,32	0,78
PREPARED ANIMAL FEEDS	NACE-157	1,40	1,05	1,54
PROCESSED AND PRESERVED FISH AND FISH PRODUCTS	NACE-152	7,87	2,18	1,62
RUBBER PRODUCTS	NACE-251	12,82	6,87	4,37
SPORTS GOODS	NACE-364	19,45	22,92	7,12
TEXTILE FABRICS	NACE-172	22,67	12,16	6,19
TOBACCO PRODUCTS	NACE-160	17,36	24,35	2,10
TUBES	NACE-272	2,83	8,77	2,56

Quelle: IHS-Berechnungen.

Tabelle 52: Brutto Exporte, EU-Länder an BRICS Länder; Gesamt, 2012

in Mio. USD

PARTNER	Brasilien	China	Indien	Russland	Südafrika	BRICS	EU27	World
Austria	1313.3	3823.3	767.4	4015.7	685.8	10605.4	105088.7	158821.0
Belgium	3453.2	9814.0	10211.8	6959.1	2241.5	32679.6	312655.8	446854.4
Bulgaria	44.4	764.0	43.8	721.9	150.6	1724.8	15567.5	26698.8
Cyprus	0.8	36.3	9.2	13.4	1.2	61.0	759.0	1826.0
Czech Republic	508.9	2118.5	700.3	4810.7	549.1	8687.6	126148.7	156026.6
Denmark	1009.7	2909.3	447.0	2019.5	310.0	6695.4	66598.8	105583.8
Estonia	51.9	135.3	184.2	1717.9	13.5	2102.8	10383.9	16123.7
Finland	907.5	3269.3	592.4	7217.9	617.1	12604.3	37610.4	72974.5
France	5951.1	19387.8	4188.0	11726.3	2420.4	43673.7	328620.3	556575.7
Germany	15101.1	85943.8	13396.7	50120.5	11447.6	176009.6	798875.1	1416184.2
Greece	96.4	491.1	77.8	600.0	47.3	1312.6	15122.5	35179.7
Hungary	357.4	1998.1	299.8	3128.6	685.1	6469.1	78411.3	103006.0
Ireland	328.9	2012.0	302.4	775.0	364.3	3782.7	69760.2	118295.5
Italy	6420.9	11567.4	4303.1	12839.2	2284.0	37414.6	267794.8	500742.7
Latvia	6.4	59.9	53.8	1450.5	5.6	1576.3	8638.2	12610.1
Lithuania	18.7	85.9	18.4	5598.0	7.7	5728.8	17933.2	29652.7
Luxembourg	54.1	294.8	67.5	220.1	83.2	719.9	15844.2	19446.6
Malta	23.1	343.3	21.4	29.7	9.0	426.5	1264.5	4250.3
Netherlands	4063.2	10454.6	2898.6	8431.2	2711.1	28558.8	494675.7	655700.3
Poland	478.7	1748.9	665.8	9898.3	505.8	13297.4	135134.4	179603.6
Portugal	957.4	1256.7	233.0	390.5	147.4	2985.0	39190.9	58379.0
Romania	219.1	494.4	273.1	1351.3	146.7	2484.6	40633.3	57904.3
Slovakia	102.8	1733.8	71.2	3368.0	83.3	5359.1	67704.5	80752.0
Slovenia	52.0	147.5	103.5	1132.6	39.2	1474.8	18545.8	32172.5
Spain	3623.6	4841.1	1617.3	3767.2	1355.0	15204.2	174635.2	285936.4
Sweden	1699.1	5495.5	1442.4	3369.1	1202.1	13208.2	95893.8	172631.1
United Kingdom	4093.1	15688.2	7239.7	8744.5	5500.1	41265.5	233219.1	481225.8
EU27 (European Union)	50936.9	186914.9	50229.6	154416.8	33613.8	476112.1	3576709.6	5785157.3
World	235733.7	1621435.2	451773.5	316530.7	111506.7	2736979.8	5804839.5	18351468.0

