



Ernest Gnan
Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013

Exportfinanzierung in der Krise

ÖNB
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas.wuv



Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013

Das Jahr 2012 war von einem neuerlichen Einbruch der Weltwirtschaft geprägt. Die Rezession im Euroraum bedingte ein äußerst schwaches Jahr für den Welthandel mit einem Wachstum von rund 2% gegenüber deutlich höheren Exportzahlen in den beiden Vorjahren. Der erste Teil des Buches bietet eine Analyse der Entwicklung der österreichischen Außenwirtschaft im Jahr 2012. Die Entwicklung sowohl des Welthandels als auch der österreichischen Waren-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme wird dargestellt. Wesentliche Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen werden ebenso behandelt wie Österreichs Wirtschaftsentwicklung und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit.

Für die zweite Ausgabe von Schwerpunkt Außenwirtschaft wurde als Leitthema „Exportfinanzierung in der Krise“ gewählt. Der Einbruch des Handelsvolumens weltweit wie auch in Österreich während der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 wird in der Literatur auf Nachfragefaktoren im Zusammenhang mit der Warenstruktur und auf das Exportfinanzierungsangebot zurückgeführt. Da allgemein die Exportfinanzierung in der Krise bislang in der Literatur wenig Aufmerksamkeit bekommen hat und insbesondere die Aufarbeitung der österreichischen Situation bislang wenig beleuchtet ist, wurde für diese Ausgabe „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ das Spezialthema „Exportfinanzierung in der Krise“ ausgewählt.

ISBN 978-3-7089-1053-6



www.facultas.at/verlag

facultas.wuv



Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013

Exportfinanzierung in der Krise

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2013 Facultas Verlags- und Buchhandels AG
facultas.wuv, Wien

Alle Rechte vorbehalten.

Satz: SOLTÉSZ. Die Medienagentur.

Druck: Facultas AG

Printed in Austria

ISBN 978-3-7089-1053-6

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Österreichische Außenwirtschaft trotz neuerlicher Rezession im Euroraum und erschwerter Exportfinanzierung	11
--	----

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels	21
---	----

Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader

1 Globaler Konjunkturverlauf.....	21
2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen.....	25
3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit.....	28
4 Globale Handelsströme.....	29
5 Globale Dienstleistungsströme	38
6 Literatur	40
7 Tabellenanhang	42

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels	49
---	----

Claudia Dorninger, Susanne Schrott, Claudia Stowasser

1 Laufende Entwicklung im Rahmen der WTO	49
1.1 Rückblick auf 2012	49
1.2 Beitritt Russlands	50
1.3 Aktuelle Beitrittsverhandlungen	53
1.4 Geplante Zolltariferhöhungen durch ein junges WTO-Mitglied – Ukraine.....	54
1.5 WTO – Ausblick auf die 9. WTO-Ministerkonferenz	55
2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU.....	55
2.1 Freihandelsabkommen der EU mit ASEAN (Singapur, Malaysia, Vietnam, Thailand).....	56
2.2 Freihandelsabkommen der EU mit Japan.....	58
2.3 Freihandelsabkommen der EU mit Kanada.....	58
2.4 Freihandelsabkommen der EU mit den USA.....	59
2.5 Weitere EU-Abkommen.....	61
3 Literatur	62

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft.....	65
--	----

Christian Ragacs, Klaus Vondra

1 Österreichs Wirtschaft trotz Rezession im Euroraum	65
2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft	70

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilsentwicklung	77
4 Literatur	82

Österreichs Warenaußenhandel..... 85

Leonhard Pertl

1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2011 und 2012.....	85
2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	88
3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels	89
4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	90
5 Literatur	91

Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen 93

Leonhard Pertl

1 Entwicklung des Dienstleistungshandels	94
1.1 Rezente Entwicklung	94
1.2 Langfristige Entwicklung seit 2002	95
2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen	95
2.1 Langfristige Entwicklung von 2002 bis 2012	95
2.2 Reiseverkehr	96
2.3 Traditionelle Dienstleistungen.....	97
2.4 Knowledge Intensive Business Services.....	97
2.5 Versicherungs- und Finanzdienstleistungen	98
3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels	98
4 Literatur	101

Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen 103

René Dell'mour

1 Weltweite Rahmenbedingungen 2012.....	103
2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich.....	106
3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen	110
3.1 Regionale Struktur	111
3.2 Aktive Branchenstruktur	113
4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen	113
4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern.....	114
4.2 Passive Branchenstruktur	115
4.3 Ausländische Konzerne als österreichische Direktinvestoren.....	116
5 Ergebnisse nach Bundesländern	118
6 Literatur	126
7 Glossar.....	126
8 Anhang.....	128

Spezialthema

Exportfinanzierung in der Krise**Einleitung und Einführung in die Exportfinanzierung** 139*Ralf Kronberger, Karin Steigenberger*

1	Einleitung	139
2	Begründung und Definition der Exportfinanzierung	141
3	Risiken bei Exportgeschäften	141
3.1	Wirtschaftliche Risiken	142
3.2	Politische Risiken	143
3.3	Wechselkursrisiko	143
3.4	Garantendelkredererisiko	143
3.5	Dauer des Zahlungsverganges	143
4	Zahlungsbedingungen und Zahlungsinstrumente	145
4.1	Nichtdokumentäre Zahlungsbedingungen und -instrumente	145
4.2	Dokumentäre Zahlungsbedingungen und -instrumente	145
5	Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente	149
5.1	Kurzfristige Finanzierungsinstrumente	149
5.2	Mittel- bzw. langfristige Finanzierungsinstrumente	151
5.3	Reine Sicherungsinstrumente	152
6	Abschließende Bemerkungen	155
7	Literatur	155

Die Rolle von Handelskrediten für Exporte, Wachstum und Beschäftigung 159*Thomas Url*

1	Einleitung	159
2	Formen der Außenhandelsfinanzierung	161
3	Die Nutzung von Handelskrediten in Österreich	162
4	Theoretische Motive für Handelskredite	164
5	Der Einfluss von Handelskrediten auf Außenhandel und Wirtschaftswachstum	165
6	Literatur	168
7	Anhang	170

**Was hat die Krise für Handelsfinanzierung bewirkt?
Welcher Maßnahmen bedarf es?** 173*Martina Engemann*

1	Auswirkungen der Finanzkrise von 2008–2009 auf Handelsfinanzierung	173
1.1	Wissenschaftliche Studien zu den Auswirkungen der Finanzkrise auf Handelsfinanzierung und deren Folgen für den internationalen Handel	173

1.2	Politikmaßnahmen zur Stabilisierung des Marktes für Handelsfinanzierung	175
2	Entwicklung des Marktes für Handelsfinanzierung seit der Krise	177
2.1	Sind die Probleme behoben oder besteht weiterer Handlungsbedarf?	177
2.2	Welche Lehren können aus dem Krisenmanagement von 2008–2009 gezogen werden?	179
2.3	Welcher Maßnahmen bedarf es?	180
3	Zusammenfassung.....	181
4	Literatur	182

Herausforderungen von KMU-Internationalisierungsvorhaben 185

Monika Bednarik-Belan, Norbert Knoll

1	Chancen nützen	185
2	Internationalisierungshemmnisse aus der KMU-Perspektive	187
3	Risiken erkennen	190
4	Richtig finanzieren	194

Staatliche Exportversicherung: Handel mit Netz und Boden 197

Agnes Streissler-Führer, Fjodor Gütermann

1	Warum staatliche Exportversicherung?	198
1.1	Wer trägt in einem Exportgeschäft das Risiko?.....	198
1.2	Es gibt auch im Außenhandel Marktversagen	199
1.3	Vorbildwirkung internationaler Abmachungen.....	199
1.4	Spillover-Effekte auf den nicht-versicherten Handel.....	200
2	Staatliche Exportförderungen und das Wettbewerbsrecht.....	200
2.1	Exportfinanzierung: Verbotene Handelssubvention oder notwendiger Impuls?	200
2.2	Europäische Union: Behandlung langfristiger Kredite	201
2.3	Europäische Union: Behandlung kurzfristiger Kredite	201
3	Entwicklungen seit Anfang der 1990er Jahre	202
3.1	Magere und fette Jahre	202
3.2	Entwicklungen in der Krise	204
4	Wie geht es weiter?	206
4.1	Engagement gegen Korruption und für den Umweltschutz wird fortgesetzt	206
4.2	Faire Versicherungsprämien.....	207
4.3	Und in Zukunft?.....	207
5	Die österreichischen Erfahrungen – Oesterreichische Kontrollbank	208
6	Literatur	210

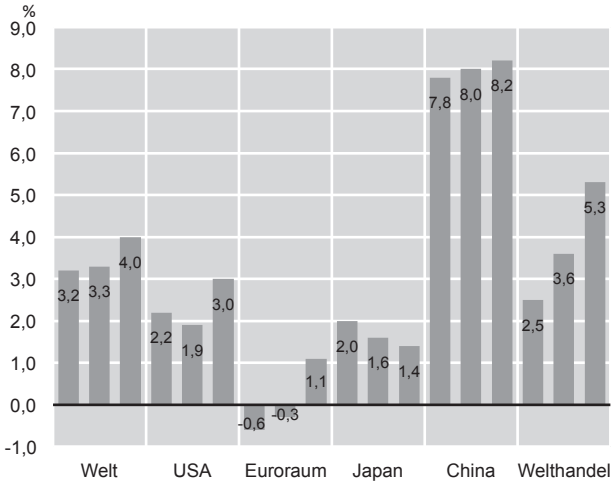
Auswirkungen von Basel III auf die Außenhandelsfinanzierung	211
<i>Walter Waschiczek</i>	
1 Einleitung	211
2 Basel III – Neue Rahmenbedingungen für das Bankensystem.....	212
3 Realwirtschaftliche Effekte von Basel III: Die Ergebnisse einer Studie der OeNB	213
4 Basel III und Außenhandelsfinanzierung – die Sicht der Exportwirtschaft.....	214
5 Die Reaktion des Basler Ausschusses	216
6 Außenhandelsfinanzierung weiterhin zu akzeptablen Konditionen	217
7 Literatur	218
Verzeichnis der Tabellen	221
Verzeichnis der Abbildungen.....	223
Autorenverzeichnis	225

Editorial: Österreichische Außenwirtschaft trotz neuerlicher Rezession im Euroraum und erschwerter Exportfinanzierung

Ernest Gnan, Ralf Kronberger

Im Jahr 2012 schwächte sich das **globale Wirtschaftswachstum** vor dem Hintergrund anhaltend hoher Unsicherheit vor allem in den Industrieländern auf 3,2% (2011: 4,0%) ab. Für 2013 und 2014 rechnet der IWF (World Economic Outlook April 2013) mit einer globalen Wachstumserholung auf 3,3% bzw. 4,0%, die vor allem von der Erholung in Nordamerika, den Schwellen- und Entwicklungsländern getragen wird. Der Rückgang des Welthandelswachstums (Güter und Dienstleistungen) war mit 2,5% (2011: 6,0%) noch deutlich akzentuierter als beim Wirtschaftswachstum, vor allem die Importe der entwickelten Volkswirtschaften brachen dramatisch ein. Für heuer und nächstes Jahr prognostiziert der IWF eine graduelle Erholung des Welthandelsvolumens auf Wachstumsraten von 3,6% bzw. 5,3%.

Die USA waren gegen Jahresende von den schwelenden Gefahren der „Fiskalklippe“ geprägt, Japan fiel im 2. und 3. Quartal erneut in eine Rezession, und auch die Wachstumsperformance der Schwellen- und Entwicklungsländer enttäuschte etwas. Der wichtigste Bremsfaktor für die globale Wirtschaftsentwicklung ging aber zweifelsohne von der sich bis zur Jahresmitte 2012 akut verschärfenden **Staatsschuldenkrise im Euroraum** aus. Erst die Ankündigung der EZB, alle nötigen Maßnahmen zur Krisenbekämpfung zu setzen, insbesondere die Bekanntgabe einer neuen unlimitierten, aber an strenge wirtschaftliche Auflagen geknüpften Staatsanleihenankaufsfazilität (Outright Monetary Transactions – OMT) sowie die Ankündigung einer Europäischen Bankenunion durch die europäische Politik bewirkten ab dem Sommer 2012 eine deutliche und bislang nachhaltige Beruhigung der Finanzmärkte. Auch die Unsicherheiten der Regierungsbildung in Italien und die Krise des zypriotischen Bankensystems und Staatshaushalts im Frühjahr 2013 änderten an diesem Trend nichts Grundlegendes. Vor diesem Hintergrund rutschte der Euroraum im Jahr 2012 zum zweiten Mal im Verlauf der Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise in eine Rezession, die Wirtschaftsleistung schrumpfte im Jahr 2012 um 0,5%. Auch für das laufende Jahr wird allgemein mit einer weiteren Schrumpfung in dieser Größenordnung gerechnet, im Jahr 2014 wird das Wachstum sehr gedämpft ausfallen.

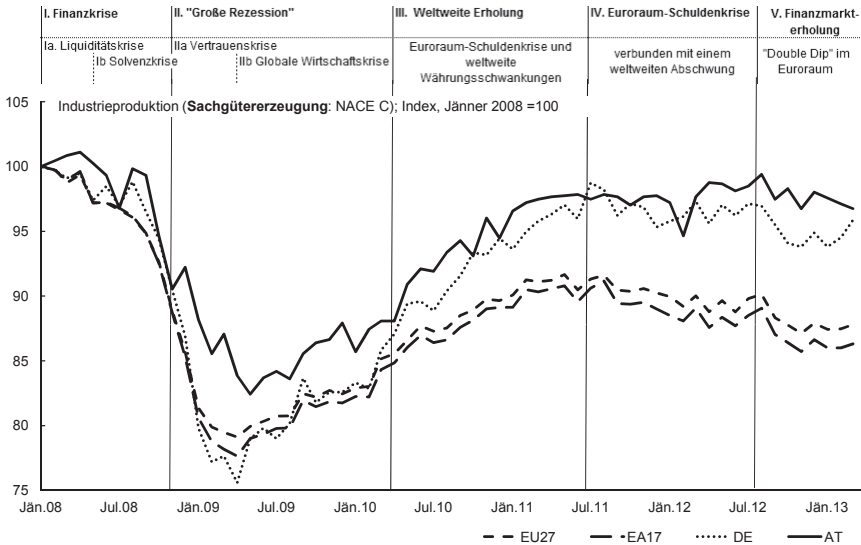
Abbildung 1: Prognosen zum Wirtschaftswachstum 2012–2014

Quelle: IWF – WEO vom April 2013.

Erzwungen durch die Fiskalkrisen in mehreren Euroraumländern gehen von der **Budgetpolitik** in den Ländern des Euroraums derzeit keine expansiven Impulse aus, im Gegenteil, in mehreren Ländern wirkt die Fiskalpolitik restriktiv und verschärft somit tiefe Rezessionen in den Krisenländern. Die **Geldpolitik** wirkt insgesamt durch die Kombination aus historisch niedrigen Zinsen, reichlicher und langfristiger Liquiditätsversorgung der Banken sowie durch die erfolgten oder angekündigten Anleihen-Ankaufsprogramme expansiv. Allerdings ergeben sich durch starke Divergenzen in der Übertragung der geldpolitischen Impulse auf die nationalen Finanzsysteme extreme Unterschiede in den Finanzierungsbedingungen für Haushalte und Unternehmen in den einzelnen Ländern des Euroraums, sodass die Krisenländer kaum auf expansive Impulse von der Makropolitik zählen können.

Österreichs Konjunktur konnte sich dem negativen Euroraum-Umfeld nicht gänzlich entziehen, zumal auch die beiden wichtigsten Handelspartner 2012 und 2013 nur schwach wachsen (Deutschland) bzw. in einer tiefen Rezession stecken (Italien). Das Wirtschaftswachstum in Österreich wird vor diesem ungünstigen Hintergrund nach 0,8% im Jahr 2012 mit knapp ½% heuer bzw. mit rund 1½% im Jahr 2014 weiter moderat bleiben. Dies ist insofern bemerkenswert, als es ohne expansive budgetpolitische Maßnahmen erreicht wurde; ein weiterer Abbau des – im internationalen Vergleich moderaten – Budgetdefizits zu einem ausgeglichenen Haushalt im Jahr 2016 wurde im neuesten Stabilitätsprogramm Österreichs bestätigt, nicht zuletzt da eine solide Budgetpolitik für die **Einschätzung der österreichischen Wirtschaft und Wirtschaftspolitik durch die internationalen Finanzmärkte** ein zentraler Faktor ist. Die Umstellung des Rating-Ausblicks durch Standard & Poor's auf „stabil“ zu Jahresbeginn 2013 bestätigt diese Strategie und trägt zu weiterhin im internationalen Vergleich **niedrigen Finanzierungskosten der österreichischen Exportwirtschaft** bei.

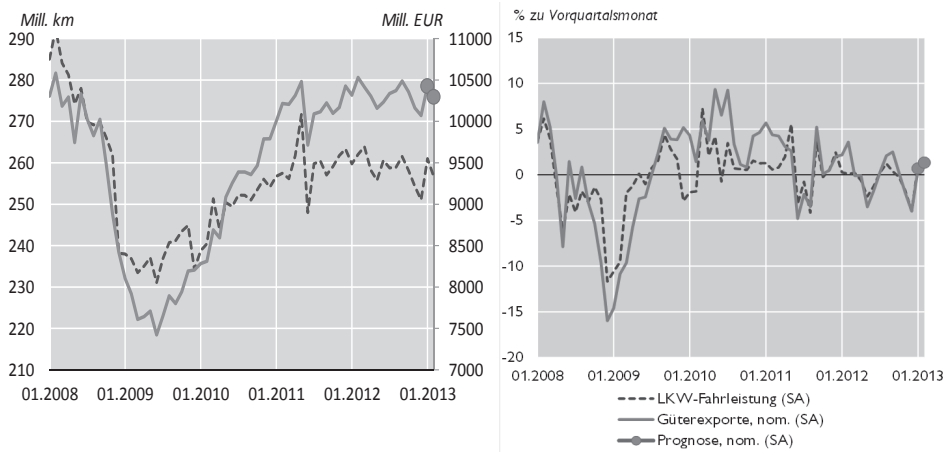
Abbildung 2: Industrieproduktion (Sachgütererzeugung NACE C) in ausgewählten Regionen



Quelle: Eurostat.

Österreichs Außenwirtschaft war durch dieses ungünstige Umfeld naturgemäß betroffen. Die nominellen Güterexporte, die nach der „Großen Rezession“ bis 2011 die Verluste nominell – bemerkenswert rasch – wieder annähernd wettgemacht hatten, stagnieren im Wesentlichen seit 2011, und auch für die kommenden Monate lässt der LKW-fahrleistungsbasierte Vorlaufindikator der OeNB noch keinen Exportaufschwung unmittelbar erwarten.

Abbildung 3: Österreichs Güterexporte stagnieren seit 2011



Quelle: ASFINAG, OeNB.

Für die Zukunft ergibt sich für die österreichische Wirtschaftspolitik eine Reihe von kurz-, mittel- und langfristigen **Herausforderungen, um den Wirtschafts- und Exportstandort Österreich abzusichern.**

- Erhaltung **stabiler politischer Verhältnisse**, vor allem auch in Vor- und Nachwahlzeiten. Die letzten Krisenjahre haben bestätigt, dass politische Stabilität eine zentrale Voraussetzung für wirtschaftspolitische und wirtschaftliche Stabilität und für das Vertrauen internationaler Investoren und Kreditgeber (Direktinvestitionen, Staats- und Unternehmensanleihen, Interbankenkredite, Handelskredite etc.) ist. Die Politik sollte daher davon absehen, Wahlversprechen, die das Budget, den Wirtschaftsstandort oder das langfristige Potenzialwachstum beeinträchtigen können, zu machen. Für ein kleines, wirtschaftlich sehr stark mit anderen Ländern verflochtenes Land sollten populistisch motivierte anti-EU-integrative Slogans als unsachlich und schädlich klar entlarvt werden.
- Erhaltung eines **stabilen, für die Zukunft gerüsteten Bankensystems**. Die Finanzsysteme weltweit durchlaufen aktuell einen fundamentalen Wandlungs-, Restrukturierungs- und Redimensionierungsprozess, der durch Anpassungen auf die neuen wirtschaftlichen Gegebenheiten seit der Krise und an neue regulatorische Regeln getrieben wird. Dies wird noch mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Generell zeigt die Erfahrung der letzten Finanzkrisen jedoch, dass eine rasche Behebung anstehender Probleme im Finanzsektor für das Vertrauen und damit das Wirtschaftswachstum besser sind als eine zögerliche Herangehensweise. Wenngleich die Banken in Österreich unmittelbar vergleichsweise weniger gelitten haben als in vielen anderen Ländern, treffen die genannten großen Trends auch auf die österreichischen Banken zu. Die Wirtschaftspolitik sollte bei allfälligem Rekapitalisierungs- oder Restrukturierungsbedarf proaktiv die nötigen Korrekturmaßnahmen setzen, wobei die Erhaltung der Finanzsystemstabilität und die Nachhaltigkeit der Geschäftsstrategie des österreichischen Bankensystems zentrale Zielsetzungen sein sollten, um das Vertrauen internationaler Investoren und nationaler Bankkunden zu sichern und weiterhin günstige Finanzierungsbedingungen für Österreichs private Haushalte, Unternehmen und Exporteure zu gewährleisten.
- Erhaltung und Ausbau der **Wettbewerbsfähigkeit**. Die Krisenerfahrungen zeigen, dass Wettbewerbsfähigkeit mehrere Dimensionen umfasst, u.a.: 1. **Kosten- und Preisentwicklung**: In Österreich war die Preissteigerung bei Dienstleistungen in den letzten Quartalen v.a. bedingt durch eine dynamischere Lohnentwicklung über jener in anderen Ländern des Euroraums. Die weitere Lohnentwicklung sollte daher mit Augenmaß erfolgen. 2. **Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit**: Österreich als Hochlohnland kann fast nur über die Qualität seines Produkt- und Dienstleistungsangebots konkurrenzfähig sein. Laufende Produktinnovationen sowie Qualitätskontrolle und -verbesserung sind für Österreichs Angebot daher zentrale Erfolgsfaktoren.
- Die weitere Stärkung des österreichischen **Forschungs- und Innovationsstandorts** fördert einerseits die preisliche und nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Exportangebots, ist aber gleich-

zeitig zunehmend für sich genommen ein eigenständiger Bereich für Exporte von hochqualitativen Dienstleistungen. Aus- und Weiterbildung sowohl im staatlichen als auch im privaten Bereich bilden dafür eine unabdingbare Voraussetzung.

- Last but not least muss auch das **Angebot an Arbeitskräften** sowohl mengen- als auch qualitätsmäßig mit der Nachfrage Schritt halten. Erfreulicherweise hat der österreichische Arbeitsmarkt selbst in der Großen Rezession 2009 kaum einen Einbruch erlebt, seitdem war das Beschäftigungswachstum überaus dynamisch, und auch in der aktuell gedämpften Konjunktur werden per Saldo heuer und nächstes Jahr zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Das durch das heimische Arbeitskräfteangebot nicht abgedeckte Volumen wird – verstärkt seit der vollen Öffnung gegenüber den Arbeitsmärkten der zentral- und osteuropäischen EU-Länder im Mai 2011 – durch Immigration abgedeckt. Auch vor dem Hintergrund langfristiger demografischer Herausforderungen (alternde Bevölkerung) müssen die Ausdehnung der Lebensarbeitszeit (einschließlich einer weiteren Anhebung des tatsächlichen Pensionsantrittsalters), die noch stärkere Integration von Frauen in den Erwerbsprozess, die Stärkung der internationalen Attraktivität Österreichs für Spitzenarbeitskräfte und die bestmöglich Integration von Einwanderern – nicht nur, aber auch aus Sicht der österreichischen Exportwirtschaft – vorrangige Ziele der Wirtschaftspolitik sein.

Der **vorliegende Band** umfasst **zwei Teile**. Der **erste Teil** beschreibt **aktuelle Entwicklungen** vor allem im Jahr 2012. Der **zweite Teil** ist dem **Schwerpunktthema „Exportfinanzierung in der Krise“** gewidmet, einem Thema, zu dem wenig Literatur existiert, das aber für die österreichische Exportwirtschaft von zentraler Bedeutung ist.

Den ersten Teil eröffnet ein Beitrag von **Wörz** (OeNB) zur **aktuellen Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels**. Die Autorin beschreibt, wie sich vor dem Hintergrund eines neuerlichen Einbruchs der Weltwirtschaft das Wachstum des Volumens der globalen Warenexporte im Jahr 2012 weiter deutlich auf 2% verflacht hat (nach 14,1% bzw. 5,2% in den beiden Jahren zuvor). 2013 dämpfen die schwache Importnachfrage v.a. der Industrieländer sowie tendenziell niedrigere Rohstoffpreise die Weltwirtschaft, die realen Weltexporte werden laut WTO um 3,3% wachsen – um rund 2 Prozentpunkte unter dem langjährigen Wachstumsdurchschnitt. Der Nachfragerückgang aus der EU bremst auch das Exportwachstum der Schwellen- und Entwicklungsländer sowie den intra-industriellen Handel. Daneben erklärt sich die überproportionale Reaktion des Welthandels auf die Abschwächung des BIP-Wachstums auch aus den schwachen Unternehmensinvestitionen in den Industrieländern sowie dem massiven Einbruch des weltweit bedeutenden Intra-EU-Handels. Die Expansion der Schwellenländer wird durch die schwache Importnachfrage der EU sowie durch strukturelle Probleme und den limitierten Spielraum für expansive Wirtschaftspolitik gedämpft werden.

Die Autorinnen **Dorninger, Schrott und Stowasser** (WKO) zeigen auf, wie sich die **institutionellen Rahmenbedingungen für den internationa-**

len Handel im Jahr 2012 entwickelt haben. Bei den Doha-Verhandlungen konnten zwar bislang keine tiefgreifenden Fortschritte erzielt werden, trotzdem war das Jahr 2012 – betrachtet man die erfolgten Beitritte – für die WTO ein erfolgreiches Jahr. Die größte Bedeutung kommt hierbei dem offiziellen Beitritt Russlands am 22. August 2012 zu. Durch den Abschluss der laufenden bilateralen und regionalen Verhandlungen zwischen der EU und Drittländern sowie Wirtschaftsräumen erwartet sich die EU einen Anstieg des BIP um 2%. 2012 wurden die Verhandlungen der EU mit Singapur erfolgreich abgeschlossen und neue Verhandlungen mit Vietnam aufgenommen.

Ragacs und Vondra (OeNB) beschreiben Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und bieten einen **Überblick über die Außenwirtschaft**. Der dynamische Konjunkturaufschwung ab 2010 kam 2012 mit einem Wachstum von nur 0,8% zu einem Ende. Ausgelöst durch die Intensivierung der Staatsschuldenkrise und die dadurch induzierte Rezession in mehreren Ländern des Euroraums, litt die österreichische Exportnachfrage. Trotz günstiger Innen- und Außenfinanzierungsbedingungen blieben die heimischen Unternehmensinvestitionen zögerlich, und auch der private Konsum war sehr verhalten. Manche Exportbranchen mussten krisenbedingt einen Rückgang der nominellen Güterexporte hinnehmen, hingegen konnten mehr Güter in Asien und Nordamerika abgesetzt werden. Die USA lösten die Schweiz als dritt wichtigste Güterexportdestination ab. Die realen Güter- und Gesamtexporte liegen weiterhin unter dem Rekordwert des Jahres 2008, während die Dienstleistungsexporte das Vorkrisenniveau bereits übertroffen haben und sich auch 2012 sehr dynamisch entwickelten. Wenngleich die Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft 2012 leicht stiegen, ist die preisliche und kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs weiterhin sehr gut, sodass die heimischen Exporteure im Jahr 2012 ihre Marktanteile im Euroraum ausbauen und in der EU halten konnten.

Pertl (WKO) stellt die Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels und des **internationalen Handels mit Dienstleistungen** dar. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließen mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Das Anfang des Jahres kräftige Exportwachstum flaute gegen Ende des Jahres immer mehr ab. Das Passivum der Außenhandelsbilanz erhöhte sich im Jahr 2011 um 5,0 Mrd. Euro auf 9,2 Mrd. Euro. Im Jahr 2012 setzte die internationale Konjunkturschwäche dem heimischen Außenhandel weiter zu. Die vorläufigen Ergebnisse lagen bei den Wareneinfuhren bei 132,0 Mrd. Euro (0,7%) und bei den Ausfuhren bei 123,5 Mrd. Euro (1,4%). Die Handelsbilanz verbesserte sich im Zeitraum von Jänner bis Dezember 2012 um 0,7 Mrd. Euro. Sie wies damit ein Passivum von –8,5 Mrd. Euro auf.

Im Jahr 2012 konnten die Exporte bei den traditionellen Dienstleistungen mit 16,8 Mrd. Euro einen höheren Wert als der Reiseverkehr (14,7 Mrd. Euro) erzielen. Nach dem Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 erholte sich der Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2010 und konnte wie-

der Zuwächse verzeichnen. Im Jahr 2011 wurde erstmals wieder das Vorkrisenniveau übertroffen und auch im Jahr 2012 stiegen sowohl die Dienstleistungsexporte (8,7%) und auch die Dienstleistungsimporte (9,3%) kräftig an. Die Europäische Union bleibt die wichtigste Region für den österreichischen Dienstleistungshandel. Deutschland ist mit deutlichem Abstand der wichtigste Handelspartner in der EU. Der Saldo im Handel mit der Intra-EU und der Extra-EU weist bei den einzelnen Dienstleistungsarten markante Unterschiede auf. So fällt der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit der Intra-EU im Gegensatz zu jenem der Extra-EU stark positiv aus.

