

Außenwirtschaftlicher Studienpool des BMWFJ

Terms of Reference 2013

Juli 2013

Inhalt

1. TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie	3
2. Österreichs Außenwirtschaftspotenziale in den BRICS-Ländern	8
3. Terms of Trade	12
4. Österreichs ungenutzte Exportpotenziale – Update der FIW-Studie "A Land Far Away"	16
5. Globale Wertschöpfungsketten	19

1. TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie

1.1 Motivation

Traditionell haben Industriestaaten Interesse an Freihandelsregimen nach dem "hub and spoke"-Prinzip. Solche Handelsregime wurden allerdings vor allem auf die Beziehungen zwischen „Norden“ und „Süden“ angewandt. Weniger Fortschritte konnten bislang bei Abkommen zwischen den großen Industriestaaten wie den USA, Europa und Japan untereinander erzielt werden. Bedingt durch die strukturellen Änderungen des Welthandels, mit der zunehmenden Wettbewerbsfähigkeit von China und den BRICs, hat sich diese Situation geändert und das Interesse an Abkommen zwischen (mehr oder weniger) gleichberechtigten Partnern ist gestiegen. Solche Handelsabkommen einer neuen Generation sind vor andere Herausforderungen gestellt und müssen von neuen Voraussetzungen ausgehen. Sie sind symmetrisch, komplexer als viele bisherige Abkommen und müssen gleichzeitig den globalen Kontext berücksichtigen.

Im Jahr 2012 initiierten die Europäische Union und die USA einen umfassenden Dialog zur Vertiefung des transatlantischen Handels und der Investitionen in der Form der "Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership" (TTIP). Die EU und die USA gehören bereits zu den Märkten in der Welt, zwischen denen kaum mehr Handelsbarrieren existieren. Es gibt allerdings noch eine Vielzahl nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Es wird erwartet, dass aufgrund der großen Volumina im Handel zwischen der EU und den USA auch relativ kleine Änderungen signifikante Auswirkungen haben können, was beiden Handelspartnern mögliche Vorteile bringt. Gleichzeitig verfolgen sowohl die EU als auch die USA Abkommen zur Liberalisierung des Handels mit anderen entwickelten Volkswirtschaften, z.B. mit Japan.

1.2 Relevante Forschungsfragen

Die Studie hat zwei Ziele:

- eine generelle Analyse der Charakteristika einer neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie, und dabei insbesondere der Rolle der "Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership" (TTIP);
- eine Abschätzung der Auswirkungen auf Österreich.

Wesentliche Fragestellungen der Studie sind:

Analyse der Europäischen Außenwirtschaftsstrategie

Einschätzung der gesamten Strategie

- Zeichnet sich ein grundsätzlicher Wandel in der strategischen Orientierung der EU-Außenwirtschaftspolitik ab?
- In welche Richtung geht die strategische Positionierung?
- Gibt es neue Allianzen die auf die neuen Kräfteverhältnisse des internationalen Handels reagieren (z.B. die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der EU und der USA im Vergleich zu China)?
- Inwieweit sind daraus Abkommen der neuen Generation zu erwarten? Wie sind solche Abkommen charakterisiert?
- Welchen Kriterien müssen die Abkommen der neuen Generation genügen?
- Welche Komplementaritäten bestehen auf Seiten der Vertragspartner, die genutzt werden können (inkl. empirischer Überprüfung)?
- Wie wichtig ist die Reduktion der Nichttarifären Handelshemmnisse gegenüber sonstiger Handelsbeschränkungen?

Bedeutung der "Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)"

Die Studie sollte einen besonderen Fokus auf die Rolle der TTIP legen und dabei vor allem folgende Fragen analysieren:

- Welche Rolle kommt der TTIP im Rahmen der gesamten EU Außenwirtschaftsstrategie zu?
- Wäre eine Neukonzeption der EU-Außenwirtschaftsstrategie ohne ein Abkommen mit den USA überhaupt möglich?
- Gibt es für die EU alternativen Verhandlungsstrategien? Inwieweit ist die Größe der Märkte dafür relevant?
- Welche Rolle wird Abkommen mit anderen Ländern, z.B. Kanada, Japan, Australien zukommen? Welche Potenziale bestehen für künftige Abkommen?

Auswirkungen der neuen Außenhandelsstrategie auf Österreich und Entwicklung strategischer Optionen

Der Hauptteil der Studie soll auf die Auswirkungen der neuen Außenhandelsstrategie auf Österreich untersuchen:

- Welche Chancen und welche Risiken ergeben sich für Österreich aus der Neukonzeption der EU-Außenhandelsstrategie und von TTIP?

1. TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie

- Welchen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft gegenüber China und den BRICs können die Abkommen leisten?
- In welchen Bereichen sind Effizienzgewinne zu erwarten?
- Gibt es Auswirkungen aufgrund größerer Absatzmärkte?
- Welche Effekte können für Dienstleistungen und für Direktinvestitionen abgeschätzt werden?
- Können symmetrische FHA zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Erhöhung der Exportchancen im High-Tech-Segment beitragen (Hebelwirkung)?
- Welche Auswirkungen (positiv und negativ) sind auf sektoraler Ebene zu erwarten? (z.B. Landwirtschaft, Kultur als mögliche negativ betroffene Sektoren)
- Welche handelspolitischen Optionen bestehen und welche Schwerpunkte sollten gesetzt werden, damit aus österreichischer Sicht keine Chancen verpasst werden?