in % der Gesamtexporte

PARTNER	Brasilien	China	Indien	Russland	Südafrika	BRICS	EU27
Austria	0.8%	2.4%	0.5%	2.5%	0.4%	6.7%	66.2%
Belgium	0.8%	2.2%	2.3%	1.6%	0.5%	7.3%	70.0%
Bulgaria	0.2%	2.9%	0.2%	2.7%	0.6%	6.5%	58.3%
Cyprus	0.0%	2.0%	0.5%	0.7%	0.1%	3.3%	41.6%
Czech Republic	0.3%	1.4%	0.4%	3.1%	0.4%	5.6%	80.9%
Denmark	1.0%	2.8%	0.4%	1.9%	0.3%	6.3%	63.1%
Estonia	0.3%	0.8%	1.1%	10.7%	0.1%	13.0%	64.4%
Finland	1.2%	4.5%	0.8%	9.9%	0.8%	17.3%	51.5%
France	1.1%	3.5%	0.8%	2.1%	0.4%	7.8%	59.0%
Germany	1.1%	6.1%	0.9%	3.5%	0.8%	12.4%	56.4%
Greece	0.3%	1.4%	0.2%	1.7%	0.1%	3.7%	43.0%
Hungary	0.3%	1.9%	0.3%	3.0%	0.7%	6.3%	76.1%
Ireland	0.3%	1.7%	0.3%	0.7%	0.3%	3.2%	59.0%
Italy	1.3%	2.3%	0.9%	2.6%	0.5%	7.5%	53.5%
Latvia	0.1%	0.5%	0.4%	11.5%	0.0%	12.5%	68.5%
Lithuania	0.1%	0.3%	0.1%	18.9%	0.0%	19.3%	60.5%
Luxembourg	0.3%	1.5%	0.3%	1.1%	0.4%	3.7%	81.5%
Malta	0.5%	8.1%	0.5%	0.7%	0.2%	10.0%	29.8%
Netherlands	0.6%	1.6%	0.4%	1.3%	0.4%	4.4%	75.4%
Poland	0.3%	1.0%	0.4%	5.5%	0.3%	7.4%	75.2%
Portugal	1.6%	2.2%	0.4%	0.7%	0.3%	5.1%	67.1%
Romania	0.4%	0.9%	0.5%	2.3%	0.3%	4.3%	70.2%
Slovakia	0.1%	2.1%	0.1%	4.2%	0.1%	6.6%	83.8%
Slovenia	0.2%	0.5%	0.3%	3.5%	0.1%	4.6%	57.6%
Spain	1.3%	1.7%	0.6%	1.3%	0.5%	5.3%	61.1%
Sweden	1.0%	3.2%	0.8%	2.0%	0.7%	7.7%	55.5%
United Kingdom	0.9%	3.3%	1.5%	1.8%	1.1%	8.6%	48.5%
EU27 (European Union)	0.9%	3.2%	0.9%	2.7%	0.6%	8.2%	61.8%
World	1.3%	8.8%	2.5%	1.7%	0.6%	14.9%	31.6%

Quelle: (1) UNCTAD; Merchandise Trade; (2) IHS Bearbeitung

Tabelle 53: Brutto Importe, Österreich, BRICS Länder; sektorale Gliederung, 2009

(1) in Mio. USD

(1) Industry	TOTAL	Agriculture, hunting, forestry and fishing	Mining and quarrying	Food products, beverages and tobacco	Textiles, textile products, leather and footwear	Wood, paper, paper products, printing and publishing	Chemicals and non-metallic mineral products	Basic metals and fabricated metal products	Machinery and equipment, nec	Electrical and optical equipment	Transport equipment	Manufacturing nec; recycling	Electricity, gas and water supply	Construction	Wholesale and retail trade; Hotels and restaurants	Transport and storage, post and telecommunication	Financial intermediation	Business services	Other services
Country																			
Austria	146738	2820.8	5228.5	7181.6	6126.5	7244	21952.5	12569	13538.3	14560.1	15181.1	3891.5	2208	1097.9	6604	9990.9	1526.5	11875.6	3141.2
Brazil	177445.6	2572.2	13821.8	4792.1	4052.4	2898.2	33162.4	8693.1	13192	26774.9	18474.3	1281.9	963.1	271.7	21355	9276.4	2805.8	11498.6	1559.7
China	1063857.6	33330.1	159023.7	20855.7	19620	23495.6	132276.1	68304.2	103197.3	247281.3	66829.2	32512	135.9	8160.8	5737.2	49231.3	3807.5	82053.3	8006.3
India	325575	2937.9	54381.8	8552.3	3761	6958.6	32908.3	25084.5	17274.6	27438.7	11160.6	46503.3	780.6	744.8	51514.3	8520.6	12474.1	10920.4	3658.5
Russian Federation	240401.6	11578.9	760.7	16445.4	38792.3	8299.6	20080.1	6499.9	28091.2	12262.6	32736.1	1845	229.1	5229.3	38374.1	14709.5	405.6	1430.7	2631.4
South Africa	76601	998.6	7851.6	2392.1	3304.7	2529.4	10220.5	3657.7	9549.7	7288	13900.1	1090.3	128	80.7	3839.1	6214.6	810.5	2057.5	688.1

