



FIW
Terms of Reference 2011

Oktober 2011

Inhalt

1. Mikrodaten und Außenwirtschaft	3
2. Die Zukunft der WTO	10
3. Modellierung der Auswirkungen von EU-Freihandelsabkommen (FTA)	17
4. Die Wirtschaftskrise & internationale Makroökonomie	21
5. Umwelt, Umwelttechnologie und Außenwirtschaft	26

1. Mikrodaten und Außenwirtschaft

1.1 Motivation

Die ökonomische Forschung auf Basis von Mikrodaten hat eine lange Tradition. Auch im Bereich der Außenwirtschaft stützen sich immer mehr empirische Analysen auf Mikrodaten (Unternehmensdaten und/oder Daten auf der Produktebene oder verknüpfte Personal- und Unternehmensdaten). Gegenstand der Mikrodatenanalyse im Bereich der Außenwirtschaft sind das (i) Entscheidungsverhalten von Unternehmen bei Auslandsaktivitäten (z.B. Gründung von Auslandsniederlassungen in verschiedenen Zielmärkten, Übernahme von ausländischen Unternehmen, Export-Starter und Wahl bzw. Erschließung neuer Exportmärkte) und (ii) Auswirkungen der Auslandsaktivitäten auf Produktivität und Beschäftigung in inländischen Unternehmen.

Theoretische Grundlage der empirischen Analysen ist die sogenannte "Neue neue Außenhandelstheorie" (New New Trade Theory), welche die Heterogenität der Unternehmen hinsichtlich ihrer Produktivität und Größe betont. So sind exportierende Unternehmen bzw. Unternehmen mit ausländischen Direktinvestitionen nicht nur in der Regel deutlich größer und weisen auch eine höhere Produktivität aus, sondern haben auch eine höhere Kapitalintensität und investieren mehr in Innovationsaktivitäten. Diese Vorteile bestehen schon vor der Aufnahme der Auslandsaktivität. Die Begründung ist, dass nur die produktivsten (und innovativsten) Unternehmen die mit der Erschließung von Auslandsmärkten verbundenen Kosten tragen können (siehe Melitz, 2003).

Ein wichtiger Vorteil von Mikrodaten (Querschnitts- oder Paneldaten) ist, dass der Heterogenität der Unternehmen Rechnung getragen werden kann. Unternehmen sind auch innerhalb eng abgegrenzter Branchen sehr heterogen (z.B. im Hinblick auf Wachstum, Alter, Produktivität und Innovationsaktivitäten). Zudem sind Mikrodaten notwendig, um Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Auslandsaktivitäten aufdecken zu können. Für viele Fragestellungen sind jedoch Querschnittsdaten für ein gegebenes Jahr nicht ausreichend, da keine Aussage über die Kausalität des Zusammenhangs getroffen werden kann. Für die Bestimmung der kausalen Effekte bestimmter Verhaltensweisen oder Interventionen sind vielmehr Daten vor und nach dem Ereignis erforderlich, d.h. Unternehmens-Paneldaten. Ein weiterer wichtiger Vorteil von Paneldaten ist, dass Wirkungsverzögerungen modelliert werden können.

Internationale Untersuchungen auf Basis von Unternehmensdaten für eine Vielzahl von OECD-Ländern zeigen eine beträchtliche Heterogenität bei den Auslandsaktivitäten (Ottaviano und Mayer 2007). Insgesamt exportieren nur wenige Unternehmen, und neben Nichtexporteuren sind am häufigsten Unternehmen vertreten, die nur ein Exportland bedienen. Zudem nimmt die Anzahl der Unternehmen mit zunehmender Anzahl der Exportmärkte stark ab. Wichtig ist hierbei die Erfahrung der Unternehmen im Exportgeschäft. Schließlich gibt es bei der Wahl der Exportmärkte eine Rangordnung. Ähnliches gilt für Auslandsbeteiligungen. Die ländervergleichenden Analysen über das Exportverhalten von Unternehmen, die auch österreichischen Unternehmen enthalten, zeigen zudem, dass der internationale Erfolg von Unternehmen (seien es Exporte oder FDI-Aktivitäten) primär von firmenspezifischen Charakteristika abhängt und weniger von länderspezifischen Merkmalen (Navaretti et al., 2011). Die unterstreicht die große Bedeutung von Firmendatenanalysen im Bereich der Außenwirtschaft.

Nur wenige Untersuchungen auf Basis von Mikrodaten beziehen sich auf den Dienstleistungssektor. Dies, obwohl die Bedeutung von Dienstleistungen in allen wirtschaftlich entwickelten Ländern und so auch in Österreich seit langem zunimmt. Dieser Wandel spiegelt sich auch vermehrt im internationalen Handel wider. Eine mangelnde Verfügbarkeit von Daten sowie eine unzureichend Erfassung des Außenhandels mit Dienstleistungen hat die Forschungstätigkeit in diesem Bereich lange behindert. Diese Situation hat sich – nicht zuletzt auch aufgrund von Studien im Rahmen des FIW-Projektes - verbessert.

Das wirtschaftspolitische Instrumentarium zur Stärkung der Internationalisierung bei Dienstleistungen unterscheidet sich zum Teil von jenem zur Förderung der Warenexporte. Umfassendere Informationsaufbereitung und Analysen auf Basis von Firmendaten würden eine bessere Politikgestaltung als die derzeit mögliche erlauben und gezielte Ansatzpunkte für Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und der Internationalisierung des Sektors hervorbringen.

1.2 Situation der Mikrodaten-Forschung in Österreich

Während es international schon eine Vielzahl von Studien im Bereich Außenwirtschaft und Unternehmensdaten der amtlichen Statistik gibt, liegen für Österreich nur wenige Studien vor. Ein Beispiel hierfür ist die FIW-Studie von Stöllinger – Stehrer – Pöschl (2011) zu den Unterschieden zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren auf Basis der Leistungs- und Strukturstatistik bzw. Konjunkturstatistik. Weiters gibt es eine Reihe von Stu-

dien auf Basis selbst erhobener Daten und Studien auf Basis internationaler Unternehmensdatenbanken (zB. AMADEUS Datenbank), in denen österreichische Unternehmen allerdings oft unterrepräsentiert sind (siehe Falk und Wolfmayr, 2010). Analysen zum Dienstleistungshandel auf Basis von Unternehmensdaten sind auch international kaum vorhanden und die Forschungslücke ist in diesem Bereich besonders groß. Die neue Forschungsagenda soll einen Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke liefern. Dies hängt entscheidend von der Verfügbarkeit entsprechender Datensätze ab.

1.3 Relevante Forschungsfragen

Mikrodaten sind im besonderen Maße geeignet, die Effekte von Auslandsaktivitäten auf wesentliche Kennzahlen wie Produktivität oder Beschäftigung zu untersuchen. Darüber hinaus eröffnen sie auch die Möglichkeit die Wirksamkeit von wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu überprüfen. Antworten auf bestimmte wirtschaftspolitische Fragen (zB. Wirkung von Fördermaßnahmen für Exporteinstieger, Maßnahmen im Bereich der internationalen Markterschließung, staatliche Finanzierung von Exporten und Auslandsbeteiligung) können häufig nur auf Basis von Mikrodaten gegeben werden. Im Zusammenhang mit der gegenwärtigen Krise können auch die Effekte auf die exportierenden Unternehmen untersucht werden, bzw. die Unternehmensdynamik nach der Krise analysiert werden.

Nicht zuletzt ist es auch von wesentlicher Bedeutung die Motive und Faktoren, die Unternehmen veranlassen zu exportieren oder im Ausland zu investieren zu analysieren bzw. auch welche Faktoren für die Wahl des Zielmarktes bedeutend sind.