Dell'mour (OeNB) berichtet über **neue Entwicklungen bei den Direktinvestitionen**. Mit der Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise ging ein Direktinvestitions-Boom von und nach Österreich zu Ende. Nach einer kurzen Erholung in den Jahren 2010 und 2011 ließen die Direktinvestitionen im Jahr 2012 wieder merklich nach. Die meisten Investoren beabsichtigen aber nicht, einmal getätigte Investitionen bzw. Beteiligungen wieder abzuschichten. Angesichts wirtschaftlicher Unsicherheiten in den wichtigsten Zielregionen österreichischer aktiver Direktinvestitionen – Zentral-, Ost- und Südosteuropa – und des Fehlens eines neuen strukturellen Impulses, wie ihn die EU-Osterweiterung darstellte, ist mittelfristig nicht mit einer neuen Welle von Investitionen österreichischer Firmen im Ausland zu rechnen. In jüngerer Zeit engagieren sich österreichische Investoren verstärkt in der Türkei und außerhalb Europas.

Kronberger und Steigenberger (WKO) leiten den **zweiten Teil** mit dem **Spezialthema zur Exportfinanzierung in der Krise** ein. Der Einbruch des Handelsvolumens weltweit wie auch in Österreich während der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 wird in der Literatur auf Nachfragefaktoren im Zusammenhang mit der Warenstruktur und auf das Exportfinanzierungsangebot zurückgeführt. Da allgemein die Exportfinanzierung in der Krise bislang in der Literatur wenig Aufmerksamkeit bekommen hat und insbesondere die Aufarbeitung der österreichischen Situation bislang wenig beleuchtet ist, wurde für diese Ausgabe „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ das Spezialthema Exportfinanzierung in der Krise ausgewählt. Für exportorientierte Länder spielt die Art und Weise, wie Exportgeschäfte finanziert und gesichert werden, eine wesentliche Rolle. Die Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln und geeigneten Mechanismen der Risikoabsicherung bestimmen zu einem hohen Ausmaß das Volumen von Außenhandelsaktivitäten und somit auch die Wertschöpfung in einer Volkswirtschaft. Bei der Exportfinanzierung geht es – vereinfacht ausgedrückt – darum, die vielfachen Risiken, mit denen Außenhandelsgeschäfte behaftet sind, zu identifizieren und danach, aufbauend auf einer umfassenden Risikoanalyse, die jeweils optimalen Zahlungs-, Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente zu bestimmen. Teilweise bieten bestimmte Zahlungsinstrumente zugleich eine Sicherungsfunktion, beispielsweise im Falle von Dokumenteninkasso oder Dokumentenakkreditiven. Darüber hinaus können verbleibende Risiken auf eine private Exportkreditversicherung oder in bestimmten Fällen auch auf den Staat übertragen werden.

Url (WIFO) untersucht die **Rolle von Handelskrediten für Exporte, Wachstum und Beschäftigung**. Im Außenhandel spielen Handelskredite eine bedeutende Rolle; Unternehmen nutzen für etwa 40% der internationalen Handelsströme diese Finanzierungsart. Die starke internationale Verflechtung der österreichischen Wirtschaft zeigt sich im hohen Anteil von Lieferforderungen an ausländische Unternehmen von 50%. Es gibt mehrere theoretische Motive für Handelskredite, die auf Kostenvorteilen der Lieferanten oder auf strategischen Überlegungen beruhen. Exporteure in Industrieländern können ihre besseren Finanzierungsmöglichkeiten an die Importeure in Schwellenländern weitergeben. Handelskredite ermöglichen so die Nutzung komparativer Vorteile, erleichtern die Spezialisierung und den Technologietransfer, sie ermöglichen eine stärkere regionale Diversifikation der Exporte und führen zu Lerneffekten aus dem internationalen Wettbewerb. Deshalb wurden staatliche Exportgarantien während der Großen Rezession in beträchtlichem Umfang ausgeweitet.

Engemann (Universität München) untersucht die Frage, **was die Krise für die Handelsfinanzierung bewirkt hat und welcher Maßnahmen es nun bedarf**. Der drastische Einbruch des Welthandels im Jahr 2009 wurde auch auf einen Mangel an Handelsfinanzierung zurückgeführt. Dem wurde daher mit diversen wirtschaftspolitischen Maßnahmen begegnet. Die Erholung der Handelsfinanzierung verlief jedoch uneinheitlich: Insbesondere in Entwicklungsländern sind erschweringliche Handelskredite weiterhin schwierig erhältlich. Daher bedarf es weiterer gezielter politischer Maßnahmen, inklusive einer handelsfinanzierungsfreundlichen Regulierung und einer Verbesserung der statistischen Datenlage für Handelsfinanzierungen.

Bednarik-Belan und **Knoll** (beide AWS/ERP-Fonds) beleuchten die Rolle von **finanziellen Förderinstrumenten bei ausländischen Direktinvestitionen**. Bemühungen zur Internationalisierung für KMU gestalten sich als besonders herausfordernd, da sie infolge von Beschränkungen hinsichtlich finanzieller Ressourcen und Managementkapazitäten bei entsprechenden Projekten sehr schnell an die Grenzen ihrer Möglichkeiten stoßen können. Es werden die Gründe für das Scheitern von Direktinvestitionen auf Basis von Erfahrungen mit Garantieinstrumenten untersucht, die die Austria Wirtschaftsservice – eine staatliche Förderbank – zur Unterstützung von Direktinvestitionen seit den 1990er Jahren einsetzt. Offensichtlich kann die Finanzierungsseite der Vorhaben durch Förderung gut abgedeckt werden, während ein Scheitern vielfach mit weichen Faktoren wie etwa unzureichender Vorbereitung und Planung, unrealistischer Einschätzung der Marktchancen oder ungeeignetem Management vor Ort zusammenhängt. Der in der österreichischen Wirtschaft insgesamt erkennbare Internationalisierungstrend scheint nach wie vor ungebrochen. Auch KMU suchen ihre Chancen auf Auslandsmärkten zu wahren, sind aber dabei mit besonderen Hemmnissen konfrontiert. Haupthemmnisse werden auf Basis einer Sonderauswertung der von WKÖ und AWS gemeinsam beauftragten und von marketmind durchgeführten KMU-Befragung 2013 näher untersucht.

Streissler-Führer und **Gütermann** (Agnes Streissler – wirtschaftspolitische Projektberatung) erörtern **längerfristige Tendenzen bei der Rolle staatlicher Garantien** in der Exportfinanzierung. Gerade in wirtschaftlich oder politisch riskante Märkte würde ohne staatliche Exportversicherung (Export Credit Agencies, ECAs) zu wenig exportiert werden. Zudem fördern staatliche ECAs bestimmte „Benimm-Regeln“ im Prozess der Globalisierung, wie den Nachhaltigkeitsgedanken oder die Korruptionsbekämpfung. Insbesondere die Entwicklung der vergangenen Jahre hat die Notwendigkeit staatlicher Exportversicherung wieder unter Beweis gestellt. Während Anfang der 2000er Jahre aufgrund einer boomenden Weltwirtschaft die Sinnhaftigkeit eines staatlichen Rückhalts des Exportgeschäfts etwas in Frage gestellt wurde, kam mit der Wirtschaftskrise der Sinneswandel: Die staatlichen ECAs schufen einen wichtigen Ausgleich für die drohenden Ausfälle im Exportgeschäft und trugen damit wesentlich zur Stabilisierung auch des privaten Exports bei.

Waschiczek (OeNB) untersucht die **Auswirkungen von Basel III auf die Außenhandelsfinanzierung**. Im Mittelpunkt der Frage stehen die möglichen Effekte der neu eingeführten risikounabhängigen Verschuldungsgrenze, die das zulässige Verhältnis zwischen Eigenkapital und Bilanzaktivazuzüglich außerbilanzieller Positionen regelt. Kritiker bemängeln, dass diese nicht risikobasierte Kennzahl das geringere Ausfallrisiko von meist kurzfristigen und durch Güter- oder Dienstleistungen unterlegten Außenhandelsfinanzierungen nicht berücksichtigt. Gleichzeitig könnten die neuen Regeln die Kosten und/oder die Verfügbarkeit von Außenhandelsfinanzierungen für Exportunternehmen beeinträchtigen. Dem wird entgegengehalten, dass Wettbewerb unter den Banken eine vollständige Überwälzung der neuen regulationsbedingten Kosten auf die Unternehmen beschränken sollte. Die beiden Elemente von Basel III, die potenziell die größten Wirkungen auf die Außenhandelsfinanzierung haben könnten (Verschuldungsgrenze und strukturelle Liquiditätsquote) stellen allerdings derzeit nur Beobachtungskennziffern dar, d.h. die Banken müssen die entsprechenden Anforderungen zunächst nur berichten; erst nach einer Überprüfung in den Jahren 2015/2016 ist ab 2018 ein Inkrafttreten – in einer gegebenenfalls adaptierten Form – vorgesehen.

* * *

Ermutigt durch die zahlreichen positiven Rückmeldungen auf die erste Ausgabe erscheint „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ heuer zum zweiten Mal. Es wurde wieder in enger Zusammenarbeit zwischen der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich herausgegeben. Die vielfältigen Anknüpfungspunkte dieser Institutionen reichen von der Erstellung der Zahlungsbilanzstatistik und makroökonomischer Prognosen sowie der Analyse und Beaufsichtigung des Finanzsektors im Fall der OeNB über die enge Zusammenarbeit mit und die Betreuung von Exportunternehmen im Fall der WKÖ bis hin zum gemeinsamen gesamtwirtschaftlichen Interesse beider Institutionen. Wir danken den Autorinnen und Autoren für ihre Beiträge und hoffen, dass der Band neben seiner Funktion als Dokumentations- und Nachschlagewerk auch den einen oder anderen Denkanstoß und wirtschafts- oder unternehmenspolitischen Anstoß bietet.

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

Julia Wörz

Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader

Der neuerliche Einbruch der Weltwirtschaft – getrieben vor allem durch die Rezession im Euroraum – führte zu einem äußerst schwachen Jahr für den Welthandel. Das Volumen der globalen Warenexporte erhöhte sich laut vorläufigen Zahlen der WTO um rund 2% (WTO Pressenotiz vom 10. April 2013), damit lag das Welthandelswachstum nur unbedeutend über der Expansion der globalen Wirtschaftsleistung zu konstanten Preisen. Nach dem starken Wiederaufschwung im Jahr 2010 von 14,1% und einer bereits deutlich geringeren Ausweitung um 5,2% im Jahr 2011 bedeutete das eine weitere Verflachung des Welthandels. Der IWF geht in seiner jüngsten Wachstumsprognose von einer mäßigen Erholung des globalen BIP-Wachstums (+3,3% 2013, IWF WEO Prognose vom April 2013) aus, die schwache Auslandsnachfrage (insbesondere aus den Industrieländern) als auch tendenziell niedrigere Rohstoffpreise stellen einen limitierenden Faktor für die Weltwirtschaft und somit auch für den Welthandel dar. Für 2013 rechnet die WTO mit einer weiteren geringen Ausdehnung der Weltexporte um 3,3%. Somit bleibt das reale Handelswachstum nicht nur unter seinem Vorkrisenniveau (von 6%) sondern auch deutlich unter seinem 20-jährigen Durchschnittsniveau (5,3%) zurück. Das Verschwinden des positiven Wachstumsdifferenzials zwischen Welthandel und globaler Produktion ist zum Großteil darin begründet, dass der Nachfragerückgang aus der EU alle Verwendungszwecke betraf (Konsumgüter, Vorleistungen und Investitionsgüter) und sich daher stark bremsend auf das Exportwachstum aller Länder (also Industrie- und Schwellenländer) sowie auf den intra-industriellen Handel auswirkte. Ein weiterer wesentlicher Faktor für die träge Handelsdynamik ist in der Zurückhaltung bei den Investitionen begründet, die vor allem in den Industrieländern ausgeprägt ist. Zusätzlich brach der Intra-EU-Handel ein, der einen wesentlichen Teil des Welthandels darstellt. In nomineller Betrachtung stagnierten 2012 die Weltexporte, was auf fallende Preise bei wichtigen Handelsgütern im Jahresverlauf zurückzuführen ist. Auch im Jahr 2012 wiesen die Entwicklungs- und Schwellenländer die stärkste Dynamik auf, sowohl im Handel als auch in der globalen Produktion.

1 Globaler Konjunkturverlauf

Die weltwirtschaftliche Lage stabilisierte sich im Jahr 2012 einigermaßen, blieb jedoch fragil und verschlechterte sich vor allem gegen Ende des Jahres wieder, wobei die meisten Unsicherheitsfaktoren aus den Industrieländern erwachsen. Während das Wirtschaftswachstum der Schwellen- und Entwick-

lungsländer auf relativ hohem Niveau verblieb (siehe Tabelle 1), halbierte sich das Wachstum der Industrieländer von 3,0% im Jahr 2010 beinahe auf 1,6% 2011 und sank weiter auf 1,2% 2012. Der Euroraum fiel sogar erneut in eine leichte Rezession, die schwachen Arbeitsmärkte und die anhaltende Notwendigkeit zur Bilanzsanierung öffentlicher und privater Haushalte wirkten stark wachstumshemmend. Das Ergebnis der Parlamentswahlen in Italien und vor allem die anhaltenden Budgetprobleme der USA trugen zuletzt wieder zu einer Erhöhung der Unsicherheit bei.

Der gemäßigte Wachstumsrückgang in den Schwellen- und Entwicklungsländern von 6,4% (2011) auf 5,1% (2012) erstickte die im Vorjahr aufgekeimende Diskussion einer möglichen wirtschaftlichen Überhitzung und spiegelte sich auch in einer Abschwächung der Preisdynamik bei Rohstoffen und Energie im zweiten Halbjahr wider. Asien zeichnete sich trotz der deutlichen Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in China und Indien nach wie vor durch die höchsten Wachstumsraten aus. Eine leichte Belebung der Konjunktur konnte für Nordafrika und den Nahen Osten beobachtet werden, wo sich die Lage nach den Umwälzungen des Arabischen Frühlings in einigen Ländern stabilisiert haben dürfte. Der deutliche Einbruch des Wachstums in Zentral-, Ost- und Südosteuropa von 5,2% (2011) auf magere 1,6% BIP-Wachstum 2012 war im Wesentlichen auf die ausgeprägte Wachstumsverlangsamung in der Türkei zurückzuführen. Zwar halbierte sich auch das Wirtschaftswachstum in vielen der kleinen offenen Volkswirtschaften in der Region, allerdings von einem bereits niedrigen Niveau ausgehend. Im Gegensatz dazu erlebte die Türkei 2010 und 2011 einen stark von der Inlandsnachfrage getriebenen wirtschaftlichen Boom mit Wachstumsraten von rund 9%. Die Wirtschaftspolitik steuerte diesen Überhitzungstendenzen im Jahr 2012 stark entgegen, was zu einer Verlangsamung der BIP-Entwicklung auf unter 3% beigetragen haben dürfte.

Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2010–2012 und Ausblick 2013–2014

	2010	2011	2012	2013	2014
	Veränderung zum Vorjahr in %			Prognosen	
Welt	5,2	4,0	3,2	3,3	4,0
Industrieländer	3,0	1,6	1,2	1,2	2,2
USA	2,4	1,8	2,2	1,9	3,0
Vereinigtes Königreich	1,8	0,9	0,2	0,7	1,5
Euroraum	2,0	1,4	-0,6	-0,3	1,1
Japan	4,7	-0,6	2,0	1,6	1,4
Schwellen- und Entwicklungsländer	7,6	6,4	5,1	5,3	5,7
Zentral-, Ost- und Südosteuropa	4,6	5,2	1,6	2,2	2,8
GUS	4,9	4,8	3,4	3,4	4,0

	2010	2011	2012	2013	2014
	Veränderung zum Vorjahr in %			Prognosen	
Russland	4,5	4,3	3,4	3,4	3,8
Asien	9,9	8,1	6,6	7,1	7,3
China	10,4	9,3	7,8	8,0	8,2
Indien	11,2	7,7	4,0	5,7	6,2
Lateinamerika und Karibik	6,1	4,6	3,0	3,4	3,9
Naher Osten und Nordafrika	5,3	3,9	4,7	3,1	3,8
Sub-Sahara-Afrika	5,4	5,3	4,8	5,6	6,1

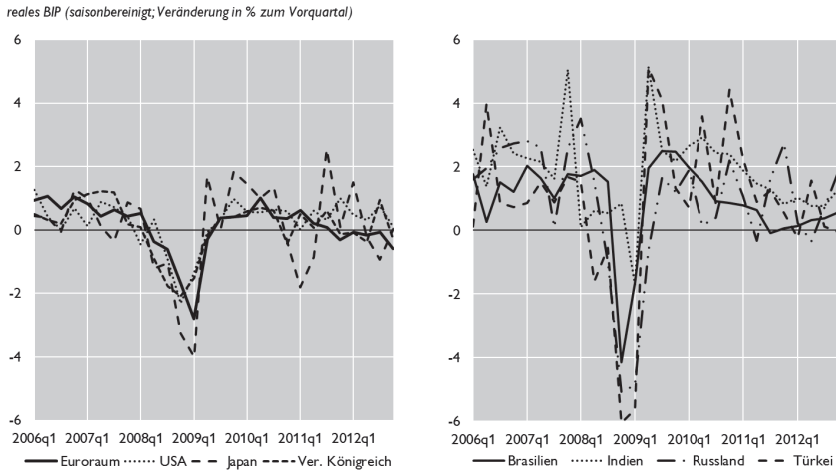
Quelle: IWF WEO Prognose, April 2013.

Die wirtschaftliche Dynamik im Jahr 2012 war sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellenländern äußerst schwach (Abbildung 4). Der Euroraum konnte aufgrund der anhaltenden Budgetrestriktionen und der angespannten Situation auf den Arbeitsmärkten seine Rezession nicht überwinden, mit Ausnahme des dritten Quartals entwickelte sich auch die Wirtschaftsleistung im Vereinten Königreich größtenteils rückläufig und die USA wiesen eine nur verhaltene Belegung auf. In den großen Schwellenländern ging die Dynamik im Jahresverlauf deutlich zurück, besonders ausgeprägt war dies in Russland.

Die Konjunkturindikatoren für die weltweite Entwicklung stabilisierten sich zwar zuletzt oder zeigten eine leichte Verbesserung, wobei die Dynamik in den Schwellenländern ausschlaggebend war. Die jüngsten konjunkturellen Belegungen in diesen Ländern wurden stark von der Wirtschaftspolitik unterstützt, die schwache Auslandsnachfrage (insbesondere aus den Industrieländern) als auch tendenziell niedrigere Rohstoffpreise stellen jedoch einen limitierenden Faktor dar. Die IWF-Prognose für das globale Wachstum im Jahr 2013 verbleibt aber dennoch nur bei verhaltenen 3,3% angesichts eines verringerten Spielraums für eine weitere expansive Wirtschaftspolitik und angebotsseitiger Beschränkungen in einigen Ländern (Brasilien und Indien).

Positive Konjunktursignale kamen zuletzt trotz der ungelösten Fiskalsituation wieder aus den USA, wo sich Immobilien- und Arbeitsmarkt weiter erholten. Für das Gesamtjahr 2013 prognostiziert der IWF ein Wachstum von 1,9%. Obwohl sich die Wirtschaftsdaten für das zweite Halbjahr im Euroraum erneut verschlechtert hatten, führte die verbesserte Lage an den Finanzmärkten und die Entspannung in der Schuldenkrise zu einer Verbesserung der Konsumenten- und Unternehmenserwartungen seit Herbst 2012. Der Euroraum dürfte somit im Laufe des Jahres 2013 seine Rezession überwinden, ab der Jahresmitte sollte die Wirtschaft dann wieder wachsen. In den zentral-, ost- und südosteuropäischen EU-Mitgliedstaaten (CESEE) war die wirtschaftliche Dynamik im vierten Quartal 2012 sehr schwach, ähnlich wie im Euroraum. Die aktuelle Prognose des IWF sieht demgemäß nur eine geringfügige Verbesserung der wirtschaftlichen Dynamik in der CESEE-Region auf 2,2% im Jahr 2013 vorher.

Abbildung 4: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern



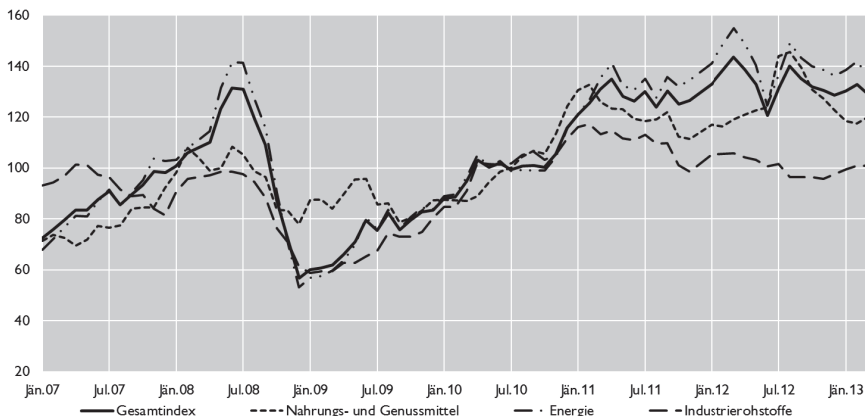
Quelle: OECD.

Die Weltmarktpreise bewegten sich 2012 stark auf und ab, kamen jedoch gegen Ende des Jahres auf einem ähnlichen Niveau wie zu Beginn des Jahres zu liegen (Abbildung 5). Im März trieb die Sorge um das Ölangebot angesichts des EU-Beschlusses eines Importembargos gegenüber dem Iran den Energiepreis auf den höchsten Stand seit Juni 2008. Aufgrund schwacher Fundamentaldaten brachte das zweite Quartal wieder einen ausgeprägten Rückgang mit sich, jedoch stieg der Preis seither kontinuierlich an und durchbrach Anfang Februar 2013 ein 9-Monats-Hoch. Die Ursachen dafür liegen im überdurchschnittlich kalten Winter in der nördlichen Hemisphäre und den sich etwas aufhellenden Konjunkturperspektiven.

Der Bereich der Nahrungs- und Genussmittel ist dagegen nach dem dürrebedingten Preisanstieg im Sommer 2012 von weitgehender Entspannung gekennzeichnet. Mittlerweile befinden sich die Preise wieder auf dem Niveau, das sie vor dem dürrebedingtem Anstieg eingenommen hatten. Im Jahresverlauf 2012 fielen auch viele Rohstoffpreise, wie zum Beispiel Kaffee (-42%), Roheisen (-23%) und Kohle (-21%). Im Gleichklang mit der sich aufhellenden Konjunkturdynamik kam es zuletzt auch bei vielen Industrierohstoffen zu einer leichten Umkehrung dieser Tendenz. Die Preise befinden sich derzeit aber immer noch um etwa 5% unter dem Niveau, das sie noch ein Jahr früher eingenommen hatten.

Abbildung 5: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise

HWWI-Index "Euroland" 2010=100, Euro-Basis, Monatsdurchschnitte



Quelle: HWWI.

2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen

Euroraum

Der Euroraum befand sich im Jahr 2012 in der Rezession. Wie schon in den beiden vorangegangenen Quartalen war das Wachstum des realen BIP im vierten Quartal 2012 negativ. Der Rückgang der Wirtschaftsleistung war mit $-0,6\%$ gegenüber dem Vorquartal der stärkste seit Anfang 2009. Im Gesamtjahr 2012 ist das reale BIP um $0,6\%$ geringer ausgefallen als im Vorjahr. Neu ist, dass auch die deutsche Wirtschaft erstmals eine negative Wachstumsrate in gleicher Höhe wie der Euroraum-Durchschnitt ($-0,6\%$) aufwies, wobei es sich hierbei aufgrund von Kalender- und Wettereffekten um einen einmaligen BIP-Einbruch handeln dürfte. Wie die vorläufigen Daten zeigen, wurde die schwache Inlandsnachfrage des Euroraums nun auch von einer nachlassenden Exportnachfrage begleitet, somit fiel die bis dahin einzige Wachstumsstütze durch den Außenhandel ebenfalls weg. Mit der Ankündigung des neuen Anleihenankaufprogramms Outright Monetary Transactions (OMT) durch die EZB im August 2012 entspannte sich die Lage an den Finanzmärkten und damit die Unsicherheit über die Folgen der Schuldenkrise deutlich. Diese Beruhigung übertrug sich auch auf die Konsumenten und Unternehmen. Wichtige Stimmungsindikatoren, wie der European Sentiment Indicator der Europäischen Kommission, verbesserten sich seit dem Herbst 2012 wieder merklich. Gerade im als Konjunkturanker geltenden Deutschland hellte sich die Stimmung deutlich auf, ebenso in Italien und Spanien. Die Arbeitslosenquote verblieb jedoch auch im Jänner 2013 auf einem relativ hohen Niveau (im Euroraumdurchschnitt bei $11,9\%$, in den Ländern der südlichen Peripherie wesentlich höher) mit weiter steigender Tendenz. Der rapide Anstieg

der Jugendarbeitslosigkeit sowie die wachsende Langzeitarbeitslosigkeit birgt die Gefahr eines dauerhaften Verlusts an Humankapital. Die Budgetdefizite der meisten Euroraum-Länder erreichten 2009 ihren Höchststand und verbesserten sich seither kontinuierlich. Dank der jahrelangen Konsolidierungsmaßnahmen konnte der öffentliche Finanzierungssaldo im Euroraumschnitt von $-6,3\%$ des BIP 2009 auf $-3,5\%$ 2012 reduziert werden, wobei die Konjunkturschwäche einen noch rascheren Konsolidierungspfad verhinderte. Die heterogene Wachstumsentwicklung trug zu einem deutlichen Abbau der externen Ungleichgewichte im Euroraum bei. Aufgrund der schwachen Binnennachfrage, jedoch auch als Folge einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit (rückläufige Lohnstückkosten, Schließung von unproduktiven Firmen) konnten die südeuropäischen Krisenstaaten ihre hohen Leistungsbilanzdefizite seit der Krise durchwegs reduzieren. Anfang 2013 setzte die Inflationsrate im Euroraum, gemessen am Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI), ihren Abwärtstrend fort, der bereits im Herbst 2012 eingesetzt hatte. Im Februar lag die Inflationsrate bei $1,8\%$. Neben Rohöl- und Nahrungsmittelpreisen trieben noch Mehrwertsteueranhebungen in mehreren europäischen Ländern die Inflation im Jahr 2012 an.

Vor diesem Hintergrund ist es wahrscheinlich, dass der Euroraum im Verlauf des Jahres 2013 die Rezession überwindet, ab der Jahresmitte sollte die Wirtschaft wieder wachsen. Diese Entwicklung wird von einer Rückkehr der weltwirtschaftlichen Dynamik und der damit verbundenen Exportzuwächse unterstützt werden. Für das Gesamtjahr 2013 rechnet der IWF mit einem BIP-Rückgang um $0,3\%$, für 2014 aber wieder mit $+1,1\%$, wobei die Entwicklung innerhalb des Euroraums weiterhin heterogen bleiben wird.

EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa

Im Gesamtjahr 2012 verlor die wirtschaftliche Dynamik in den CESEE-Ländern vor dem Hintergrund eines schwachen internationalen Umfelds deutlich an Fahrt. Die Rezession im Euroraum sowie schwierige internationale Finanzierungsbedingungen dämpften die Konjunktur merklich, wodurch das durchschnittliche reale Wirtschaftswachstum in der CESEE-Region auf nur noch 1% zurückging. Während die baltischen Staaten, die Slowakei und Polen im Gesamtjahr 2012 ein positives Wachstum aufrechterhalten konnten, verzeichneten mehrere andere Länder einen deutlichen Rückgang der Wirtschaftsleistung (etwa Ungarn, Slowenien und die Tschechische Republik). Aufgrund der Wachstumsschwäche verbesserte sich die Lage auf den Arbeitsmärkten der Region kaum: Die Arbeitslosigkeit sank im Vergleich zu den Höchstständen am Höhepunkt der Krise nur unwesentlich (im Dezember betrug sie im Durchschnitt rund $10,5\%$) und war vor allem in Litauen und Bulgarien (rund 12%) sowie in der Slowakei (rund 14%) erhöht. Gleichzeitig verfestigte sich die Langzeitarbeitslosigkeit und betrug in mehreren Ländern über 50% (etwa in Bulgarien, Estland, Litauen und der Slowakei). Auch die Kreditvergabe erholte sich 2012 nicht und der Anteil notleidender Kredite an der gesamten Kreditvergabe stieg trotz schärferer regulatorischer Rahmenbedingungen und Restrukturierungsbemühungen in einigen Ländern weiter an

(etwa in Slowenien, Bulgarien und Ungarn). Dennoch wuchs die Region auch im letzten Jahr stärker als der Euroraum, teilweise aufgrund einer Diversifizierung der Exportmärkte in Richtung Asien. Die Budgetkonsolidierung wurde im Jahr 2012 weiter vorangetrieben, was zwar einen dämpfenden Einfluss auf die inländische Nachfrage hatte, zugleich aber die Schuldenquoten des öffentlichen Sektors in Zaum hielt und das Vertrauen internationaler Investoren sicherte. Letzteres profitierte auch nicht unwesentlich von den Maßnahmen, welche im Euroraum gegen wirtschaftliche Turbulenzen gesetzt wurden. Nachlassende Inflationsraten in den letzten Monaten eröffneten darüber hinaus Spielraum für eine geldpolitische Lockerung, welcher in mehreren Ländern genutzt wurde (etwa in Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik).

Ende 2012 dürfte der konjunkturelle Tiefpunkt erreicht worden sein, die aktuellen Prognosen gehen allerdings – vor dem Hintergrund der weiterhin schwachen Konjunktur im Euroraum – von keiner merklichen Verbesserung der wirtschaftlichen Dynamik im Jahr 2013 aus. Nach dem noch sehr moderaten Wachstum im heurigen Jahr sollte die Konjunktur 2014 wieder etwas an Fahrt gewinnen.