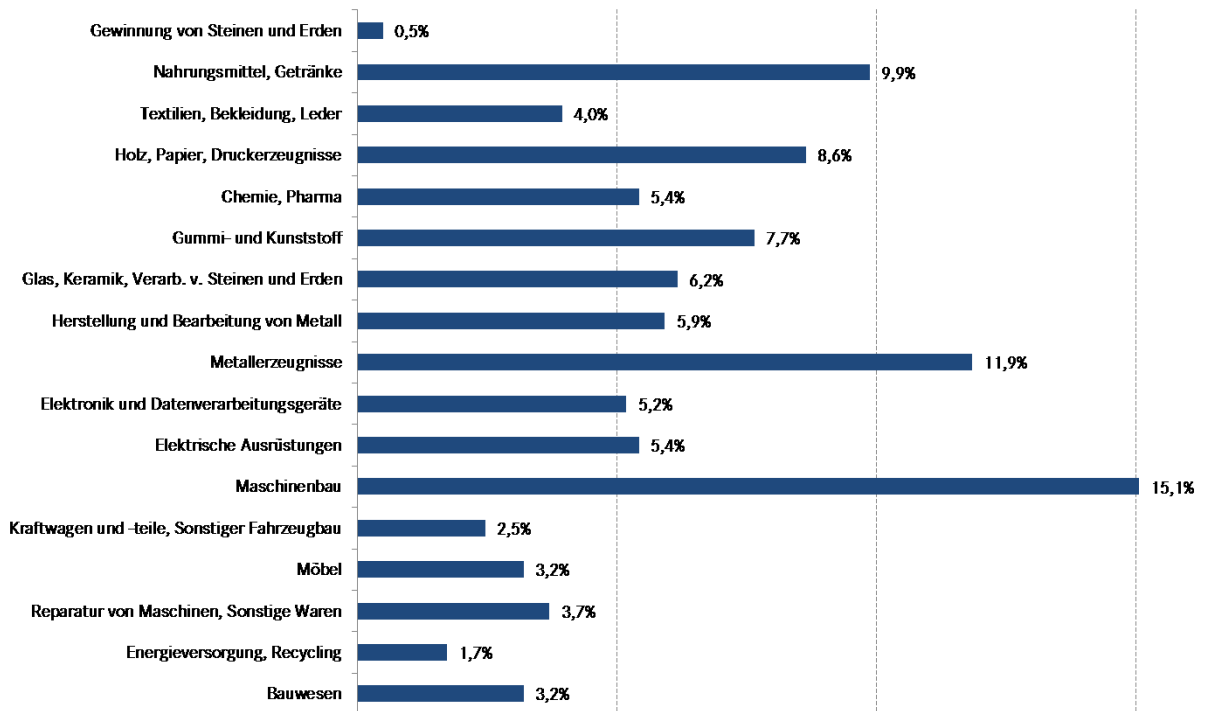
(2) in % der Gesamtimporte

(2) Industry	TOTAL	Agriculture, hunting, forestry and fishing	Mining and quarrying	Food products, beverages and tobacco	Textiles, textile products, leather and footwear	Wood, paper, paper products, printing and publishing	Chemicals and non-metallic mineral products	Basic metals and fabricated metal products	Machinery and equipment, nec	Electrical and optical equipment	Transport equipment	Manufacturing nec; recycling	Electricity, gas and water supply	Construction	Wholesale and retail trade; Hotels and restaurants	Transport and storage, post and telecommunication	Financial intermediation	Business services	Other services
Country																			
Austria	100.0%	1.9%	3.6%	4.9%	4.2%	4.9%	15.0%	8.6%	9.2%	9.9%	10.3%	2.7%	1.5%	0.7%	4.5%	6.8%	1.0%	8.1%	2.1%
Brazil	100.0%	1.4%	7.8%	2.7%	2.3%	1.6%	18.7%	4.9%	7.4%	15.1%	10.4%	0.7%	0.5%	0.2%	12.0%	5.2%	1.6%	6.5%	0.9%
China	100.0%	3.1%	14.9%	2.0%	1.8%	2.2%	12.4%	6.4%	9.7%	23.2%	6.3%	3.1%	0.0%	0.8%	0.5%	4.6%	0.4%	7.7%	0.8%
India	100.0%	0.9%	16.7%	2.6%	1.2%	2.1%	10.1%	7.7%	5.3%	8.4%	3.4%	14.3%	0.2%	0.2%	15.8%	2.6%	3.8%	3.4%	1.1%
Russian Federation	100.0%	4.8%	0.3%	6.8%	16.1%	3.5%	8.4%	2.7%	11.7%	5.1%	13.6%	0.8%	0.1%	2.2%	16.0%	6.1%	0.2%	0.6%	1.1%
South Africa	100.0%	1.3%	10.2%	3.1%	4.3%	3.3%	13.3%	4.8%	12.5%	9.5%	18.1%	1.4%	0.2%	0.1%	5.0%	8.1%	1.1%	2.7%	0.9%

Quelle: (1) OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013; (2) IHS Bearbeitung

Anhang D: Detaillierte Ergebnisse der Unternehmensbefragung

Abbildung 44: Profil der Umfrageteilnehmer nach Industriebranchen



Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 54: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit der befragten Unternehmen nach BRICS-Märkten