1.3 Organisatorisches

Sprache

- Studie: Englisch
- Policy Note: Deutsch und Englisch
- Executive Summary: Deutsch und Englisch

Fertigstellung

- Jahresende 2013

1.4 Literatur

Aguiar, Angel H., McDougall, Robert A., and Narayanan, G. Badri (ed.), (2012) 'Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 8 Data Base', Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

Anderson, J. E., J. H. Bergstrand, P. Egger and J. Francois (2008) 'Non-Tariff Barrier Study Methodology' background paper prepared for ECORYS report "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis."

Anderson, J. E., J. H. Bergstrand, P. Egger and J. Francois (2008) 'Non-Tariff Barrier Study Methodology'

1. TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie

Copenhagen Economics (2009) 'Assessment of Barriers to Trade and Investment Between the EU and Japan', (TRADE/07/A2). Report prepared by J.F. Francois, E.R. Sunesen, and M. H. Thelle for European Commission, Directorate-General for Trade, Reference: OJ 2007/S 180-219493.

Copenhagen Economics (2012) 'EU-China Investment Study', (TRADE/07/A2). Report prepared by J.F. Francois, E.R. Sunesen, and M. H. Thelle for European Commission, Directorate-General for Trade.

Dee, P., Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Nordås, H. and F. van Tongeren (2011) "The Impact of Trade Liberalisation on Jobs and Growth." OECD: Paris. OECD Trade Policy Working Papers No. 107,

Ecorys (2009), "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis". Report prepared by K. Berden, J.F. Francois, S. Tamminen, M. Thelle, and P. Wymenga for the European Commission, Reference OJ 2007/S180-219493.

European Commission and Foreign Affairs and International Trade Canada (2008) "Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership." Joint report, Brussels and Ottawa.

European Commission and the Government of Canada (2009) 'Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership', joint report, Brussels and Ottawa.

European Commission (2013) 'High Level Working Group on Jobs and Growth', Final Report, February 11, 2013.

Foster, N., Stehrer, R. (2010) 'Preferential Trade Agreements and the Structure of International Trade'. WIOD Working Paper Nr. 4

Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberg, P. (2013) 'Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment'. Prepared under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16, available at trade.ec.europa.eu/

Francois, J., Pindyuk, O. (2012) 'Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis'. FIW Research Reports 2012/13, No 3

Francois, J.F., M. Miriam and W. Martin (2012) "Market Structure in CGE Models of International Trade," in P. Dixon and D. Jorgenson, eds., Handbook of Computable General Equilibrium Modeling, 1st Edition, Elsevier: Amsterdam.

1. TTIP als Teil einer Neuen Europäischen Außenwirtschaftsstrategie

Francois, Joseph and McDonald, Brad, (1996) 'Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model'. GTAP Technical paper No: 07, Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

Francois, Joseph F. & Reinert, Kenneth A. (1998) 'Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook', Cambridge University Press

Hertel, T.W., E. Ianchovichina, and B.J. McDonald (1997) "Multi-Region General Equilibrium Modeling." Chapter 9 in J.F. Francois and K.A. Reinert, eds, Applied Methods for Trade Policy Analysis: a Handbook, Cambridge University Press: Cambridge.

Kox, H. and A. Lejour (2006) "Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade," CPB discussion paper 49, the Hague.

OECD (2000) 'An Assessment of the Costs for International Trade in Meeting Regulatory Requirements, OECD.

OECD (2005) 'Analysis of Non-Tariff measures: Customs fees and Charges on Imports,' OECD Trade Policy Working Paper No 14.

OECD (2006) 'Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures', OECD Trade Policy Working Paper No.28.

OECD(2009) 'A cost-benefit framework for the assessment of non-tariff measures in agro-food trade'. OECD Food, agriculture and fisheries Working papers, no., 21, OECD publishing. doi: 10.1787/220613725148.

Timmer, Marcel P., et al (2012) 'The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods'. WIOD Working Paper Nr. 10

2. Österreichs Außenwirtschaftspotenziale in den BRICS-Ländern

2.1 Motivation

Durch die anhaltende Krise in Europa und die damit verbundene Nachfrageschwäche besonders im Euro-Raum rücken außereuropäische Wachstumsmärkte verstärkt in den Fokus der Außen- und Wirtschaftspolitik. Besonders die fünf größten und aussichtsreichsten Schwellenländer Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika (BRICS) gewinnen immer mehr an weltwirtschaftlicher Bedeutung. Im internationalen Vergleich weisen sie hohe gesamtwirtschaftliche Zuwachsraten auf und auch während der Krise verzeichneten die BRICS-Länder ein überdurchschnittliches Wachstum, auch wenn sich die Dynamik in den letzten Jahren verlangsamte. Durch ihre wachsende Bedeutung in der Weltwirtschaft werden sich auch die globalen Handelsbeziehungen immer stärker zugunsten dieser Länder verschieben, wodurch sich neue Chancen und Herausforderungen sowohl in Bezug auf Handelsströme als auch für Direktinvestitionen ergeben.

Aufgrund des dynamischen Wachstums gewinnen die BRICS-Länder bereits verstärkt Bedeutung als Exportmärkte für Industrieländer. Auch für den österreichischen Außenhandel werden sie als Hoffnungsmärkte angesehen. Besonders in den letzten Jahren waren die BRICS-Länder wichtige Stützen für die österreichische Exportwirtschaft. Insbesondere von Russland, Brasilien und China kamen wichtige Impulse für den Außenhandel. Die österreichischen Ausfuhren in die BRICS-Länder gestalten sich sehr dynamisch und vervierfachten sich fast zwischen 2000 (1.887,3 Mio. €) und 2012 (8.502,7 Mio. €). Auch die Bedeutung der BRICS-Länder am österreichischen Gesamtexport stieg seit 2000 von einem Anteil von 2,7% auf 6,9% im Jahr 2012. Insbesondere Russland und China konnten ihre Position gegenüber anderen Handelspartnern deutlich erhöhen und nehmen seit 2011 Rang 10 und 11 der österreichischen Exportmärkte ein. In Bezug auf die relative Marktstellung österreichischer Exporteure in den BRICS-Ländern zeigen sich allerdings einige Schwächen und die österreichische Marktposition in diesen Ländern konnte in den letzten Jahren nicht wesentlich ausgebaut werden.