USA

Trotz anhaltend hoher Unsicherheit über die Fiskalpolitik kamen Anfang 2013 positive Konjunktursignale aus den USA, vor allem vom Arbeits- und Immobilienmarkt. Die Arbeitslosigkeit stieg zwar im Jänner 2013 auf 7,9% leicht an, hingegen fielen die Erstanträge auf Arbeitslosenunterstützung auf den niedrigsten Wert seit Anfang 2008. Immobilieninvestitionen brachten das siebte Quartal in Folge einen positiven Wachstumsbeitrag. Das BIP wies im letzten Quartal 2012 ein zwar schwaches, aber dennoch leicht positives Wachstum zum Vorquartal auf. Die starken Beiträge des privaten Konsums sowie der Bruttoanlageinvestitionen wurden zwar durch die negativen Beiträge der Staatsausgaben und der Vorratsveränderungen weitgehend aufgehoben, lassen jedoch auch für das erste Quartal 2013 einen geringen Einfluss der fiskalischen Sparmaßnahmen auf den privaten Konsum erwarten. Die automatischen Abgabekürzungen („fiscal cliff“) wurden anfangs vom Jahreswechsel auf den 1. März verschoben („sequester“), traten dann jedoch aufgrund der fehlenden Einigung im Kongress in Kraft. Während die Demokraten auf einer Kombination von einnahmen- und ausgabenseitigen Maßnahmen bestanden, legten sich die Republikaner auf ausgabenseitige Maßnahmen fest. Für den Rest des Jahres werden nun automatisch 8% der Verteidigungsausgaben und 5% im Bereich anderer diskretionärer Ausgaben gekürzt.

Japan

Obwohl die japanische Wirtschaft im Gesamtjahr 2012 aufgrund des starken ersten Quartals um rund 2% gewachsen ist, fiel sie im 2. Halbjahr in eine Rezession. Die Nettoexporte gingen 2012 deutlich zurück, was einerseits auf die schwächere Importnachfrage aus China und Europa zurückzuführen ist,

andererseits aber auch eine Folge der weiterhin hohen Energieimporte darstellt. Die Leistungsbilanz verblieb jedoch aufgrund der nach wie vor positiven Einkommensbilanz positiv. Die Arbeitslosenrate sank im Jänner leicht auf 4,2%. Im Jänner kündigte die neue Regierung um Shinzo Abe ein Konjunkturpaket in der Höhe von etwa 2% des BIP an, in dem die mittelfristige Konsolidierung des hohen Schuldenstands von weit über 200% des BIP eine zentrale Bedeutung erhält. Ein weiteres Hauptziel ist die Bekämpfung der seit nunmehr 15 Jahren andauernden Deflation. In diesem Zusammenhang hob die Bank of Japan das Inflationsziel von 1% („goal“) auf 2% („target“) an, die Teuerungsrate sank jedoch im Jänner weiter auf 0,3%.

China

Die chinesische Konjunktur zeigte sich gegen Jahresende 2012 wieder deutlich stärker, nachdem das BIP-Wachstum Anfang 2012 zurückgegangen war. Die konjunkturelle Abkühlung brachte für 2012 ein BIP-Wachstum von 7,8%, welches laut IWF 2013 und 2014 wieder auf 8,0% und 8,2% ansteigen soll.

Aufgrund der drohenden Überhitzung und sektoralen Ungleichgewichten wurden 2011 korrektive Maßnahmen eingeleitet, welche neben dem schwachen internationalen Umfeld ebenfalls zur Verlangsamung des Wachstums beitrugen. Nach dem Abschwung wurden seit Mitte 2012 wieder vermehrt expansive fiskalische und monetäre Maßnahmen ergriffen. Auch 2012 setzte sich ein gewisses Rebalancing der chinesischen Wirtschaft fort. Zwar stieg der Leistungsbilanzüberschuss wieder leicht an (auf etwa 2,6% des BIP), jedoch driftete die Kapitalbilanz gleichzeitig ins Negative ab. Die negative Kapitalbilanz ist hauptsächlich durch die Lockerung von Kapitalkontrollen begründet, gleichzeitig führten die steigenden Produktionskosten und das schwache internationale Umfeld zu einem leichten Rückgang der Direktinvestitionsflüsse nach China. Das Kapitalbilanzdefizit zeigt auch die neue Wechselkurspolitik der PBC, die zuletzt etwas größere Schwankungen im Wechselkurs zuließ. In Hinblick auf inländische Wachstumsfaktoren fiel das Wachstum der Konsumausgaben 2012 erstmals höher aus als jenes der Investitionen. Dies liegt vor allem am höheren Lohnwachstum, den positiven Realzinsen (die Inflation betrug zuletzt deutlich unter 3%) und dem Ausbau der Sozialversicherung, was die Sparquote senken dürfte. Trotzdem wird das Wachstum auch in Zukunft noch weitgehend von Investitionen getrieben sein, nicht nur aufgrund der zunehmenden Urbanisierung, sondern auch wegen des nach wie vor geringen Kapitalstocks pro Arbeiter. Der Anteil des Konsums am BIP beträgt derzeit nur etwa 35%.

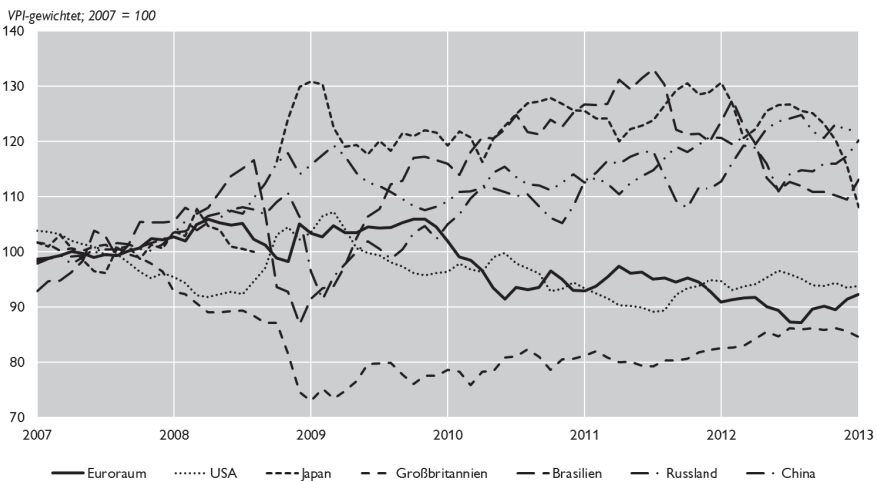
3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird häufig mittels des realen effektiven Wechselkurses (REER – real effective exchange rate) beurteilt. Den sogenannten effektiven oder multilateralen Wechselkurs erhält man durch Berechnung eines durchschnittlichen Wechselkurses zwischen einer Währung und einem Währungskorb, welcher die Währungen der wichtigsten

Handelspartner gewichtet mit dem jeweiligen Anteil im bilateralen Handel erfasst. Der real-effektive Wechselkurs stellt dann eine handelsgewichtete Zusammenfassung aller bilateralen Wechselkurse unter Berücksichtigung der Inflationsdifferenziale zu den wichtigsten Handelspartnern dar. Alternativ können Preisniveauunterschiede auch über die Berücksichtigung von relativen Lohnstückkosten erfasst werden, diese Zeitreihen stehen jedoch nicht für alle Länder zur Verfügung. Abbildung 6 stellt die Entwicklung der real-effektiven Wechselkurse für ausgewählte Industrie- und Schwellenländer seit 2007, dem letzten Vorkrisenjahr, dar. Ein Anstieg entspricht einer realen Aufwertung und damit einer Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit.

Die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums seit Ausbruch der Krise setzte sich auch im Jahr 2012 fort, hingegen verlangsamte sich dieser Trend für die USA und das Vereinigte Königreich. Kein deutlicher Trend zeichnete sich für die zwei wichtigen Schwellenländer China und Russland ab. Hingegen fiel der real-effektive Wechselkurs Brasiliens deutlich, was eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit darstellt. Japan wies, getragen durch die gute wirtschaftliche Entwicklung im ersten Quartal 2012, ebenfalls eine Verbesserung dieses Indikators auf. Die daraufhin einsetzende erneute Rezession bedingte jedoch auch wieder eine Verschlechterung, die zuletzt durch günstige Wechselkursentwicklungen wieder umgekehrt wurde. Insgesamt scheint die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit derzeit wieder eine leichte Korrektur der globalen Ungleichgewichte bzw. kein weiteres Auseinanderdriften darzustellen.

Abbildung 6: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013



Quelle: IWF, OeNB.

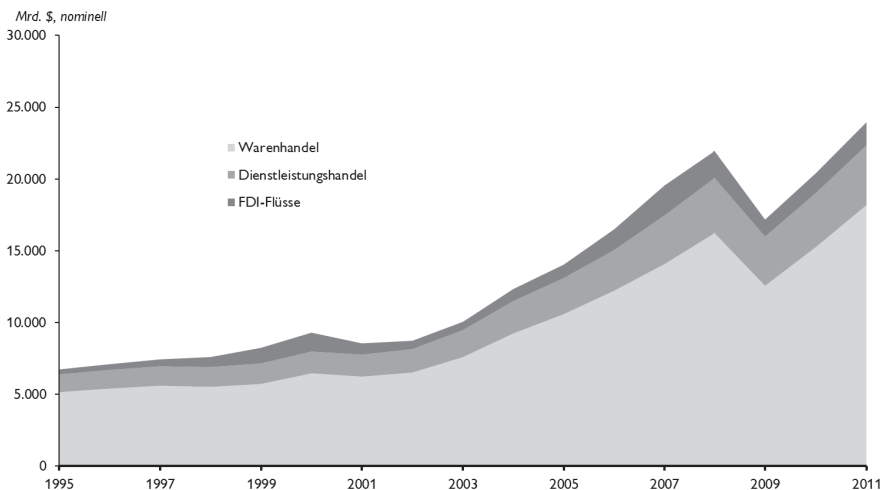
4 Globale Handelsströme

Entsprechend der schwachen weltwirtschaftlichen Dynamik verlangsamte sich auch das Wachstum des globalen Handelsvolumens im Jahr 2012 deutlich.

Laut jüngsten, noch vorläufigen Zahlen der WTO (WTO 2013) dehnte sich das Welthandelsvolumen 2012 nur mehr um rund 2% aus, gemessen am Volumen der Güterexporte oder bereinigt um Preis- und Wechselkurseffekte. Nach dem starken Wiederaufschwung im Jahr 2010 von 14,1% und einer bereits deutlich geringeren Ausweitung um 5,2% im Jahr 2011 bedeutet das eine weitere Verflachung des Welthandels. Für das laufende Jahr rechnet die WTO aufgrund der anhaltenden Wirtschaftsflaute im Euroraum und deren Auswirkungen auf die globale Importnachfrage ebenfalls mit einer nur geringen Ausdehnung der Weltexporte um 3,3%. Somit bleibt das reale Handelwachstum nicht nur unter seinem Vorkrisenniveau (von 6%), sondern auch deutlich unter seinem 20-jährigen Durchschnittsniveau (5,3%) zurück. In nomineller Betrachtung stagnierten die Weltexporte sogar, was auf die fallenden Preise bei wichtigen Handelsgütern im Jahresverlauf zurückzuführen ist.

Obwohl der tiefe Einbruch im Gesamtvolumen der Güter-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme, den die globale Finanz- und Wirtschaftskrise zu Beginn 2009 verursacht hat, bereits seit dem Jahr 2011 vollständig wieder verdaut ist (Abbildung 7), dürfte sich aufgrund der anhaltend schwachen Dynamik im Jahr 2012 die Lücke zwischen dem Trend-Volumen (welches sich ohne krisenbedingte Einschnitte ergeben hätte) und der tatsächlichen Entwicklung neuerlich erhöht haben.¹ Trotz des ungewöhnlich schwachen Wachstums blieb jedoch das Verhältnis von Güter- und Dienstleistungsexporten zum weltweiten BIP konstant bei 32% und damit in der Nähe des historischen Höchststands von 33% im Jahr 2008 (WTO 2013).

Abbildung 7: Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionen 1995–2011



Quelle: UNCTAD.

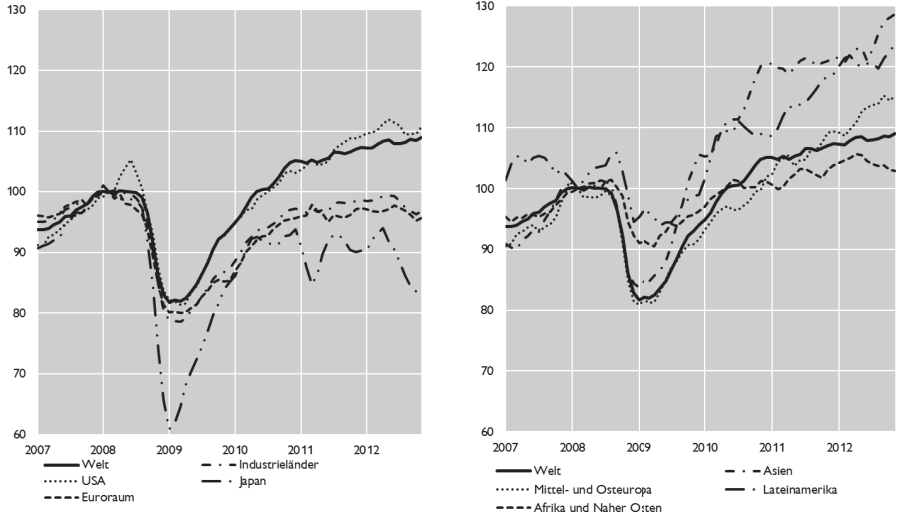
¹ Einen Überblick über die globalen Direktinvestitionsströme enthält der Beitrag von Dell'mour; in diesem Kapitel werden lediglich die Waren- und Dienstleistungsströme beschrieben.

Mit Ausnahme von globalen Rezessionsjahren wies der Welthandel traditionell eine in etwa doppelt so hohe Wachstumsrate wie das globale BIP auf. 2012 waren die beiden Wachstumsraten annähernd gleich, was im Wesentlichen auf die Rezession im Euroraum und in Japan zurückzuführen ist. Trotz ihrer wirtschaftlichen Größe stellen beide Regionen sehr offene Wirtschaftsräume dar. Aufgrund des hohen Anteils am Welthandel beeinflusste auch die Abnahme des Intra-EU-Handels die Wachstumsrate des Welthandelsvolumens negativ. Ohne Berücksichtigung des Intra-EU-Handels würde sich eine etwas stärkere Welthandelsdynamik von 3,2% im Jahr 2012 (anstatt 2%) ergeben. Während alle übrigen Weltregionen Zuwächse sowohl im Güter- als auch im Dienstleistungshandel aufwiesen, gingen in Europa die Importe im Güter- und Dienstleistungshandel sowohl nominell als auch real zurück. Auch die europäischen Exporte entwickelten sich schwach: bereinigt um Preis- und Wechselkurseffekte stagnierten sie im vergangenen Jahr, in US-Dollar fielen sie sogar deutlich. Die japanischen Exporte fielen sowohl in realer (hier das zweite Jahr in Folge) als auch in nomineller Betrachtung. Die europäische Importnachfrage wurde aufgrund erhöhter Unsicherheiten, einer anhaltend hohen Arbeitslosigkeit und der schwachen inländischen Produktion gedämpft. Nachdem der Nachfragerückgang alle Verwendungszwecke betraf (Konsumgüter, Vorleistungen und Investitionsgüter) wirkte er sich stark bremsend auf das Exportwachstum sowohl der Industrie- als auch der Schwellenländer aus. Global gesehen ist die Zurückhaltung bei den Investitionen, vor allem in den Industrieländern, ein wesentlicher Faktor für die träge Handelsdynamik.

Die anhaltende Wachstumsschwäche lässt sich also gut durch die regionale und sektorale Struktur des Welthandels und damit aufgrund von strukturellen Faktoren erklären. Etwas schwerer einzuschätzen ist die Bedeutung von möglichen Engpässen in der Handelsfinanzierung im Jahr 2012. Im Krisenjahr 2009 trug eine deutliche Verknappung des Kreditangebots wesentlich zum überaus starken Einbruch des Welthandels bei (Chor und Manova 2012). Die International Chamber of Commerce (ICG 2012) stellte im Frühjahr 2012 eine deutliche Entspannung in der Finanzierungslage für Exportgeschäfte im Jahresverlauf 2011 fest. Eine entscheidende Rolle in der Verbesserung des Angebots von Handelskrediten spielten multilaterale Entwicklungsbanken und nationale Exportkreditagenturen. Trotz anfänglich erhöhter Risikoaversion und dadurch relativ hoher Zinsen (vor allem gegenüber Schwellenländern) dürften also Angebotsengpässe im vergangenen Jahr eine abnehmende Rolle gespielt haben. Obwohl auch weiterhin mit einer leichten Erhöhung der Kreditkosten, unter anderem auch aufgrund von Basel II und Basel III Bestimmungen, gerechnet wird, ist derzeit kein neuerlicher Engpass wie in den Jahren 2009 und 2010 zu erwarten.

Abbildung 8: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte

3-Monatsmittel, Februar bis April 2008 = 100



Quelle: CPB world trade monitor.

Die monatlichen Daten über die Entwicklung des Welthandels des CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis lassen noch keine deutliche Belebung des Welthandels erkennen (Abbildung 8). Nach Erreichen des Vorkrisenniveaus im Oktober 2010 verringerte sich das reale Handelswachstum (hier gemessen am Durchschnitt des globalen Export- und Importvolumens, siehe van Welzenis und Suyker, 2005) zunehmend, was zum Teil in Reaktion auf den starken Aufholprozess zwischen Mitte 2009 und Mitte 2010 auch zu erwarten war. Seit Beginn des Jahres 2012 ist zwar eine Stabilisierung zu beobachten, jedoch auf dem historisch niedrigen Niveau von lediglich 2%. Eine geringfügige Belebung auf rund 3% war in den Sommermonaten zu beobachten. Auch wenn das globale Handelsvolumen im Jänner wieder eine leichte Steigerung um 1,9% gegenüber dem Vormonat aufwies (nach einer Reduktion um 1% im Dezember 2012), so bleibt dennoch das große Bild einer anhaltenden Wachstumsschwäche im Welthandel seit Ende 2011 bestehen. Es ist fraglich, ob die Wachstumsrate vom Jänner 2013 bereits den Beginn einer Trendänderung darstellt oder nur ein neuerliches Zwischenhoch bedeutet.

Regionale Entwicklungen im Welthandel

Abbildung 8 gibt auch Aufschluss über die regionale Struktur des globalen Warenhandelsvolumens. Wie auch im Jahr zuvor wuchsen die Exporte aus den sich rasch entwickelnden Ländern Asiens, Lateinamerikas sowie jene aus Nordamerika überdurchschnittlich stark an. Auch Osteuropa konnte im vergangenen Jahr wieder eine gute Exportperformance verzeichnen, was zum Teil auf eine Reorientierung weg von den Absatzmärkten in Westeuropa und hin zu schneller wachsenden Destinationen in Asien, dem Nahen Osten und

Amerika zurückzuführen ist. Hingegen entwickelten sich die Exporte aus dem Euroraum schwach, und Japans Güterausfuhren gingen im zweiten Halbjahr sogar im 2-stelligen Bereich zurück. Dies dürfte vor allem auf eine deutliche Verschlechterung im bilateralen Handel mit China zurückzuführen sein, das mit rund 20% der japanischen Gesamtexporte den Haupthandelspartner Japans darstellt.

Aufgrund fallender Rohstoffpreise und der Wechselkursentwicklungen stagnierte der Welthandel gemessen in USD im Jahr 2012 nach einer deutlichen Ausweitung um 20% im Jahr zuvor (Tabelle 2). Alle großen Weltregionen verzeichneten einen Rückgang ihrer Exportleistung, in der Europäischen Union brachen die Ausfuhren nominell betrachtet sogar deutlich ein (-5%), ebenso in Japan und Indien. China wies mit 8% nach wie vor ein relativ hohes nominales Exportwachstum aus.

Tabelle 2: Entwicklung des nominellen Warenhandels nach Regionen

	Exporte					Importe				
	2012	2012	2005 -12	2011	2012	2012	2012	2005 -12	2011	2012
	Mrd. USD	Anteil in %	Jahreswachstum in %			Mrd. USD	Anteil in %	Jahreswachstum in %		
Welt	17.850		8	20	0	18.155		8	19	0
NAFTA	2.373	13,3	7	16	4	3.192	17,6	5	15	3
USA	1.547	8,7	8	16	5	2.335	12,9	4	15	3
Lateinamerika*)	749	4,2	11	27	0	753	4,1	14	25	3
Brasilien	243	1,4	11	27	-5	233	1,3	17	24	-2
Europa	6.373	35,7	5	18	-4	6.519	35,9	5	17	-6
EU-27	5.792	32,4	5	18	-5	5.927	32,6	5	17	-6
Deutschland	1.407	7,9	5	17	-5	1.167	6,4	6	19	-7
Niederlande	656	3,7	7	16	-2	591	3,3	7	16	-1
Frankreich	569	3,2	3	14	-5	674	3,7	4	18	-6
Großbritannien	468	2,6	3	21	-7	680	3,7	4	14	1
GUS	804	4,5	13	34	2	568	3,1	15	30	5
Russland**)	529	3,0	12	30	1	335	1,8	15	30	4
Afrika	626	3,5	11	17	5	604	3,3	13	18	8
Naher Osten	1.287	7,2	13	37	3	721	4,0	12	17	6
Asien	5.640	31,6	11	18	2	5.795	31,9	12	23	4
China	2.049	11,5	15	20	8	1.818	10,0	16	25	4
Japan	799	4,5	4	7	-3	886	4,9	8	23	4
Indien	293	1,6	17	34	-3	489	2,7	19	33	5
Memorandum: EU-27 Extra-Handel	2.166	12,1	7	21	19	2.301	12,7	7	18	-4

Anmerkungen: *) inkl. Karibik; **) Importe f.o.b.

Quelle: WTO 2013.

Tabelle 4 im Tabellenanhang weist China erneut als den größten Exporteur weltweit aus mit einem Anteil von 10,7% der Weltexporte im Jahr 2011 – gefolgt von den USA (8,3% Anteil) und Deutschland (7,8%). Gegenüber dem

Vorjahr blieb die Reihenfolge der größten Exportnationen damit unverändert. Österreich verblieb auf Platz 32 in dieser Weltrangliste. Die schwächelnde Konjunktur in Europa schlägt sich auch in verringerten Importzuwachsraten in einigen wichtigen EU-Mitgliedsländern, allen voran Deutschland, nieder (Tabelle 6 im Tabellenanhang). Die USA und China verbleiben mit Abstand die größten Importnationen, mit jeweils 12,3% und 9,5% der Weltimporte. Vor allem China konnte seinen Anteil an den Weltimporten im Vergleich zum Vorjahr deutlich ausweiten, was im Wesentlichen jedoch auf die schwache Nachfrage aus der EU zurückzuführen ist.

Insgesamt verblieben die Handelsbilanzen der meisten Länder unter ihrem Vorkrisenniveau. So verringerte sich der Überschuss in der chinesischen Handelsbilanz auf 160 Milliarden USD (2,2% des BIP), auch jener Deutschlands wies einen marginalen Rückgang auf 152 Milliarden USD oder 4,2% des BIP auf (Tabelle 6 im Tabellenanhang). Hingegen vergrößerte sich das Handelsbilanzdefizit der USA im Jahr 2011 erneut (um mehr als 90 Milliarden USD auf etwas über 780 Milliarden USD oder 5,2% des BIP), ebenfalls stieg der Überschuss Russlands auf 200 Milliarden USD an und belief sich auf über 10% des BIP. Japans traditionell überschüssige Handelsbilanz drehte geringfügig ins Defizit (30 Milliarden USD oder 0,5% des BIP). Dies ist insofern bemerkenswert, als sich der japanische Handelsbilanzüberschuss 2010 noch im Vergleich zum Vorjahr vervierfacht hatte. Die Naturkatastrophe zu Beginn des Jahres, die daraus folgende Unterbrechung globaler Lieferketten und vor allem die, durch den Ausfall des Atomkraftwerks in Fukushima angestiegenen Energieimporte trugen maßgeblich zu dieser radikalen Veränderung der Nettoposition bei.

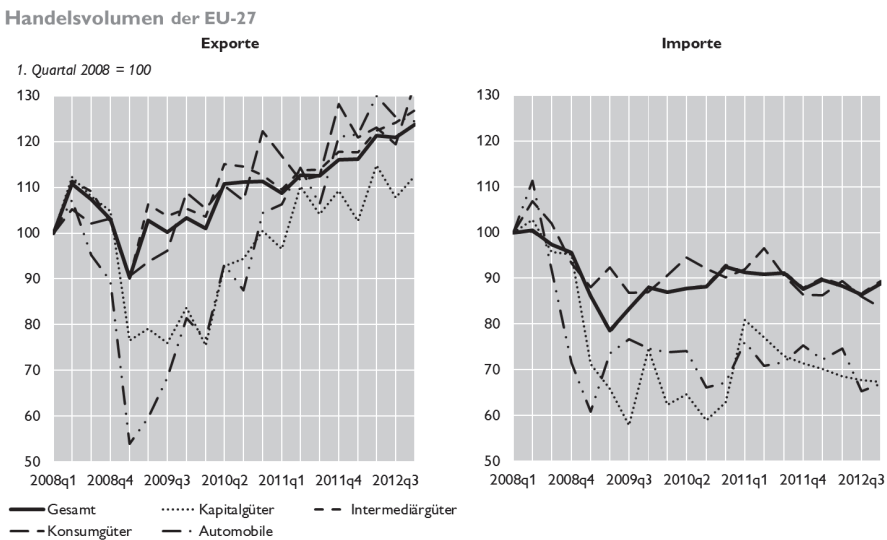
Sektorale Entwicklungen im Welthandel

Im Jahr 2009 brachen die Handelsströme für gewisse Gütergruppen früher ein als andere, gleichzeitig erholten sich dieselben Güterkategorien auch rascher. Somit könnte eine sektorale Analyse des Welthandels auch gewisse Aufschlüsse darüber geben, ob die gegenwärtige Wachstumsverlangsamung bereits ihren Tiefpunkt erreicht hat. Eisen und Stahlwaren stellen einen sehr pro-zyklischen Indikator der globalen Handelsentwicklung dar. Im Jahr 2009 verzeichnete diese Gütergruppe den größten Einbruch, ebenso in der Wachstumsverlangsamung 2012. Im dritten Quartal 2012 dürfte der Rückgang des Handelsvolumens in dieser Kategorie seinen vorläufigen Tiefpunkt erreicht haben, im vierten Quartal wurde zwar ein neuerlicher, jedoch bereits geringerer Einbruch im Jahresabstand verzeichnet. Der Handel mit Büro- und Telekommunikationsausrüstungsgegenständen, dessen Erholung 2009 der allgemeinen Handelsentwicklung vorauslief, wies im vierten Quartal 2012 bereits wieder ein Jahreswachstum von 6% auf. In den meisten Sektoren erholte sich das Wachstum vom dritten auf das vierte Quartal (so bei Chemiewaren, Industriemaschinen und Textilien und Bekleidung), blieb jedoch tendenziell negativ. Lediglich die Autoindustrie, deren Handelsschwankungen jene des gesamten Güterhandels stark beeinflussen, zeigte noch keine Verbesserung im vierten Quartal. (WTO 2013)

Abbildung 9 zeigt die sektorale Handelsstruktur der EU-27. Während die

Automobilexporte der EU-27 im ersten Halbjahr 2012 deutlich zulegten, gingen sie im zweiten Halbjahr annähernd im selben Ausmaß wieder zurück. Somit erreichten sie zu Jahresende ihr Vorkrisenniveau. Wie im Vorjahr blieb die Entwicklung der EU-Automobilimporte hinter der EU-Exportentwicklung zurück, die Nachfrage brach bereits im 2. Quartal ein. In der Kategorie der Kapitalgüter, welche aufgrund ihrer Bedeutung im Produktionsprozess besonders sensibel auf konjunkturelle Schwankungen reagieren, war dieser Nachfrage-rückgang aus der EU noch stärker ausgeprägt. Seit Beginn des Jahres 2011 ließ sich hier ein kontinuierlicher Rückgang beobachten, der sich jedoch im Verlauf des Jahres 2012 etwas stabilisierte. Eine etwas positivere Entwicklung ist bei den europäischen Konsumgüterexporten abzulesen, die vor allem in der zweiten Jahreshälfte wieder stärker expandierten. Allerdings dürften die jüngsten Zuwächse großteils auf die Nachfrage außerhalb Europas zurückzuführen sein, auch in dieser Kategorie entwickelten sich die Importe im Jahresverlauf rückläufig.

Abbildung 9: Reale Entwicklung der EU-27 Ex- und Importe nach Verwendungszweck



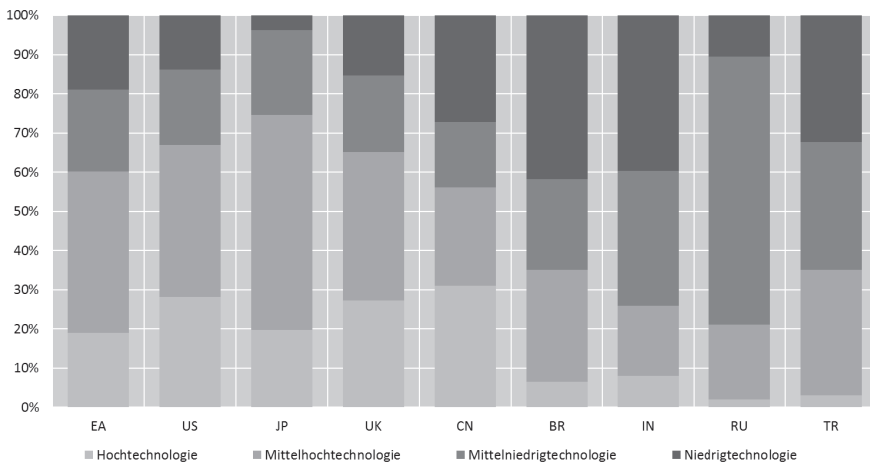
Quelle: Eurostat.