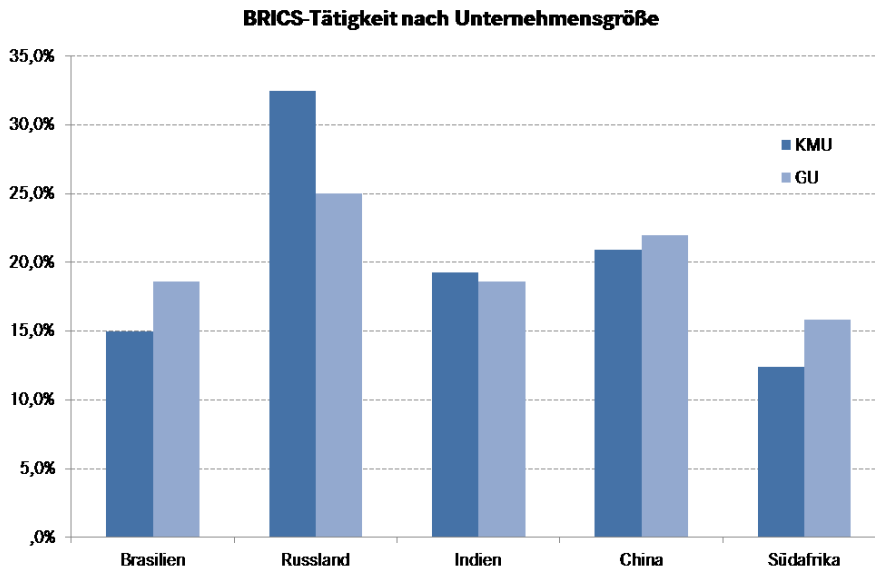
Unternehmen im jeweiligen Land in Prozent der BRICS-AKTIVEN Unternehmen insgesamt

BRICS-Markt	Anteil der dort tätigen Unternehmen ¹
Russland	82 %
China	65 %
Indien	56 %
Brasilien	52 %
Südafrika	44 %

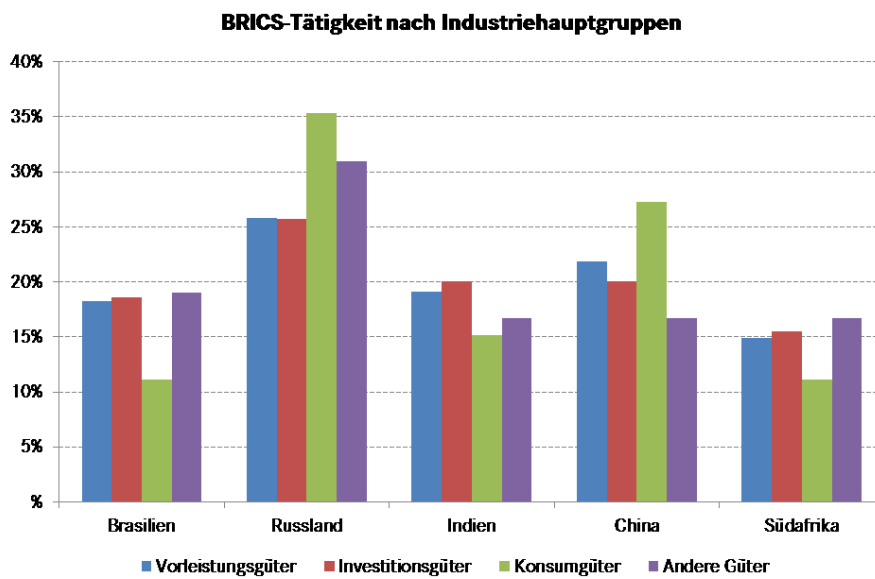
¹ Die Basis dieser Anteile sind die insgesamt in den BRICS-Staaten tätigen Unternehmen: 246.

Quelle: OeKB Research Services.

Abbildung 45: BRICS-AKTIV Unternehmen: Tätigkeit in BRICS-Märkten nach Unternehmensgröße und Industriehauptgruppen
in Prozent der Antworten pro Kategorie



Anmerkung: Prozentwerte beziehen sich auf die jeweilige Kategorie (KMU bzw. GU) und summieren sich über die Länder auf 100 %.



Anmerkung: Prozentwerte beziehen sich auf die jeweilige Kategorie (Vorleistungs-, Investitions-, Konsumgüter bzw. Andere Güter) und summieren sich über die Länder auf 100 %.

Quelle: OeKB Research Services.