Für eine bessere Nutzung des außenwirtschaftlichen Potentials erscheint eine Ausweitung der Exporte in diese Länder mit hohen Wachstumsdynamiken wünschenswert. Wegen der dynamischen Nachfrageentwicklung bilden die BRICS-Länder in Zukunft ein großes Marktpotential für die österreichische Außenwirtschaft und bieten sich daher als weiteres Ziel der verstärkten Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft an. Zielsetzung der Studie ist es daher, die außenwirtschaftlichen Beziehungen Österreichs mit den BRICS-Ländern darzu-

stellen. Dies ermöglicht eine Einschätzung der Bedeutung dieser Länder sowie möglicher Exportpotentiale und priorisiert wirtschaftspolitische Handlungsfelder um die Marktposition Österreichs in diesen Ländern zu stärken.

2.2 Relevante Forschungsfragen

In diesem Zusammenhang sind Projektvorschläge zu den folgenden Forschungsfragen erwünscht:

- Durch die wachsende Bedeutung der BRICS-Länder im internationalen Handel ist es von Interesse die außenwirtschaftlichen Potentiale in den BRICS-Ländern zu diskutieren und die Entwicklung der Märkte darzulegen. Besonders hervorgehoben werden soll welche Tendenzen im Marktwachstum erkennbar sind und welche sektoralen Schwerpunkte bestehen.
- In Bezug auf Österreich wären eine Analyse der außenwirtschaftlichen Beziehungen mit der Region im Detail sowie die Frage der Wettbewerbsposition österreichischer Exporte interessant. Um eine gezieltere Einschätzung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exporte zu ermöglichen, könnte die Analyse auch einen internationalen Vergleich der Marktanteilsentwicklung mit einbeziehen.
- Um die zukünftige Bedeutung dieser Länder für den österreichischen Außenhandel zu diskutieren, ist es von Interesse, die Chancen für Österreich anhand einer Potentialanalyse darzustellen. Für diese Betrachtung könnten unterschiedliche Zukunftsszenarien (konservativ, optimistisch, etc.) angenommen werden und darauf basierend die Exportentwicklung in den nächsten 10 bis 20 Jahren untersucht werden. Von Interesse ist zudem die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Szenarien zu diskutieren und jene Faktoren anzuführen, von denen diese besonders abhängt.
- Basierend auf der Analyse sollen Handlungsempfehlungen für die Politik erarbeitet werden, die im Speziellen aufzeigen, welche Faktoren politikrelevant sind bzw. auf welche Faktoren von österreichischer Seite Einfluss genommen werden kann. Insbesondere könnten die Handlungsempfehlungen handelspolitische sowie struktur- und standortpolitische Möglichkeiten aufgreifen. Für die Handelspolitik von Interesse ist, aufzuzeigen, inwiefern die Kompetenzen bei der EU liegen und Empfehlungen für die österreichische Position gegenüber Abkommen mit der Region (offensiv/defensiv) zu definieren. Darüber hinaus könnte auch die Wechselwirkung mit dem Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) erörtert werden, beispielweise im Hinblick auf die Frage inwiefern das Abkommen die Position, etwa gegenüber China, stärkt oder schwächt. Zudem könnten bei den handelspolitischen Empfehlungen auch bilaterale Entwicklungen, wie bei-

2. Österreichs Außenwirtschaftspotenziale in den BRICS-Ländern

spielsweise die Gründung von Technologieparks, berücksichtigt werden und im Speziellen aufgezeigt werden, wo Spielräume für die Positionierung Österreichs bestehen. Die struktur- und standortpolitischen Empfehlungen können an sehr verschiedenen Themen ansetzen und könnten unter anderem die Bedeutung von Investitionen in Technologiesektoren, die Rolle der Unternehmensgröße und Produktivität der Unternehmen, sowie Bildungsinvestitionen und Austauschprogramme berücksichtigen.

- Im Hinblick auf die zunehmende Verstärkung in Schwellenländern wäre es interessant auch auf die Chancen für Österreichs Außenwirtschaft auf dem Gebiet der „Nachhaltigen Stadtentwicklung“ einzugehen.

2.3 Organisatorisches

Sprache

- Studie: Deutsch
- Policy Note: Deutsch
- Executive Summary: Deutsch und Englisch

Fertigstellung

- spätestens Ende März 2014

2.4 Literatur

Aiginger, K., Ederer, S., Friesenbichler, K., Prammer, J., Rabethge, B., Sieber, S., Zentralasien und Südkaukasus – Wirtschaftsentwicklung und Bedeutung für Österreichs Außenwirtschaft, WIFO, Wien, 2012.

Aiginger, K., Ederer, S., Prammer, J., Sieber, S., Österreichs außenwirtschaftliche Beziehungen zur Schwarzmeerregion und deren wirtschaftliche Perspektiven, WIFO, Wien, 2010.

OECD, Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa, Paris, 2008.

O'Neill, J., Building Better Economic BRICs, Goldman Sachs Global Economics Paper, 2001(66).