Die langfristige Betrachtung struktureller Veränderungen zeigt, dass vor allem die Schwellen- und Entwicklungsländer ihre steigende Bedeutung im globalen Warenhandel einem deutlichen Strukturwandel in Richtung technologieintensiverer Produkte verdanken (Francois und Wörz, 2011). Abbildung 10 unterstreicht diese Entwicklung auf Basis von OECD-Daten für das Jahr 2011. Der Anteil von Hochtechnologieprodukten in den chinesischen Exporten überstieg deutlich deren Anteil in den am meisten entwickelten Industriestaaten. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch für weitere erfolgreiche asiatische Exporteure, deren Spezialisierung auf die Elektronikindustrie für die Exportentwicklung große Vorteile gebracht hat. Durch das geringe Gewicht dieser

Güter ergeben sich niedrige Transportkosten, andererseits ergibt sich ein hoher Mehrwert aufgrund der Technologieintensität. Es ist jedoch zu beachten, dass in der Regel arbeitsintensive Produktionsschritte in der global vernetzten Herstellung solcher Güter in asiatische und andere Schwellenländer ausgelagert werden, was den im Land verbleibenden Mehrwert wieder einschränkt (siehe Stöllinger 2010). Eine neu entwickelte Datenbank der OECD – TiVA Trade in Value Added ermöglicht es in Zukunft, solche Fragen besser zu beantworten (siehe auch Kasten S. 34). Einige andere wichtige Schwellenländer – wie zum Beispiel Brasilien oder die Türkei – wiesen einen deutlichen Anstieg im Mittelhochtechnologiebereich auf, lediglich in Russland sind die Anzeichen einer Intensivierung des Technologiegehalts der Exporte nach wie vor äußerst gering.

Abbildung 10: Technologiegehalt der Exporte ausgewählter Länder

Exportanteile nach Technologieintensität der Industrien im Jahr 2011



Quelle: OECD, EA: Spanien – Daten 2010.

Implikationen von globalen Wertschöpfungsketten für die Messung von Handelsströmen

In den vergangenen Dekaden wuchsen die internationalen Handels- und Direktinvestitionsströme rasch an. Gleichzeitig führten technologischer Fortschritt und steigende Produktionskapazitäten in Entwicklungs- und Schwellenländern zu einer zunehmenden Fragmentierung der Produktionsketten über die Ländergrenzen hinweg. Solcherart global erzeugte Güter passieren in verschiedenen Stadien ihres Produktionsprozesses mehrmals nationale Grenzen, wodurch ein und dasselbe Gut in unterschiedlicher Bewertung im Rahmen traditioneller Handelsstatistiken öfter erfasst wird. Dies schränkt die Aussagekraft der derzeit verwendeten Handelsstatistiken für gewisse ökonomische Fragestellungen ein. Insbesondere kann der Anteil der heimischen Wertschöpfung angesichts der zunehmenden internationalen Fragmentierung der Produktionsprozesse nicht adäquat dargestellt

werden. Eine neue Datenbank, welche in Kooperation von OECD und WTO zur Verfügung gestellt wird, bietet nun Schätzungen über diese heimische Wertschöpfungskomponenten an. Die „Trade in Value Added (TiVA)“ Datenbank erlaubt eine differenzierte Analyse des internationalen Handels unter Berücksichtigung globaler Produktionsketten. Die Zuordnung des heimischen Wertschöpfungsanteils des Handels erfolgt über die Verknüpfung traditioneller Handelsdaten mit einer neu erstellten internationalen Input-Output-Tabelle (Timmer et al., 2012) auf Basis nationaler Input-Output-Tabellen. Die wesentlichen Verbesserungen in analytischer Hinsicht liegen in der Vermeidung von Doppelzählungen (welche in Bruttohandelsdaten durch den Handel von Vorleistungen entstehen), in der Zuordnung der Wertschöpfung zum produzierenden Land und der besseren Darstellung der Bedeutung von Vorleistungsimporten und Dienstleistungen für die Produktion von Exporten. Dadurch ergibt sich auch eine differenzierte Betrachtung von bilateralen Handelsbilanzen und bilateralen Wechselkursverzerrungen. Die Datenbank enthält Informationen über 40 Länder (OECD-Mitglieder plus Russland, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Südafrika) für die Jahre 2005, 2008 und 2009 und für 18 Industrien.

So verringert sich zum Beispiel der Handelsbilanzüberschuss Chinas gegenüber den USA bei Betrachtung der heimischen Wertschöpfungsanteile um 25% (Schätzung für 2009), was sowohl auf einen höheren Anteil an US Wertschöpfung in den chinesischen Importen als auch auf einen niedrigeren Anteil chinesischer Wertschöpfung in den chinesischen Exporten zurückzuführen ist. Auch das geringe Handelsbilanzdefizit Deutschlands mit den USA verwandelt sich in dieser Betrachtung in einen Überschuss.

Auch die Bedeutung von Dienstleistungen im internationalen Handel wird durch diese Betrachtung revidiert: Dienstleistungen stellen rund zwei Drittel des BIPs in entwickelten Volkswirtschaften dar. Gemessen in Brutto-Handelsströmen entfällt jedoch nur rund 20% des Welthandels auf Dienstleistungen. Berücksichtigt man den Wertschöpfungsanteil, der durch die Verwendung von Dienstleistungen in der Exportgüterproduktion entsteht, so tragen Dienstleistungen mit mehr als 50% zu den Exporten von Industrienationen bei – z.B. im Fall der USA, des Vereinigten Königreichs, Frankreichs, Deutschlands und Italiens. Derselbe Anteil beläuft sich für China immer noch auf Rund ein Drittel der Gesamtexporte.

Die Bedeutung globaler Produktionsketten lässt sich anhand dieser Zahlen ebenfalls besser quantifizieren. In den meisten Ländern sind ungefähr ein Drittel der importierten Vorleistungen für den Exportmarkt bestimmt. Dieser Anteil ist natürlich geringer, je größer der heimische Markt ist. Jedoch auch für die USA ergibt sich noch ein geschätzter Wert von 15%. In anderen Ländern ist der Anteil importierter Vorleistungen in den exportierten Gütern wesentlich höher. In Ungarn sind zwei Drittel aller Vorleistungsimporte für den Export bestimmt, im Bereich der Elektronikgüter liegt dieser Anteil sogar bei 90%. Die TiVA-Datenbank zeigt auch auf, dass in China fast 85% aller importierten Vorleistungen von Textilprodukten wieder exportiert werden.

Somit erlaubt diese neue Datenbank eine neue Sichtweise des internationalen Handels und die Beantwortung spezifischer Fragen in Hinblick auf die Auswirkungen des Handels auf die heimische Wertschöpfung und auch auf den Arbeits-

markt, ohne dadurch die Bedeutung traditioneller Handelsstatistiken zu schmälern. Auch innerhalb globaler Wertschöpfungsketten ist das Wissen um die direkten bilateralen Handelsbeziehungen und somit die Erfassung der Bruttohandelsströme von großer Bedeutung. Die Entscheidungen der Firmen, in welche Länder sie Teile ihrer Produktion auslagern, hängt von einer Reihe von länderspezifischen Faktoren ab (Spezialisierung, Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen, Humankapital etc.) sowie vom Marktzugang und von den jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen (Zolltarife, Wettbewerbsregeln, Steuergesetze etc.). Deren Bedeutung kann jedoch nur auf Basis der bilateralen Handelsstatistiken systematisch analysiert werden. Darüber hinaus bleibt die Bedeutung der traditionellen Handelsstatistiken für die Bestimmung von Wechselkursen bestehen.

5 Globale Dienstleistungsströme

Während der weltweite Güterhandel im Jahr 2012 zu laufenden Preisen stagnierte, wuchs der Wert der weltweit gehandelten Dienstleistungen um magere 2% an, wobei die Entwicklungen in einzelnen Ländern und Regionen sehr heterogen waren. Wie aus Tabelle 3 hervorgeht, legten die Dienstleistungsexporte der USA um 4% zu, jene Deutschlands fielen um 2% und jene Frankreichs gar um 7%. Auch importseitig verzeichneten viele EU-Mitgliedsländer starke Rückgänge, insbesondere Griechenland, dessen Tourismus im Zuge der Wirtschaftskrise stark in Mitleidenschaft gezogen wurde.

Das Verhältnis von Dienstleistungs- zu Güterhandel lag auch 2012 konstant bei 19%, wobei zu beachten ist, dass die derzeit gebräuchliche Messung der Bruttohandelsströme die Bedeutung von Dienstleistungen unterschätzt. Eine Betrachtung des Wertschöpfungsanteils im Handel (siehe dazu Kasten: „Implikationen von globalen Wertschöpfungsketten für die Messung von Handelsströmen“) würde dieses Verhältnis zugunsten der Dienstleistungen verschieben.

Auch im Dienstleistungshandel gingen die Exporte der Industrieländer vor allem aufgrund der schlechten Entwicklung in Europa zurück (Tabelle 3). Trotz dieser Einbrüche dominiert Europa nach wie vor mit Abstand den globalen Dienstleistungshandel. Mit einem Handelsvolumen zu laufenden Preisen von 2 Billionen USD exportseitig und fast 1,7 Billionen USD importseitig stammen 47% der Weltexporte und 41% der Weltimporte aus diesem Kontinent. Während Nordamerika für 16% der Weltexporte und 13% der Weltimporte verantwortlich zeichnete, beliefen sich die Weltmarktanteile Asiens im Dienstleistungshandel 2012 auf 27% (Exporte) und 29% (Importe). Vor allem Chinas Importnachfrage nach Dienstleistungen stieg auch 2012 kontinuierlich an.

In sektoraler Hinsicht ging das Exportwachstum in allen drei Hauptkategorien des Dienstleistungshandels zurück. Wie schon im Jahr zuvor zeigte sich der Reiseverkehr etwas robuster gegenüber den beiden anderen Kategorien und wuchs 2012 immerhin noch um 4% an (nach 12% im Vorjahr). Die Touristenankünfte weltweit überstiegen 2012 erstmals die Milliardengrenze, wobei

die Zuwächse regional betrachtet in Südostasien und Nordafrika (jeweils +9%) und CESEE (+8%) am stärksten ausfielen. Die Nachfrage nach Tourismusleistungen hielt im Verlauf des gesamten Jahres an, vor allem das vierte Quartal fiel besonders kräftig aus. Trotz des anhaltend schwachen globalen Wirtschaftswachstums erwartet die UNWTO auch für 2013 einen ähnlich starken Zuwachs an Touristenankünften von 3% bis 4% wie im Vorjahr (2012: 3,8%).

Tabelle 3: Entwicklung des globalen Dienstleistungshandels nach Regionen

	Exporte					Importe				
	2012	2012	2005 -12	2011	2012	2012	2012	2005 -12	2011	2012
	<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>			<i>Mrd. USD</i>	<i>Anteil in %</i>	<i>Jahreswachstum in %</i>		
Welt	4.345	8	11	2	4.105	8	10	2	19	0
NAFTA	709	16,3	7	9	4	537	13,1	6	8	2
USA	614	14,1	8	9	4	406	9,9	6	7	3
Lateinamerika*)	136	3,1	10	13	6	178	4,3	14	18	9
Brasilien	38	0,9	14	20	5	78	1,9	19	22	7
Europa	2.024	46,6	7	12	-3	1.680	40,9	6	10	-3
EU-27	1.819	41,9	6	12	-3	1.553	37,8	5	10	-4
Deutschland	255	5,9	7	9	-2	285	6,9	4	11	-3
Niederlande	126	2,9	5	17	-7	115	2,8	5	15	-5
Frankreich	208	4,8	8	17	-7	171	4,2	7	12	-10
Großbritannien	278	6,4	5	10	-4	176	4,3	1	6	1
GUS	105	2,4	14	19	10	151	3,7	14	18	17
Russland	58	1,3	13	20	10	102	2,5	15	23	16
Afrika	90	2,1	7	0	5	162	3,9	12	12	3
Naher Osten	125	2,9	n.a.	10	9	222	5,4	n.a.	11	2
Asien	1.159	26,7	11	12	6	1.175	28,6	11	14	8
China	190	4,4	14	13	4	281	6,8	19	23	19
Japan	140	3,2	4	3	-2	174	4,2	4	6	5
Indien	148	3,4	16	11	8	125	3,0	15	6	1
Memorandum: EU-27 Extra-Handel	823	18,9	8	12	-1	639	15,6	6	10	-4

Anmerkungen: *) inkl. Karibik

Quelle: WTO 2012.

Während also der Reiseverkehr ein noch vergleichsweise besseres Ergebnis zeigte, ging das Exportwachstum bei den Transportleistungen deutlich stärker zurück und belief sich nur mehr auf 2% nach 9% 2011. Am höchsten fiel der Wachstumsrückgang jedoch bei den sonstigen kommerziellen Dienstleistungen aus, diese verzeichneten 2012 ein Wachstum von nur mehr 1% nach 11% im Jahr 2011. Einige Untergruppen wuchsen hierbei schneller als der Durchschnitt, zum Beispiel Computer- und Informationsleistungen. Hingegen brachen einige Unterkategorien regelrecht ein, wie zum Beispiel Kommunikationsleistungen und vor allem Finanzdienstleistungen. Vor allem das Vereinigte Königreich war von diesem Rückgang betroffen, die Exporte sanken

hier um 13%. Aber auch andere EU-Mitgliedsländer verzeichneten zweistellige Rückgänge in diesem Bereich, so zum Beispiel Österreich (-11%), Zypern (-21%), Griechenland (-29%) und Spanien (-11%). Auch die Finanzdienstleistungsexporte der Schweiz waren rückläufig (-8%). Im Gegensatz dazu konnte Japan seine Finanzdienstleistungsexporte um 13% steigern, China erreichte ausgehend von einem niedrigen Niveau sogar ein Wachstum von 58%. Insgesamt fielen die Finanzdienstleistungsexporte der Industrieländer um 3%, während jene der Entwicklungs- und Schwellenländer um 3% zulegten. Damit zeigt sich auch in diesem Bereich eine deutliche Verschiebung im Welthandel hin zu den dynamisch wachsenden Ländern außerhalb Europas und Nordamerikas.

6 Literatur

- Chor, D., Manova, K., (2012), Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis. *Journal of International Economics* 87(1), S. 117–133.
- Francois, J., Wörz J., (2011), Shifts in International Trade and Value Added From 1995 to 2007: Insights Into the Drivers of Growth. Focus on European Economic Integration Q3/11, Oesterreichische Nationalbank, S. 28–47.
- ICC (April 2012), Rethinking Trade and Finance Global Survey on Trade Finance 2012. International Chamber of Commerce, Paris.
- IWF (April 2013), World Economic Outlook.
- OECD-WTO, Trade in Value Added: Concepts, Methodologies and Challenges. Joint OECD-WTO note, download am 10. April 2013 von: www.oecd.org/trade/valueadded.
- OeNB (März 2013), Konjunktur Aktuell Berichte und Analysen zur wirtschaftlichen Lage, Oesterreichische Nationalbank.
- Stöllinger, R., (2010), Entwicklung des Welthandels. in: FIW (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft 2010. FIW Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“, S. 54–74.
- Timmer, M., A. Erumban, R. Gouma, B. Los, U. Temurshoev, G. J. de Vries, I. Arto, V. Genty, F. Neuwahl, J. M. Rueda-Cantucho, A. Villanueva, J. Francois, O. Pindyuk, J. Pöschl, R. Stehrer and G. Streicher, (2012), The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods. April 2012. Version 0.9. Project funded by the European Commission, DG Research. Download am 10. April 2013 von: <http://www.wiod.org/database/index.htm>.
- UNWTO, UNWTO World Tourism Barometer, Vol. 11, Jänner 2013. download am 10. April 2013 von: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>.
- van Welzenis, G., Suyker W, (2005), Explanatory note on the CPB world trade series. CPB Memorandum 116, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- WTO (2012), World Trade Report 2012 – Trade and Public Policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. World Trade Organization, Genf.

WTO, World Trade 2012, Prospects for 2013: Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle. Pressenotiz, Download am 10. April 2013 von: http://www.wto.org/english/news_e/pres13_e/pr688_e.htm.

Current development of the global economy and of world trade

The renewed slowdown in world economic activity – driven strongly by the recession in the euro area – has translated into extremely low growth in world trade. According to preliminary WTO data (WTO press release from April 10, 2013) the volume of world trade has increased by meager 2% in 2012, thus eliminating the traditional positive growth differential to world output growth. Following a rather strong rebound in 2010 (+14.1%) and an already lower expansion of world trade volume in 2011 (5.2%), this represents a further bottoming of the recovery. In his latest forecast, the IMF projects world GDP to recover modestly in 2013 (+3.3%, IMF World Economic Outlook from April 2013), whereby weak external demand (in particular from industrialized countries) and lower commodity prices represent limiting factors to more vivid growth. As these factors are both very influential for world trade, also world trade will remain subdued. The WTO expects world exports to grow by 3.3% in 2013. As a result, world trade growth will not only remain below its pre-crisis level (of 6%) but also significantly below its long term average. Average world trade growth over the past two decades amounted to 5.3% p.a. The disappearance of the positive growth differential between world output and world trade is to a large extent related to lower import demand from the EU for all end-use categories (consumption goods, intermediates and investment goods). Thus, declining demand from the EU has exerted a negative effect on exports for all countries (industrialized and emerging economies) and has further curbed intra-industrial trade. Another decisive factor for the weak trade momentum is to be found in lower investment growth which is especially pronounced in industrialized countries. In addition, Intra-EU trade representing a major share of world trade suffered greatly. In nominal terms, world exports stagnated in 2012 as a result of falling prices for major trade goods over the course of the year. As in previous years, developing and emerging economies showed again more vivid growth in 2012 in both, exports and output.

7 Tabellenanhang

Tabelle 4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	969.698	1.901.480	8,1	10,7	20,8	19,5	26,1
USA	1.037.100	1.480.730	8,6	8,3	31,3	20,3	9,8
Deutschland	1.108.980	1.391.940	9,2	7,8	20,9	15,9	38,6
Japan	647.187	824.426	5,4	4,6	6,7	16,3	14,1
Niederlande	463.867	649.376	3,9	3,6	32,7	6,8	77,5
Frankreich	495.537	584.441	4,1	3,3	14,1	14,2	21,0
Korea	326.329	562.462	2,7	3,2	5,8	14,0	50,4
Italien	417.217	515.414	3,5	2,9	26,2	19,4	23,4
Russland	291.883	495.928	2,4	2,8	8,2	17,0	26,8
Belgien	366.757	464.536	3,1	2,6	31,1	32,7	90,3
Großbritannien	453.636	463.879	3,8	2,6	7,9	16,3	19,1
Kanada	388.295	452.454	3,2	2,5	8,0	20,9	26,0
Hong Kong	316.925	429.220	2,6	2,4	22,7	16,6	176,2
Singapur	272.549	412.201	2,3	2,3	22,5	10,0	158,6
Mexiko	249.925	349.676	2,1	2,0	30,5	16,6	30,3
Saudi Arabien	195.744	330.853	1,6	1,9	29,9	17,2	55,4
Indien	120.550	306.748	1,0	1,7	34,4	42,6	16,8
Spanien	212.759	300.124	1,8	1,7	35,0	37,6	20,3
Australien	121.953	270.956	1,0	1,5	10,5	20,0	18,2
Brasilien	138.374	256.048	1,2	1,4	37,8	27,9	10,3
Vereinigte Arabische Emirate	119.414	240.737	1,0	1,4	34,1	26,8	70,4
Schweiz	147.678	234.690	1,2	1,3	44,6	36,7	35,5
Malaysien	160.660	227.196	1,3	1,3	13,3	20,1	78,9
Thailand	130.563	226.404	1,1	1,3	26,3	14,3	65,5
Indonesien	100.842	203.501	0,8	1,1	28,6	15,9	24,0
Polen	110.921	181.059	0,9	1,0	35,4	29,0	35,2
Schweden	147.884	175.936	1,2	1,0	13,1	17,0	32,3
Österreich	136.866	171.785	1,1	1,0	14,8	17,1	41,1
Tschechien	95.036	161.024	0,8	0,9	8,4	15,6	74,8
Norwegen	122.159	158.725	1,0	0,9	16,9	21,7	32,7
Türkei	85.512	135.052	0,7	0,8	12,5	20,8	17,4

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	791.795	1.741.450	6,4	9,5	20,7	19,8	23,9
USA	1.919.260	2.265.010	15,5	12,3	38,8	24,9	15,0
Deutschland	907.867	1.239.710	7,3	6,7	22,7	15,1	34,4
Japan	578.738	854.740	4,7	4,6	12,6	18,9	14,6
Niederlande	417.104	593.673	3,4	3,2	25,7	23,1	70,8
Frankreich	541.813	701.015	4,4	3,8	15,6	15,8	25,2
Korea	309.382	524.436	2,5	2,8	6,6	17,2	47,0
Italien	442.630	525.013	3,6	2,9	31,6	23,3	23,9
Russland	132.517	295.359	1,1	1,6	10,4	14,7	16,0
Belgien	351.635	461.844	2,8	2,5	35,2	35,8	89,7
Großbritannien	351.635	461.844	2,8	2,5	35,2	35,8	19,0
Kanada	613.230	640.157	4,9	3,5	10,5	18,2	36,8
Hong Kong	385.011	495.840	3,1	2,7	9,5	12,6	203,5
Singapur	334.733	484.013	2,7	2,6	22,1	14,9	186,3
Mexiko	238.799	366.077	1,9	2,0	24,7	11,6	31,7
Saudi Arabien	281.664	385.927	2,3	2,1	26,4	17,8	64,6
Indien	69.891	127.322	0,6	0,7	28,6	16,4	7,0
Spanien	176.669	463.015	1,4	2,5	12,7	22,6	31,3
Australien	329.030	370.606	2,7	2,0	36,1	32,0	24,9
Brasilien	146.601	260.248	1,2	1,4	10,3	14,5	10,4
Vereinigte Arabische Emirate	101.175	248.833	0,8	1,4	21,3	21,5	72,8
Schweiz	122.856	215.642	1,0	1,2	44,1	24,6	32,6
Malaysien	141.284	208.015	1,1	1,1	13,6	24,6	72,2
Thailand	130.487	187.837	1,1	1,0	13,3	18,1	54,3
Indonesien	130.630	228.878	1,1	1,2	33,0	14,0	27,0
Polen	61.073	177.451	0,5	1,0	37,4	23,6	34,5
Schweden	127.261	199.764	1,0	1,1	39,9	30,8	36,7
Österreich	127.692	173.852	1,0	0,9	13,9	17,0	41,6
Tschechien	137.320	188.796	1,1	1,0	22,4	18,3	87,7
Norwegen	93.343	150.775	0,8	0,8	10,0	19,9	31,1
Türkei	64.299	90.737	0,5	0,5	19,6	19,8	11,7

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 6: Handelsbilanzen ausgewählter Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	177.903	160.030	6,4	9,5	-74.600	-132.500	49,9
USA	-882.160	-784.280	15,5	12,3	-13.030	-26.450	24,8
Deutschland	201.113	152.230	7,3	6,7	-143.980	-93.770	73,0
Japan	68.449	-30.314	4,7	4,6	-40.994	-1.560	28,6
Niederlande	46.763	55.703	3,4	3,2	48.050	-107.973	148,3
Frankreich	-46.276	-116.574	4,4	3,8	1.206	-448	46,3
Korea	16.947	38.026	2,5	2,8	-8.969	-31.156	97,4
Italien	-25.413	-9.599	3,6	2,9	-4.277	-7.780	47,3
Russland	159.366	200.569	1,1	1,6	-9.481	7.807	42,8
Belgien	15.122	2.692	2,8	2,5	32.037	44.298	180,0
Großbritannien	-159.594	-176.278	4,9	3,5	-8.042	-6.172	38,1
Kanada	3.284	-43.386	3,1	2,7	-20.977	8.237	62,8
Hong Kong	-17.808	-54.793	2,7	2,6	-6.361	71	379,6
Singapur	33.750	46.124	1,9	2,0	-14.246	-11.643	344,9
Mexiko	-31.739	-36.251	2,3	2,1	17.775	3.365	62,0
Saudi Arabien	125.853	203.531	0,6	0,7	-5.117	-3.094	120,0
Indien	-56.119	-156.267	1,4	2,5	47.699	75.299	23,8
Spanien	-116.271	-70.482	2,7	2,0	-35.378	-28.410	51,6
Australien	-24.648	10.708	1,2	1,4	-6.345	3.184	43,1
Brasilien	37.199	7.215	0,8	1,4	20.483	13.004	20,7
Vereinigte Arabische Emirate	-3.442	25.095	1,0	1,2	-9.778	5.039	143,2
Schweiz	6.394	26.675	1,1	1,1	33.631	22.055	68,2
Malaysien	30.173	39.359	1,1	1,0	2.258	7.493	151,1
Thailand	-67	-2.474	1,1	1,2	496	5.353	119,8
Indonesien	39.769	26.050	0,5	1,0	-6.919	-12.704	51,1
Polen	-16.340	-18.705	1,0	1,1	2.558	3.950	69,7
Schweden	20.192	2.084	1,0	0,9	-2.816	-2.803	69,0
Österreich	-454	-17.011	1,1	1,0	-7.581	-1.113	82,6
Tschechien	1.693	10.249	0,8	0,8	-2.768	-8.208	162,6
Norwegen	57.860	67.988	0,5	0,5	-1.521	3.853	63,8
Türkei	-53.953	-105.792	1,1	1,3	5.640	13.858	29,2

Quelle: IWF, DOT, WEO.

Tabelle 7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
USA	418.530	605.390	12,3	12,8	7,2	7,1	26,1
Großbritannien	236.550	285.210	6,9	6,0	8,3	10,7	9,8
Deutschland	200.020	267.330	5,9	5,6	7,2	11,1	38,6
Frankreich	121.140	210.740	3,6	4,5	1,0	7,1	14,1
China	113.851	184.761	3,3	3,9	0,9	15,1	77,5
Spanien	107.697	142.500	3,2	3,0	18,9	7,7	21,0
Japan	109.350	137.350	3,2	2,9	0,6	14,5	50,4
Indien	69.440	137.325	2,0	2,9	8,5	4,7	23,4
Hong Kong	72.735	121.468	2,1	2,6	33,6	10,7	26,8
Singapur	58.951	113.588	1,7	2,4	22,9	14,4	90,3
Niederlande	86.079	108.221	2,5	2,3	24,7	13,6	19,1
Italien	99.991	106.112	2,9	2,2	2,7	11,8	26,0
Irland	65.070	101.533	1,9	2,1	5,2	7,8	176,2
Korea	56.842	95.000	1,7	2,0	5,9	15,1	158,6
Belgien	60.542	94.882	1,8	2,0	18,6	8,8	30,3
Kanada	60.353	76.154	1,8	1,6	7,9	3,2	55,4
Schweden	48.564	75.157	1,4	1,6	15,1	10,1	16,8
Luxemburg	50.694	73.139	1,5	1,5	8,3	15,9	20,3
Schweiz	47.843	73.108	1,4	1,5	14,0	9,4	18,2
Dänemark	52.308	65.976	1,5	1,4	2,5	13,3	10,3
Österreich	46.831	59.195	1,4	1,3	9,3	9,2	70,4
Russland	34.574	58.160	1,0	1,2	-4,5	11,4	35,5
Australien	33.497	51.710	1,0	1,1	9,7	15,4	78,9
Thailand	24.568	41.792	0,7	0,9	15,2	8,5	65,5
Griechenland	35.901	40.168	1,1	0,8	13,9	21,8	24,0
Turkei	25.443	39.261	0,7	0,8	-1,0	6,6	35,2
Brasilien	18.495	38.434	0,5	0,8	2,6	12,4	32,3
Polen	20.609	37.024	0,6	0,8	14,8	20,8	41,1
Malaysien	21.081	35.001	0,6	0,7	12,8	13,2	74,8
Israel	18.339	26.860	0,5	0,6	15,8	6,8	32,7

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Export- quote</i>
USA	338.920	430.780	10,6	9,9	6,0	5,9	26,1
Großbritannien	175.590	178.760	5,5	4,1	5,5	6,5	9,8
Deutschland	234.870	303.470	7,3	7,0	1,5	6,1	38,6
Frankreich	114.240	191.000	3,6	4,4	2,1	10,3	14,1
China	101.037	238.909	3,1	5,5	3,3	11,6	77,5
Spanien	78.876	94.777	2,5	2,2	21,8	23,1	21,0
Japan	141.410	175.780	4,4	4,0	-0,9	7,5	50,4
Indien	58.514	78.669	1,8	1,8	5,9	6,6	23,4
Hong Kong	37.060	55.877	1,2	1,3	38,5	-3,5	26,8
Singapur	66.204	111.743	2,1	2,6	16,1	9,5	90,3
Niederlande	75.103	93.476	2,3	2,1	18,1	13,5	19,1
Italien	101.235	118.500	3,2	2,7	-0,5	8,6	26,0
Irland	80.289	114.440	2,5	2,6	3,6	6,2	176,2
Korea	70.174	99.378	2,2	2,3	2,4	6,7	158,6
Belgien	54.269	90.313	1,7	2,1	19,6	3,6	30,3
Kanada	72.760	101.188	2,3	2,3	6,3	8,5	55,4
Schweden	37.915	54.342	1,2	1,2	15,1	10,9	16,8
Luxemburg	29.871	41.229	0,9	0,9	6,9	13,8	20,3
Schweiz	26.750	47.061	0,8	1,1	9,8	12,0	18,2
Dänemark	45.232	56.709	1,4	1,3	3,9	18,8	10,3
Österreich	37.838	45.394	1,2	1,0	2,2	9,3	70,4
Russland	45.074	93.042	1,4	2,1	-2,5	13,6	35,5
Australien	32.472	60.914	1,0	1,4	19,8	25,7	78,9
Thailand	32.582	51.744	1,0	1,2	21,5	18,8	65,5
Griechenland	16.757	19.622	0,5	0,5	22,9	15,4	24,0
Turkei	12.051	21.092	0,4	0,5	0,6	-3,7	35,2
Brasilien	28.149	76.340	0,9	1,8	16,2	8,1	32,3
Polen	19.856	30.953	0,6	0,7	33,2	22,0	41,1
Malaysien	23.651	37.729	0,7	0,9	22,4	4,5	74,8
Israel	14.738	19.841	0,5	0,5	17,3	17,1	32,7

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 9: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2011
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegen das Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
USA	79.610	174.610	10,6	9,9	61.944	72.761	26,1
Großbritannien	60.960	106.450	5,5	4,1	20.910	32.450	9,8
Deutschland	-34.850	-36.140	7,3	7,0	14.590	18.230	38,6
Frankreich	6.900	19.740	3,6	4,4	-3.380	-10.600	14,1
China	12.814	-54.148	3,1	5,5	-3.790	7.790	77,5
Spanien	28.821	47.723	2,5	2,2	-7.467	-31.633	21,0
Japan	-32.060	-38.430	4,4	4,0	1.608	11.377	50,4
Indien	10.926	58.656	1,8	1,8	1.180	-4.770	23,4
Hong Kong	35.675	65.591	1,2	1,3	8.516	16.096	26,8
Singapur	-7.253	1.845	2,1	2,6	12.683	10.437	90,3
Niederlande	10.977	14.745	2,3	2,1	4.716	317	19,1
Italien	-1.244	-12.388	3,2	2,7	2.957	3.988	26,0
Irland	-15.219	-12.907	2,5	2,6	958	784	176,2
Korea	-13.332	-4.377	2,2	2,3	2.360	6.158	158,6
Belgien	6.273	4.569	1,7	2,1	-1.986	4.249	30,3
Kanada	-12.407	-25.034	2,3	2,3	1.762	-4.112	55,4
Schweden	10.649	20.815	1,2	1,2	-2.910	-2.946	16,8
Luxemburg	20.823	31.910	0,9	0,9	1.881	3.714	20,3
Schweiz	21.093	26.047	0,8	1,1	4.897	1.861	18,2
Dänemark	7.076	9.267	1,4	1,3	98	1.132	10,3
Österreich	8.994	13.802	1,2	1,0	4.020	756	70,4
Russland	-10.500	-34.882	1,4	2,1	-1.478	599	35,5
Australien	1.025	-9.204	1,0	1,4	-7.807	-11.249	78,9
Thailand	-8.014	-9.953	1,0	1,2	-2.781	-5.598	65,5
Griechenland	19.144	20.546	0,5	0,5	-4.167	596	24,0
Turkei	13.392	18.169	0,4	0,5	-510	3.254	35,2
Brasilien	-9.654	-37.906	0,9	1,8	-1.830	2.765	32,3
Polen	753	6.071	0,6	0,7	-11.526	-7.135	41,1
Malaysien	-2.570	-2.728	0,7	0,9	-1.713	2.985	74,8
Israel	3.602	7.018	0,5	0,5	-276	-3.272	32,7

Quelle: IWF, IFS.