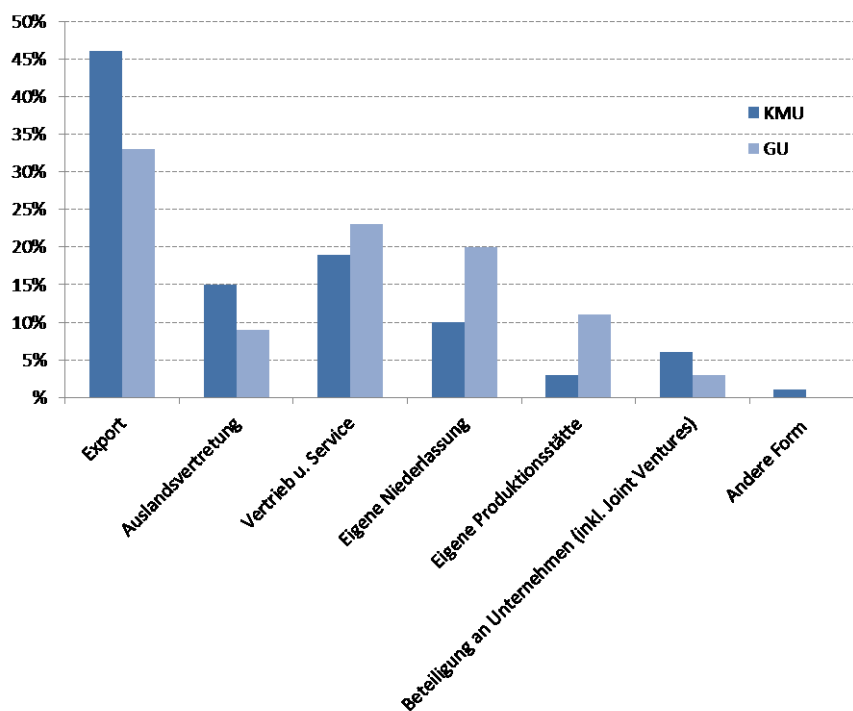
Tabelle 55: BRICS-AKTIV Unternehmen: Form der Aktivität der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Land

Gesamt (246 ¹)	Brasilien (32 ¹)	Russland (99 ¹)	Indien (26 ¹)	China (77 ¹)	Südafrika (12 ¹)
Export (73 %)	Export (69 %)	Export (77 %)	Export (69 %)	Export (71 %)	Export (67 %)
Vertrieb u. Service (43 %)	Vertrieb u. Service (38 %)	Vertrieb u. Service (36 %)	Vertrieb u. Service (50 %)	Vertrieb u. Service (49 %)	Vertrieb u. Service (50 %)
Eigene Niederlassung (33 %)	Eigene Niederlassung (31 %)	Auslandsvertretung (25 %)	Eigene Niederlassung (42 %)	Eigene Niederlassung (48 %)	Auslandsvertretung (33 %)
Auslandsvertretung (22 %)	Auslandsvertretung (16 %)	Eigene Niederlassung (21 %)	Eigene Produktionsstätte (31 %)	Eigene Produktionsstätte (26 %)	Eigene Niederlassung (17 %)
Eigene Produktionsstätte (15 %)	Eigene Produktionsstätte (9 %)	Eigene Produktionsstätte (7 %)	Auslandsvertretung (27 %)	Auslandsvertretung (17 %)	Eigene Produktionsstätte (0 %)
Beteiligung an Unternehmen* (7 %)	Beteiligung an Unternehmen* (6 %)	Beteiligung an Unternehmen* (7 %)	Beteiligung an Unternehmen* (15 %)	Beteiligung an Unternehmen* (6 %)	Beteiligung an Unternehmen* (0 %)

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; * inkl. Joint Ventures; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Abbildung 46: BRICS-AKTIV Unternehmen: Form der Aktivität nach Unternehmensgröße im jeweils wichtigsten BRICS-Markt
in Prozent der Antworten pro Kategorie



Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 56: BRICS-AKTIV Unternehmen: Motive für Aktivität der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Land

Gesamt (246 ¹)	Brasilien (32 ¹)	Russland (99 ¹)	Indien (26 ¹)	China (77 ¹)	Südafrika (12 ¹)
Marktgröße (69 %)	Marktwachstum (66 %)	Marktgröße (74 %)	Marktgröße (73 %)	Marktwachstum (71 %)	Marktwachstum (67 %)
Marktwachstum (67 %)	Marktgröße (56 %)	Marktwachstum (66 %)	Absatzmöglichkeiten (69 %)	Marktgröße (70 %)	Absatzmöglichkeiten (67 %)
Absatzmöglichkeiten (62 %)	Absatzmöglichkeiten (56 %)	Absatzmöglichkeiten (65 %)	Marktwachstum (62 %)	Absatzmöglichkeiten (58 %)	Marktgröße (50 %)
Niedrige Produktionskosten (13 %)	Zugang zu Rohstoffen (13 %)	Niedrige Produktionskosten (7 %)	Niedrige Produktionskosten (19 %)	Lohnkostenvorteile (25 %)	Andere Faktoren (17 %)
Lohnkostenvorteile (11 %)	Niedrige Produktionskosten (9 %)	Lohnkostenvorteile (3 %)	Lohnkostenvorteile (15 %)	Niedrige Produktionskosten (23 %)	
Zugang zu Rohstoffen (7 %)	Lohnkostenvorteile (6 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (3 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (8 %)	Zugang zu Rohstoffen (12 %)	
Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (4 %)	Andere Faktoren (6 %)	Zugang zu Rohstoffen (3 %)	Zugang zu Rohstoffen (4 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (4 %)	
Andere Faktoren (3 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (3 %)				