Mögliche Forschungsfragen in einem österreichischen Kontext wären unter anderem:

- Die Existenz von Exportprämien ist einer der *stylised facts* der Analyse der Unternehmensdaten und konnte auch bereits für Österreich gezeigt werden (siehe Stöllinger – Stehrer – Pöschl, 2011). Ausständig ist allerdings die Untersuchung der wirtschaftspolitisch höchst relevanten Frage der Kausalität zwischen Export und Produktivität. In der Literatur werden (mindestens) zwei alternative, sich jedoch nicht ausschließende Erklärungen diskutiert (siehe z.B. Wagner, 2007). Eine Erklärung lautet, dass Unternehmen exportieren, weil sie ex-ante bereits produktiver sind als andere Unternehmen. In anderen Worten die höhere Produktivität von Exportunternehmen geht auf einen Selbst-Selektionsmechanismus zurück. Eine

weitere Erklärung ist, dass Unternehmen Lerneffekte durch ihre Exportaktivitäten erzielen. Die Frage der Kausalität zwischen Export und Produktivität könnte durch einen Vergleich der Produktivitätsentwicklungen von neuen Exporteuren (Export starters) mit nicht-exportierenden Unternehmen nach dem Zeitpunkt des Exporteinstiegs untersucht werden (siehe Bernard – Jensen, 1999) oder, ähnlich den Ansätzen von Girma – Greenaway – Kneller, (2004) und De Loecker (2007), durch matching-Verfahren.

- Neben der Exportprämie scheint es auch eine Importprämie zu geben, d.h. auch Importeure sind produktiver als Nicht-Importeure. Quantitativ dürfte die Importprämie mindestens so bedeutend zu sein, wie die Exportprämie (siehe etwa Wagner, 2008 für Deutschland; Andersson – Lööf – Johansson, 2008 für Schweden). Daran angeschlossen könnte die Frage beantwortet werden, wie hoch die Exportprämie ist, wenn man die Importprämie ebenfalls mit in Betracht zieht.
- Wenig Beachtung in der Literatur hat bisher die Performance von „reinen“ Exportfirmen gefunden. Ein Grund hierfür ist, dass derartige Unternehmen, also Unternehmen die (fast) ausschließlich für den ausländischen Markt produzieren in den theoretischen Handelsmodellen nicht existieren sollten¹. Falls die Anzahl der Beobachtungen ausreicht um eine statistische Untersuchung durchzuführen, könnte man die wesentlichen Kennzahlen wie Produktivität, Beschäftigung und Innovationsaktivität derartiger Unternehmen analysieren. Diese Analyse könnte insbesondere für ein kleines Land wie Österreich interessant sein, das – anekdotische Belegen zu Folge – eine Reihe von hochspezialisierten Nischenunternehmen hat und die zum überwiegenden Großteil auf Auslandsmärkte angewiesen sind.
- Interessant wäre die Analyse der Frage, ob das Exportwachstum in Österreich hauptsächlich durch eine steigende Anzahl an Exporteuren oder durch Steigerung der Exportumsätze bestehender Exporteure zu Stande kommt. Dies würde auf eine Zerlegung des Exportwachstums in eine extensive und eine intensive margin hinauslaufen.
- Die Konjunkturstatistik könnte darüber Aufschluss geben, ob internationale Unternehmen (Exporteure, Importeure, FDI-Unternehmen) von der Wirtschaftskrise 2008/2009 mehr oder weniger betroffen waren, als rein auf dem österreichischen Markt operierende. Dazu könnte untersucht werden, ob die Anzahl der Export-

¹ Reine Exportfirmen sind jedoch Bestandteil in Outsourcing-Modellen und/oder Modellen die FDI mitumfassen.

Aussteiger, also jene Unternehmen die ihre Exporttätigkeit beenden, durch die Krise gestiegen ist; oder ob der Rückgang im österreichischen Außenhandel primär durch Anpassungen im Exportvolumen (intensive margin) der Exporteure erfolgt ist.

- Basierend auf Daten über Investitionsprojekte österreichischer Unternehmen im Ausland könnte analysiert werden, welchen Faktoren bedeutend für die Wahl des Ziellandes bei einem Investitionsprojekt sind. Beispielsweise könnte untersucht werden, ob neben Merkmalen des Zielmarktes (z.B. BIP-Wachstum, Pro-Kopf-Einkommen,...) auch Agglomerationseffekte eine Rolle spielen, dass also Unternehmen dazu tendieren dort zu investieren wo bereits andere österreichische Unternehmen investiert haben.
- Neben Analysen zum Warenaußenhandel wäre ein Fokus auf den Dienstleistungshandel wertvoll. Die neue Statistik zum Dienstleistungshandel der OeNB seit dem Jahr 2006, wäre eine hervorragende Basis für Analysen auf Unternehmensebene (Dell-mour – Walter, 2009). Neben Analysen zum grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel wären Analysen zur internationalen Dienstleistungserbringung über Niederlassungen im Gastland von entscheidender Bedeutung. Als Basis könnte die Direktinvestitionsstatistik der OeNB dienen. Die Analysen zum Warenaußenhandel geben dabei den Rahmen für mögliche Forschungsfragen im Dienstleistungsbereich vor. Fragen nach den möglichen Unterschieden zu den wichtigsten stilisierten Fakten aus den Mikrodaten-Analysen zum Warenaußenhandel wären dabei besonders interessant. So z. B.: Sind die Fixkosten des Markteintritts im Exportland für Dienstleistungen höher oder niedriger als beim Warenaußenhandel? Gibt es unterschiedliche Determinanten für die Entscheidung zu exportieren und für die Auswahl der Märkte? Darüber hinaus wäre eine Analyse der (unternehmensspezifischen aber auch wirtschaftspolitischen) Bestimmungsfaktoren für die Wahl der Erbringungsform (grenzüberschreitender Handel oder Erbringung über Niederlassungen) von Interesse.
- Eine weitere Analysemöglichkeit auf Basis dieser Datenbank über grenzüberschreitende Investitionsprojekte besteht darin, den Einfluss dieser Investitionsprojekte auf die Performance der Mutterunternehmen zu untersuchen. Dies erfordert eine Verknüpfung der Amadeus Datenbank mit der FDI intelligence Datenbank. Eine Besonderheit dieser Analyse ist, dass der Verschiedenartigkeit der Investitionsprojekte Rechnung getragen werden kann. In der Datenbank liegen detaillierte Information über die Art der Tätigkeit/Geschäftsbereich des geplanten grenz-

Überschreitenden Investitionsprojekts vor (Sachgütererzeugung, unternehmensbezogene Dienstleistungen, Software, Forschung und Entwicklung). Damit lässt sich untersuchen, ob Österreichs Konzerne wissensintensive oder nicht wissensintensive Tätigkeiten in Ausland verlagern und welche Effekte dies auf die Performance des Mutterunternehmens hat.