Stankovsky, J., Wolfmayr, Y., Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO-Monatsberichte, 2004, 76(6).

Stehrer, R., N. Foster and G. de Vries (2012), Value Added and Factors in Trade: A Comprehensive Approach, WIOD Working Paper No. 7.

2. Österreichs Außenwirtschaftspotenziale in den BRICS-Ländern

Sydor, A. (2011), Global Value Chains: Impacts and Implications, Minister of Public Works and Government Services Canada.

Timmer, M.P., A.A. Erumban, B. Lost, R. Stehrer and G. de Vries (2012), New Measures of European Competitiveness: A Global Value Chain Perspective, WIOD Working Paper No. 9.

3. Terms of Trade

3.1 Motivation

Die sogenannte "Singer-Prebisch These" postuliert eine säkulare Verschiebung der Terms of Trade (ToT) von Rohstoffen zugunsten von Industriegütern. Das impliziert eine kontinuierliche Verschlechterung der Position der rohstoffexportierenden Entwicklungsländer. In den letzten Jahrzehnten gab es jedoch wesentliche Verschiebungen der ToT in *beide* Richtungen. Z.B. in den 1970ern verschlechterten sich die ToT der Entwicklungsländer aufgrund von zwei Ölpreisschocks. In den 1980ern und 1990ern verbesserten sie sich jedoch wieder, bevor sie sich in den 2000ern aufgrund von gestiegenen Rohstoffpreisen wieder verschlechterten. Die Krise von 2008 führte zu einem starken Verfall der Energie- und anderen Rohstoffpreise, was zu einer merklichen Verbesserung der ToT der Entwicklungsländer führte. Diese Dynamik hat sich jedoch in den vergangenen Jahren wieder umgedreht.

Diese Entwicklungen sind auch für Österreich relevant, da anhaltende Verschiebungen der ToT mit Veränderungen des Wirtschaftswachstums und des Wohlstands einhergehen. Ceteris paribus generieren höhere Exportpreise zusätzliches Einkommen, während ein Anstieg der Importpreise – außer sie werden von gesunkenen Importvolumen begleitet – den Abfluss von Ressourcen zur Folge hat. Einige der Veränderungen der ToT können auf die Verschiebung der relativen Preise unterschiedlicher Güter zurückgeführt werden (z.B. Rohstoffe vs. Industriegüter), wenn sich die Warenstrukturen der Exporte und Importe unterscheiden (die sogenannte „Strukturkomponente“). ToT können sich aber auch verändern, wenn sich die Preisentwicklung von Exporten und Importen derselben Produktgruppe unterscheidet (die sogenannte „Konkurrenzkomponente“). Dies kann z.B. durch das „pricing-to-market“-Verhalten oder andere Gründe erklärt werden – siehe z.B. Baxter und Kouparitsas (2000) oder Schulmeister (1989).

Eine detaillierte Analyse der österreichischen ToT kann also nicht nur zeigen, ob das Land eine günstige Export- und Importstruktur aufweist, sondern auch, wie wettbewerbsfähig es bei den einzelnen Produktgruppen ist. Es gibt zwar in Österreich tendenziell einen Strukturwandel hin zu Exportgütern mit einem hohen Technologiegehalt (siehe z.B. Bayerl (2008)). Gleichzeitig jedoch bestehen Bedenken, dass österreichische Produzenten aufgrund der Nähe zu den osteuropäischen Ländern vor allem im Bereich der Güter mit einem mittleren Technologiegehalt einem harten Wettbewerb ausgesetzt sind (siehe z.B. Aiginger (2008)). Laut der jüngsten (2011) OECD-Klassifikation (gegliedert nach dem Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung in der Produktion/Wertschöpfung) be-

finden sich in dieser Kategorie, z.B. die Metallurgie, die Auto- und chemische (ohne pharmazeutische) Industrie sowie Maschinenbau.

3.2 Relevante Forschungsfragen

- Zuerst sollten die Entwicklung der österreichischen Terms of Trade (ToT) in den letzten zehn Jahren analysiert werden, mit dem Schwerpunkt auf die Entwicklungen seit 2009. Statistik Austria stellt detaillierte Informationen über Handelsvolumen, Handelswerte, Preisdeflatoren und ToT auf einer desaggregierten (SITC 3-Stelle) Ebene zu Verfügung. Auf diese Weise kann analysiert werden, welche Warengruppen die gesamten ToT-Entwicklungen bestimmen; außerdem sollen die gesamten ToT in die oben erwähnten Struktur- und Konkurrenzkomponenten zerlegt werden. Die Studien über andere Industrieländer zeigen die Dominanz der Strukturkomponente, im Falle Österreichs sollte dies jedoch anhand von Daten überprüft werden.
- Was die Strukturkomponente angeht, sollen vor allem die Preisentwicklungen bei der importierten Energie analysiert werden. Zum Beispiel kann überprüft werden, ob die jüngste Preiskoppelung zwischen Erdöl und -gas auf den europäischen Märkten auch in den österreichischen Handelsdaten abzulesen ist. Es sollen wirtschaftspolitischen Implikationen im Hinblick auf die Möglichkeiten einer Substitution im Energiebereich aus dieser Analyse abgeleitet werden.
- Bei der Konkurrenzkomponente können die Entwicklungen der ToT für einzelne Produktgruppen analysiert werden, mit dem Schwerpunkt auf Exportgüter mit einem niedrigen und einem hohen Technologiegehalt. Stagnierende bzw. rückläufige Exportpreise können dabei als Zeichen einer Intensivierung des Preiswettbewerbs bei diesen Produktgruppen interpretiert werden. Aber auch im Falle steigender Exportpreise (und einer resultierenden ToT-Verbesserung) sollte überprüft werden, ob diese tatsächlich auf eine gestiegene Wettbewerbsfähigkeit – und nicht etwa auf höhere Produktionskosten – zurückzuführen sind, was man z.B. an gestiegenen Umsätzen bzw. Marktanteilen ablesen kann. Bedeutung kommt den wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen zu (etwa hinsichtlich der Positionierung der österreichischen Exporte im High Tech-Segment).
- Schließlich kann die Frage analysiert werden, inwieweit die ToT von der Wechselkursentwicklung bestimmt werden. Wechselkursänderungen haben Auswirkungen sowohl auf die Struktur- als auch auf die Konkurrenzkomponente der ToT. Z.B. der empirisch beobachtete negative Zusammenhang zwischen dem Wechselkurs des US-Dollars und dem Ölpreis könnte den