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 57: BRICS-AKTIV Unternehmen: Erfolgsfaktoren der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Land

Gesamt (246 ¹)	Brasilien (32 ¹)	Russland (99 ¹)	Indien (26 ¹)	China (77 ¹)	Südafrika (12 ¹)
Gute Kontakte/ Netzwerke (66 %)	Produktqualität (53 %)	Produktqualität (66 %)	Gute Kontakte/ Netzwerke (73 %)	Gute Kontakte/ Netzwerke (68 %)	Gute Kontakte/ Netzwerke (83 %)
Produktqualität (58 %)	Gute Kontakte/ Netzwerke (50 %)	Gute Kontakte/ Netzwerke (66 %)	Gründliche Marktkenntnis (62 %)	Reputation als verlässlicher Partner (52 %)	Produktqualität (75 %)
Reputation als verlässlicher Partner (56 %)	Technologische Kompetenz (47 %)	Reputation als verlässlicher Partner (63 %)	Produktqualität (58 %)	Produktqualität (47 %)	Reputation als verlässlicher Partner (58 %)
Gründliche Marktkenntnis (46 %)	Reputation als verlässlicher Partner (41 %)	Gründliche Marktkenntnis (51 %)	Qualifizierte lokale Mitarbeiter (58 %)	Räumliche Nähe zum Kunden (43 %)	Gründliche Marktkenntnis (50 %)
Qualifizierte lokale Mitarbeiter (41 %)	Qualifizierte lokale Mitarbeiter (38 %)	Service (43 %)	Reputation als verlässlicher Partner (58 %)	Qualifizierte lokale Mitarbeiter (42 %)	Räumliche Nähe zum Kunden (50 %)
Technologische Kompetenz (39 %)	Gründliche Marktkenntnis (31 %)	Qualifizierte lokale Mitarbeiter (38 %)	Technologische Kompetenz (50 %)	Gründliche Marktkenntnis (42 %)	Qualifizierte lokale Mitarbeiter (42 %)
Service (38 %)	Service (31 %)	Technologische Kompetenz (37 %)	Service (38 %)	Technologische Kompetenz (38 %)	Service (25 %)
Räumliche Nähe zum Kunden (37 %)	Räumliche Nähe zum Kunden (28 %)	Räumliche Nähe zum Kunden (35 %)	Räumliche Nähe zum Kunden (35 %)	Service (35 %)	Technologische Kompetenz (25 %)

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 58: BRICS-AKTIV Unternehmen: Schwierigkeiten der befragten Unternehmen im jeweils wichtigsten BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Land

Gesamt (246 ¹)	Brasilien (32 ¹)	Russland (99 ¹)	Indien (26 ¹)	China (77 ¹)	Südafrika (12 ¹)
Bürokratie (60 %)	Bürokratie (75 %)	Bürokratie (66 %)	Bürokratie (62 %)	Bürokratie (49 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (42 %)
Hoher Wettbewerbsdruck (35 %)	Hohe Steuern und Abgaben (38 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (34 %)	Geringe erzielbare Preise (38 %)	Rechtsunsicherheit (39 %)	Bürokratie (33 %)
Rechtsunsicherheit (32 %)	Rechtsunsicherheit (28 %)	Korruption (33 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (35 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (39 %)	Korruption (17 %)
Korruption (28 %)	Korruption (22 %)	Rechtsunsicherheit (31 %)	Rechtsunsicherheit (27 %)	Unzureichender Marken- u. Patentschutz (27 %)	Hohe Steuern und Abgaben (17 %)
Hohe Steuern und Abgaben (22 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (22 %)	Hohe finanzielle Risiken (25 %)	Korruption (27 %)	Korruption (26 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (17 %)
Hohe finanzielle Risiken (20 %)	Hohe finanzielle Risiken (16 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (18 %)	Hohe Steuern und Abgaben (23 %)	Hohe Steuern und Abgaben (23 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (17 %)
Geringe erzielbare Preise (18 %)	Geringe erzielbare Preise (16 %)	Hohe Steuern und Abgaben (17 %)	Hohe finanzielle Risiken (23 %)	Geringe erzielbare Preise (19 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (17 %)
Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (17 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (13 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (17 %)	Fehlen von geeignetem Personal (19 %)	Hohe finanzielle Risiken (16 %)	Rechtsunsicherheit (8 %)
Unzureichender Marken- u. Patentschutz (12 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (6 %)	Geringe erzielbare Preise (13 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (19 %)	Fehlen von geeignetem Personal (16 %)	Unzureichender Marken- u. Patentschutz (8 %)
Fehlen von geeignetem Personal (12 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (3 %)	Fehlen von geeignetem Personal (11 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (19 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (16 %)	Hohe finanzielle Risiken (8 %)
Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (11 %)	Andere Faktoren (3 %)	Andere Faktoren (11 %)	Unzureichender Marken- u. Patentschutz (12 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (12 %)	Geringe erzielbare Preise (8 %)
Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (11 %)		Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (9 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (12 %)	Andere Faktoren (8 %)	Fehlen von geeignetem Personal (8 %)
Andere Faktoren (9 %)		Unzureichender Marken- u. Patentschutz (4 %)	Andere Faktoren (8 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (5 %)	Andere Faktoren (8 %)