Literatur:

- Andersson, M., H. Lööf & S. Johansson (2008) "Productivity and International Trade: Firm Level Evidence from a Small Open Economy," *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), Springer, vol. 144(4), pp. 774-801. December.
- Dell'mour, R., Walter, P. (2009), *Structure of Trade in Services 2006: Results of Company Analysis*, STATISTIKEN, Special Issue (June 09), Oesterreichische Nationalbank, Wien.
- De Loecker, Jan (2007) "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics*, Volume 73, Issue 1, pp. 69-98.
- Fryges, Helmut, Joachim Wagner (2008) "Exports and Productivity Growth: First Evidence from a Continuous Treatment Approach", *Review of World Economics*, Volume 144, Number 4, pp. 695-722.
- Falk, M., Y. Wolfmayr, (2010), *The Extent, Characteristics and Impacts of FDI and Multinational Firm Activities - A Firm Level Analysis*, FIW Research Reports 006, FIW.
- Girma, Sourafel, David Greenaway, Richard Kneller (2004) "Does Exporting Increase Productivity? A Microeconometric Analysis of Matched Firms," *Review of International Economics*, vol. 12(5), pp. 855-866.
- Melitz, M. J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, *Econometrica* 71, 1695-1725. Ottaviano, G., T. Mayer, (2007), *The happy few: new facts on the internationalisation of European firms*, Bruegel-CEPR EFIM2007 Report, Bruegel Blueprint Series.
- Navaretti, Giorgio Barba, Matteo Bugamelli, Fabiano Schivardi, Carlo Altomonte, Daniel Horgos, Daniela Maggioni (2011) "The global operations of European firms", Second EFIGE policy report, Bruegel blueprint 12, 18th July 2011.
<http://www.bruegel.org/download/parent/581-the-global-operations-of-european-firms-the-second-efige-policy-report/file/1441/>
- Stöllinger, R., R. Stehrer, J. Pöschl, (2011) *Austrian exporters: unique or alike? New insights and missing puzzle pieces*, *Empirica* (Empirica first, 25 June 2011), pp. 1-31

- Wagner, J. (2007). Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm Level Data, *The World Economy*, 30 (1): 60-82.
- Wagner, J., (2008) Exports, Imports, and Productivity at the Firm Level. An International Perspective, *Review of World Economics*, Volume 144, Number 4, pp. 591-595.

2. Die Zukunft der WTO

Die Welthandelsorganisation WTO² (Sitz Genf; 153 Mitglieder) nahm am 1. Jänner 1995 als eine der jüngsten internationalen Organisationen ihre Arbeit auf. Sie wurde im Rahmen der „Uruguay-Runde (1986-1993) am 15. April 1994 nach siebenjährigen Verhandlungen ins Leben gerufen. Die WTO ist die Nachfolgerin des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade; GATT; GATT 1947 endete per 31.12.1995), das nach dem Zweiten Weltkrieg (30. Oktober 1947) abgeschlossen wurde und am 1. Jänner 1948 in Kraft trat³. Die WTO gehört neben dem IMF und der Weltbank zum „Dreigestirn“ internationaler Organisationen, die sich mit internationalen Wirtschaftsbeziehungen beschäftigen. Die WTO verfolgt – wie früher das GATT – einen multilateralen Ansatz bei der Liberalisierung des Welthandels im Gegensatz zu den in jüngster Zeit immer populärer werdenden bilateralen Freihandelsabkommen (FTAs).

2.1 Uruguay-Runde und WTO - 1995

Das Jahr 1995 markiert nicht nur den Start der WTO, sondern auch den Beginn der weltweiten Handelsliberalisierung auf Grund der Vereinbarungen in der 8. Zollrunde („Uruguay-Runde“). Die „Uruguay-Runde“ war nicht nur die inhaltlich umfangreichste seit dem Zweiten Weltkrieg, sondern sie war auch die letzte erfolgreiche Runde zur Befreiung des Welthandels von Handelshemmnissen aller Art. Der durchschnittliche Zollsatz für Industriewaren sank um mehr als 1/3 gegenüber jenen nach der Tokyo-Runde (1973-79) – auf 3,8% (in der EU auf 3,6%; siehe Breuss, 2003, Kapitel 10). Die

² Erläuterung der GATT/WTO-Abkürzungen („WTO speak“): DSU = Dispute Settlement Understanding (Streitbeilegungsverfahren); GATS = General Agreement on Trade in Services; GSP = General System of Preference; LDC = least developed countries; MFA = Multi-Fibre Arrangement (Multifaserabkommen); MFN = most favoured nation clause (Meistbegünstigungsklausel); NAMA = Non-agricultural Market Access (Industriewaren); NTBs = non-tariff barriers (nichttarifarisches Handelshemmnisse); S&D = Special and Differential Treatment (für LDC); WTO = World Trade Organization. Einen Führer durch den „WTO Speak“ bzw ein Glossary für WTO-Abkürzungen findet man auf der WTO-Webseite: http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm

³ Die Substanz der GATT-Regeln wurden im Marrakesch-Abkommen (15.4.1994 – Ministerkonferenz – Unterzeichnung des Final Act der Uruguay-Runde – WTO-Abkommen) als „GATT 1994“ in die WTO überführt. GATT-Mitglieder wurden Mitglieder der WTO (siehe WTO, 2011).

Hauptpunkte des Abkommens der Uruguay-Runde betrafen folgende Hauptpunkte (siehe Breuss, 2003, S. 306):

A. „Traditionelle“ Agenden des GATT: 1. Marktzugang – Zollabbau (inkl. Verringerung der nicht-tarifaren Hemmnisse) bei Industriewaren; Landwirtschaft; Textil und Bekleidung (MFA); 2. Ursprungsregeln; 3. Versandkontrolle; 4. Anti-Dumping; 5. Subventionen und Strafzölle; 6. Schutzklauseln; 7. Technische Handelshemmnisse; 8. Zahlungsbilanzregelungen; (9. Öffentliches Beschaffungswesen; derzeit nur durch plurilaterale Vereinbarung geregelt).

B. Neue Aufgabenbereiche: 10. TRIMs – handelsrelevante Investitionen; 11. Dienstleistungen (GATS), 12. Schutz geistiger Eigentumsrechte (TRIPS); 13. Institutionelle Aspekte – Streitschlichtungsverfahren (DSU).

Am 1.1.1995 traten die meisten Vereinbarungen (z.B. Zollabbau) schrittweise in Kraft und in einigen Bereichen gab es Übergangsfristen bis zur vollständigen Liberalisierung (z.B. 10 Jahre für das MFA – volle Liberalisierung von Textil und Bekleidung 2005). Aber viele Bereiche blieben unvollendet (z.B. GATS) bzw. „Baustellen“ (Landwirtschaft – Subventionen). Die weitere Liberalisierung in den Bereichen Landwirtschaft und Dienstleistungen gehörten schon zur „Built-in Agenda“ der gescheiterten „Millenniums-Runde“ 2000. Die von der Umsetzung der Liberalisierungsschritte erwarteten Wohlfahrtseffekte in den einzelnen Weltregionen und Sektoren wurden in zahlreichen Modellsimulationen – meist mit rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (CGE-Modelle) – durchgeführt (für einen Überblick über die verschiedenen Modell-Ergebnisse – auch für Österreich, siehe Breuss, 2003, S. 318-320).

2.2 Doha-Runde - 2001

Seit 1995 gab es zwei große Anläufe, in einer neuen Handelsrunde den Welthandel weiter zu liberalisieren. Die sogenannte „Millenniums-Runde“ (geplant für 2000-2002) scheiterte bereits beim Auftakt in Seattle (30.11.-3.12.1999). Es folgte der nächste Versuch mit der „Doha-Runde“ (9.-14.11.2001). Um die Entwicklungsländer stärker als bisher zu berücksichtigen, wurde sie auch „Entwicklungsrunde“ getauft. Sie beinhaltet eine eigene Doha Development Agenda (DDA)⁴. Seither sind 10 Jahre vergan-

⁴ Die komplette Liste der ursprünglich in Doha 2001 unter der DDA geplanten Verhandlungspunkte findet man auf folgender WTO-Webseite: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm

gen und ein Abschluss, der ursprünglich für 1.1. 2005 anvisiert wurde, ist immer noch nicht in Sicht.