Preisanstieg der importierten Energie (Strukturkomponente) im Zeitraum bis zum Jahr 2008 zumindest teilweise erklären. Die jüngst extrem lockere Geldpolitik in mehreren Industrieländern, vor allem in den USA und seit Herbst 2012 auch in Japan, führte zu einer Abwertung ihrer Währungen, was auf einen „Währungskrieg“ hindeuten mag (s. z.B. Thorbecke (2013)). Obwohl die resultierende relative Stärke des Euro eine Verbesserung der ToT der Euroländer bedeutet, könnte diese Verbesserung mit einer Verschlechterung der Exportperformance einhergehen (Konkurrenzkomponente). In diesem Kapitel soll die Relevanz der eventuell vorhandenen globalen „Währungskriege“ und ihre möglichen Auswirkungen global, sowie auf die auf die europäische und österreichische Exportwirtschaft analysiert werden.

3.3 Organisatorisches

Sprache

- Studie: Deutsch oder Englisch
- Policy Note: Deutsch
- Executive Summary: Deutsch und Englisch

Fertigstellung

- Im Lauf des ersten Halbjahres 2014

3.4 Literatur

Aiginger K. (2009), ‚Herausforderungen für Österreichs Außenwirtschaft im nächsten Jahrzehnt‘. in: ‚Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild‘, BMWFJ, November.

Baxter M. and M. Kouparitsas (2000), ‚What causes fluctuations in the terms of trade?‘, NBER Working Paper Nr. 7462.

Bayerl N. (2008), ‚Spezialisierungsmuster und Wertschöpfungsintensität der österreichischen Exportwirtschaft‘, AK Wien, Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft, Nr. 105.

Ederer, S., Schiman, S. (2013), ‚Analyse der österreichischen Handelsbilanz‘, FIW Studie.

Schulmeister S. (1989), ‚Preisynamik, Einkommensverteilung und Wachstumsschwankungen im Welthandel‘, WIFO Monatsbericht Nr. 12, S. 730-746.

Thorbecke W. (2013), ‚Investigating the effect of exchange-rate changes in Japan, China, East Asia, and Europe‘. voxeu.org, 26. Februar.

UNCTAD (2005), ‚Evolution in the terms of trade and its impact on developing countries‘, in: Trade and Development Report, S. 85-167.

4. Österreichs ungenutzte Exportpotenziale - Update der FIW-Studie "A Land Far Away"

4.1 Motivation

Der österreichische Warenaußenhandel entwickelte sich in den vergangenen zehn Jahren – vom Einbruch in der Wirtschaftskrise 2008 und 2009 und der gegenwärtigen Schwächephase abgesehen - überwiegend günstig. Gerade die jüngste Schwächephase des Exports aufgrund der Krise im Euroraum verdeutlicht aber, dass eine stärkere geographische Diversifizierung der Exporte eine wichtige Herausforderung bleibt. Die österreichischen Exporteure haben zwar auch diesbezüglich seit Beginn der neunziger Jahre beachtliche Erfolge in einer verstärkten Internationalisierung erzielt. Dieser Prozess konzentrierte sich aber im Zuge des EU-Beitritts Österreichs sowie der Ostöffnung und –erweiterung vor allem auf die "nahe Globalisierung". 2012 entfielen 68,1% der österreichischen Exporte auf die EU 27, der Großteil auf Deutschland (30,6%). Bei einem Gewicht des sonstigen Westeuropa (v. a. Schweiz, Norwegen) von 6,9% und der MOEL von 5,7% gingen nur 19,3% der Lieferungen an Abnehmer außerhalb Europas. Auf die USA entfiel ein Anteil von 5,6%, auf die Länder in Asien (einschließlich Japans und Chinas) 9,3%. Südamerikanische Länder hatten bisher nur marginale Bedeutung (2,1%). Österreichische Exporteure sollten sich weiteren, neuen Herausforderungen stellen, sowohl in Bezug auf die kommenden zusätzlichen EU-Erweiterungen (Beitrittskandidatenstatus haben derzeit Mazedonien, Montenegro, Serbien die Türkei und Island) und die Einbindung angrenzender Staaten durch die EU-Nachbarschaftspolitik – mit besonderen Potentialen für KMU -, wie auch in Bezug auf weiter entfernte, dynamische Märkte – Brasilien, Russland, Indien, Südafrika und China (BRICS). Die Wichtigkeit "neuer" Märkte hat sich insbesondere in der ersten Phase der Erholung des Außenhandels 2010 nach der Wirtschaftskrise gezeigt. China und andere dynamische Märkte im asiatischen Raum waren die wichtigsten Zugpferde für den Welthandel und auch der österreichische Export profitierte vor allem vom kräftigen Aufschwung in den asiatischen Schwellenländern - durch eine Ausweitung der direkten Lieferungen aus Österreich, aber vor allem indirekt, über Zulieferbeziehungen zur weltmarktorientierten deutschen Wirtschaft.