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 59: BRICS-PLAN Unternehmen: Geplanter Markteintritt nach Zielland
in Prozent der befragten Unternehmen pro Kategorie und nach BRICS-AKTIVITÄT

Zielland	Gesamt ¹	BEREITS-BRICS-AKTIV ¹	NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV ¹
Brasilien	26 %	22 %	33 %
Russland	24 %	13 %	44 %
Indien	16 %	22 %	6 %
China	20 %	19 %	22 %
Südafrika	24 %	34 %	6 %
Gesamt	50	32	18

¹ **Anmerkung:** Die Prozentsätze in jeder Spalte summieren sich nicht auf 100 %, da einige Unternehmenangaben in mehr als einen BRICS-Markt expandieren zu wollen.

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 60: BRICS-PLAN Unternehmen: Motive für den geplanten Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt

in Prozent der Unternehmen pro Kategorie und nach BRICS-Aktivität

Gesamt (50 ¹)	BEREITS-BRICS-AKTIV (32 ¹)	NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV (18 ¹)
Marktgröße (60 %)	Marktgröße (66 %)	Marktgröße (50 %)
Absatzmöglichkeiten (54 %)	Absatzmöglichkeiten (56 %)	Marktwachstum (50 %)
Marktwachstum (50 %)	Marktwachstum (50 %)	Absatzmöglichkeiten (50 %)
Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (10 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (9 %)	Andere Faktoren (17 %)
Zugang zu Rohstoffen (8 %)	Lohnkostenvorteile (6 %)	Interessante Möglichkeiten im F&E-Bereich (11 %)
Andere Faktoren (8 %)	Zugang zu Rohstoffen (6 %)	Zugang zu Rohstoffen (11 %)
Lohnkostenvorteile (6 %)	Niedrige Produktionskosten (3 %)	Niedrige Produktionskosten (6 %)
Niedrige Produktionskosten (4 %)	Andere Faktoren (3 %)	Lohnkostenvorteile (6 %)

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 61: BRICS-PLAN Unternehmen: Vermutete Erfolgsfaktoren der befragten Unternehmen für Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Kategorie

Gesamt (50¹)	BEREITS-BRICS-AKTIV (32¹)	NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV (18¹)
Produktqualität (52%)	Produktqualität (44%)	Produktqualität (67%)
Gute Kontakte/Netzwerke (48%)	Gute Kontakte/Netzwerke (41%)	Gute Kontakte/Netzwerke (61%)
Gründliche Marktkenntnis (28%)	Gründliche Marktkenntnis (25%)	Gründliche Marktkenntnis (33%)
Reputation als verlässlicher Partner (24%)	Reputation als verlässlicher Partner (25%)	Qualifizierte Mitarbeiter (28%)
Qualifizierte Mitarbeiter (22%)	Technologische Kompetenz (22%)	Räumliche Nähe zum Kunden (28%)
Räumliche Nähe zum Kunden (22%)	Qualifizierte Mitarbeiter (19%)	Reputation als verlässlicher Partner (22%)
Technologische Kompetenz (20%)	Räumliche Nähe zum Kunden (19%)	Service (22%)
Service (14%)	Service (9%)	Technologische Kompetenz (17%)

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 62: BRICS-PLAN Unternehmen: Erwartete Schwierigkeiten der befragten Unternehmen beim Markteintritt in einen (weiteren) BRICS-Markt
in Prozent der Unternehmen pro Kategorie