Konfliktherde – Gründe für das bisherige Scheitern der Doha-Runde?

Nach 10 Jahren und vielen Versuchen, die „Doha-Runde“ abzuschließen, ist immer noch kein Ende in Sicht, obwohl alle Parteien (z.B. G20, EU, USA) – insbesondere angesichts der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 - die Wichtigkeit eines weiteren großen Liberalisierungsschritts zur Stimulierung des Wachstums der Weltwirtschaft – und insbesondere zur Unterstützung der Entwicklung in LDC durch Handel - immer wieder betonen. Die bisherige Nichteinigung hat die großen Spieler im Weltmarkt dazu veranlasst – als „Second-best“-Lösung – zwischenzeitlich zahlreiche FTAs mit Ländern in Afrika, Asien und Lateinamerika zu verhandeln bzw. bereits abzuschließen (z.B. EU-Korea-Abkommen; siehe Breuss-Francois, 2011). Dabei wären wohlfahrtstheoretisch multilaterale Liberalisierungslösungen immer besser als bilaterale Abkommen (siehe Breuss, 2003; Bagwell-Staiger, 2009).

Gründe für die Verzögerungen (Scheitern) des Abschlusses der Doha-Runde:

- Ein Hauptgrund dürfte darin liegen, dass die Verhandlungsmacht der Schwellenländer stetig gestiegen ist, insbesondere seit dem Scheitern der 5. MK in Cancun im September 2003, die eine Überprüfung der Fortschritte der DDA zum Ziel hatte.
- Der Wohlfahrtsgewinn bei Abschluss der Doha-Runde dürfte eher bescheiden ausfallen, was allerdings im Detail vom eingesetzten "level of ambition" abhängen wird.

Mögliche Wohlfahrteffekte der Doha-Runde

Bereits vor Abschluss der Doha-Runde liegen zahlreiche Berechnungen der möglichen Wohlfahrteffekte vor. Die Simulationen wurden meist mit Computable General Equilibrium (CGE) Weltmodellen mit einer gemeinsamer Datenbasis des Global Trade Analysis Project (GTAP) der Perdue University, West Lafayette (Indiana, USA, siehe: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/>) durchgeführt. Die letzte Version GTAP-8 enthält die Datenbasis von 2007. Das volle Modell umfasst 113 Länder (Regionen) und 57 Sektoren. Neben privaten Forschergruppen (z.B. Francois-van Meijl-van Tongeren, 2003) haben internationale Organisationen solche Berechnungen bereits

früh durchgeführt, basierend auf hypothetischen Annahmen über das Ergebnis der Doha-Runde.

Weltbank (2003): Unter dem realistischsten Landwirtschaftsszenario gehen die gesamten Einkommens/Wohlfahrtsgewinne an die Hocheinkommensländer (Industriestaaten). Bezüglich der Liberalisierung des Industriewarenhandels sind die Gewinne auf die Länder gleicher verteilt, obwohl die Hälfte auf die Hocheinkommensländer gehen würde.

UNCTAD (2003): Die Doha-Runde bringt globale Einkommensgewinne in der Größenordnung von 94–137 Mrd. USD. Die Hauptgewinner sind die Entwicklungsländer.

CARNEGIE (Polarski, 2006): Dies ist die aktuellste Studie zum Thema Doha-Runde. Ein plausibles Doha-Szenario liefert nur bescheidene Einkommens/Wohlfahrtsgewinne in der Größenordnung von einem Einmalanstieg des Welteinkommens von 40–60 Mrd. USD, was einem Anstieg von 0,2% des globalen BIP entspricht. Nur ein – nicht sehr realistisches – vollkommenes Freihandelsszenario würde Einkommensgewinne von 168 Mrd. USD bringen. Unter allen plausiblen Doha-Szenarien sind die ärmsten Länder immer die Verlierer. Die Gewinne bewegen sich für jene Länder die gewinnen in der Größenordnung von 0,8-1,2% des BIP. Die größten Verlierer sind die Sub-Sahara-Länder, die Einkommensverluste von unter 1% erleiden. Die Gewinne oder Verluste der meisten Länder variieren zwischen 0-0,5% des BIP. Unter den Entwicklungsländern stammen 90% der Doha-Gewinne von der Liberalisierung des Handels mit Industriewaren. Die Gewinne aus der Liberalisierung des Agrarhandels fließen ausschließlich in die reichen Länder (USA, EU). Der Grund liegt in der Entwicklung der Terms of Trade: nach der Liberalisierung (Wegfall der Exportsubventionen) steigen die Weltmarktpreise, was die Entwicklungsländer am härtesten trifft. Die Entwicklungsländer erleiden insgesamt leichte Verluste. Nur einige Schwellenländer gewinnen: Brasilien, Argentinien und Thailand. Zu den Verlierern gehören einige der ärmsten Länder der Welt: Bangladesch und Länder Ostafrikas und der Rest der Sub-Sahara-Länder. Länder im mittleren Osten und Nordafrika. Vietnam, Mexiko und China gehören auch zu den Verlierern.

Diese Carnegie-Ergebnisse sind keine gute Rechtfertigung dafür, dass man die Doha-Runde explizit als „Entwicklungsrunde“ bezeichnet (wohl aber die EBA⁵-Bestimmung der EU und die DFQF-Initiative⁶ anderer WTO-Mitglieder).

5 Im Februar 2001 verabschiedete der Europäische Rat die Bestimmung (EC) 416/2001, die so genannte "EBA-Regulation" ("Everything But Arms"), die zollfreien Zugang zu allen Importprodukten aus LDCs – mit

Es gibt in jüngster Zeit eine Reihe von Vorschlägen von High-Level Expertengruppen (siehe Bhagwati-Sutherland, 2011) wie man den Stillstand in den Verhandlungen der Doha-Runde überwinden und zu einer Lösung finden könnte. Sie fassen im Wesentlichen den bisherigen Stand der Verhandlungen zusammen und schlagen Lösungen für die Beendigung der Doha-Runde noch im Jahr 2011 vor (siehe auch den Bericht über ein einschlägiges CEPR-Seminar von Davis (2011) oder eine Diskussion von Nataraj (2011)).

2.3 Forschungsfragen

Folgende Forschungsfragen könnten behandelt werden, wobei ein Bezug zu Österreich Priorität haben sollte:

- Was sind die Gründe für die schleppenden Verhandlungen in der Doha-Runde und welche Kräfte sind dafür verantwortlich? Wie werden sich diese Einflussfaktoren in Zukunft entwickeln?
- Welche Rolle spielen geänderte Machtverhältnisse – Schwellenländer versus EU, USA und Japan?
- Sind geänderte Handels- und Investitionsströme (früher von den Industrie- zu den Entwicklungs-/Schwellenländern und jetzt in die umgekehrte Richtung) dafür verantwortlich und in welchem Ausmaß?
- Wie wird sich dieser Trend fortsetzen? Welche Entwicklung der Welthandelsströme ist für die nächsten 50 Jahre zu erwarten?
- Welche Argumente lassen sich aus den grundlegenden Neuerungen in der internationalen Arbeitsteilung (Fragmentierung der Wertschöpfungsketten) dafür ableiten?
- Was würde passieren, wenn die Doha-Runde scheitern sollte? Wäre dann der multilaterale Ansatz der Welthandelsliberalisierung tot? Würden die großen Spieler mit ihrer bisherigen Praxis fortfahren und den Bilateralismus (bilaterale FTAs) verfolgen? Oder würde es zu mehr „Regionalismus“ kommen, d.h. Gründung regionaler Freihandelszonen bzw. Zollunionen nach dem Vorbild der EU (z.B. in Afrika, Asien oder Lateinamerika)?