Die Identifikation potentiell interessanter und Erfolg versprechender Exportmärkte sowie die Abschätzung von Exportpotentialen war bereits Ziel mehrerer Studien, zuletzt von Grohall – Yegorov (2010), auf Basis des Gravitationsmodells. Das auf Tinbergen (1962) zurückgehende Gravitationsmodell erklärt in seiner traditionellen Form die bilaterale Handelsverflechtung zwischen Ländern in Ab-

4. Österreichs ungenutzte Exportpotenziale - Update der FIW-Studie "A Land Far Away"

hängigkeit der Bruttoinlandsprodukte der Länder (Landesgröße) und einer Reihe von handelshemmenden (Distanz, Transportkosten, tarifäre und nicht-tarifäre Handelsschranken, etc.) und handelsstimulierenden Faktoren (gemeinsame Grenze, Sprache, Geschichte; kulturelle Nähe, etc.). Eaton - Kortum (2002) und Anderson van Wincoop (2003) lieferten wichtige Beiträge zur theoretischen Untermauerung der Gravitationsgleichung, aber auch der empirischen Schätzung durch die Berücksichtigung von sogenannten „multilateralen Resistenz“ Variablen. Die Indikatoren der „multilateralen Resistenz“ basieren auf der Idee, dass die Stärke der Handelsbeziehung zwischen zwei Ländern nicht nur von der bilateralen Distanz der beiden Staaten selber abhängt, sondern auch von deren Position/Distanz relativ zum Rest der Welt. Helpman Melitz und Rubinstein (2008) setzten einen weiteren wichtigen Schritt in der Entwicklung des Gravitationsmodells, indem sie dem Auftreten von Null-Handelsströmen zwischen Ländern explizit Bedeutung zumaßen und im Modell mitberücksichtigten.

Ein wichtiges Anwendungsfeld des Gravitationsmodells ist die Schätzung unausgeschöpfter Potentiale des Warenhandels. „Natürliche“, auf Basis ökonomischer Kräfte vorhersagbare Handelsströme werden den realisierten Strömen gegenübergestellt. Es liegt dort ein unausgeschöpftes Handelspotential vor, wo die tatsächlichen Exporte hinter den natürlichen bilateralen Warenexporten zurückbleiben. Eine entscheidende Voraussetzung für die konsistente Schätzung ist die Verwendung geeigneter Schätzverfahren. Es sind vor allem Modelle gefragt, welche das zahlreiche Auftreten von Null-Strömen erlauben. Die FIW-Studie von Grohall – Yegorov (2010) könnte als Ausgangsbasis dienen. Die Verwendung eines sektoralen Gravitationsmodells wäre eine mögliche Neuerung, sowie der Einsatz von Modellen und Schätzverfahren wie sie u. a. in früheren FIW-Studien auf Basis der Gravitationsgleichung vorgestellt wurden (vgl. etwa Egger, P., 2008; Egger – Pfaffermayr, 2011). Die Studie sollte jedenfalls den neueren Entwicklungen in der empirischen Schätzung von Gravitationsmodellen Rechnung tragen.

4.2 Relevante Forschungsfragen

- In Bezug auf welche Länder schöpft Österreich seine Exportchancen im Vergleich zu den Potentialen nach einem Gravitätsmodell nicht aus?
- In welchen Branchen bestehen für Österreichs Exporteure komparative Vorteile? Welchen Sektoren liegen unter bzw. über ihrem Exportpotential?
- Im Hinblick auf die zunehmende Verstärkung in Schwellenländern wäre es interessant auch auf die Chancen für Österreichs Außenwirtschaft auf dem Gebiet der „Nachhaltigen Stadtentwicklung“ einzugehen.
- In welchen dieser Auslandsmärkte mit unausgeschöpften Handelspotentialen war das Wirtschaftswachstum in den letzten 10 Jahren besonders dy-

4. Österreichs ungenutzte Exportpotenziale - Update der FIW-Studie "A Land Far Away"

namisch und wäre daher ein intensiveres Engagement österreichischer Exporteure besonders vielversprechend?

- Analyse neuer Entwicklungen und Berücksichtigung aktueller Forschungsergebnisse.

4.3 Organisatorisches

Sprache

- Studie: Deutsch oder Englisch
- Policy Note: Deutsch
- Executive Summary: Deutsch und Englisch

Fertigstellung

- Im Lauf des ersten Halbjahres 2014

4.4 Literatur

Anderson, J. E., van Wincoop, E., "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *The American Economic Review*, 2003, 93(1), S. 170-192.

Eaton, J., Kortum, S. S. , *Technology, Geography, and Trade*, *Econometrica*, 2002(70), S. 1741–1779.

Egger, P., *Bilateral FDI Potentials for Austria*, FIW Research Report, 2008(011).

Egger, P., Pfaffermayr, M., *Structural Estimation of Gravity Models with Path-Dependent Market Entry*, FIW Research Report, 2010/11(7).

Grohall, G., Yegorov, Y., *A Land Far Away*, FIW-Studie 2010/11(2), Wien.

Helpman, E., Melitz, M., Rubinstein, Y., *Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes*, *The Quarterly Journal of Economics*, 2008, CXXIII(2), S. 441-487.

Tinbergen, J., *Shaping the World Economy*, The Twentieth Century Fund, New York, 1962.