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

Claudia Dorninger, Susanne Schrott, Claudia Stowasser

Der internationale Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen ist für Österreich und die gesamte EU der Motor für Wirtschaftswachstum und somit auch Garant für die langfristige Sicherung von Arbeitsplätzen. Deshalb stellen die Erschließung weiterer Marktchancen für europäische Unternehmen und der weltweite Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen sowohl im multilateralen als auch im regionalen und bilateralen Rahmen eine hohe Priorität für die EU dar.

Obwohl keine tiefgreifenden Fortschritte bei den Doha-Verhandlungen bislang erzielt werden konnten, war das Jahr 2012 – betrachtet man die erfolgten Beitritte – für die WTO ein erfolgreiches Jahr. Die größte Bedeutung kommt hierbei dem offiziellen Beitritt Russlands am 22. August 2012 zu. Richtungsweisend für den Multilateralismus und für die Glaubwürdigkeit der WTO als wichtigste Institution zur Durchsetzung und laufenden Weiterentwicklung weltweit geltender, gemeinsamer Handelsregeln wird aber die 9. WTO-Ministerkonferenz Anfang Dezember 2013 sein.

Durch den Abschluss der laufenden bilateralen und regionalen Verhandlungen erwartet sich die EU einen Anstieg des BIPs um 2%. 2012 wurden die Verhandlungen der EU mit Singapur erfolgreich abgeschlossen und neue Verhandlungen mit Vietnam aufgenommen. Für 2013 ist die Aufnahme von Verhandlungen mit den USA und Japan geplant, von deren Abschluss in frühestens zwei Jahren sich die EU neue Impulse für das Wirtschaftswachstum erwartet.

1 Laufende Entwicklung im Rahmen der WTO

1.1 Rückblick auf 2012

Das Jahr 2012 war für die WTO ein erfolgreiches Jahr, was die Beitritte betrifft. Neben dem offiziellen Beitritt Russlands am 22. August 2012 traten Montenegro und zwei der am wenigsten entwickelten Länder (Samoa und Vanuatu) der WTO bei. Fortschritte bei den Beitrittsverhandlungen von Tadschikistan und Laos durch Annahme der Beitrittspakete durch den Allgemeinen Rat¹ der WTO am 26. Oktober bzw. 10. Dezember 2012 waren zu verzeichnen sowie die Verabschiedung der überarbeiteten Fassung der Beitrittsleitlinien für die am wenigsten entwickelten Länder (LDCs, Least Developed Countries). Diese sollen eine Erleichterung des WTO-Beitritts für diese Länder bringen. Damit

¹ Der Allgemeine Rat (General Council) ist aufgrund seiner Entscheidungsbefugnisse das wichtigste Organ der WTO und setzt sich aus den Delegierten der einzelnen WTO-Mitgliedstaaten zusammen.

gelang es, eine der Vorgaben aus der 8. WTO-Ministererklärung im Dezember 2011 in Genf fristgerecht zu erfüllen².

1.2 Beitritt Russlands

Nach mehr als 18 Jahren langwieriger Verhandlungen über die Aufnahmebedingungen ist Russland am 22. August 2012 als 156. Mitglied offiziell der WTO beigetreten. Das mit Russland ausverhandelte Beitrittspaket wurde bereits im Rahmen der 8. WTO-Ministerkonferenz (MC8) vom 15. bis 17. Dezember 2011 in Genf angenommen. Russland ist damit nach China die letzte große Volkswirtschaft, die der WTO beigetreten ist.

Russlands Beitritt war und ist im eigenen Land nach wie vor umstritten. Schließlich wurden die Auflagen für den WTO-Beitritt als schmerzhafter Eingriff in die wirtschaftspolitische Souveränität des Landes bewertet. Die Klage der Opposition gegen das Beitrittspaket vor dem Verfassungsgericht verzögerte die innerstaatliche Abstimmung zum Beitritt und wurde letztendlich trotz des Widerstandes der Opposition beschlossen.

Als neues WTO-Mitglied muss sich Russland ab dem Tag seines Beitritts an die multilateralen Regeln, Prinzipien und Normen des internationalen Handels halten. Darüber hinaus hat sich Russland mit der Ratifizierung des WTO-Beitrittsprotokolls verpflichtet, seine nationalen Handelsgesetze und -verfahren in Einklang mit dem WTO-Regelwerk zu bringen. Diese umfassen eine nicht diskriminierende Behandlung von Importgütern und Dienstleistungen, verbindliche Zollobergrenzen, die Sicherstellung von Transparenz bei der Einführung von Handelsmaßnahmen, die Limitierung von Agrarsubventionen, die strikte Wahrung von geistigen Eigentumsrechten sowie den Verzicht auf Auflagen über Inlandsanteile bei handelsverbundenen Investitionsmaßnahmen.

Im Mittelpunkt des WTO-Beitrittspakets, welches aus 30 bilateralen Abkommen über den Marktzugang von Dienstleistungen sowie 57 Abkommen über den Marktzugang von Gütern besteht, stehen Maßnahmen zur Öffnung des russischen Marktes für Güter und Dienstleistungen. Dazu zählen sowohl die Senkung von Import- und die Begrenzung der Exportzölle als auch der Abbau von Subventionen. So muss Russland entsprechend den Beitrittsbedingungen seinen durchschnittlichen Importzollsatz von 10% auf 7,8% senken. Der Zollsatz für landwirtschaftliche Produkte ist von 13,2% auf 10,8% und für Industrieprodukte von 9,5% auf 7,3% zu senken.

Bei den für Österreich wichtigsten Exportgütern wurden Zollsenkungen wie folgt vereinbart: Bei elektrischen Maschinen gibt es eine Zollsenkung von 8,4% auf 6,2%, bei Chemieprodukten von 6,5% auf 5,2%, bei Lastkraftwägen von 15% auf 10% und bei Arzneiwaren von 15% bzw. 10% auf 5%. Bei IT-Produkten sinkt der Zollsatz von 5,4% auf null.

² Die 8. WTO-Ministerkonferenz (MC8) fand vom 15.–17. Dezember 2011 in Genf statt. Im Rahmen der MC8 konnten neben der Verabschiedung der überarbeiteten Beitrittsleitlinien für LDCs und den WTO-Beitrittsentscheidungen Russlands, Montenegros und Samoas Entscheidungen in den Bereichen Geistiges Eigentum (TRIPS) und elektronischer Handel angenommen werden.

Die längsten Übergangsfristen bestehen mit einer Anpassungszeit von sieben Jahren im Kraftfahrzeugbereich, bei der Zivilluftfahrtindustrie und ihren Zulieferern und mit acht Jahren für die Fleischindustrie. Für Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch sind zudem Einfuhrquoten, verbunden mit höheren Zöllen für Importe, erhalten geblieben. Am Ende der siebenjährigen Anpassungsfrist sollen die russischen Zollsätze in Abhängigkeit von der Produktgruppe zwischen null und 20% liegen.

Im Zuge seines WTO-Beitritts hat Russland des Weiteren zugestimmt, sowohl auf Import- als auch Exportsubventionen zu verzichten oder sie zumindest zu reduzieren. Subventionen für die Automobilindustrie sind jedoch noch bis 2018 gestattet. Die Subventionen für landwirtschaftliche Produkte, die bisher rund 9 Mrd. US-Dollar pro Jahr betragen haben, müssen auf 4,4 Mrd. US-Dollar gesenkt werden. Allerdings wurde Russland auch hier eine Frist bis 2018 eingeräumt. Hingegen muss Russland alle Industriesubventionen streichen oder aber nachweisen, dass diese Subventionen sich nicht gezielt gegen ausländische Importe richten oder einheimische Güter fördern.

Im Dienstleistungsbereich erklärte sich Russland bereit, die Auflagen aus zirka 116 von 155 Dienstleistungssektoren zu übernehmen. Es werden allerdings nur 30 Sektoren vollständig für internationale Wettbewerber geöffnet. In den verbleibenden 86 Sektoren ist es zur Verabschiedung spezieller Auflagen für ausländische Unternehmen gekommen. Der Handlungsspielraum für ausländische Firmen wurde im Telekommunikationsbereich und im Versicherungsbereich erleichtert, jedoch gelten nach wie vor Beschränkungen bei der Niederlassungsfreiheit für Versicherungen bis 9 Jahre nach dem Beitritt. Für Banken gibt es keine entsprechenden Übergangsfristen, sehr wohl jedoch Beteiligungsbeschränkungen.

Russland hat sich ebenso verpflichtet, die Exportzölle auf mehr als 700 Tarifpositionen mit Ablauf der Übergangszeit (zwischen 1 und 5 Jahren) abzuschaffen. Exportzölle auf Gas, Öl und Ölprodukte, Nutzhölzer, Eisen, Nichteisenmetalle und einige andere Produkte bleiben hingegen weiter bestehen.

Bei Investitionsmaßnahmen, die nicht den WTO-Regeln entsprechen, hat sich Russland verpflichtet, diese bis zum 1. Juli 2018 abzuschaffen.

In Bezug auf Geistige Eigentumsrechte hat Russland mit seinem Beitritt anerkannt, die Bedingungen des TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)-Abkommen anzuerkennen und sich zu deren Um- und Durchsetzung verpflichtet. Dazu zählt besonders die Stärkung von Maßnahmen zur Bekämpfung der Marken- und Urheberpiraterie.

Wirtschaftliche Folgen des Beitritts

Für Russland selbst hat der WTO-Beitritt zwei Gesichter: Auf der einen Seite erhalten russische Unternehmen Zugang zu günstigeren Importen und können dadurch produktiver und wettbewerbsfähiger werden. Auch könnte Russlands Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen steigen. Für die russischen Haushalte könnte der Zugang zu billigeren Importwaren zu einer Einkommenserhöhung führen. Auf der anderen Seite werden aufgrund des erhöhten internationalen Wettbewerbsdrucks notwendige Modernisierungs- und An-

passungsprozesse die russischen Produzenten vor enorme Herausforderungen stellen. In nicht wettbewerbsfähigen Sektoren werden sogar sinkende Profite und eine steigende Arbeitslosigkeit erwartet.

Auswirkungen auf die Handelsbeziehungen mit Österreich

Aufgrund der Bedeutung Russlands als wichtiger Wirtschafts- und Handelspartner hat Österreich von Anfang an den Beitritt Russlands zur WTO unterstützt. Russland war 2011 der viertwichtigste und 2012 bereits der dritt-wichtigste Markt für österreichische Unternehmen außerhalb der EU. Im Jahr 2011 exportierte Österreich Waren im Wert von rund 2,9 Mrd. Euro (+13,2% gegenüber 2010) und importierte 3,3 Mrd. Euro (+30% gegenüber 2012). In den ersten sechs Monaten des Jahres 2012 beliefen sich die Exporte Österreichs nach Russland bereits auf beinahe 1,5 Mrd. Euro und die Importe auf beinahe 2 Mrd. Euro (siehe Abbildung 11).

Abbildung 11: Außenhandelsstatistik EU-Russland

Entwicklung österr. Exporte und Importe mit der Russischen Föderation in Mio. EUR					
	2008	2009	2010	2011	1. Halbjahr 2012
Exporte	2.972	2.096	2.547	2.936	1.497
Importe	2.497	1.703	2.317	3.333	1.970

Quelle: Statistik Austria.

Österreichs wichtigste Exportgüter nach Russland sind Maschinen, gefolgt von pharmazeutischen Erzeugnissen, Papier und Pappe. Von den Einfuhren aus Russland sind Erdöl, Metalle und Holz die wichtigsten Produkte.

Für die europäischen Exporteure rechnen Experten durch den Abbau von Zöllen mit Einsparungen von 2,5 Mrd. Euro pro Jahr. Darüber hinaus soll der WTO-Beitritt zusätzliche EU-Exporte von 3,9 Mrd. Euro nach Russland mit sich bringen.

Der Zugang zum russischen Markt war und ist trotz des WTO-Beitritts nach wie vor für österreichische und europäische Exporteure in vielen Bereichen mit Handelshemmnissen belegt. Mangelnde Transparenz und Vorhersehbarkeit rechtlicher Vorschriften und administrativer Vollzugspraktiken, mangelnde gegenseitige Anerkennung von Standards, mangelhafter Schutz geistiger Eigentumsrechte sowie Regel- und Vollzugsprobleme im Veterinär- und Pflanzenschutzbereich (SPS, Sanitary and Phytosanitary Measures) stellten europäische und österreichische Exporteure im Handelsengagement mit Russland immer wieder vor große Herausforderungen. Die Erwartungshaltung, dass sich der Handel mit Russland nach dem Beitritt zur WTO als berechenbarer und vorhersehbarer erweisen würde, war hoch. Tatsächlich scheint, dass die Liste mit den Handelsproblemen mit Russland nach dem Beitritt immer länger wird und zu den erwähnten Handelshemmnissen teilweise protektionistische Maßnahmen, die nun gegen das WTO-Recht verstoßen, hinzukommen.

Maßnahmen im Kfz-Bereich wie die Abgabe von Gebrauchtwagengebühren auf importierte Fahrzeuge, ein Importverbot von Lebewild, Holzexportlizenzen, Probleme beim Import von Wein und anderen alkoholischen Getränken, Zolltariferhöhungen bei einer Reihe von Zolllinien, darunter die Verdreifachung des Zolltarifs auf Papierimporte, oder Unsicherheiten bei Zollstationen sind nur einige dieser Praktiken. Hält Russland diese Praktiken bei, droht ihm die Einleitung eines Verfahrens vor dem Streitbeilegungsmechanismus der WTO.

1.3 Aktuelle Beitrittsverhandlungen

Fortschritte waren 2012 in den Verhandlungen mit Ländern des Westbalkans zu verzeichnen, darunter mit Serbien und Bosnien-Herzegowina. Beide Länder haben die bilateralen Verhandlungen mit der EU bereits abgeschlossen, allein im SPS-Bereich³ sind noch für beide Länder Marktzugangsfragen mit den USA in Bezug auf Handelsrestriktionen bei genetisch modifizierten Lebensmitteln zu klären. Mit den Beitritten beider Länder wird noch in diesem Jahr gerechnet. Für die EU sind die Beitritte Serbiens und Bosnien-Herzegowinas nicht nur von handelspolitischer, sondern vor allem auch im Hinblick auf die zukünftige Erweiterung der EU von integrationspolitischer Bedeutung.

Darüber hinaus wurden 2012 die Beitrittsverhandlungen mit einer Reihe von Bewerberstaaten wieder aufgenommen bzw. intensiviert, darunter mit Weißrussland, dem Jemen und Kasachstan. Während bei Weißrussland ein Anpassungsbedarf des Wirtschafts- und Handelssystems an die Verpflichtungen des WTO-Rechtssystems dringend notwendig ist, zeigten sich bei den bilateralen Verhandlungen mit Jemen Differenzen mit der Ukraine, die sich durch übermäßige Forderungen als Blockierer bei den Beitrittsverhandlungen erwiesen hat.

Kasachstan erweist sich im Beitrittsprozess zur WTO vor allem für die EU als schwieriger Verhandlungspartner. Kasachstan steht in Zollunion⁴ mit Russland und Weißrussland und beabsichtigt, mit keinen anderen Zollverpflichtungen der WTO beizutreten als mit jenen mit Russland und beruft sich hierbei auf die Verpflichtungen aus der Zollunion. Kasachstans wichtigstes Exportgut sind Rohstoffe, auf welche das Land auch nach seinem WTO-Beitritt Exportzölle einheben möchte. Bei einigen Rohstoffen (wie Ferrochrom) soll nach den Vorwürfen einzelner EU-Mitgliedstaaten entsprechend der Verhandlungsergebnisse der Exportzoll nach dem Beitritt zur WTO sogar höher sein als vor dem Beitritt. Die EU, von ihren Mitgliedstaaten wegen der schlechten Verhandlungsergebnisse für eine Reihe von Rohstoffen (Phosphor, Blei, Gas, aber auch Aluminium und Nickel) angegriffen, beruft sich auf ihre schlechte Verhandlungsposition, zumal sie die einzige Verhandlungspartei im Rahmen des Beitrittsprozesses ist, die Verhandlungen mit Kasachstan zu Exportzöllen führt. Weitere Schwierigkeiten

³ Gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Bereich entsprechend dem Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, kurz SPS-Übereinkommen.

⁴ Die lang geplante Zollunion mit Russlands Nachbarstaaten Kasachstan und Weißrussland wurde mit 1. Jänner 2010 beschlossen und trat am 1. Juli 2011 durch Anwendung eines gemeinsamen Zollkodex in Kraft.

gibt es in Bezug auf Auflagen über Inlandsanteile bei Investitionen in einzelnen Wirtschaftsbereichen wie dem Automobil-, Gas- und Energiebereich, wofür Kasachstan eine bisher nicht übliche Übergangsperiode von 9 Jahren in den Verhandlungen anstrebt. Ziel ist es dennoch, die Beitrittsverhandlungen noch vor dem Sommer abzuschließen, sodass die Annahme des Beitrittspakets Kasachstans zur WTO im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) möglich sein wird.

1.4 Geplante Zolltariferhöhungen durch ein junges WTO-Mitglied – Ukraine

Neben den Mitgliedsbestrebungen einer Reihe von WTO-Bewerberkandidaten, allen voran LDCs⁵, und damit dem Willen zur Übernahme der Verpflichtung zur Öffnung der eigenen Märkte, überraschte 2012 das junge WTO-Mitgliedsland Ukraine mit der Absicht, die Zölle von rund 370 gebundenen Zolltariflinien zu erhöhen und in der WTO darüber Neuverhandlungen zu führen. Gestützt wurden die Anhebungen auf Art XXVIII GATT (General Agreement on Tariffs and Trade 1947), welcher den WTO-Mitgliedstaaten grundsätzlich die Möglichkeit gibt, in Zeitabschnitten von je drei Jahren die im Rahmen der Beitrittsverhandlungen gegebenen Zugeständnisse zu ändern oder zurückzunehmen. Die Höhe der geplanten Änderung hat die Ukraine nicht bekannt gegeben⁶.

Die Liste der bei der WTO hinterlegten Zolltariflinien betrifft verschiedene Produktgruppen, allen voran Investitionsgüter wie Maschinen und Anlagen, aber auch landwirtschaftliche Produkte, Fleisch und Kleidung. Die geplante Zollerhöhung würde auch Österreichs Ausfuhren in die Ukraine negativ betreffen. Die Höhe der österreichischen Ausfuhren in die Ukraine belief sich im Jahr 2011 auf 674 Mio. Euro.

Eine große Anzahl von WTO-Mitgliedstaaten, allen voran die EU, haben sich in WTO-Sitzungen deutlich gegen diese Maßnahme ausgesprochen und eine solche Vorgangsweise als eine Gefährdung des gesamten multilateralen Handelssystems gesehen. Besorgnis herrscht vor allem darüber, dass ebenso jüngere WTO-Mitglieder wie Russland und China oder Beitrittskandidaten wie Kasachstan dem Beispiel der Ukraine folgen könnten.

Trotz scharfer Interventionen der Mehrheit der WTO-Mitgliedstaaten zeigte sich zum Zeitpunkt der Verfassung des Artikels kein Einlenken der Ukraine, die Liste mit den geplanten Erhöhungen zurückziehen oder reduzieren zu wollen. Die EU hat im Dezember 2012 angekündigt, mit der Ukraine in vollem Ausmaß Kompensationsverhandlungen zu führen.

⁵ Mit folgenden 25 Staaten werden aktuell WTO-Beitrittsverhandlungen geführt: Algerien, Belarus, Sudan, Usbekistan, Seychellen, Kasachstan, Aserbeidschan, Laos, Andorra, Libanon, Bosnien-Herzegowina, Bhutan, Jemen, Bahamas, Syrien, Äthiopien, Libyen, Irak, Afghanistan, Serbien, Iran, Sao Tomé und Príncipe, Komoren, Äquatorialguinea, Liberia (Stand März 2013).

⁶ Stand März 2013.

1.5 WTO – Ausblick auf die 9. WTO-Ministerkonferenz

Die 9. Ministerkonferenz der WTO wird Anfang Dezember 2013 in Bali, Indonesien, stattfinden⁷. Für viele wird diese Ministerkonferenz nicht nur für den Multilateralismus richtungsweisend sein, sondern auch für die Glaubwürdigkeit der WTO als wichtigste Institution zur Durchsetzung und laufenden Weiterentwicklung weltweit geltender, gemeinsamer Handelsregeln. Mit einem vollständigen Abschluss der Doha-Handelsrunde ist in Bali nicht zu rechnen, wohl aber mit einem „Minipaket“ an Ergebnissen. Zu lange dauern mittlerweile die Doha-Verhandlungen seit ihrer Einleitung im Rahmen der 4. Ministerkonferenz in Doha/Katar im Jahr 2001 und ohne konkrete Ergebnisse seitdem.

Auch wenn in einigen Kapiteln der DDA (Doha Development Agenda) als auch außerhalb der Agenda in einzelnen Wirtschaftssektoren Fortschritte zu verzeichnen sind, der Schwerpunkt der Arbeiten für 2013 bis zur 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) wird auf den erfolversprechendsten Themen der Doha-Agenda liegen. Als zentrales Thema für die MC9 wird der Abschluss der Verhandlungen im Bereich der Handelserleichterungen durch Beschleunigung in den Zollverfahren (Trade Facilitation) gesehen; weitere Verhandlungspunkte für die Agenda für Bali sollen nach dem Willen der hochrangigen Vertreter der WTO-Mitgliedstaaten bestimmte Bereiche der Landwirtschaft und das horizontale Thema Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung der am wenigsten entwickelten Länder sein. Gerade in diese für die WTO kritische Vorbereitungsphase fällt die Neubesetzung des Chefpostens der WTO. Ende Mai 2013 soll der künftige WTO-Generaldirektor feststehen und das Amt mit 1. September 2013 antreten. Ob Ergebnisse im Rahmen der MC9 erreicht werden können, hängt nicht nur von einer ausgewogenen, intelligenten Agenda ab, sondern auch vom erfolgreichen Überwinden tiefer Interessengegensätze zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern sowie dem rechtzeitigen Aufgeben blockierender Positionen einzelner Schwellenländer.

Erfolgte Beitritte im Jahr 2012 wie z.B. Russlands und die laufenden Beitrittsverhandlungen mit mehr als 20 Ländern beweisen dennoch, dass die WTO weiterhin die zentrale internationale Organisation ist, die einen stabilen Rahmen für den internationalen Handel und eine starke Durchsetzung ihrer Regeln bietet.

2 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

Der internationale Handel von Waren und Dienstleistungen sowie Investitionen sind für Österreich und die EU der Motor für Wirtschaftswachstum und somit auch Garant für die langfristige Sicherung von Arbeitsplätzen. Über 30 Millionen Arbeitsplätze in der EU hängen von Exporten ab. Im Durchschnitt schafft jede weitere Export-Milliarde 15.000 zusätzliche Arbeitsplätze in der EU.

⁷ Die Ministerkonferenz ist das organisatorisch höchste Organ und setzt sich aus Vertretern der Mitgliedstaaten auf Ministerebene zusammen und findet alle zwei Jahre statt.

Die Europäische Kommission erwartet, dass 90% des globalen Wirtschaftswachstums im Laufe der nächsten zwei Jahre außerhalb Europas generiert werden und nimmt an, dass durch den Abschluss der laufenden und geplanten bilateralen und regionalen Verhandlungen das BIP der EU um mehr als 2% bzw. 250 Mrd. Euro steigen und mehr als 2 Millionen Arbeitsplätze entstehen könnten. Das ist der Grund warum die Erschließung weiterer Marktchancen für europäische Unternehmen durch den Abschluss neuer Freihandelsabkommen mit strategischen Partnern auch weiterhin eine hohe Priorität für die EU darstellt.

Auch für Österreich sind die bilateralen und regionalen Handelsabkommen von großer Bedeutung. Eine aktuelle Studie des FIW (Forum Internationale Wirtschaft) zeigt, dass die bilateralen Abkommen der EU mit Kanada, den USA sowie mit Armenien, Georgien und Moldau einen Anstieg des österreichischen BIP von 2% bewirken können (FIW 2013).

2.1 Freihandelsabkommen der EU mit ASEAN (Singapur, Malaysia, Vietnam, Thailand)

Bereits 2007 nahm die EU Verhandlungen über ein regionales Freihandelsabkommen mit allen ASEAN-Ländern (Association of Southeast Asian Nations) außer Myanmar, Kambodscha und Laos auf. Da die Verhandlungen jedoch nur langsam vorangingen, einigten sich beide Parteien im März 2009 diese vorerst auszusetzen.

Die EU strebt aber weiterhin danach, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch einen verstärkten Marktzugang zu den ASEAN-Staaten auszubauen. Daher haben die EU-Mitgliedstaaten im Dezember 2009 die Kommission ermächtigt, Einzelverhandlungen mit den ASEAN-Staaten aufzunehmen, die Interesse an umfassenden bilateralen Freihandelsabkommen haben. Die EU hat daraufhin mit Singapur, Malaysia, Vietnam und Thailand Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen aufgenommen. Nach wie vor wird jedoch der Abschluss eines Abkommens mit der gesamten ASEAN-Region seitens der Europäischen Kommission angestrebt. Die bilateralen Abkommen sollen hierbei als hilfreiche Bausteine dienen.

Da Singapur für europäische Unternehmen einer der wichtigsten Märkte im asiatischen Raum und unter den ASEAN-Staaten der wichtigste Handelspartner der EU ist, fiel die Wahl für den Start der ersten bilateralen Verhandlungen mit einem einzelnen ASEAN-Staat auf Singapur. Darüber hinaus stellt Singapur für europäische Firmen einen Wachstumsmarkt mit rund 600 Millionen potenziellen Kunden dar und wird von europäischen Unternehmen auch als Drehscheibe für ihre Geschäfte in der gesamten ASEAN-Region genutzt (EU-KOM 2011). Mittlerweile sind 8.800 europäische Firmen sowohl im produzierenden Bereich (von der Elektronik über Pharmazeutika und Transportmittel zu grünen Technologien) als auch im Dienstleistungsbereich (Transport und Logistik, Engineering, Finanzierung, juristische und andere professionelle Dienstleistungen) in Singapur präsent (EU-COM 2012c).