Ausnahme von Waffen und Munition – ohne jede quantitative Beschränkung garantiert (Ausnahmen: Bananen, Zucker und Reis während einer Übergangsperiode).

⁶ Die "Duty-free, quota-free (DFQF) Initiative" zielt auf die Implementierung von Zoll- und Kontingentfreiheit für LDCs ab.

- Ist das aktuelle WTO-Konzept zur Liberalisierung des Welthandels überhaupt noch angemessen zur Bewältigung der immer komplexer werdenden internationalen Arbeitsteilung?
- Wie muss ein künftiges optimales WTO-Konzept – institutionell, rechtlich und ökonomisch - angepasst an die geänderten Rahmenbedingungen aussehen? In welchen Bereichen sollte die WTO-Struktur gegebenenfalls geändert werden? Als wie realistisch ist die Durchführung derartiger Änderungen einzuschätzen?
- Liegt die Zukunft in plurilateralen oder sektoralen Abkommen anstelle globaler multilateraler Abkommen? Welche Inhalte sollten in alternativen künftigen Abkommen geregelt werden?
- Wie müsste ein Abkommen sektoral ausgestaltet sein, damit sowohl in den Industrieländern (EU, USA, Österreich), als auch in den emerging economies und LDCs möglichst hohe Wohlfahrtsgewinne erzielt werden können? Können die möglichen Wohlfahrtsgewinne multilateraler Liberalisierung durch WTO-Abkommen, etwa auf Österreich, unabhängig von jenen der Freihandelsabkommen analysiert werden?
- Wie soll in Zukunft mit Themen wie Umwelt-, Sozialstandards und Menschenrechte umgegangen werden?
- In welchen Bereichen unterscheiden sich die Interessen Österreichs von jenen der anderen EU-Mitgliedstaaten? Wie könnte Österreich seine Interessen im Rahmen der EU besser einbringen?

Literatur:

- Bagwell, K., Staiger, R.W., "The WTO: Theory and Practice", NBER Working Paper, No. w15445, October 2009.
- Bhagwati, J., Sutherland, P., The Doha Round: Setting a Deadline, Defining a Final Deal, Interim Report, High Level Trade Experts Group, Geneva, January 2011.
- Bown, Ch.P., Pauwelyn, J., (Eds.), The Law, Economics and Politics of Retaliation in WTO Dispute Settlement, Series: Cambridge International Trade and Economic Law, No. 3., Cambridge University Press: Cambridge U.K., 2010.
- Breuss, F., Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration", Peter Lang Verlag: Frankfurt am Main, 2003 (Kapitel 10: Politische Ökonomie der internationalen Handelspolitik).

- Breuss, F., "WTO Dispute Settlement: An Economic Analysis of four EU-US Mini Trade Wars – A Survey", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 4, Issue 4, December 2004, 275-315.
- Breuss, F., "Comment: A General Equilibrium Interpretation of some WTO Dispute Settlement Cases – 4 EU-US Trade Conflicts (a comment on Simon Schropp: The 'Equivalence Standard' under Art. 22.4 DSU: A 'Tariffic' Misunderstanding?)", in: Bown-Pauweln (2010), 503-511.
- Breuss, F., Francois, J.F., "EU-South Korea FTA – Economic Impact for the EU and Austria", *FIW Policy Brief*, No. 10, February 2011.
- Davis, V., Report on "The Future of Doha and the WTO: a CEPR trade seminar", London, 14 April 2011 (siehe: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6431>).
- Europäische Kommission (2011): DG Trade: A common international trade policy for the EU – EU & WTO (Webseite: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm)
- Francois, J., van Meijl, M., van Tongeren, F., *Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round*, CEPR Discussion Paper Series, No. 4032, August 2003.
- Nataraj, G., "Ten years of Doha negotiations: Are we close to striking a deal?", in: *EastAsiaForum*, 19 February 2011 (<http://www.eastasiaforum.org/2011/02/19/ten-years-of-doha-negotiations-are-we-close-to-striking-a-deal/>)
- Polaski, S., *Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2006.
- UNCTAD, *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2003.
- Worldbank, *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*, The World Bank, Washington 2003.
- WTO (2011), *World Trade Organization*, Genf (Webseite: <http://www.wto.org/>)

3. Modellierung der Auswirkungen von EU-Freihandelsabkommen (FTA)

Der Handel und die Investitionen von Firmen des EU-Mitglieds Österreich erfolgen im Rahmen eines dichten Geflechts von präferenziellen Handelsabkommen. Im Zentrum dieser Abkommen steht die EU selbst. Die EU bietet zollfreien Marktzugang für Güter und unternimmt stetige Anstrengungen zur Integration von Faktor- und Dienstleistungsmärkten sowie zur Harmonisierung und Verminderung von administrativen Handelshemmnissen innerhalb der EU. Mit der EU verbunden sind die Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums, die auch an dem Prozess der Konvergenz in Regulierungsfragen teilhaben. Darüber hinaus bestehen präferenzielle Abkommen mit einer Reihe von Handelspartnern, wie z.B. Mexiko, Südafrika und verschiedene Mittelmeerländer. In jüngerer Zeit erfolgten Verhandlungen der EU mit Ländern aus dem osteuropäischen Raum, Mittelamerika, Südostasien und Nordamerika. Die jüngeren Verhandlungen über präferenzielle Abkommen zielen nicht mehr allein auf Zölle ab. Die EU strebt nun auch die Schaffung eines verbesserten Marktzugangs für Investitionen an, Zollreduktionen und den Abbau von administrativen Handelskosten sowie die Verminderung von politischer Unsicherheit. In anderen Worten, während Zölle Teil des Pakets sind, umfassen die Interessen der EU auch die Investitionsfreiheit (die den Marktzugang zu Dienstleistungen beeinflusst), den Abbau von administrativen Handelsbeschränkungen und das Bekenntnis zu politischer Stabilität.

Internationale CGE-Modelle (computable general equilibrium models), aber auch andere Modelle, die auf einer detaillierten Input-Output-Analyse beruhen und eine Vielzahl von Regionen beinhalten, eignen sich zur Beantwortung von „was wäre, wenn“-Fragen, indem sie Marktgleichgewichte unter verschiedenen Annahmen simulieren. Durch den Vergleich verschiedener Simulations-Szenarien kann man die Auswirkungen von Politikänderungen oder von alternativen Projektionen auf das Ergebnis des Modells einschätzen. Ein multisektorales Modell erlaubt die Analyse von unterschiedlichen Auswirkungen quer über die Sektoren. Der Zweck dieses Arbeitspakets ist die Vertiefung der Expertise auf dem Gebiet der Szenario-Modelle, der aktuellen Datenanalyse und der Schätzung von nicht-tarifären Hemmnissen im Zusammenhang mit regionalen und multilateralen EU-Handelspolitikszenerarien und deren Auswirkungen auf Österreich. Die Beiträge der Bewerber müssen auf Simulationen basieren, die von einem multisektoralen strukturellen Modell der österreichischen

Wirtschaft mit Handelsverflechtungen zu wichtigen europäischen und Extra-EU-Partnern abgeleitet wurden. In ihrer Arbeit sollten die Bewerber explizit auf die Formulierung der Verflechtungen der österreichischen Wirtschaft mit der Europäischen Union eingehen, deren Teil Österreich ist und die jene Wirtschaftseinheit darstellt, die faktisch Österreichs Handelspolitik bestimmt. Die Struktur der übrigen EU-Länder und die Art und der Grad der sektoralen Desaggregation sollten klar dargestellt werden.