5. Globale Wertschöpfungsketten

5.1 Motivation

In den letzten Jahren haben sich nicht nur die Wirtschaftsbeziehungen sondern insbesondere auch die Produktionsbeziehungen zwischen Ländern stark verändert. Dabei spielen internationale Produktionsverflechtungen eine immer bedeutendere Rolle. Dies gilt nicht nur innerhalb der Europäischen Union, wo diese Verflechtungen mit der Vollendung des EU Binnenmarktes stark zugenommen haben, sondern auch auf globaler Ebene. Implikationen dieser stärker werdenden Fragmentierung der Produktion sind beispielsweise, dass die Wertschöpfungsquote in den Exporten (Value Added Exporte pro Bruttoexporte) in der EU 27 zwischen 1995 und 2008 von 90,5 % auf 84,9 % um rund 6 Prozentpunkte gefallen sind (OECD-WTO Statistics on Trade in Value Added). Im Krisenjahr 2009 stieg diese Wertschöpfungsquote zwar wieder auf das Niveau von 2006 (86,4 %), erholte sich jedoch wieder in den folgenden Jahren hauptsächlich aufgrund der industriespezifischen Effekte der Krise. Generell zeigt sich jedoch, dass der Außenhandel mit den traditionellen Statistiken (basierend auf Bruttoexporten) immer weniger genau abgebildet wird, was eine Analyse der Wertschöpfungsströme erforderlich macht. Diese wird zunehmend möglich, da durch verschiedene Initiativen entsprechende Datensätze (z.B. WIOD) oder Indikatoren (z.B. OECD-WTO) öffentlich zur Verfügung stehen (siehe z.B. Baldwin and Lopez-Gonzalez, 2013; OECD, 2013; UNCTAD, 2013; Timmer et al., 2013).

Aus diesen Überlegungen ergeben sich verschiedene Forschungsfragen hinsichtlich der Effekte auf die österreichische Wirtschaft, der Stellung Österreichs in den EU-weiten und globalen Produktionsnetzwerken und der bestimmenden Faktoren und Auswirkungen.

5.2 Relevante Forschungsfragen

- Wie oben erwähnt wird der Außenhandel eines Landes (oder auch einer Industrie) mit traditionellen Statistiken (basierend auf Bruttoströmen) immer weniger genau abgebildet, was eine Analyse der Ströme in Wertschöpfungseinheiten erforderlich macht. Die Studie sollte daher die entsprechenden Änderungen, die sich aus der neuen Betrachtungsweise ergeben, aufzeigen (z.B. hinsichtlich des Außenhandelsvolumens, der vertikalen Integration der Industrien, Stellung der österreichischen Industrien in

diesen global Netzwerken, etc.)¹ Dieser Teil sollte auch eine Untersuchung des internationalen Stands der Literatur und Diskussion (z.B. OECD-WTO, Eurostat, WIOD, etc.) und eine Analyse der globalen Trends beinhalten. Dabei sollte allerdings darauf Rücksicht genommen werden, nicht nur die bereits bestehenden internationaler Arbeiten zu duplizieren sondern auch in verschiedener Hinsicht zu erweitern (z.B. neue Indikatoren, Betrachtung aktueller Trends, etc.) bzw. eventuelle Forschungsfragen und Datenanforderungen aufzuzeigen.

- Ein weiterer Teil der Analyse sollte dann auch auf die Erklärung der Entstehung solcher Produktionsnetzwerke eingehen und insbesondere aufzeigen welche Faktoren bzw. Hindernisse dafür ausschlaggebend sind, ob bzw. wie ein Land bzw. Industrie aktiv in diesen Netzwerken beteiligt ist. Diese Analyse sollte auch zeigen, welche volkswirtschaftlichen Herausforderungen und Chancen sich durch die Integration in internationale Produktionsnetzwerke ergeben (z.B. Spezialisierung, Allokation von Ressourcen, Verteilung und Einkommensstrukturen, Technologietransfers, etc.). Neben einer global ausgerichteten Analyse sollten daraus auch insbesondere die Schlussfolgerungen aus österreichischer Sicht betrachtet werden.
- Ein wesentlicher Aspekt dabei ist auch die Rolle der ‚emerging markets‘, insbesondere Chinas, in den sich ergebenden Wertschöpfungsketten zu berücksichtigen (Spezialisierungsmuster Auswirkungen auf Chinas Nachfrage nach Vorprodukten, Abnahme von chinesischen Zwischenprodukten, etc.). Aus der Sicht Österreichs sind Fragen relevant, wie und wo sich österreichische Firmen in den ‚emerging markets‘ verstärkt positionieren (einerseits als Anbieter andererseits als Nachfrager) können: Wie ist Österreich bisher mit den Entwicklungen der globalen Wertschöpfungsketten umgegangen bzw. welche sind künftig zu erwarten? Ist Österreich dafür gerüstet? Wovon war der bisherige Erfolg Österreichischer Unternehmen als Zulieferer abhängig? Welche Nischen sind für Österreichs Unternehmen möglich?

¹ Die österreichischen Exportwerte enthalten im Durchschnitt 25% ausländische Wertschöpfung (etwa ein Viertel davon entfällt auf Deutschland). Deutschlands Exporte enthalten ca. 26% ausländischer Wertschöpfung, die der Schweiz fast 31%. Zu den EU-Ländern mit dem höchsten ausländischen Wertschöpfungsgehalt der Exporte gehören die Slowakei (45%), Irland (40%) und die Tschechische Republik (39%). Außer für Irland, für das die USA wichtigster Lieferant sind, hat Deutschland jeweils den höchsten Anteil an dieser ausländischen Wertschöpfung. Die Analyse zeigt auch den bedeutenden Anteil der Dienstleistungen via intermediäre Inputs an den Exporten. Für Österreich beträgt er rund die Hälfte des Exportwerts, ebenso für die Schweiz und Deutschland.