Die Verhandlungen der EU mit Singapur starteten im März 2010 und beinhalteten Themen wie die Liberalisierung des Handels von Waren, Dienstleis-

tungen und Investitionen, Vereinfachung der Handelsregeln, Ursprungsregeln, Schutz geistiger Eigentumsrechte, Wettbewerb, öffentliche Auftragsvergabe und Nachhaltigkeit (Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards). Der offizielle Abschluss der Verhandlungen der EU mit Singapur über ein Freihandelsabkommen erfolgte beim Ministertreffen im Dezember 2012. Da die Verhandlungen über den Investitionsteil erst später begonnen wurden, werden diese weitergeführt und voraussichtlich 2013 abgeschlossen. Dem Abkommen der EU mit Singapur kommt besondere Bedeutung zu, da es nicht nur das erste Freihandelsabkommen der EU mit einem ASEAN-Staat ist, sondern auch das erste europäische „grüne“ Abkommen darstellt. Es soll durch Regelvereinfachung dazu beitragen, den Handel mit Umwelttechnik und erneuerbaren Energien zu verstärken und diesbezügliche Investitionen sowie öffentliche Ausschreibungen mit ökologischer Ausrichtung fördern. Der Zugang gewerblicher und landwirtschaftlicher europäischer Waren in Singapur soll durch die verbesserte Anerkennung von EU-Standards erleichtert werden. Vorteile soll das Abkommen auch für zahlreiche Dienstleistungsbranchen, wie z.B. im Bankensektor und im Finanzdienstleistungsgewerbe, bringen (EU-KOM 2012c). Bezüglich Finanzdienstleistungen konnte US-Parität erreicht werden, d.h. Singapur wird der EU für die interessantesten Sektoren, wie z.B. Vermögenverwaltung, Wholesale Banking, Investment Banking und Versicherung, die gleichen Vorteile gewähren, wie den USA im Singapur-US-Freihandelsabkommen. Im Freihandelsabkommen mit der EU ist Singapur auch zum ersten Mal Verpflichtungen zum Abbau von technischen Handelsbarrieren in den Bereichen Autos, Elektronik und erneuerbare Energieanlagen eingegangen, die den Verkauf von nach europäischen Standards hergestellten und getesteten Waren ohne technische Änderung oder zusätzliche Prüfung erleichtern. Singapur hat sich auch verpflichtet, ein neues Register für geographische Ursprungsbezeichnungen für Lebensmittel, Weine und Spirituosen einzuführen. Als nächster Schritt ist die Paraphierung des Textes des Freihandelsabkommens im Frühjahr 2013 vorgesehen (EU-COM 2012c).

Seit 2010 verhandelt die EU auch mit Malaysia über ein Freihandelsabkommen. Wesentliche Fortschritte bei den Verhandlungen werden aber erst nach den Wahlen in Malaysia 2013 erwartet.

Nachdem die Vorbereitungen für die Aufnahme von Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen der EU mit Vietnam im März 2012 abgeschlossen wurden und der Rat die Kommission am 31. Mai 2012 ermächtigt hat, wurden die Verhandlungen der EU mit Vietnam am 26. Juni 2012 offiziell begonnen. Ziel ist es, durch das Freihandelsabkommen den Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen zu liberalisieren und die Rahmenbedingungen durch Verpflichtungen beispielsweise bei der öffentlichen Auftragsvergabe, beim Schutz geistigen Eigentums, beim Wettbewerb und bei der nachhaltigen Entwicklung zu verbessern.

Da die „scoping exercise“ (Vorarbeiten für den Verhandlungsbeginn) der EU mit Thailand erfolgreich abgeschlossen werden konnte, hat der Rat am 28. Februar 2013 die Kommission ermächtigt, Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen der EU mit Thailand zu beginnen. Diese wurden am 6. März 2013 offiziell gestartet.

2.2 Freihandelsabkommen der EU mit Japan

Da Japan nach China der zweitwichtigste Handelspartner der EU in Asien ist und Japan beträchtliche Investitionen in der EU tätigt, beschlossen die EU und Japan beim EU-Japan Gipfel im Mai 2011, Vorbereitungen für ein Freihandelsabkommen zu starten. Nach einem Jahr intensiver Diskussionen („scoping exercise“) einigte man sich im Mai 2012 auf eine sehr ehrgeizige Agenda für die künftigen Verhandlungen sowie auf Fahrpläne für die Beseitigung von nicht-tarifären Handelshemmnissen und für die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens des japanischen Eisenbahn- und Stadtverkehrs für europäische Unternehmen. Anschließend legte am 18. Juli 2012 die Kommission den EU-Mitgliedstaaten Verhandlungsrichtlinien für ein Freihandelsabkommen mit Japan vor, welche der Rat am 29. November 2012 annahm und damit der Kommission grünes Licht für die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit Japan gab. Die Verhandlungen sollen offiziell beim EU-Japan Gipfel im März 2013 begonnen werden.

Neben der Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen und der Verbesserung der Rahmenbedingungen (Wettbewerb, Investitionsschutz, Schutz geistigen Eigentums etc.) soll in diesen Verhandlungen besonderes Augenmerk auf den Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, speziell im Kraftfahrzeugsektor, sowie auf den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in Japan gelegt werden. Die besondere Bedeutung des Abbaus von nicht-tarifären Handelshemmnissen spiegelt sich auch in den Verhandlungsrichtlinien wieder. Zum ersten Mal sieht ein Mandat der Europäischen Kommission vor, dass Verhandlungen innerhalb eines Jahres ab Verhandlungsbeginn abgebrochen werden, sollten in dieser Zeit keine Fortschritte des Handelspartners bei den während der scoping exercise festgelegten Zielen für die Beseitigung dieser Handelshemmnisse erzielt werden.

Die Kommission geht davon aus, dass durch ein Freihandelsabkommen mit Japan die Ausfuhren der EU um 32,7% und die Ausfuhren Japans um 23,5% steigen. Weiters könnten bis zu 420.000 zusätzliche Arbeitsplätze in der EU geschaffen werden (EU-KOM 2012a).

2.3 Freihandelsabkommen der EU mit Kanada

Der Start der Verhandlungen eines vertieften und umfassenden Freihandelsabkommens der EU mit Kanada (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement) im Jahre 2009 wurde von allen Vertretern der EU-Mitgliedstaaten sowie der Wirtschaft, darunter auch der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), einhellig begrüßt.

Als Ziele des Freihandelsabkommens gelten nach wie vor die Annäherung der beiden Volkswirtschaften, die gegenseitige Öffnung der Märkte und die Verbesserung der Kooperation und Koordination in vielen Wirtschaftsbereichen, welche insbesondere den internationalen Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen erleichtern. Aufgrund der Tatsache, dass es sich bei Kanada um das erste Industrieland handelt, mit dem die EU ein Freihandelsabkommen der „neuen Generation“ mit ehrgeizigen Zielen bei Marktzugang, aber auch bei

den Handelsregeln abschließen will, kommt diesen Verhandlungen und ihrem erhofften Vorbildcharakter für künftige Verhandlungen unter Industriestaaten, insbesondere mit den USA und Japan, zusätzliche Bedeutung zu.

Trotz der hohen Erwartungshaltung von Wirtschaft und Politik gegenüber dem seit geraumer Zeit angeblich bevorstehenden Abschluss der Verhandlungen ist der Durchbruch aufgrund einiger nach wie vor strittiger Verhandlungskapitel bisher nicht gelungen. Die WKÖ teilt die auch von den EU-Verhandlern vertretene Ansicht, dass einem inhaltlich guten Abschluss der Verhandlungen der Vorzug vor einem raschen Ergebnis zu geben sei.

Von den zahlreichen, im Rahmen von Freihandelsabkommen üblicherweise verhandelten Themen sind insbesondere die folgenden Themen noch umstritten:

- Ursprungsregeln: Da die kanadische Wirtschaft sehr stark mit jener der USA verflochten ist, würden bei weniger strengen Ursprungsregeln auch erhebliche Wertschöpfungsanteile der US-Wirtschaft in den Genuss der Präferenzregeln des Abkommens zwischen der EU und Kanada gelangen.
- Geistige Eigentumsrechte: Die EU möchte eine weitere Verbesserung des Patentschutzes für Pharmazeutika in Kanada.
- „KFZ-Package“ (Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Ursprungsregeln)
- Landwirtschaft: Es wird noch um Marktzugangskontingente insbesondere für Schweine- und Rindfleisch sowie für Käse gefeilscht.
- Öffentliche Auftragsvergabe: Die EU besteht auf eine Einbindung von sog. „subföderalen“ öffentlichen Vergabestellen (z.B. Provinzen und Kommunen), einige umstrittene Sektoren etc.
- Dienstleistungen: Die EU fordert für einige Sektoren, z.B. für die europäischen Finanzdienstleister, besseren Marktzugang.
- Investitionen: Die EU strebt die Beibehaltung eines sehr hohen Schutzniveaus von Investoren und die sog. „investor-to-state“-Streitbeilegung an, strittig sind der Anwendungsbereich und einzelne Sektoren bei Marktzugangsverhandlungen.

2.4 Freihandelsabkommen der EU mit den USA

Die USA ist für die EU und Österreich der wichtigste Handelspartner außerhalb der EU.

Die EU arbeitet im Rahmen der gemeinsamen Handelspolitik seit Jahren an der Verbesserung der Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit den USA. Die Handelsbeziehungen unter Industriestaaten wurden seit jeher über die multilateralen Handelsbestimmungen der WTO geregelt. Aus diesem Grund war die Europäische Kommission, aber auch die Mehrzahl der EU-Mitgliedstaaten lange Zeit gegen ein Freihandelsabkommen. Es waren das Europäische Parlament und die Wirtschaft dies- und jenseits des Atlantiks, welche immer wieder ein Freihandelsabkommen forderten.

Der EU-USA Gipfel vom 28. bis 29. November 2011 in Washington brachte in dieser Hinsicht die Wende. Eine eigens ins Leben gerufene, hochrangig besetzte „Joint High Level Working Group on Jobs and Growth“ sollte verschiedene Optionen zur Stärkung der transatlantischen Handels- und Inves-

titionsbeziehungen, darunter auch die eines Freihandelsabkommens, prüfen. Ein Interimsbericht wurde im Juni 2012, ein Endbericht am 11. Februar 2013 vorgelegt.

Die Gemeinsame Arbeitsgruppe kam darin zu dem Ergebnis, dass folgende Ziele und Maßnahmen mit einem umfassenden Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA am besten zu erreichen sind:

- Abschaffung, Abbau und Verhinderung von Handelshemmnissen aller Art für Waren, Dienstleistungen und Investitionen
- Abschaffung bzw. Abbau von Zöllen und Zollkontingenten für Waren
- Stärkere Kompatibilität von technischen Vorschriften und Standards
- Abschaffung, Abbau und Verhinderung unnötiger, nicht aus Zöllen bestehender, Handelshemmnisse (nicht-tarifäre Handelshemmnisse, „behind-the-border“-Maßnahmen)
- Verbesserte Zusammenarbeit bei internationalen Themen im gemeinsamen Interesse und bei der Verfolgung gemeinsamer, wirtschaftlicher Ziele.

Die Europäische Kommission legte am 12. März 2013 den Entwurf eines Verhandlungsmandats vor. Dieser nimmt Anleihen am Endbericht der High Level Working Group und wird in den nächsten Wochen und Monaten von den Vertretern der EU-Mitgliedstaaten intensiv diskutiert werden, umschreibt er doch den Rahmen, innerhalb dessen die Kommission die Verhandlungen – unter ständigen Konsultationen mit den Mitgliedstaaten – führen wird.

Der Start der Verhandlungen mit den USA ist aus heutiger Sicht für Ende Juni/Anfang Juli 2013 vorgesehen, die Dauer der Verhandlungen sollte nach optimistischen Schätzungen zwei Jahre nicht überschreiten.

Die österreichische und europäische Wirtschaft erwartet sich von einem Freihandelsabkommen mit den USA jedenfalls eine Verbesserung des Zugangs auf die US-Märkte für den Export von Waren, Dienstleistungen und Investitionen sowie für den Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten einerseits und die Verbesserung der Disziplinen unterschiedlicher Handelsregeln andererseits. Dabei sind die Prinzipien der Nicht-Diskriminierung, Gegenseitigkeit, Verhältnismäßigkeit und Transparenz zu beachten.

Obwohl die Verhandlungen noch nicht begonnen haben, geben folgende österreichische Branchen bereits jetzt ihr Interesse an erfolgreichen Verhandlungen auf dem Gebiet der Zollreduktion bzw. des Zollabbaus oder beim Abbau ungerechtfertigter nicht-tarifärer Handelshemmnisse in all ihren vielfältigen Erscheinungsformen, bekannt: Maschinen-, Metall-, Stahlwaren, Automobile und Teile, Medizinprodukte, Pharmazeutika, chemische Produkte, Nahrungsmittel und Getränke, Papier/Pappe, Textilien, Bekleidung, Schuhe.

Die Autorinnen gehen davon aus, dass das Freihandelsabkommen mit den USA einen höheren Grad an Integration der Volkswirtschaften erreicht und dabei a priori keine Branche von den Verhandlungen ausgenommen bleibt. Wie jedoch bereits im Endbericht der High Level Working Group erwähnt, kann im Laufe der Verhandlungen dies- und jenseits des Atlantiks die Berücksichtigung spezieller berechtigter Sonder- oder Übergangsregelungen für die sensibelsten Branchen notwendig werden. Diese sollten allerdings in möglichst beschränktem Ausmaß vereinbart werden.

Aufgrund unterschiedlicher, oft historisch gewachsener Regelungssysteme werden neben der Landwirtschaft z.B. in folgenden Politikbereichen äußerst schwierige, aber notwendige, Verhandlungen erwartet: Senkung bzw. Beseitigung von Zöllen, Harmonisierung und Äquivalenz bzw. gegenseitige Anerkennung von technischen Spezifikationen, Vorschriften, Standards, Normen, Gesundheitsvorschriften etc, Dienstleistungen (Marktzugang und Handelsregeln), Schutz geistiger Eigentumsrechte (hohes Schutzniveau für Marken, Patente, Urheberrechte, Bekämpfung der Produktpiraterie etc), öffentliche Auftragsvergabe (Einbeziehung subföderaler ausschreibender Stellen in den USA, Beseitigung des Vorbehalts zugunsten kleiner und mittlerer Unternehmen in den USA, Erreichung eines „level playing field“, „Buy American“), Investitionen (Marktzugang, Investitionsschutz, „investor-to-state“-Streitbeilegung), Wettbewerbsregeln (Kartelle, Monopole/marktbeherrschende Stellung, Subventionen), eine möglichst weitgehende Übernahme und Umsetzung internationaler Umwelt- und Sozialabkommen von beiden Partnern, Einrichtung qualifizierter gegenseitiger Kooperations- und Konsultationsmechanismen. Sanktionen bei Nicht-Einhaltung der internationalen Umwelt- und Sozialabkommen durch das Freihandelsabkommen werden von der Wirtschaft aber abgelehnt.

2.5 Weitere EU-Abkommen

Seit 14. Mai 2012 wird als eines der ersten Interims-Wirtschaftspartnerschafts-abkommen mit einer afrikanischen Region das Abkommen mit ESA (Eastern and Southern Africa) vorläufig angewendet. Es bietet Madagaskar, Mauritius, den Seychellen und Simbabwe uneingeschränkten Zugang zum EU-Markt mit einer Übergangsperiode für Zucker bis 2015. Im Gegenzug werden die ESA-Länder ihren Markt schrittweise innerhalb von 15 Jahren für die EU öffnen (Seychellen zu 98%, Mauritius zu 96%, Madagaskar zu 81%, Simbabwe zu 80%). Das Interim-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen beinhaltet ferner Kapitel über Ursprungsregeln, Entwicklungskooperation, Fischerei, Schutzmaßnahmen und einen Streitbeilegungsmechanismus (EU-COM 2012b).

Im Juni 2012 wurden das Handelsübereinkommen der EU mit Kolumbien und Peru und das Assoziierungsabkommen der EU mit Zentralamerika unterzeichnet. Für beide Abkommen konnte die Kommission im Dezember 2012 die Zustimmung des Europäischen Parlaments erlangen. Nachdem Peru am 8. Februar 2013 den Abschluss seiner für das Inkrafttreten des Handelsübereinkommens erforderlichen internen Verfahren der EU notifiziert hat und die EU ihrerseits die Notifikation mit 27. Februar 2013 übermittelt hat, wird das Abkommen gegenüber Peru seit 1. März 2013 vorläufig angewendet. Die Anwendung des Handelsübereinkommens der EU mit Kolumbien und Peru wird gemäß der Kommission zu jährlichen Zolleinsparungen von insgesamt über 500 Mio. Euro jährlich führen. Das Assoziierungsabkommen der EU mit Zentralamerika soll voraussichtlich ab dem zweiten Quartal 2013 angewendet werden und einen wertmäßigen Anstieg der Handelsströme auf beiden Seiten um 25–30% bringen (EU-KOM 2012b).

Nachdem die Verhandlungen der EU mit der Ukraine über ein Assoziierungsabkommen 2011 abgeschlossen wurden, konnte das Assoziierungsabkommen

2012 paraphiert werden. Die Unterzeichnung des Abkommens ist jedoch an Fortschritte der Ukraine bei den demokratischen Reformen geknüpft. Sollte die Ukraine die Bedingungen erfüllen, könnte das Abkommen 2013 unterzeichnet werden.

Bei den Verhandlungen der EU mit Armenien, Georgien und Moldau über ein Assoziierungsabkommen, dessen integraler Bestandteil ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen ist, konnten gute Fortschritte erzielt werden, so dass mit einem Abschluss der Verhandlungen 2013 gerechnet wird.

Bereits im Dezember 2011 hat der Rat der Europäischen Kommission grünes Licht für die Aufnahme von Handelsverhandlungen über ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen mit Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien gegeben. Im März 2012 wurden daher die „scoping exercises“ (Vorarbeiten für den Verhandlungsbeginn) mit Jordanien, Marokko und Tunesien begonnen. Nachdem die Kommission im November 2012 den erfolgreichen Abschluss der Vorarbeiten mit Marokko bekanntgab und sowohl der Ratsausschuss Handelspolitik als auch der Rat selbst die baldige Aufnahme von Verhandlungen unterstützt, sollen diese mit Marokko Anfang 2013 beginnen. Die „scoping exercise“ mit Tunesien steht kurz vor dem Abschluss, sodass mit einem Verhandlungsbeginn 2013 gerechnet werden kann. Die Vorbereitungsarbeiten mit Ägypten und Jordanien werden 2013 fortgesetzt.

Obwohl bereits mit einem raschen Abschluss der Verhandlungen mit Indien Anfang 2012 gerechnet wurde, konnten die Verhandlungen auch bis Ende 2012 nicht abgeschlossen werden. Nach wie vor sind sich die EU und Indien nicht über die wichtigsten Punkte wie Marktzugang für Waren, Dienstleistungen und öffentliche Auftragsvergabe einig.

In den Verhandlungen der EU mit dem Mercosur konnten auch 2012 kaum Fortschritte erzielt werden. Nachdem sich zwei Jahre lang die Verhandlungen nur auf die technische Arbeit bezogen haben, hofft die EU mit dem Austausch von Zollangeboten die Verhandlungen 2013 wieder beleben und zu einem Abschluss bringen zu können.

3 Literatur

- Außenwirtschaft Austria (2012), Außenwirtschaftscenter Moskau, (September 2012), Update Russland, S. 9.
- Außenwirtschaft Austria (2012), Außenwirtschaftscenter Moskau, Newsletter Russland, 09-10/2012, S. 5.
- Außenwirtschaft Austria (2012), Marktanalysen (März 2013).
- CBD Convention on Biological Diversity (2013), The Convention, <http://www.cbd.int/convention>, (25.03.2013).
- EU-COM European Commission (2012), Directorate-General for Trade, WTO-accessions – Progress report (December 2012), S. 2 ff.
- EU-COM European Commission (2012a), Civil Society Meeting Bilateral Trade Negotiations: State of play, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/august/tradoc_149874.pdf (18.07.2012).
- EU-COM European Commission (2012b), Fact Sheet on the interim Econo-

- mic Partnership Agreements Eastern and Southern Africa, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149213.pdf (September 2012).
- EU-COM European Commission (2012c), Fact and figures: EU trade agreement with Singapore, MEMO/12/993, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-993_en.htm (16.12.2012).
- EU-COM European Commission (2013a), Overview and state-of-play of ongoing negotiations, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (14.01.2013).
- EU-COM Europäische Kommission (2013b), Concluding trade deals could boost EU's GDP by 2 per cent, MEMO/12/587, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-587_en.htm (20.07.2013).
- EU-KOM Europäische Kommission (2011), EU-Handelskommissar De Gucht besucht China und Singapur, um Handelsbeziehungen zu vertiefen, IP/11/871, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-871_de.htm (13.07.2011).
- EU-KOM Europäische Kommission (2012a), Kommission schlägt die Aufnahme von Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit Japan vor, IP/12/810, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-810_de.htm (18.07.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2012b), Europäische Kommission begrüßt Unterstützung des Europäischen Parlaments für engere Verbindungen mit Zentralamerika und neue Handelsvereinbarungen mit Peru und Kolumbien, IP/12/1353, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1353_de.htm (11.12.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2012c), EU und Singapur einigen sich über richtungsweisendes Handelsabkommen, IP/12/1380, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1380_de.htm (16.12.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2013), Die EU ist bereit zur Unterstützung der Entwicklungsländer, damit diese von einem WTO-Abkommen über Handelserleichterungen profitieren können, IP/13/211, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-211_de.htm, (8.03.2013).
- Europäisches Parlament (2011), Massot, A., (März 2001), Die Doha-Runde und die Landwirtschaft.
- Europolitics (2012), EU-Russia Summit, EU's WTO case against Moscow ready to be filed, No 4553, S. 15ff (20.12.2012).
- FIW Forum Internationale Wirtschaft (2013), Wirtschaftliche Effekte von Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada, den USA sowie Armenien, Moldau und Georgien, <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=721#c11532> (18.01.2013).
- Hitl, K.-H., Außenwirtschaftscenter Moskau, Auswirkungen des WTO-Beitritts, Vortrag am 20.09.2012 im Rahmen des WKÖ-Forum Russland-Kasachstan-Belarus: Neuerungen durch Zollunion und WTO-Beitritt.
- Schmidt-Peter, S., (2012), Der Mehrwert des russischen Beitritts zur Welt handelsorganisation: Stiftung Wissenschaft und Politik, Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit, Arbeitspapier FG 5, 2012/ Nr. 02, Forschungsgruppe Russland/GUS.

- Schrott, S., Wirtschaftskammer Österreich, Politische Einigung über den WTO-Beitritt Russlands, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=645280&dstid=15, (11.03.2013).
- Senti, R., (1994), GATT-WTO, Die neue Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde, S. 26.
- Statistik Austria (2013), Außenhandel, Die wichtigsten Handelspartner Österreichs 2011, http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/aussenhandel/index.html, (21.03.2013).
- Statistik Austria (2012), Österreichische Außenhandelsdatenbank.
- Steiner, S., (2008), Entwicklungsländer in der WTO in: Zeitschrift Verfassung und Recht in Übersee, VRÜ 41 (2008), S. 336 ff.
- The Cairns Group (2012), <http://www.cairnsgroup.org>, (6.03.2013).
- WTO (2009), The Doha Round Texts and related documents, S. 21 ff.
- WTO (2011) News Items, http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm, (21.03.2013).
- WTO (2012), General Council, Annual Report 2012, WT/GC/151, (11.01.2013), S. 8 f.
- WTO (2013), The WTO, WTO Director General selection process, http://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/dg_selection_process_e.htm, (25.03.2013).
- WTO (2013), Understanding the WTO: The Organization, Members and Observers, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm, (22.03.2013).
- WTO (2013), Trade Topics, Development, http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/devel_e.htm, (25.03.2013).

Current development of the institutional framework of global trade

The international trade in goods, services and investments is seen as an engine for economic growth in Austria and the EU and thus guarantees long-term job security. Therefore the development of further market opportunities for European companies and the global reduction of non-tariff trade barriers, on multilateral, regional as well as bilateral level represents a high priority for the EU.

Although no profound progress in the Doha negotiations has been achieved so far, the year 2012 – considering the occurred accessions – was a successful year for the WTO. Pointing to multilateralism and to the credibility of the WTO as an important institution for enforcement and ongoing development of common international trade rules the 9th WTO Ministerial Conference of December 2013 will be crucial for the future of the WTO.

Due to the conclusion of the ongoing bilateral and regional negotiations, the EU expects an increase in GDP by 2%. In 2012 the EU negotiations with Singapore were successfully completed and new negotiations with Vietnam have begun. For 2013, the opening of negotiations with the US and Japan is planned from its completion not before 2015 the EU expects new impetus for economic growth.

Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft¹

Christian Ragacs, Klaus Vondra

2012 kam die wirtschaftliche Erholung, die Anfang 2010 eingesetzt hatte, mit einem realen BIP-Wachstum von nur +0,8% wieder zu Ende. Angesichts des schwierigen internationalen Umfelds war das Wirtschaftswachstum trotzdem beachtlich. Der Euroraum fiel aufgrund der erneuten Intensivierung der europäischen Staatsschuldenkrise wieder in die Rezession. Die Dynamik der Nachfrage nach österreichischen Exporten hat sich deutlich abgeschwächt. Auch die Investitionstätigkeit entwickelte sich aufgrund der schwachen Absatzerwartungen und der mit der Staatsschuldenkrise im Euroraum verbundenen Verunsicherung trotz guter Innen- und Außenfinanzierungsbedingungen sehr zurückhaltend. Die seit längerer Zeit schwache Entwicklung der realen disponiblen Einkommen führte zu einer im historischen Vergleich ausgeprägten Schwäche des privaten Konsums. Die Beschäftigung ist ebenso wie die Arbeitslosigkeit gestiegen. Trotzdem wies Österreich 2012 die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Die HVPI-Inflation lag bei vergleichsweise hohen 2,6%. Die aktuelle europäische Schuldenkrise hat 2012 vornehmlich die Entwicklung der Güterexporte negativ beeinflusst. Manche Branchen mussten einen absoluten Rückgang ihrer nominellen Exporte verkraften. Die österreichischen Exporteure konnten aber mehr Güter in Asien und vor allem auf dem amerikanischen Kontinent absetzen. Die USA löste 2012 die Schweiz als dritt wichtigste Güterexportdestination Österreichs ab. Die realen Güterexporte liegen aber nach wie vor unter dem Höchstwert des Jahres 2008. Die Dienstleistungsexporte konnten hingegen das Vorkrisenniveau überschreiten und entwickelten sich auch 2012 sehr dynamisch. Im internationalen Vergleich ist die langfristige Entwicklung der preislichen und kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs sehr gut. Die realen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft sind 2012 zwar leicht gestiegen, der real effektive Wechselkurs für die Sachgütererzeugung in Österreich verbesserte sich aber deutlich. Die heimischen Exporteure verzeichneten 2012 im Euroraum Marktanteilsgewinne, während ihre Position in der EU annähernd konstant blieb.

1 Österreichs Wirtschaft trotz Rezession im Euroraum

Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise erholte sich die österreichische Wirtschaft ab Anfang 2010 wieder schnell. 2012 ging die Erholung mit einem realen BIP-Wachstum von nur +0,8% wieder zu Ende. Angesichts des schwie-

¹ Redaktionsschluss 8. April 2013. Die Autoren danken Friedrich Fritzer, Walpurga Köhler-Töglhofer und Lukas Reiss für wertvolle Beiträge.

rigen internationalen Umfelds war aber selbst diese niedrige Wachstumsrate beachtlich. Der Euroraum fiel aufgrund der erneuten Intensivierung der europäischen Staatsschuldenkrise wieder in die Rezession (BIP-Wachstum: $-0,5\%$)². Von den wichtigsten Handelspartnern im Euroraum konnte 2012 nur Deutschland mit $+0,9\%$ eine ähnlich gute Wirtschaftsleistung wie Österreich aufweisen. Das BIP-Wachstum in Italien schrumpfte ($-2,4\%$), Frankreich befand sich in der Stagnation³. Die vergleichsweise gute österreichische Wirtschaftssituation spiegelte sich auch im aktuellen Rating von Standard & Poor's wider. Der negative Ausblick der AA-Bewertung wurde im Jänner 2013 von negativ auf stabil hinaufgestuft⁴. Bei Moodys und Fitch wird Österreich weiterhin mit dem bestmöglichen Rating AAA bewertet.

Die europäische Staatsschuldenkrise dämpfte die Nachfrage nach österreichischen Exporten und führte zu einem Rückgang des Wirtschaftsvertrauens mit damit einhergehenden negativen Auswirkungen auf die inländische Nachfrage. Mit zwar positiven, im historischen Vergleich aber schwachen Quartalswachstumsraten zeigen sich die bremsenden Effekte der europäischen Staatsschuldenkrise in Österreich bereits seit Jahresmitte 2011. Im vierten Quartal 2012 schrumpfte die Wirtschaftsleistung geringfügig (Tabelle 10). Das schwache Wirtschaftswachstum im Gesamtjahr 2012 ist sowohl auf unterdurchschnittliches Wachstum der Inlandsnachfrage (Wachstumsbeitrag: $+0,6$ Prozentpunkte) als auch der Nettoexporte (Wachstumsbeitrag: $+0,4$ Prozentpunkte) zurückzuführen. Darüber hinaus führte das unsichere wirtschaftliche Umfeld zu einem kontinuierlichen Abbau der Lager, der sich in einem negativen Wachstumsbeitrag von $0,3$ Prozentpunkten niederschlägt.

Seit Jahresmitte 2012 liefert die *Inlandsnachfrage* keinen positiven Beitrag zur Wachstumsentwicklung des BIP. Hierfür war vor allem die im historischen Vergleich ausgeprägte Schwäche des *privaten Konsums* verantwortlich. Selbst im Krisenjahr 2009 ($+1,1\%$) war das Wachstum des realen Konsums stärker als 2011 ($+0,9\%$) und 2012 ($+0,4\%$). Angesichts des 2012 noch starken Beschäftigungswachstums, das im internationalen Vergleich erwähnenswert und aufgrund der Konjunkturschwäche doch erstaunlich war, wäre dies nicht zu erwarten. Aufgrund der seit einigen Jahren sehr schwachen Entwicklung der realen Haushaltseinkommen⁵ ist die Entwicklung aber nicht verwunderlich.

² Daten für BIP-Wachstum, BIP-Wachstumsbeiträge, Beschäftigung (VGR, real, saisonbereinigt und zur Vorperiode) und Inflation (gegenüber der Vorjahresperiode) in diesem Kapitel falls nicht anders angegeben von Eurostat.

³ 2012 konnten neben Österreich und Deutschland im Euroraum nur Estland ($+3,2\%$), die Slowakei ($+2,0\%$), Malta ($+0,8\%$), Irland ($+0,7\%$) und Luxemburg ($+0,2\%$) BIP-Wachstum ausweisen. Alle anderen Länder befanden sich in – jeweils unterschiedlich stark ausgeprägter – Rezession.