Die Forschungsvorhaben sollten zeigen, dass die Annahmen in den verwendeten Modellen ausreichend realistisch sind, um politikrelevante Schlussfolgerungen in Hinblick auf die Fragestellungen zu ziehen. Schließlich sollten die Verflechtungen mit dem Rest der Welt – z.B. ob sie auf Handelsflüsse beschränkt sind oder auch ausländische Direktinvestitionen beinhalten, und wie die Auswirkungen auf das Produktions- und Beschäftigungsniveau in die Simulationen eingehen – klar formuliert werden. Bewerber können den Datensatz des Global Trade Analysis Project (GTAP) benutzen (siehe Homepage weiter unten). GTAP bietet in seiner jüngsten Version GTAP 7 vergleichbare globale Daten für das Jahr 2004.

3.1 Forschungsfragen

Untersuchung der zu erwartenden Auswirkungen von drei möglichen EU-Freihandelsabkommen (FHA):

- EU-Kanada-FHA
- EU-Singapur-FHA
- EU-Moldau/Georgien-FHA

Literatur:

- Bagwell, K., Staiger, R.W., "The WTO: Theory and Practice", NBER Working Paper, No. w15445, October 2009.
- Bhagwati, J., Sutherland, P., The Doha Round: Setting a Deadline, Defining a Final Deal, Interim Report, High Level Trade Experts Group, Geneva, January 2011.
- Bown, Ch.P., Pauwelyn, J., (Eds.), The Law, Economics and Politics of Retaliation in WTO Dispute Settlement, Series: Cambridge International Trade and Economic Law, No. 3., Cambridge University Press: Cambridge U.K., 2010.
- Breuss, F., "Comment: A General Equilibrium Interpretation of some WTO Dispute Settlement Cases – 4 EU-US Trade Conflicts (a comment on Simon Schropp: The 'Equivalence Standard' under Art. 22.4 DSU: A 'Tariffic' Misunderstanding?)", in: Bown-Pauwelyn (2010), 503-511.

- Breuss, F., "WTO Dispute Settlement: An Economic Analysis of four EU-US Mini Trade Wars – A Survey", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 4, Issue 4, December 2004, 275-315.
- Breuss, F., Francois, J.F., "EU-South Korea FTA – Economic Impact for the EU and Austria", *FIW Policy Brief*, No. 10, February 2011.
- Breuss, F., *Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration*", Peter Lang Verlag: Frankfurt am Main, 2003 (Kapitel 10: Politische Ökonomie der internationalen Handelspolitik).
- Davis, V., Report on "The Future of Doha and the WTO: a CEPR trade seminar", London, 14 April 2011 (siehe: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6431>).
- Dimaran, B, and McDougall, R., ed. (2007), *The GTAP database - version 7*, Global Trade Analysis Center: Purdue University.
- Europäische Kommission (2011): *DG Trade: A common international trade policy for the EU – EU & WTO* (Webseite: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm)
- Francois, J. and G. Wignarajan (2008), "Economic Implications of Asian Integration," *Global Economy Journal*.
- Francois, J., H. van Meijl and F. van Tongeren (2005), "The Doha Round and Developing Countries," *Economic Policy*.
- Francois, J., O. Pindyuk, and J. Woerz (2008), "International Transactions in Services: Data on International Trade and FDI in the Service Sectors," *Institute for International and Development Economics*.
- Francois, J., van Meijl, M., van Tongeren, F., *Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round*, CEPR Discussion Paper Series, No. 4032, August 2003.
- Francois, J.F., B. McDonald and H. Nordstrom (1996), "Trade liberalization and the capital stock in the GTAP model," *GTAP consortium technical paper*
- GTAP homepage: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/>
- Harrison, W.J. & K.R. Pearson, (1994). "Computing Solutions for Large General Equilibrium Models Using GEMPACK," *Centre of Policy Studies/IMPACT Centre*, Melbourne University.
- Nataraj, G., "Ten years of Doha negotiations: Are we close to striking a deal?", in: *EastAsiaForum*, 19 February 2011 (<http://www.eastasiaforum.org/2011/02/19/ten-years-of-doha-negotiations-are-we-close-to-striking-a-deal/>)
- Polaski, S., *Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2006.

- Reinert, K.A. and D.W. Roland-Holst, (1997), "Social Accounting Matrices," in J.F. Francois and K.A. Reinert, eds., Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook, Cambridge University Press.
- UNCTAD, Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2003.
- Wüw (2009), "Study on Doha: The impact of a potential NAMA package on EU industry," a study carried out within the Framework Service Contract B2/ENTR/05/091 – FCI
- Worldbank, World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People, The World Bank, Washington 2003.
- WTO (2011), World Trade Organization, Genf (Webseite: <http://www.wto.org/>)

4. Die Wirtschaftskrise & internationale Makroökonomie

4.1 Motivation

Die Wirtschaftskrise hat schlagartig die Aufmerksamkeit auf die hohen Leistungsbilanzungleichgewichte gelenkt, die sich über die letzten Jahre in der Weltwirtschaft und im Euroraum aufgebaut haben. Diese hingen eng mit den Wachstumsmustern des konjunkturellen Aufschwungs vor der Krise zusammen. So war die Expansion in den USA, aber auch zahlreichen europäischen Ländern von einem Konsum- und Immobilienboom geprägt, der zu einem starken Wachstum der Inlandsnachfrage und der Importe führte, und so die Leistungsbilanzsalden drastisch verschlechterte. Auf der anderen Seite standen Länder, deren Exporte von dieser Nachfrage aus den Defizitländern profitierten und hohe Leistungsbilanzüberschüsse erzielten. Die Überschussländer finanzierten durch Kapitalexporte wiederum die Leistungsbilanzdefizite der anderen Länder. Die Defizitländer bauten dadurch beträchtliche Nettoauslandsschuldenpositionen auf. Das globale Wachstumsmuster trug zu dem starken weltweiten Konjunkturaufschwung bei, führte jedoch zum Aufbau der Ungleichgewichte. Diese wurden während der Krise nur teilweise abgebaut und behindern die Konjunkturerholung.

Im Euroraum führte die Entwicklung zu einer Auseinanderentwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einiger Mitgliedsländer, die sich aufgrund der gemeinsamen Währung nicht wie in der Vergangenheit durch Abwertungen ausgleichen konnten. Einige südeuropäische Länder verloren insbesondere gegenüber Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit. Diese blieben während der Krise weitgehend bestehen, und beginnen sich erst jetzt langsam abzubauen. Wegen des fehlenden Wechselkurses kann dieser Abbau nur durch unterschiedliche Lohn- und Preisentwicklungen erfolgen. Voraussichtlich wird dieser Prozess jedoch mehrere Jahre dauern, da diese Anpassungen nur langsam erfolgen. Die Wettbewerbsungleichgewichte sind eine wesentliche Ursache der schleppenden Konjunkturerholung im Euroraum.

Die Ungleichgewichte werden längerfristig relevant bleiben und bedürfen weiterer ökonomischer Analyse. Zum einen gilt es die Ursachen und Wirkungsmechanismen im Detail herauszuarbeiten, die zu diesen Ungleichgewichten geführt haben. Zum anderen ist zu überlegen, welche Auswirkungen die Ungleichgewichte auf die wirtschaftliche Entwicklung und die Effektivität der Wirtschaftspolitik in der Währungsunion haben, und wie sie aufgelöst werden können. Als Mehrwert gegenüber bisherigen Stu-

dien zu diesen Themengebieten sollte nach Möglichkeit der Österreichbezug berücksichtigt werden.