Gesamt (50¹)	BEREITS-BRICS-AKTIV (32¹)	NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV (18¹)
Korruption (38 %)	Bürokratie (38 %)	Korruption (56 %)
Bürokratie (36 %)	Rechtsunsicherheit (28 %)	Rechtsunsicherheit (33 %)
Rechtsunsicherheit (30 %)	Korruption (28 %)	Bürokratie (33 %)
Hohe finanzielle Risiken (22 %)	Hohe finanzielle Risiken (25 %)	Hohe finanzielle Risiken (17 %)
Geringe erzielbare Preise (18 %)	Geringe erzielbare Preise (22 %)	Fehlen von geeignetem Personal (17 %)
Hoher Wettbewerbsdruck (16 %)	Hohe Steuern und Abgaben (19 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (17 %)
Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (16 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (19 %)	Unzureichender Marken- u. Patentschutz (11 %)
Hohe Steuern und Abgaben (14 %)	Fehlen von verlässlichen Geschäftspartnern (16 %)	Hoher Wettbewerbsdruck (11 %)
Unzureichender Marken- u. Patentschutz (12 %)	Unzureichender Marken- u. Patentschutz (13 %)	Geringe erzielbare Preise (11 %)
Fehlen von geeignetem Personal (12 %)	Andere Faktoren (13 %)	Hohe Steuern und Abgaben (6 %)
Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (8 %)	Fehlen von geeignetem Personal (9 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (6 %)
Andere Faktoren (8 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (9 %)	Mangelnde Absicherungsmöglichkeiten der Risiken vor Ort (6 %)
Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (4 %)	Probleme der Finanzierung der Auslandsaktivität (3 %)	

Anmerkungen: gereiht pro Spalte; ¹ Unternehmen pro Kategorie

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 63: BRICS-POTENZIAL Unternehmen: Erwartete Schwierigkeiten der befragten Unternehmen für den Markteintritt in BRICS-Märkte
in Prozent der BRICS-POTENZIAL Unternehmen

Unternehmensspezifische Gründe	Allgemeine Rahmenbedingungen
Fehlen von Kontakten (47 %)	Rechtsunsicherheit (80 %)
Zu hohe finanzielle Risiken (47 %)	Bürokratie (73 %)
Zu geringe erzielbare Preise (40 %)	Korruption (60 %)
Unzureichende Marktinformationen über BRICS-Länder (33 %)	Politische Risiken (40 %)
Engpässe in Bezug auf Managementkapazität (33 %)	Unzureichender Marken- und Patentschutz (33 %)
Zu hohe Transportkosten (27 %)	Sprachliche Barrieren (27 %)
Fehlen von Kapital zur Finanzierung der Auslandsaktivität (20 %)	Wettbewerbsdruck vor Ort (20 %)
Produkte sind nicht auf BRICS-Märkte ausgerichtet (13 %)	Kulturelle Unterschiede (7 %)
Unternehmen zu klein (7 %)	

Anmerkung: Unternehmen insgesamt: 15

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 64: BRICS-UNINTERESSIERT Unternehmen: Gründe für den Ausschluss des Markteintritts in BRICS-Märkte
in Prozent der BRICS-UNINTERESSIERT Unternehmen

Unternehmensspezifische Gründe	Allgemeine Rahmenbedingungen
Produkte sind nicht auf BRICS-Märkte ausgerichtet (27 %)	Korruption (20 %)
In der Unternehmensstrategie nicht vorgesehen (21 %)	Bürokratie (18 %)
Langfristig zu geringe Marktchancen (11 %)	Rechtsunsicherheit (17 %)
Unternehmen zu klein (11 %)	Sprachliche Barrieren (12 %)
Zu hohe finanzielle Risiken (11 %)	Politische Risiken (12 %)
Fehlen von Kontakten (9 %)	Wettbewerbsdruck vor Ort (10 %)
Unzureichende Marktinformationen über BRICS-Länder (7 %)	Unzureichender Marken- und Patentschutz (7 %)
Engpässe in Bezug auf Managementkapazität (6 %)	Kulturelle Unterschiede (6 %)
Fehlen von Kapital zur Finanzierung der Auslandsaktivität (5 %)	

Anmerkung: Unternehmen insgesamt: 126

Quelle: OeKB Research Services.

Tabelle 65: Nutzungsgrad des Förderangebotes österreichischer außenwirtschaftlicher Institutionen durch die befragten Unternehmen gesamt und nach BRICS-AKTIVITÄT

in Prozent der Unternehmen pro Spalte

Institution	Gesamt	BRICS-AKTIV	NOCH-NICHT-BRICS-AKTIV
Wirtschaftskammer bzw. Aussenwirtschaft Österreich	61 %	71 %	47 %
Oesterreichische Kontrollbank (OeKB)	26 %	33 %	16 %
Nichts davon	21 %	16 %	30 %
Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS)	11 %	13 %	8 %
Exportfonds	8 %	11 %	5 %
Regionale Förderprogramme und -initiativen	8 %	12 %	3 %
Oesterreichische Entwicklungsbank (OeEB)	3 %	3 %	2 %
Austrian Development Agency (ADA)	2 %	4 %	0 %
Unternehmen in Kategorie	405	246	159

Quelle: OeKB Research Services.