⁴ S&P geht davon aus, dass die österreichische Volkswirtschaft imstande sei, die mit der europäischen Schuldenkrise einhergehenden Probleme weiterhin gut zu meistern. Eine Aufwertung auf AAA wird von S&P derzeit aber nicht als wahrscheinlich angesehen. Größere fiskalpolitische Fortschritte als derzeit geplant seien, werden nicht erwartet und zudem sei die Kapitalausstattung der österreichischen Banken immer noch schwach.

⁵ Durchschnitt 2004-2007: $+2,7\%$; 2008: $+0,8\%$, 2009: $+0,2\%$, 2010: $-0,7\%$, 2011: $-0,8\%$ und 2012: $+0,3\%$.

Laut OeNB Prognose vom Dezember 2012 (Tabelle 11) wird sich 2013 die gedämpfte Entwicklung der Haushaltseinkommen fortsetzen. Der private Konsum wird daher auch im Jahr 2013 um nur rund ½% wachsen. Im Jahr 2014 wird der etwas stärkere Anstieg der Haushaltseinkommen wieder zu einer Belebung des privaten Konsums führen.

Tabelle 10: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

	BIP	privater	öffentlicher	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager
		Konsum							
Veränderung zur Vorperiode in %							Wachstumsbeitrag zum BIP		
Q1 11	0,6	0,2	-0,3	1,8	2,5	1,9	0,4	0,4	0,1
Q2 11	0,3	0,2	0,0	1,6	1,4	1,4	0,4	0,1	0,0
Q3 11	0,0	0,1	0,1	1,1	0,2	0,5	0,3	-0,1	-0,1
Q4 11	0,2	0,1	0,2	0,7	0,1	-0,1	0,2	0,1	0,0
Q1 12	0,4	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,1	0,0
Q2 12	0,1	0,1	0,0	0,0	0,7	0,6	0,0	0,1	-0,1
Q3 12	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,9	0,3	0,0	0,4	-0,2
Q4 12	-0,1	-0,1	0,1	0,1	-0,3	-0,2	0,0	-0,1	-0,2
2009	-3,5	1,1	0,9	-6,4	-15,3	-11,8	-0,6	-2,9	-0,6
2010	2,2	1,6	0,0	0,7	8,9	8,0	1,1	0,8	0,5
2011	2,7	0,9	-0,4	6,3	7,1	7,0	1,7	0,4	0,5
2012	0,8	0,4	0,4	1,8	1,8	1,2	0,6	0,4	-0,3

Anmerkungen: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt. Stand: vollständige VGR für 4. Quartal 2012, 8.3.2013. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager. Differenzen der Summe der Wachstumsbeiträge zum BIP-Wachstum aufgrund statistischer Differenzen.

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Trotz guter Innen- (in den vergangenen Jahren einbehaltene Gewinne der Unternehmen) und Außenfinanzierungsbedingungen (zinsbedingt niedrige Finanzierungskosten) ist die *Investitionstätigkeit* aufgrund der schwachen Absatzerwartungen und der mit der Schuldenkrise im Euroraum verbundenen Verunsicherung während des ganzen Jahres 2012 sehr gedämpft geblieben. Nicht notwendige Investitionen wurden aufgeschoben. Allerdings blieb das Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen insgesamt selbst im vierten Quartal noch leicht positiv. Die Verbesserung des internationalen Investorenvertrauens, das im September 2012 mit der Ankündigung des OMT⁶ durch die EZB eingesetzt hat, trägt nur langsam zu einer Entspannung der Lage bei, aktuelle Entwicklungen in den südlichen Euroraumländern (Italien und Zypern) führten jedoch im März 2013 zu einer erneuten temporären Verunsicherung. Angesichts der aktuell unterdurchschnittlichen Kapazitätsauslastung erfolgt die Erholung der Investitionskonjunktur im Rahmen der prognostizierten Verbesserung des konjunkturellen Umfelds nur langsam (OeNB-Prognose).

⁶ OMT: Outright Monetary Transactions, siehe EZB (2012).

Tabelle 11: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2013 und 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	<i>falls nicht anders angegeben prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>						
BIP, real	1,1	-3,5	2,2	2,7	0,8	0,5	1,7
BIP, nominell	2,9	-2,1	4,1	4,9	3,0	2,0	3,3
Inflationsrate (HVPI)	3,2	0,4	1,7	3,6	2,6	1,7	1,6
Privater Konsum, real	0,5	1,1	1,6	0,9	0,4	0,5	1,1
Investitionen, real	-0,2	-6,4	0,7	6,3	1,8	0,8	2,5
Ausrüstungsinvestitionen, real	-0,9	-6,9	4,1	10,0	1,4	0,2	3,4
Wohnbauinvestitionen, real	-0,3	-0,6	0,5	1,8	3,5	1,5	2,0
Exporte, real	1,1	-15,3	8,9	7,1	1,8	2,7	5,6
Warenexporte, real	-0,2	-17,8	11,2	8,4	0,1	2,6	5,5
Importe, real	-0,9	-11,8	8,0	7,0	1,2	3,0	5,4
Warenimporte, real	-1,3	-11,8	8,3	7,6	0,2	3,3	5,2
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in Prozent des BIP	5,0	2,3	2,7	2,1	2,6	1,5	1,9
Arbeitslosenquote (Eurostat) in %	3,8	4,8	4,4	4,2	4,4	4,7	4,7
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	2,0	-0,8	0,9	2,0	1,2	0,4	0,7
Reales verfügbares Haushaltseinkommen	0,8	0,2	-0,7	-0,8	0,3	0,6	0,6
Budgetdefizit (Maastricht), in Prozent des BIP	-0,9	-4,1	-4,5	-2,5	-2,5	-2,1	-1,8
Staatsschuldenquote, in Prozent des BIP	63,8	69,2	72,0	72,5	73,4	75,7	75,4
Weltnachfrage nach österreichischen Exporten	2,6	-11,7	11,4	6,4	1,3	2,7	5,9
kurzfristiger Zinssatz, in %	4,6	1,2	0,8	1,4	0,6	0,2	0,4
langfristiger Zinssatz, in %	4,4	3,9	3,2	3,3	2,4	2,3	2,7
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,47	1,39	1,33	1,39	1,29	1,28	1,28
Ölpreis in US-Dollar	96,9	61,6	79,6	111,4	111,7	105,0	100,5

Quelle: Bis 2012: VGR und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria, 2013–2014: OeNB-Prognose. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters. Weltnachfrage und Zinssätze: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB Prognose. 2013 bis 2014: Prognose der OeNB vom Dezember 2012 (siehe Fenz und Schneider 2012).

Trotz der schwierigen internationalen Konjunktursituation – neben Italien verzeichneten auch die Nachbarstaaten Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn 2012 eine Rezession – und der damit einhergehenden sehr schwachen ausländischen Nachfrage nach österreichischen Gütern und Dienstleistungen konnte das reale *Exportwachstum* in den ersten drei Quartalen gegenüber dem Vorquartal noch jeweils leicht gesteigert werden, bevor es im 4. Quartal leicht schrumpfte. Gedämpft durch die schwache Inlandsnachfrage legten die Importe in den ersten drei Quartalen 2012 aber noch weniger stark

zu als die Exporte. Im vierten Quartal kam es ebenso wie bei den Exporten zu einem Rückgang. Die *Nettoexporte* trugen damit in den ersten drei Quartalen 2012 noch positiv zum Wirtschaftswachstum bei. In den Jahren 2011 und 2012 belief sich der Wachstumsbeitrag der Nettoexporte zum realen BIP-Wachstum auf jeweils 0,4 Prozentpunkte und war damit deutlich niedriger als im Vorkrisendurchschnitt (1999 bis 2008: 0,8 Prozentpunkte). Angesichts der schwachen Inlandsnachfrage waren die Nettoexporte im Jahr 2012 trotz der Rezession im Euroraum ein vergleichsweise wichtiger Wachstumstreiber für das heimische BIP-Wachstum, trugen sie doch mit 0,4 Prozentpunkten zum BIP-Wachstum von 0,8% bei.

Ab Jahresbeginn 2013 wird auf Basis der prognostizierten Entwicklung der österreichischen Exportmärkte wieder eine langsame Erholung der Exportdynamik erwartet (OeNB-Prognose). Erst 2014 sollte das Exportmarktwachstum mit knapp 6% wieder nahe an den langfristigen Durchschnittswerten liegen. Das Importwachstum nimmt ebenfalls nur langsam Schwung auf, womit die Nettoexporte über den gesamten Prognosehorizont hin positiv zum Wirtschaftswachstum beitragen.

Die *HVPI-Inflationsrate* hat im Jahresverlauf 2012 eine starke Ab- und Aufwärtsbewegung vollzogen. Während sie im Jänner 2012 noch bei 2,9% lag, ging sie bis Jahresmitte (Juli: 2,1%) um beinahe einen Prozentpunkt zurück, um bis Jahresende wieder auf 2,9% anzusteigen. Im Gesamtjahr 2012 lag die HVPI-Inflation bei 2,6%. Für den erneuten Inflationsanstieg seit Sommer waren vor allem die Entwicklung der Preise im Dienstleistungssektor verantwortlich, deren Inflationsbetrag zuletzt rund 1½ Prozentpunkte betrug. Die Dienstleistungspreise wurden durch kräftige Lohnkostensteigerungen, eine starke Nachfrage im Tourismussektor und moderat gestiegene Preise bei administrierten Dienstleistungen getrieben. Hierdurch erreichte die Kerninflation im November mit 2,8% den höchsten Wert des Jahres (Gesamtjahr 2012: 2,3%). Zu Jahresbeginn 2013 ist die HVPI-Inflation gegenüber Dezember wieder leicht gesunken (Jänner: 2,8%, Februar: 2,6%). Die OeNB erwartet als Folge der erneuten Konjunkturschwäche und der erwarteten fallenden Rohstoffpreise einen Rückgang der Teuerung in den Jahren 2013 und 2014.

Auf dem österreichischen *Arbeitsmarkt* setzte sich auch 2012 der starke Beschäftigungsanstieg, der mit der Liberalisierung des Arbeitsmarkts gegenüber den osteuropäischen EU-Mitgliedsländern (mit Ausnahme von Bulgarien und Rumänien) im Mai 2011 eingesetzt hatte, trotz schwacher Konjunktur weiter fort. Der Beschäftigungszuwachs lag im Gesamtjahr bei noch immer kräftigen +1,2% (knapp +47.000 Personen), wobei dieser vor allem auf einen Beschäftigungszuwachs von Personen aus den neuen EU-Mitgliedsländern zurückzuführen ist. Gleichzeitig führte die schwache Konjunktur aber auch zu einem deutlichen Anstieg der Anzahl arbeitsloser Personen (+12.400 Personen bzw. +6,8%) und von Personen in Schulung (+5,5%, AMS). In den ersten drei Monaten im Jahr 2013 stieg – teilweise auch wetterbedingt – die Arbeitslosigkeit weiter an. Die Eurostat-Arbeitslosenquote war trotz eines Anstiegs um 0,2 Prozentpunkte gegenüber 2011 mit 4,4% im Jahr 2012 die niedrigste in der EU. Die anhaltend schwache Konjunktur wird sich laut OeNB-Prognose spürbar auf das Beschäftigungswachstum im Jahr 2013 auswirken, erst 2014 ist wieder

mit einer Beschleunigung zu rechnen. Die Arbeitslosenquote wird 2013 weiter ansteigen und 2014 auf diesem höheren Niveau verbleiben.

Im Jahr 2012 blieb das *gesamtstaatliche Budgetdefizit* nach erster Schätzung auf dem Vorjahreswert von 2,5% des BIP. Sehr hohen Vermögenstransfers an (teil-)staatliche Banken von ca. 0,9% des BIP stand ein moderates Wachstum der sonstigen Ausgaben und ein relativ starker Anstieg der öffentlichen Einnahmen gegenüber. Letzterer wurde vor allem von der guten Entwicklung der Lohnsumme im Jahr 2012 getragen. Der *Maastricht-Schuldenstand* steigt durch das noch immer relativ hohe Defizit und durch nicht defizit- aber schuldenstandrelevante Unterstützungsmaßnahmen für Euroraum-Peripherie-Staaten (der Anteil Österreichs an EFSF-Krediten und die Einzahlungen in den ESM machten 2012 ca. 1½% des BIP aus) um knapp 10 Mrd. Euro auf 73,4% des BIP.

Seit der Erstellung der OeNB Prognose vom Dezember 2012 hat sich die *Stimmung der Unternehmen und Haushalte verändert*. Deuteten Ende September 2012 noch die Mehrheit der Vertrauensindikatoren Richtung Abschwung bzw. sogar Rezession, liefern sie derzeit Indizien für einen beginnenden Aufschwung. Laut OeNB Konjunkturindikator vom März 2013 (*OeNB 2013*) kommt der Aufschwung nur langsam in Fahrt (Q1: 0,1%, Q2: 0,3% reales Wirtschaftswachstum gegenüber dem Vorquartal). Im Vergleich zur Dezember-Prognose unterliegt sowohl das BIP-Wachstum⁷ 2013 – als auch die Inflationsprognose aufgrund höherer als erwarteter Dienstleistungspreise – einem leichten Aufwärtsrisiko.

2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft

Die *nominellen Gesamtexporte* (VGR) haben bereits 2011 die Verluste aus der Wirtschaftskrise 2009 wieder wettgemacht⁸. 2012 erreichten sie 177,67 Mrd. Euro (+3,1%), der Zuwachs nimmt sich gegenüber jenem des Vorjahres (+11,2% gegenüber 2010) aber bescheiden aus (Tabelle 12). Zum Vergleich, im langfristigen Schnitt 1999 bis 2012 – also inklusive des Einbruchs im Jahr 2009 – lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei 6,3%. Berücksichtigt man die Krise nicht (1999–2007), lag sie sogar bei 8,3%.

⁷ Es wurden auch historische Werte der VGR leicht nach oben revidiert. Dies würde rein technisch zu einer leichten Aufwärtsrevision des BIP-Wachstums im Jahr 2013 führen (+0,1 Prozentpunkte).

⁸ Für eine detaillierte Analyse des Waren- und Dienstleistungssektors sei auf den Beitrag von Koller und für genaue Analyse der Entwicklung der Direktinvestitionen auf den Beitrag von Dell'mour in der vorliegenden Publikation verwiesen. Alle Wachstumsraten/-beiträge in diesem Kapitel stellen Eigenberechnung der Autoren dar. Quelle: VGR, außer für die disaggregierte Darstellung der Außenhandelsentwicklung (Tabellen 13 und 14). Hier bieten Statistik Austria für die Güterexporte und die OeNB (Leistungsbilanz) für die Dienstleistungsexporte detaillierteres Datenmaterial.

Tabelle 12: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft

	Exporte laut VGR, nominell NSA			FDI-Bestände		FDI-Flüsse	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	<i>in Mio. Euro</i>						
1999	83.794	60.505	23.289	19.039	24.261	-2.845	2.592
2008	167.575	121.413	46.161	106.870	106.439	-20.106	4.682
2009	138.253	96.901	41.353	113.307	119.836	-7.203	6.697
2010	154.950	111.505	43.446	132.370	118.571	-7.546	633
2011	172.283	124.810	47.474	153.559	118.296	-16.893	10.547
2012	177.672	126.742	50.930	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>						
1999–2007 Mittel	8,3	8,6	7,6	23,7	20,0	31,8	21,4
2008	3,8	2,3	8,2	5,7	-3,5	-29,5	-79,4
2009	-17,5	-20,2	-10,4	6,0	12,6	-64,2	43,0
2010	12,1	15,1	5,1	16,8	-1,1	4,8	-90,5
2011	11,2	11,9	9,3	16,0	-0,2	123,9	1566,2
2012	3,1	1,5	7,3	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.

Anmerkungen: FDI: Ausländische Direktinvestitionen im engeren Sinn.

Quelle: Exporte: VGR (Eurostat), nominell, nicht saisonbereinigt. Auslandsinvestitionen: OeNB. Eigene Berechnungen.

Die aktuelle europäische Krise hat vornehmlich die Entwicklung der *nominellen Güterexporte* negativ beeinflusst. Mit 126,7 Milliarden Euro konnten sie gegenüber 2011 nur sehr schwach zulegen (+1,5%). Auch hier nimmt sich der Zuwachs nicht nur gegenüber jenem des Vorjahres bescheiden aus, sondern auch im Vergleich zu den durchschnittlichen Werten der Vorkrisenjahre (1999–2007: +8,6%). 2012 wurde das Wachstum primär von den *nominellen Dienstleistungsexporten* getragen (50,9 Milliarden Euro, +7,3% gegenüber 2011), die sich vergleichsweise krisenfest zeigten: 2012 konnten sie fast die durchschnittliche Wachstumsrate der Vorkrisenzeit erreichen (1999–2007: +7,6%).

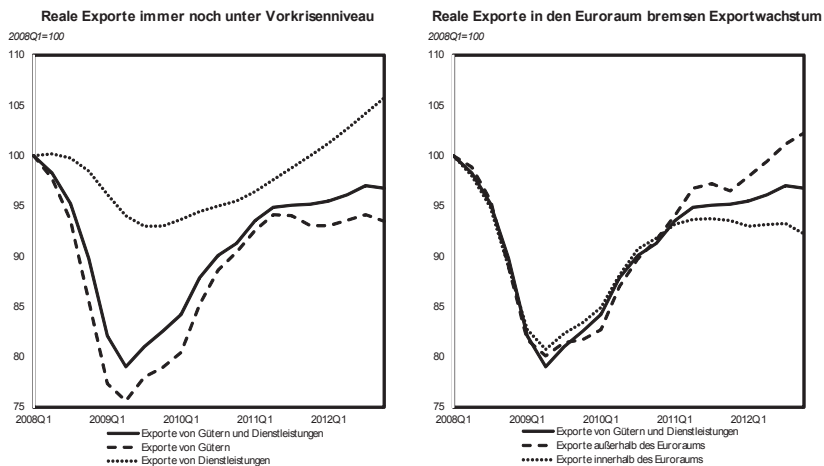
Die *nominellen Direktinvestitionen* aus und nach Österreich wurden durch längerfristig wirkende politische Entwicklungen (wie z.B. die Öffnung der zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder), durch einmalige große Investitionen bzw. Umschichtungen und Kapitalstärkungen sowie der konjunkturellen Situation getrieben. Aktive FDI-Flüsse (österreichische Direktinvestitionen im Ausland; je höher die Investitionen, umso stärker negativ der Eintrag in der Kapitalbilanz) gingen vom Höchstwert vor der Krise (2007: 28,5 Mrd. Euro) in den Jahren 2010/11 auf rund $\frac{1}{4}$ zurück, erholten sich aber 2011 merklich

(Tabelle 12). Im Gesamtjahr 2012 dürfte das Ausmaß der Direktinvestitionen wieder niedriger gewesen sein (1.–3. Quartal: 8,2 Mrd. Euro). Auch die passiven FDI-Flüsse (weltweite Investitionen in Österreich, je höher die Auslandsinvestitionen in Österreich, umso höhere Zuflüsse in der Kapitalbilanz Österreichs) erholten sich 2011 kräftig (10,5 Mrd. Euro). Wie bei den aktiven FDI-Flüssen zeigt sich auch für die passiven FDIs in den ersten drei Quartalen 2012 (2,9 Mrd. Euro) eine neuerlich schwächere Entwicklung.

Während sowohl die Güter- als auch die Dienstleistungsexporte nominell bereits 2011 wieder das Vorkrisenniveau erreicht haben, liegen die *realen Gesamt- und die realen Güterexporte* (auf Quartalsbasis) nach wie unter dem Höchstwert des ersten Quartals 2008 (linke Grafik in Abbildung 12). Im Gesamtjahr 2012 konnten die Gesamtexporte aber das Vorkrisenniveau des Gesamtjahres 2008 wieder knapp überschreiten.

Die Entwicklung der *realen Gesamtexporte in den Euroraum und in Länder außerhalb des Euroraums* spiegelt die aktuelle Euroraumkrise wider. Während sich die Intra- und Extra-Euroraumexporte Österreichs während der Wirtschaftskrise 2008/09 und auch im anschließenden Aufschwung 2010 sehr ähnlich entwickelten, stagnieren die Intra-Euroraumexporte seit Anfang 2011 und gingen zuletzt sogar zurück. Im Gegensatz dazu konnten die Extra-Euroraumexporte nach einer kurzen Schwäche Ende 2011 deutlich zulegen. Der Anteil der Extra-Euroraumexporte an den Gesamtexporten stieg von 45% Anfang 2008 auf rund 47,5% Ende 2012. Während die Extra-Euroraumexporte Mitte 2012 das Niveau von 2008 überschritten, konnten die Intra-Euroraumexporte nur etwas mehr als die Hälfte des Rückgangs wieder aufholen und liegen Ende 2012 noch immer knapp 8% unter dem Vorkrisenniveau (rechte Grafik in Abbildung 12).

Abbildung 12: Exportentwicklung vom Dienstleistungssektor getrieben und durch Euroraumexporte gebremst

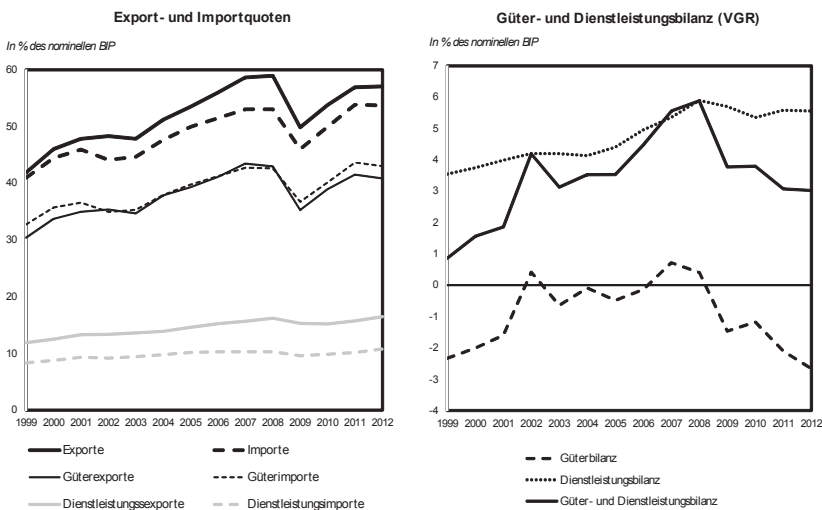


Quelle: VGR (Eurostat), real und saisonbereinigt; eigene Berechnungen.

Die aktuell sehr verhaltene außenwirtschaftliche Entwicklung spiegelt sich auch in der Entwicklung der *Exportquote* und der *Güter- und Dienstleistungsbilanz*

(Abbildung 13) wider. Längerfristig betrachtet hat die Bedeutung der österreichischen Außenwirtschaft zugenommen. Die Export- und Importquoten sind zwischen 1999 und 2008 um rund 17 beziehungsweise 12 Prozentpunkte gestiegen. 2008 erreichte die Exportquote mit 58,4% des BIP den historisch höchsten Wert, um dann krisenbedingt auf 51,2% abzustürzen. Seither ist sie wieder auf 57,7% (im Jahr 2012) angestiegen. Die Güterexportquote (in % des BIP) hat sich seit Mitte der 90er Jahre (1993: 21,3%) – getrieben durch externe Schocks wie den EU-Beitritt und die Ostöffnung sowie die generelle Internationalisierung und Liberalisierung der Märkte – bis 2007 beinahe verdoppelt (43,5%). Während der Krise 2009 sank die Quote auf 35,3%, 2011 lag sie wieder bei 41,5%, sank 2012 aber wieder auf 40,8%. 2007 und 2008 drehte der traditionell negative Saldo der *Güterbilanz* ins Positive. Seit 2009 (-1,5%) war der Saldo wieder negativ und verschlechterte sich in den letzten beiden Jahren weiter (VGR: 2010: -1,2%, 2011: -2,1%, 2012: -2,7%). Demgegenüber entwickelten sich die Überschüsse der Dienstleistungsbilanz vergleichsweise konstant (2009: 5,7%, 2011 und 2012 je 5,6%).

Abbildung 13: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

Die *regionale Güterexportentwicklung* spiegelt die unterschiedlichen makroökonomischen Entwicklungen im Euroraum, in Europa und weltweit wider (Tabelle 13). Güterexporte in den Euroraum, in die EU und nach Europa waren 2012 rückläufig. Im Falle Italiens führte die tiefe Rezession 2012 (BIP-Rückgang von 2,4%) zu einem Rückgang der österreichischen Exporte von nahezu 10%. Obwohl sich auch Ungarn, die Tschechische Republik und Slowenien in einer Rezession befanden, konnte ein leichtes Exportwachstum in die Zentral-, Mittel- und Osteuropäischen Länder insgesamt verbucht werden. Die österreichischen Exporteure konnten – gestützt durch das immer noch vergleichsweise kräftige Wachstum in diesen Regionen – mehr Güter in Asien

und vor allem in Amerika absetzen. Die Exporte in die USA (+5,6%) wurden auch durch die 2012 vorteilhafte Wechselkursentwicklung des Euro zum USD gestützt (siehe nächstes Kapitel). Das im Vergleich zur Schweiz stärkere Wachstum der Exporte in die USA (wie auch schon in den Jahren 2010 und 2011) führte dazu, dass 2012 die USA nach Deutschland und Italien zu Österreichs drittwichtigster Güterexportdestination wurde.

Tabelle 13: Entwicklung der nominellen Sachgüterexporte nach Zielländern und Produktionssektoren

	1999	2012	1999–2007	2008	2009	2010	2011	2012
	<i>Anteil an den Gesamtexporten in %</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>				
Sachgüterexporte insgesamt	100,0	100,0	8,2	2,5	-20,2	16,7	11,3	1,4
Europa	86,5	80,2	7,7	2,6	-21,1	16,0	10,4	-0,1
Asien	5,7	9,3	12,3	9,4	-10,9	19,3	14,9	3,6
Amerika	6,3	8,4	10,4	-3,7	-22,0	25,8	20,1	12,5
Afrika	1,0	1,3	12,2	-6,2	-9,2	3,8	2,1	11,9
EU-27	76,2	68,1	7,4	2,0	-21,5	16,0	10,0	-0,8
Euroraum (17)	59,4	52,1	7,0	1,3	-19,5	16,1	8,8	-0,4
Oststaaten (29)	16,0	21,6	11,7	10,0	-26,7	14,1	12,0	1,9
Deutschland	34,9	30,6	6,1	1,6	-16,7	18,3	10,2	-0,5
Italien	8,4	6,8	8,7	-1,4	-24,8	13,0	9,0	-9,6
USA	4,6	5,6	10,9	-9,9	-22,4	22,9	28,9	8,6
Schweiz und Liechtenstein	6,4	5,4	5,6	-1,0	-4,1	18,5	15,6	2,9
Frankreich	4,4	4,6	5,6	7,0	-16,2	22,9	9,2	13,2
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,4	10,0	15,4	-9,3	8,6	12,1	5,0
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,1	8,0	-3,5	-19,4	24,6	8,0	-3,7
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	13,4	9,8	6,3	-6,1	16,9	10,2	5,6
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	22,8	7,0	4,4	-26,3	19,3	13,3	-1,2
Papier (SITC 64)	4,7	3,4	3,7	2,8	-14,0	9,2	7,6	3,8
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,7	9,0	13,6	-38,9	23,1	21,2	-4,1
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,2	9,2	4,7	-26,5	19,1	15,6	1,9
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	38,0	8,2	-2,1	-24,3	17,2	11,4	1,8
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	5,2	7,6	-3,8	-9,8	19,8	11,2	-3,6
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,8	9,3	5,4	-32,3	14,3	18,1	6,5

Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,3	9,0	5,6	-23,0	9,0	10,9	6,2
Elektrische Ma- schinen (SITC 77)	8,1	6,8	6,5	1,8	-21,9	27,6	9,2	-3,4
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	8,3	11,0	-11,1	-35,8	20,3	17,8	-0,4
Sonstige Fertig- waren (SITC 8)	13,8	11,2	5,9	3,7	-11,4	9,0	8,1	-1,0
Sonstige Fertig- waren A.N.G. (SITC 89)	6,2	4,8	5,5	4,7	-8,5	10,9	5,4	-5,1

Quelle: Statistik Austria Außenhandelsstatistik, FOB, nominelle nicht saisonbereinigte Exporte. Daten unterscheiden sich von den VGR-Daten, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2012. FOB (Free on Board) erfasst den Warenwert frei Zollgrenze des exportierenden Landes. Das ist der Warenpreis ab Werk, inklusive der bis zur Zollgrenze des Exportlandes aufgetretenen Transport-, Versicherungs- und Verladekosten.

2010 und 2011 sind die Exporte der besonders wichtigen *Branchen* „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“, die 2009 sehr stark eingebrochen waren, deutlich gewachsen (Tabelle 13). Im Jahr 2012 konnte im Bereich „Maschinen und Fahrzeuge“ jedoch nur noch ein kleines Plus verzeichnet werden, bei den „Bearbeiteten Waren“ musste sogar ein leichter Rückgang verkraftet werden. In beiden Sparten mussten jedoch wichtige Untergruppen erneut deutliche Exportrückgänge hinnehmen („Eisen und Stahl“ sowie „Kraftmaschinen“ und „Elektrische Maschinen“). Diese Branchen sind von der schwachen Nachfrage aufgrund der zurückhaltenden Investitionstätigkeit besonders betroffen. Die Stahlindustrie litt 2012 zusätzlich unter einem Stahlpreiseinbruch, der zu einem Rückgang der Erzeugerpreise führte und die Umsatzentwicklung bremste.

Der Rückgang der *nominellen Dienstleistungsexporte* war im Krisenjahr 2009 (-9,6%) im Vergleich zu jenem der Güterexporte (-20,2%) vergleichsweise schwach. Seitdem fand eine kontinuierliche Erholung statt, die sich auch 2012 – entgegen dem Trend der Wirtschaftsentwicklung insgesamt und dem der Güterexporte im Speziellen – fortsetzte. Wie auch bei den Güterexporten konnte außerhalb Europas ein überdurchschnittliches Wachstum erzielt werden, aber selbst im Euroraum lag der Zuwachs bei fast 8%.