4.2 Forschungsfragen

Ursachen der Ungleichgewichte im Euroraum: Es gilt die Ursachen und Wirkungsmechanismen und die (wirtschafts-)politischen Hintergründe im Detail herauszuarbeiten, die zu diesen Ungleichgewichten geführt haben. Insbesondere sind die unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Ansätze und wirtschaftshistorischen Entwicklungen (z.B. bezüglich Lohnpolitik, Inflations- und Wechselkursgeschichte, etc.) der unterschiedlichen Länder des Euroraums zu berücksichtigen. Weiters ist zu untersuchen, welche Rolle Produktivitätsentwicklung, Catching-up-Prozesse und sektorale Entwicklungen spielen.

Effekte der Ungleichgewichte: Die Auswirkungen der Ungleichgewichte auf den Außenhandel und die Kapitalströme sind beträchtlich und sollten genauer untersucht werden. Das Thema ist auch für den Beitritt von Staaten der MOEL zur Eurozone von Bedeutung, denn einer der wichtigen Wirkungsfaktoren der Ungleichgewichte ist der ökonomische Aufholprozess der Mittelmeerländer, der zu Inflation im Bausektor und niedrigen Realzinsen geführt hat. Ähnliche Entwicklungen in MOEL nach dem Beitritt zur Eurozone sind daher nicht auszuschließen.

Reaktion auf Schocks und Anpassungsmechanismen: Eine unterschiedliche Reaktion der Lohn-, Preis-, und Nachfrageentwicklung in den einzelnen Ländern des Euroraums in der Folge von Angebots- und Nachfrageschocks sowie unterschiedliche Anpassungsgeschwindigkeiten können zur Entstehung der Ungleichgewichte beitragen. Es ist daher zu untersuchen, wie ausgeprägt diese Unterschiede sind und wie sie zur Entstehung und Auflösung der Ungleichgewichte beitragen.

Die Folgen des 'Rebalancing' im Euroraum durch den Abbau der Wettbewerbsunterschiede: Obwohl die Idee einer Transferunion nicht realistisch scheint, wächst die Akzeptanz für den weit verbreiteten Vorschlag (auch von der Europäischen Kommission unterstützt) die Ungleichgewichte der Defizitländern durch ein Aufholen auf dem Gebiet der (bisher fehlenden) Wettbewerbsfähigkeit auszugleichen. Allerdings werden die mit einem derartigen 'Rebalancing' in Verbindung stehenden Probleme häufig unterschätzt. Darüber hinaus müssten die makroökonomischen Folgen solch einer Anpassung - auch in Betracht der Überschussländer (so wie Österreich) noch eingehend analysiert werden.

Können finanz- und währungspolitische Maßnahmen beim 'Rebalancing' im Euro-raum helfen? Die für den gesamten Euroraum geltende Finanzpolitik der EZB trug dazu bei Ungleichgewichte zu schaffen. Diese Ungleichgewichte trieben die Länder mit Leistungsbilanzdefiziten schlussendlich in eine erhöhte Staatsverschuldung. Die derzeitige wirtschaftspolitische Ausrichtung sieht die Rückkehr zum „Geist des Vertrages von Maastricht“ vor. Die makroökonomischen Auswirkungen, die die Umsetzung derartiger Maßnahmen erwarten lassen, sollten einer ausführlichen Analyse unterzogen werden.

Beschränkte Wachstumsdynamik durch Zahlungsbilanzungleichgewichte: 'Wiederentdeckung' Thirlwalls Gesetz Grundlegende Paradigmen und Schlussfolgerungen der Wirtschaftswissenschaften der letzten 40 Jahre wurden durch die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise erschüttert. Die 'moderne' internationale Makroökonomie war davon ebenfalls betroffen. Dies insbesondere aufgrund des Ausblendens möglicher Schwierigkeiten die aus einer unausgeglichener Zahlungsbilanz resultieren können. Die hervorragende Bedeutung von Handels- und der Leistungsbilanzdefiziten für das langfristige Wachstum einer Volkswirtschaft steht im Zentrum des sogenannten *Thirlwallschen Gesetzes (Thirlwall's Law)* (später durch Paul Krugman wiederaufgenommen). Eine intensive Auseinandersetzung mit dem Modell von Thirlwall sowie eine Erweiterung des Modells um fehlende Elemente, wie beispielsweise der Zusammenhang zu Lohnentwicklungen und Lohnstückkosten oder fiskalpolitische Elemente, wären wünschenswert.

Darüber hinaus könnte eine Unterscheidung zwischen handelbaren und nichthandelbaren Gütern in das Modell eingebaut werden. Zusätzlich könnten verschiedenen Importnachfragefunktionen getestet werden. Die theoretische Auseinandersetzung und Erweiterung Thirlwallschen Gesetzes soll durch eine empirische Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Zahlungsbilanzposition und Verlust an Wachstumsdynamik für die EU Mitgliedsstaaten vervollständigt werden. In diesen Analysen soll eine Interdependenz der Wachstumsaussichten der individuellen Länder durch den Handelskanal und die Zahlungsbilanzen bestehen.

Globalisierungs- und Kriseneffekte auf die österreichischen Bundesländer. Die österreichischen Bundesländer sind gekennzeichnet durch unterschiedliche sektorale Spezialisierungsmuster. So stehen dem dienstleistungsorientierten Wien, industrielle Bundesländer wie Oberösterreich und Steiermark, landwirtschaftliche und teilweise stark touristisch geprägte Bundesländer wie Tirol und Salzburg, gegenüber. Diese, auf komparative Vorteile zurückgehende, Unterschiede in den Wirtschaftsstrukturen be-

dingen einerseits unterschiedliche Chancen bzw. Risiken für die Bundesländer hinsichtlich einer zunehmenden Globalisierung von Handels- und Investitionsströmen. Gleichzeitig bedingen sie unterschiedliche Reaktionsmuster auf die Wirtschafts- und Finanzkrise. In diesem Zusammenhang wäre es erstens von Interesse die Unterschiede in den Spezialisierungsmustern der österreichischen Bundesländer und die darauf zurückzuführenden Unterschiede in den Chancen/Risiken einer zunehmend globalisierten Weltwirtschaft zu untersuchen. Zweitens wäre zu analysieren, inwieweit aus den unterschiedlichen Spezialisierungsmustern der österreichischen Bundesländer auch unterschiedliche Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise resultierten. Dabei wäre zu einer besseren Einschätzung der Situation der österreichischen Bundesländer ein Vergleich mit den (NUTS-2) Regionen der Nachbarländer Österreichs oder mit einigen, den österreichischen Bundesländern vergleichbaren Regionen innerhalb der EU-27, wünschenswert.