Aus den obigen Fragestellungen ergeben sich auch spezifische Forschungsfragen betreffend der globalen Wertschöpfungsketten und der Rolle der österreichischen Wirtschaft hinsichtlich dieser. In methodischer Hinsicht können dabei Auswertungen globaler Input-Output Daten (z.B. Dietzenbacher et al. 2013) bzw. entsprechender Indikatoren verwendet werden.² Tiefergehende Studien können auch Branchen, Firmen- oder auch produktspezifische Analysen beinhalten.

- Wie haben sich die Wertschöpfungstiefen im Zeitablauf allgemein und nach bestimmten Sektoren entwickelt? Wie sind Österreich und die österreichischen Industrien im Verhältnis zu anderen Ländern positioniert? Was bedeutet das im Licht der internationalen Diskussion (z.B. gibt es auch in Österreich das Phänomen der sich entwickelnden "Basarökonomie")? Dabei sollte die Hypothese untersucht werden, ob die Wertschöpfungstiefe im Inland absolut zurückgeht oder die Nettowertschöpfungstiefe sogar steigen kann, was für volkswirtschaftliche Effekte ausschlaggebend ist, da diese strukturelle Anpassungserfordernisse zeitigen können (z.B. hinsichtlich Spezialisierung, Allokation von Ressourcen, Verteilung und Einkommensstrukturen, Technologietransfers, etc.)
- Eine derartige Positionierung kann auch an typischen Beispielen für dramatische geänderte globale Produktionsnetzwerke bzw. Wertschöpfungsketten (z.B. der Automobilbranche, Elektronikindustrie, etc.) aufgezeigt werden. Dabei sollten internationale Verflechtungsströme aus Sicht der österreichischen Firmen aufgezeigt werden: Welche Firmen spielen eine Rolle in den globalen GVCs (z.B. als hoch-spezialisierte Zulieferfirmen, wie sehen die Zulieferstrukturen dieser Firmen aus, etc.). Gibt es ‚Nationale Champions‘, die beispielsweise den Weltmarkt bedienen aber starke regionale Vernetzungen mit Zulieferfirmen haben, etc. Wie haben sich diese in den letzten Jahren entwickelt und wie sehen Produktionsstrukturen in diesen Firmen aus (Produktionsauslagerung an First-Level-Supplier; Produktion und Assembling beim Zulieferer, etc.) Welche Schlüsse können daraus auf das österreichische Wertschöpfungspotential gezogen werden?
- Eine wichtige Erweiterung der Analyse von globalen Wertschöpfungsketten könnte auch sein, regionale Aspekte mit ein zu beziehen. Wie hat sich die Verlinkung der Bundesländer untereinander bzw. mit dem Ausland entwickelt? In welchen Regionen ist die Nettowertschöpfung über- bzw. unterproportional gewachsen? Darüber hinaus wäre auch zu analysieren, welche eventuellen Herausforderungen die Ausbildung von internationalen und re-

² Alternative Datensätze wären beispielsweise GTPA, EORA, and EXIOPOL (see Economic Systems Research, 2013, Volume 25(1) for an overview), or the indicators provided by the WTO-OECD initiative.

gionalen Wertschöpfungsketten für die Wirtschaftspolitik auf Länderebene bzw. Bundesebene haben (z.B. regionale Spezialisierung, Agglomerations-effekte, etc.)?

- Schlussendlich sollten in den Studien die Bedeutung dieser Entwicklungen hinsichtlich der globalen Wertschöpfungsketten für Österreichs Außenwirtschaftspolitik betrachtet werden. D.h. ausgehend von den Analysen in den Studien sollten Politikempfehlungen erarbeitet bzw. sich eventuell neu ergebende Politikfelder aufgezeigt werden. Braucht es einen neuartigen Zugang bei der Ausgestaltung der Handelspolitik bzw. inwieweit sollte der zunehmend multilaterale Charakter von Lieferströmen berücksichtigt werden (z.B. Ausgestaltung von Lizenzverträgen, sollte eher die Vernetzung in Wertschöpfungsketten als mit Ländern für politische Maßnahmen wichtig sein, etc.)? Welche Empfehlungen können für die bestehende Handelspolitik (Auswirkungen auf traditionelle Instrumente wie Zölle und Industrie, und Standortpolitik sowie die bestehenden Strategien zur Stärkung ausländischer Direktinvestitionen abgeleitet werden? Inwieweit sollte diese auf die aufgezeigten globalen Veränderungen reagieren?

5.3 Organisatorisches

Sprache

- Studie: Deutsch oder Englisch
- Policy Note: Deutsch
- Executive Summary: Deutsch und Englisch

Fertigstellung

- Im Lauf des ersten Halbjahres 2014

5.4 Literatur

Baldwin, R and J. Lopez-Gonzalez (2013), Supply-Chain Trade. A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses, CEPR Discussion Paper No 9421.

Dietzenbacher, E., B. Los, R. Stehrer, M. Timmer and G. deVries (2013), The Construction of World-Input-Output Tables in the WIOD Project, Economics System Research, 25(1), 71-98.

OECD (2013), Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains, OECD, Paris.

UNCTAD (2013), Global Value Chains and Development, UNCTAD.

Timmer, M., B. Los, R. Stehrer and G. deVries (2013), Fragmentation, Incomes and Jobs: An Analysis of European Competitiveness, Economic Policy, forthcoming.