Die **Analyse der weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte**, sowie jener innerhalb der Europäischen Union verlangt nicht nur eine Untersuchung der Güterströme und der dahinterliegenden Differenzen in der Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch der **Kapitalströme**. Angebots- und Nachfrageseite werden hierbei maßgeblich durch die Entwicklung der Lohnquoten und der Sparneigung verschiedener Bevölkerungsgruppen in den wirtschaftlich entwickelteren Ländern aber auch jenen der aufholenden Peripherie beeinflusst. (Zur Entwicklung der Lohnquoten in der EU und darüber hinaus, siehe EC 2007, ILO 2008, ILO 2010 und OECD 2008). Die Binnennachfrage in den Kernländern der EU bleibt im Falle von Lohnentwicklungen unterhalb der Produktivitätssteigerung hinter dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum zurück. Nur durch ein ständiges Absinken der Sparquoten der Haushalte (wie dies u.a. in den USA zu beobachten war) kann die entstehende Nachfragerücke für größere Wirtschaftsräume (die auch die Eurozone bzw. EU darstellen) mittelfristig umgangen werden. Längerfristig entsteht jedoch ein Ungleichgewicht, welches durch den Einkommensprozess getrieben ist und sich in Leistungsbilanzungleichgewichten und wachsenden Schuldner- und Gläubigerpositionen niederschlägt. Einige Autoren wiesen auf diese Zusammenhänge, die wachstumshemmend wirken, in den letzten drei Jahren bereits hin (siehe u.a. Fitoussi and Stiglitz 2009; Kumhof and Ranciere, 2010; Haldane, 2010) Eine tiefergehende Analyse und insbesondere Modellierung der Zusammenhänge zwischen den Entwicklungen auf den Kapital- und Gütermärkten und der dadurch hervorgerufenen Effekte für die gemeinsame Wirtschafts- und Währungsunion ist jedoch nicht genügend erfolgt und notwendig.

Literatur:

- Fitoussi, J.-P./Stiglitz, J. E. (2009): The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World, OFCE Document de travail, 17.
- EC (2007): Employment in Europe 2007, European Commission, Brussels.
- OECD (2008): Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries, Paris.
- Kumhof, M. and Rancière, R. (2010): Inequality, Leverage and Crises, IMF Working Paper 10/268, Washington D.C.
- ILO (2008): World of Work Report 2008, Geneva.
- ILO (2010): World of Work Report 2010, Geneva.
- Haldane, A. G. (2010): Global imbalances in retrospect and prospect, Speech at the Chatham House Conference on "The New Global Economic Order", London.
- Laski, K., Podkaminer, L., "Common monetary policy with uncommon wage policies: Centrifugal forces tearing the euro area apart", *Intervention*, 2011, 1 (8)
- Laski, K., Podkaminer, L., "The basic paradigms of the EU economic policy-making need to be changed", contribution to the EuroMemo Group Conference "European integration at the crossroads: Deepening or disintegration", Wien 16-18 September, 2011
- Krugman, P., 1989, "Differences in the income elasticities and trends in the real exchange rates", *European Economic Review*, May.
- Landesmann, M. and Pöschl, J. 1995, „Balance-of-payments constrained growth in Central and Eastern Europe and scenarios of East-West integration“, *wiiw Research Report No. 222*.
- Podkaminer, L. 2011, "Why are goods cheaper in richer European countries: Beyond the Balassa-Samuelsion Effect", *Metroeconomica*, forthcoming.
- Thirlwall, A.P. ,1979,"The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, March.
- Thirlwall, A. P., 2011, "Balance of payments constrained growth models: History and overview", *University of Kent Discussion Papers*, May.

5. Umwelt, Umwelttechnologie und Außenwirtschaft

Die Erhaltung der natürlichen Umwelt und insbesondere auch eines Klimafensters, an das die Menschheit angepasst ist, gibt zunehmend Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Handeln und langfristige Wettbewerbsfähigkeit vor. Umgekehrt wird das Erreichen dieses Ziels durch die Gestaltung des wirtschaftlichen Handelns im Kontext der internationalen Wirtschaft wesentlich mitbestimmt. Durch wirtschaftliches Handeln in Österreich haben derzeit zum Beispiel bereits zwei Drittel der dadurch letztlich verursachten CO₂-Emissionen einen Entstehungsort außerhalb der österreichischen Landesgrenzen. Es greift damit zu kurz, wenn sich Umweltpolitik nicht an ihrer Wirkung über den internationalen Handel orientiert, ebenso wie wenn sich Wirtschaftspolitik nicht an Fragen der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit orientiert, die durch Umweltaspekte wesentlich mitbestimmt werden.

5.1 Außenhandel und Bioressourcen

Energiepolitik und Außenhandel sind eng verknüpft. Jüngere Bestrebungen in der EU zur Verbesserung von Energieversorgungssicherheit und Klimaschutz bestehen zum Beispiel im Ausbau der Biotreibstoffversorgung, sowohl aus heimischer Produktion, sowie aus – zumindest derzeit vielfach – importierten Rohstoffen. Eine zu starke Fokussierung auf diesen Weg wird mittlerweile allerdings zunehmend hinterfragt.

Für beide vorgenannten Ziele, Energieversorgungssicherheit und Klimaschutz, wird eine künftig noch stärker allgemein auf erneuerbare Ressourcen ausgerichtete Energiepolitik an Bedeutung gewinnen. Für Bioressourcen stellt sich darin zunehmend die Frage einer Gesamtbilanz (betriebswirtschaftlich kompetitiv, makroökonomisch, sowie ökologisch) nach Produktionsort und damit verbundenen Handelsströmen. Für die EU, wie für ein auf den Ausbau erneuerbarer Ressourcen ausgerichtetes Land wie Österreich, ist es besonders wichtig, rechtzeitig auf die richtigen Marktnischen in diesem Bereich zu setzen – im Heimmarkt und im Technologieexport.

Fragen, die hier der Lösung harren, sind insbesondere: Welche Einsatzbereiche und welche Bioressourcen (z.B. Forst- oder Ackerkulturen) sind aufgrund begrenzten Flächenangebots für Bioressourcen in energetischer und materieller Verwendung zu empfehlen – insbesondere auch in Anbetracht eines global steigenden Bedarfs nach flächenintensiver Nahrungsmittelproduktion (steigender Fleischkonsum in Ländern mit

steigendem Wohlstandsniveau)? Welche Nischen können daraus die EU und Österreich für Inlandsbedarf wie Technologieexport gut und erfolgversprechend nutzen?

Literatur:

- Böhringer, C., A. Lange, T. Rutherford, "Optimal Emission Pricing in the Presence of International Spillovers. Decomposing Leakage and Terms-of-Trade Motives," Working Paper 15899, NBER 2010.
- Burniaux, J-M., J. Chateau and R. Duval, Is there a case for carbon-based border tax adjustment? An Applied General Equilibrium Analysis, OECD Economics Department Working Papers No. 794, July 2010.
- Cosbey, A., Border Carbon Adjustment: Questions and Answers (but more of the former), background paper produced for the GTDF/IISD Round Table Discussion: Toward International Agreement on Border Measures for Climate Change, November 12, 2009, WMO, Geneva
- Dröge, S., S. Cooper, "Tackling Leakage in a World of Unequal Carbon Prices", Climate Strategies, Final Report, May 20, 2010.
- European Commission, Communication: Analysis of options to move beyond 20% greenhouse gas emission reductions and assessing the risk of carbon leakage, Staff Working Documents, Part I and II, March 2010.
- Farrell, A. E., R. J. Plevin, B. T. Turner, A. D. Jones, M. O'Hare, D. M. Kammen, "Ethanol Can Contribute to Energy and Environmental Goals", Science, Vol. 311 (Jan 2006): 506-508.
- Gavrilova, O., M. Jonas, K.-H. Erb, H. Haberl, International trade and Austria's livestock system: direct and hidden carbon emission flows associated with production and consumption of products. Ecological Economics 69, 920-929, 2010.
- Grubb, M., T. L. Brewer, M. Sato, R. Heilmayr, D. Fazekas, "Climate Policy and Industrial Competitiveness: Ten Insights from Europe on the EU Emissions Trading System", Climate Strategies, Final Report, Aug 3, 2009.
- Munoz, P, K.W. Steininger, Austria's CO2 responsibility and the carbon content of its international trade, Ecological Economics, 69(10), 2003-2019, doi:10.1016/j.ecolecon.2010.05.017