Tabelle 14: Entwicklung der nominellen Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Produktionssektoren

	2004	2012	2005–2007	2008	2009	2010	2011	2012
	<i>Anteil an den Gesamtexporten in %</i>		<i>Durchschnittliches jährliches Wachstum in %</i>		<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %</i>			
Welt	100,0	100,0	9,1	9,5	-9,6	4,9	6,9	8,7
Europa	90,1	88,3	8,8	9,8	-10,2	4,3	7,1	8,4
Asien	4,2	5,3	9,6	16,3	-6,5	15,8	6,9	10,7
Amerika	4,4	4,1	10,1	-3,3	-6,6	4,0	8,0	7,3
Afrika	0,4	1,2	24,2	32,0	0,9	17,6	-7,8	56,9
EU-27	79,4	74,2	7,7	9,0	-9,9	3,6	7,2	7,3
Euroraum (17)	61,9	59,3	7,3	9,0	-8,0	4,1	8,0	7,7
Moel 20	11,7	16,4	14,4	17,0	-16,5	5,3	5,8	4,9
Deutschland	40,5	39,4	6,7	10,5	-7,3	3,5	10,0	7,6
Schweiz	6,6	7,2	5,2	14,2	-10,8	10,9	12,5	15,5
Italien	5,7	5,1	8,7	7,1	-10,8	10,1	0,9	3,3
Niederlande	4,5	4,7	8,9	6,7	-6,1	1,9	6,1	17,3
UK	6,6	3,7	1,1	-9,1	-15,4	-1,1	-2,0	11,3
Reiseverkehr	40,0	30,8	3,8	7,6	-5,3	0,9	1,7	3,1
Urlaubsreisen	33,5	26,2	2,5	10,0	-3,1	1,3	2,3	3,0
Transport DL	21,5	22,5	10,2	16,2	-15,8	13,2	7,2	3,1
Transport DL – Sonstige	13,6	17,5	12,9	21,4	-14,6	13,3	5,9	3,7
Transport DL – Luft	6,9	5,0	3,5	1,7	-19,8	12,5	11,8	1,0
Andere DL	38,5	46,7	13,6	7,5	-9,6	3,9	10,8	16,0
Informations-DL	2,4	5,2	22,7	11,1	-2,4	5,0	23,2	32,5
Sonstige unternehmensbezogene DL	25,3	31,4	10,5	9,2	-9,3	6,8	18,0	15,0
Transithandels-erträge und sonstige Handels-erträge	7,0	10,7	13,3	8,0	-19,5	22,6	15,9	33,3
Übrige unternehmensbezogene, freiberufliche und technische DL	17,3	20,0	9,9	10,1	-4,8	1,7	18,8	7,5
Ingenieur- und sonstige techn DL	4,0	6,1	13,9	22,9	-5,7	2,0	22,1	10,5
Leistungen zw. verbundenen Unternehmen	4,6	5,3	3,6	20,9	0,5	4,5	19,9	6,7
DL in R&D	3,3	3,1	15,5	-4,7	-5,8	-2,1	20,5	-9,0

Quelle: Leistungsbilanz, Eurostat, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Exportdestinationen erfolgt nach dem Exportanteil 2012.

Obwohl die *Bedeutung* Europas für den Dienstleistungsexport ganz leicht zurückgeht, ist für Dienstleistungsexporte die regionale Nähe bei Weitem wichtiger als für Güterexporte. 2012 gingen 88,3% aller Dienstleistungsexporte nach Europa, 74,2% in den Euroraum bzw. 39,4% nach Deutschland. Innerhalb Europas ist der Anteil der Dienstleistungsexporte in die zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder von 11,7% im Jahr 2004 auf 16,4% im Jahr 2012 gestiegen (Tabelle 14).

Zwar hat der Reiseverkehr in den vergangenen Jahren an Bedeutung verloren (2004: 40,0%; 2012: 30,8%), er stellt aber immer noch einen bedeutenden Sektor des Dienstleistungsexports dar. Der Urlaubstourismus – neben den Geschäftsreisen der wesentliche Teil des Reiseverkehrs – hat in der Krise überaus konjunkturstabilisierend gewirkt. Im Gegensatz dazu reagierten die Transportdienstleistungsexporte, deren Bedeutung in den letzten Jahren mit einem Anteil von rund 22% beinahe konstant blieb, konjunkturresistenter. Der Anteil jener Dienstleistungen, die weder dem Reiseverkehr noch dem Transport zuzurechnen sind, ist seit 2004 (38,5%) deutlich gestiegen und betrug 2012 bereits 46,7%. Diese Dienstleistungen werden im unternehmensnahen Bereich erbracht, weisen weit überdurchschnittliche Wachstumsraten auf und treiben die im Vergleich zu den Güterexporten überdurchschnittliche Entwicklung der Dienstleistungsexporte.

3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilsentwicklung

Die preisliche beziehungsweise kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit, auf die wir uns hier konzentrieren, wird wesentlich durch die Entwicklungen der Wechselkurse und der Lohnstückkosten bestimmt⁹. Eine Abwertung erleichtert mittelfristig die Exporttätigkeit und verteuert die Importe. Die jeweilige Bedeutung der Handelspartner für das exportierende Land wird aber von bilateralen Wechselkursen nicht erfasst. Aus diesem Grund berücksichtigen effektive Wechselkurse¹⁰ die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, der mit dem jeweiligen Handelsgewicht der verschiedenen Länder gewichtet wird. Nominell-effektive Wechselkurse erfassen zwar unterschiedliche Handelsgewichtungen, nicht aber relative Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern. Real-effektive Wechselkurse sind aus diesem Grund zusätzlich deflationiert.

Tabelle 15 zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, die bilateralen Wechselkurse vis-à-vis dem Schweizer Franken und dem US-Dollar – die Währungen der beiden wichtigsten Handelspartner außerhalb des Euroraums – und die Entwicklung realer effektiver Wechselkurse¹¹ für die

⁹ Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit wird wesentlich durch die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit beeinflusst. Zur Vielzahl an Indikatoren und deren Messung siehe etwa Ragacs et al. (2011).

¹⁰ Zur Berechnung sei Köhler-Töglhofer (1999) und Köhler-Töglhofer et al. (2006) empfohlen.

¹¹ Es werden von der EK berechnete (relative) Lohnstückkosten für die Gesamtwirtschaft

Sachgütererzeugung. Diese sind einerseits mit den Konsumentenpreisen und andererseits mit den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten deflationiert. Sinkende effektive Wechselkurse führen zu einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Tabelle 15: Indikatoren der preislichen und kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

	Lohnstückkosten				Wechselkurse			
	In Euro		Relativ zu 35 Industriestaaten		Bilateral		Effektiv	
	Nominal	Real	Nominal	Real	USD	CHF	Real-CPI	Real-LSK
	<i>Index, 1999=100</i>							
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2008	108,2	93,7	91,0	97,0	138,0	99,2	99,6	95,8
2009	113,6	96,9	91,6	97,8	130,9	94,4	100,0	97,4
2010	113,3	95,1	91,9	97,2	124,4	86,3	97,7	95,7
2011	114,4	93,9	92,0	96,8	130,6	77,0	98,1	94,6
2012	118,4	95,0	93,0	97,8	120,5	75,3	96,7	94,2
	<i>Veränderung zum Vorjahr in %</i>							
2000–2007	0,6	-1,0	-1,1	-0,4	3,2	0,3	-0,1	-0,5
2008	3,5	1,8	-0,4	0,3	7,3	-3,4	0,1	-0,2
2009	4,9	3,4	0,7	0,9	-5,2	-4,9	0,3	1,7
2010	-0,2	-1,8	0,3	-0,6	-5,0	-8,6	-2,3	-1,8
2011	1,0	-1,2	0,1	-0,4	5,0	-10,7	0,4	-1,1
2012	3,5	1,2	1,1	1,0	-7,7	-2,2	-1,3	-0,4

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 35 Industrieländer, doppelte Exportgewichte. Bilaterale Wechselkurse zu US-Dollar und Schweizer Franken in Preisnotierung (z.B. USD/EUR). Effektive Wechselkurse: Wettbewerbsindikator der EZB für die Sachgütererzeugung. Handelsgewichtet gegenüber 17 Euroraumländern und weiteren 20 Handelspartnern. Real-CPI: deflationiert mit Konsumentenpreisindex. Real-LSK: deflationiert mit Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Quelle: Statistical Data Warehouse der EZB (ECB reference exchange rates), AMECO-Datenbank (Lohnstückkosten, 2012: EK-Prognose). Eigene Berechnungen.

Die nominellen *Lohnstückkosten* Österreichs der Gesamtwirtschaft sind zwischen 1999 (Einführung des Euro als Buchgeld) und 2012 um rund 18%

und von der EZB berechnete effektive Wechselkurse betrachtet. Die EZB berechnet für die Sachgütererzeugung der Euroraumländer sogenannte harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren (effektive Wechselkursindizes deflationiert mit verschiedenen Preis- und Kostenindizes für die Gesamtwirtschaft), die auch den Intra-Euroraumhandel berücksichtigen. Zur Methode siehe *EZB* (2000).

gestiegen, die realen Lohnstückkosten um etwas mehr als 5% gesunken. Auch aufgrund des Facharbeitermangels österreichischer Unternehmen in der Hochkonjunktur 2006/07 wurde im Krisenjahr 2009 auf Arbeitszeitmodelle zurückgegriffen, die versuchten, die Beschäftigungsverhältnisse aufrecht zu erhalten. Das Produktivitätswachstum war 2009 daher negativ, sodass die nominellen und realen Lohnstückkosten im Vergleich zu 2008 deutlich stiegen. Die im Krisenjahr 2009 für 2010 abgeschlossenen vergleichsweise niedrigen Lohnzuwächse ließen die Lohnstückkosten im Jahr 2010 wieder sinken. Die Lohnabschlüsse im Jahr 2011 – bei einem hohen Wirtschaftswachstum von beinahe 3% – für das folgende Jahr führten jedoch wieder zu einem deutlichen Anstieg der Lohnstückkosten im Jahr 2012. Relativ zu den 35 wichtigsten Industrieländern sind die österreichischen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft zwischen 1999 und 2012 sowohl *nominell als auch real* gesunken.

Der *bilaterale Wechselkurs des Euro* zum US-Dollar und zum Schweizer Franken zeigt sehr unterschiedliche Entwicklungen. Längerfristig (2012 gegenüber 1999) hat der Euro gegenüber dem US-Dollar um etwas mehr als 20% aufgewertet, wodurch sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Unternehmen gegenüber jenen Anbietern, die in US-Dollar fakturieren, verschlechterte. Im Gegensatz dazu verbesserte sich die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Anbieter gegenüber jenen der Schweiz deutlich. Entgegen dem langfristigen Trend wertete 2012 der Euro zum USD infolge des durch die Schuldenkrise verursachten Vertrauensverlusts um 10 Prozentpunkte ab. Dies verbesserte die kurzfristige preisliche und kostenmäßige Wettbewerbssituation gegenüber dem Dollarraum.

Der CPI-deflationierte *real effektive Wechselkurs* ist zwischen 1999 und 2012 um 3,3% und der mit den relativen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft deflationierte um 5,8% gesunken. Die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit (deflationiert mit den Lohnstückkosten) hat sich also vergleichsweise deutlicher verbessert als die preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat keine permanenten Verschlechterungen der preislichen und kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit hervorgerufen, beide Indikatoren liegen seit drei Jahren wieder unter dem Vorkrisenniveau.

Im *Vergleich zu den anderen Euroraumländern* ist die langfristige Entwicklung der österreichischen kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit (lohnstückkosten-deflationierte effektive Wechselkurse) ausgezeichnet. Zwischen Anfang 1999 und 2012(Q4) konnte Österreich nach Deutschland die drittstärkste Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit erreichen¹², manche Länder mussten hingegen dramatische Verschlechterungen¹³ hinnehmen. Darüber hinaus zeichnet sich die Entwicklung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit durch Krisenresistenz aus und war gleichzeitig – mit Ausnahme von 2009 – von stetigem Wirtschaftswachstum und einem deutlichen Ausbau der Beschäftigung begleitet.

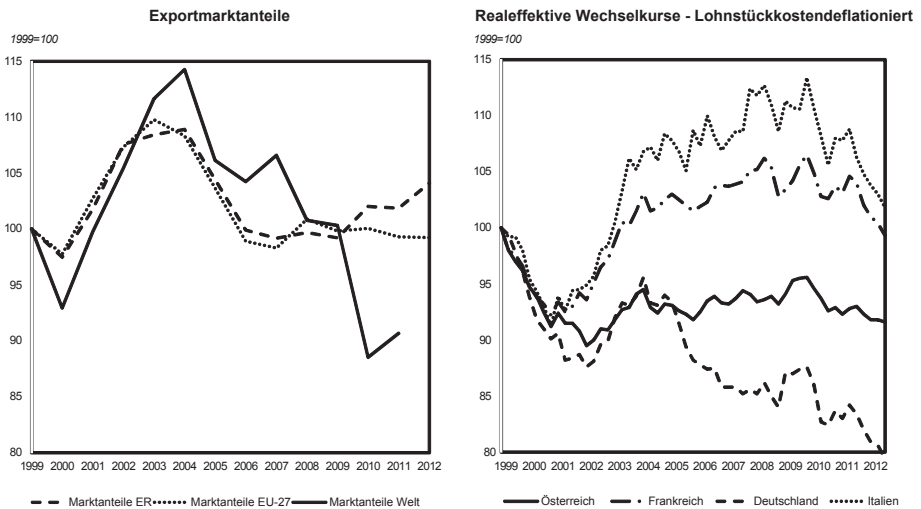
¹² Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in Griechenland war noch stärker als in Österreich. Diese Entwicklung ist aber nur der derzeitigen Krise geschuldet.

¹³ So verloren seit 1999 beispielsweise Estland rund 49% und die Slowakei 67% ihrer kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit (EZB, Harmonisierter Wettbewerbsindikator für 17 Euroraum- und 20 Industrieländer der EZB, lohnstückkostendeflationiert).

Die nun in vielen europäischen Ländern stattfindende rasante Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ist vielfach rein krisengetrieben und geht oftmals mit schrumpfendem Wirtschaftswachstum, schnell steigender Arbeitslosigkeit und sinkender Beschäftigung einher¹⁴.

Die preisliche (kostenseitige) Wettbewerbsfähigkeit ist zwar ein sehr wichtiger, aber trotzdem nur einer von vielen Faktoren, die die Positionierung der Exportwirtschaft im internationalen Wettbewerb erklären können. Inwieweit die österreichische Exportwirtschaft international wettbewerbsfähig war, zeigt letztlich nur die tatsächliche Entwicklung der *Marktanteile*, also des Anteils der österreichischen Exporte an den gesamten Importen eines Vergleichslandes beziehungsweise einer Vergleichsregion. Die Marktanteilsentwicklung ist in letzter Zeit besonders im Rahmen der Diskussion um die makroökonomischen Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums in den Fokus der wirtschaftspolitischen Diskussion geraten.¹⁵

Abbildung 14: Österreichische Güterexportmarktanteile und kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und ausgewählter Vergleichsländer



Anmerkungen: Marktanteile: Weltweit; Real effektive Wechselkurse: EZB-Wettbewerbsindikator für die Sachgüterindustrie.

Quelle: Marktanteile: Comext, Comtrade; Real effektive Wechselkurse: EZB; eigene Berechnungen.

¹⁴ Hier sei beispielsweise die deutliche Verbesserung der kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit in der aktuellen Krise in Griechenland, Spanien, Italien und Portugal genannt. Während Österreich zwischen dem ersten Quartal 2010 und dem dritten Quartal 2011 rund 5% an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen konnte, lag der Zugewinn in Griechenland bei 8,5%, in Spanien bei 10,6%, in Italien bei fast 15% und in Portugal bei 7,1% (EZB, Harmonisierter Wettbewerbsindikator für 17 Euroraum- und 20 Industrieländer der EZB, lohnstückkostendeflationiert).

¹⁵ Siehe hierzu genauer den Beitrag von *Stiglbauer* (2012).

In Abbildung 14 wird in der linken Grafik die Entwicklung der Marktanteile der österreichischen Exportwirtschaft seit 1999 im Euroraum, in der EU-27 und weltweit dargestellt. Sie beruht auf eigenen Berechnungen der Autoren¹⁶. Die rechte Grafik zeigt für den gleichen Zeitraum die Entwicklung des mit den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten deflationierten realen effektiven Wechselkurses der Sachgütererzeugung Österreichs und der wichtigsten Handelspartner im Euroraum.

Besonders auffallend sind a) der deutliche Ausbau von Marktanteilen bis ca. 2003/2004, b) ein wiederum schneller Verlust bis ca. 2006, c) die ab 2006 beinahe konstant bleibenden Marktanteile im Euroraum und in der EU-27 (im Euroraum konnten in den letzten drei Jahren sogar wieder Marktanteile gewonnen werden) und d) seit 2005 die Marktanteileinbußen im weltweiten Handel mit einem besonders starken Rückgang im Jahr 2010.

Die kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit (mit gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten deflationierter real effektiver Wechselkurs) verbesserte sich zwischen 1999 und 2002, verschlechterte sich bis 2003 und ist seit Anfang 2004 – mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 – annähernd konstant verblieben. Die Entwicklung der *europäischen Marktanteile* folgt mit Verzögerungseffekten im Wesentlichen dem Verlauf der kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit (rechte Grafik in Abbildung 14).

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit bestimmt die Marktanteile aber nicht alleine. Zwischen 1999 und 2011 haben die österreichischen Exporteure zwar insgesamt preisliche Wettbewerbsfähigkeit gewonnen, die *weltweiten Marktanteile* sind aber gesunken. Hierzu kann einerseits die nicht messbare nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit¹⁷ beigetragen haben, andererseits aber auch Wachstumsunterschiede zwischen Österreich und der Welt. Österreich weist wie jedes hoch entwickelte Land eine geringere Wirtschaftswachstumsrate auf als die Welt insgesamt. Deren durchschnittliches Wachstum ist durch aufstrebende Volkswirtschaften mitbestimmt, die sich im Vergleich zu den entwickelten Ländern in einem Aufholprozess befinden. Zusätzlich drängen mehr Länder auf die internationalen Märkte und öffnen die eigenen Märkte für Importe nur begrenzt. Dementsprechend lässt sich ein höheres Importwachstum der Welt und damit verbunden fallende Marktanteile Österreichs erklären.

¹⁶ Zur Berechnung siehe *Ragacs et al.* (2011). Datenbasis: Euroraum und EU-27: Comext-Datenbank (EK). Diese umfasst die österreichischen Güterexporte in die anderen 26 EU-Länder sowie die Exporte „der Welt“ in diese Länder. Die Daten sind von 1999 bis 2012 verfügbar und in Euro ausgewiesen. „Welt“: UN-Comtrade; in US-Dollar ausgewiesen. Für eine Analyse der Marktanteile auf dem Weltmarkt im Jahr 2012 stand zu Redaktionsschluss noch kein Datenmaterial zur Verfügung.

¹⁷ Die Wettbewerbsfähigkeit kann dadurch verbessert werden, Produkte vergleichsweise billiger anzubieten (preisliche Wettbewerbsfähigkeit) oder Produkte soweit zu differenzieren, dass für sie keine unmittelbare Konkurrenz besteht (nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit).

4 Literatur

- EZB – Europäische Zentralbank, (2000), Der nominale und reale effektive Wechselkurs des Euro, EZB-Monatsbericht, April 2000, S. 41 ff.
- EZB – Europäische Zentralbank, (2012), 6 September 2012 – Technical features of Outright Monetary Transactions, Press release, 6. September 2012.
- Stiglbauer, A., (2012), Makroökonomische Ungleichgewichte im Euroraum, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012. Entwicklung und Strategie in der Krise, Facultas, S. 181 ff.
- Fenz, G., Schneider, M., (2012), Österreich behauptet sich in schwachem Umfeld. Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2012 bis 2014 vom Dezember 2012, Geldpolitik und Wirtschaft, Q4/2012, S. 6 ff.
- Köhler-Töglhofer, W., (1999), Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit, Berichte und Studien, 1/99, S. 104 ff.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl, C. und Mooslechner, P., (2006), Tendenziell verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Volkswirtschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion: Neuberechnung des Indikators der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft, Geldpolitik & Wirtschaft, Q4/06, S. 77 ff.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank, (2013), Österreichs Wirtschaft kommt nur langsam aus dem Konjunkturtief. Ergebnisse des OeNB-Konjunkturindikators vom März 2013, OeNB Presseausendung vom 13.3.2013.
- Ragacs, R., Resch, B. und Vondra, K., (2011), Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung, Geldpolitik und Wirtschaft, Q2/11, S. 54 ff.

Development of the Austrian economy, price competitiveness and external economic relations

In 2012, the economic recovery that had begun at the start of the year 2010 came to an end, with real GDP augmenting by just 0.8%. Given the difficult economic environment, this rate of growth was nevertheless remarkable. With the European sovereign debt crisis flaring up again, the euro area slipped into recession once more. Growth in demand for Austrian exports has flagged considerably. Because sales prospects were poor and uncertainty prevailed in the euro area on account of the sovereign debt crisis despite favorable internal and external financing conditions, investment activity was also very subdued. Consumer spending was conspicuously sluggish in a historical comparison, as growth in real disposable incomes remained listless for some time. Both employment and unemployment augmented. Still, Austria posted the lowest rate of unemployment among EU member countries in 2012. HICP inflation was comparatively high at 2.6%. The current European debt crisis had a negative impact above all on the development of goods exports in 2012. Some industries were forced to cope with an absolute decline in nominal exports. However, Austrian companies were able to sell more goods to countries located in Asia and even more so in America. In 2012,

the U.S.A. overtook Switzerland as the third-most important destination for Austrian goods exports. Nevertheless, real goods exports and total exports continued to fall short of the record values of 2008. Conversely, service exports surpassed the precrisis levels and increased at a highly dynamic pace in 2012. Austria's long-term price and cost competitiveness developed excellently in an international comparison. Real unit labor costs in the total economy edged up in 2012, but the real-effective exchange rate for the manufacturing sector in Austria improved noticeably. Austrian export firms posted market share gains in the euro area in 2012, whereas their position in the EU remained broadly unchanged.

Österreichs Warenaußenhandel

Leonhard Pertl

Nach dem krisenbedingten Einbruch des Außenhandels 2009 setzte sich das zweistellige Wachstum von 2010 auch 2011 bei den Einfuhren (15,3% auf 131,0 Mrd. Euro) und den Ausfuhren (11,3% auf 123,5 Mrd. Euro) fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur hinterließen aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Das anfangs kräftige Exportwachstum flaute gegen Ende des Jahres immer mehr ab. Das Passivum der Außenhandelsbilanz erhöhte sich im Jahr 2011 um 5,0 Mrd. Euro auf 9,2 Mrd. Euro. Im Jahr 2012 setzte die internationale Konjunkturschwäche dem heimischen Außenhandel weiter zu. Die vorläufigen Ergebnisse lagen bei den Wareneinfuhren bei 132,0 Mrd. Euro (0,7%) und bei den Ausfuhren bei 123,5 Mrd. Euro (1,4%). Rund 70% des gesamten österreichischen Handelsvolumens gingen auf das Konto des Warenverkehrs mit der EU, wobei Deutschland und Italien auch im Jahr 2012 die beiden wichtigsten Handelspartner Österreichs waren. Die Handelsbilanz verbesserte sich im Zeitraum von Jänner bis Dezember 2012 um 0,7 Mrd. Euro. Die Handelsbilanz wies damit ein Passivum von -8,5 Mrd. Euro auf.

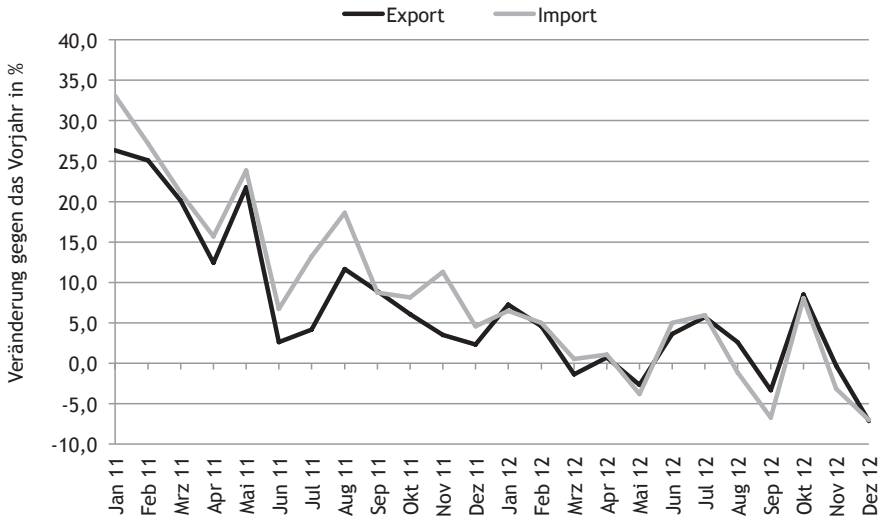
1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels in den Jahren 2011 und 2012

Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die österreichischen Importe wuchsen im Zeitraum Jänner bis Dezember 2011 um 15,3% gegenüber dem Vorjahre. Die heimischen Exporte legten im gleichen Zeitraum um 11,3% zu. Dieses positive Ergebnis konnte vor allem durch das starke Wachstum der Importnachfrage in Deutschland erzielt werden. Das bislang höchste Handelsniveau aus dem Jahr 2008 konnte erstmals wieder übertroffen werden, importseitig um 9,6% und exportseitig um 3,6%. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur hinterließen aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Wie in Abbildung 15 zu sehen ist, flaute das anfangs 2011 kräftige Exportwachstum gegen Ende des Jahres immer mehr ab.

Die internationale Konjunkturschwäche im Zusammenhang mit der europäischen Schuldenkrise dämpfte in der Folge auch im Jahr 2012 die heimische Außenwirtschaft merklich. Die österreichischen Importe wuchsen im Zeitraum Jänner bis Dezember 2012 um 0,7% gegenüber dem Vorjahr. Die heimischen Exporte legten im gleichen Zeitraum um 1,4% zu. Das Passivum der Handels-

bilanz konnte leicht reduziert werden und liegt nun bei –8,5 Mrd. Euro. Während sich die Warenimporte real mit –0,4% rückläufig entwickelten, dehnten sich die Warenexporte real um 0,8% aus. Dies, obwohl die Wirtschaftsleistung im Euroraum um 0,3% (Wifo-Prognose Dezember 2012) geschrumpft ist.

Abbildung 15: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels



Quelle: Statistik Austria, Werte 2012 vorläufig.

Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage war der Preisauftrieb bei den Exporten mit 0,6% und bei den Importen mit 1,1% nur schwach. Die Importpreisdynamik liegt damit deutlich unter jener der vergangenen beiden Jahre. Die damit verbundene Verschlechterung der Terms-of-Trade, dem realen Austauschverhältnis der Exporte zu den Importen, wurde dadurch gestoppt.

Nach dem drastischen Einbruch im Jahr 2009 – insbesondere in Relation zur BIP-Entwicklung – erholte sich der Außenhandel weitgehend wieder. So erhöhte sich im Jahr 2011 die Exportquote um 2,3 Prozentpunkte auf 40,5%. Im Jahr 2012 fiel die Exportquote geringfügig um 0,7 Prozentpunkte auf 39,8%, sollte aber in den folgenden Jahren wiederum ansteigen. Der bisherige Höchststand von 41,9% im Jahr 2007 vor der Wirtschaftskrise wird voraussichtlich erst 2014 übertroffen werden.

Tabelle 16: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

	Export			Import			Saldo		Export- preise ²⁾	Import- preise ²⁾	Terms- of- Trade ²⁾
	Nominell		Real ¹⁾	Nominell		Real ¹⁾	Mrd. Euro	Veränd. gegen Vorjahr in Mrd. Euro			
	Mrd. Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %							
2009	93,7	-20,2	-18,3	97,6	-18,4	-14,1	-3,8	-1,8	-2,4	-5,0	+2,8
2010	109,4	+16,7	+13,0	113,7	+16,5	+10,9	-4,3	-0,4	+3,3	+5,0	-1,7
2011	121,8	+11,3	+7,9	131,0	+15,3	+8,5	-9,2	-5,0	+3,2	+6,2	-2,9
2012 ³⁾	123,5	+1,4	+0,8	132,0	+0,7	-0,4	-8,5	+0,7	+0,6	+1,1	-0,5
2013 ⁴⁾	128,5	+4,1	+3,8	136,8	+3,7	+3,5	-8,3	+0,2	+0,3	+0,2	+0,1
2014 ⁴⁾	137,7	+7,1	+6,0	145,9	+6,6	+5,5	-8,2	+0,1	+1,0	+1,0	-0,0
2011	29,8	+23,5	+18,3	32,0	+26,5	+15,4	-2,2	-0,1	+4,4	+9,6	+0,0
II. Quartal	30,8	+12,0	+8,0	32,5	+15,2	+7,2	-1,8	0,1	+3,7	+7,5	-4,7
III. Quartal	30,4	+8,1	+7,2	33,1	+13,2	+7,6	-2,7	-0,1	+0,9	+5,2	-3,5
IV. Quartal	30,8	+4,0	+2,0	33,4	+8,1	+3,2	-2,6	-0,4	+1,9	+4,7	-4,1
Jänner bis Dezember	121,8	+11,3	.	131,0	+15,3	.	-9,2	-5,0	.	.	.
2012	30,7	+3,8	+0,9	33,2	+3,1	+0,7	-2,5	-0,9	+2,9	+2,3	+0,0
II. Quartal	30,9	+0,6	-1,4	32,7	+0,5	-1,0	-1,8	-0,9	+2,0	+1,5	+0,5
III. Quartal	30,8	-0,8	+1,5	32,8	+1,5	-2,1	-2,0	-1,5	-2,2	+3,7	+0,5
IV. Quartal	31,0	-0,6	+0,6	33,2	+0,6	+0,2	-2,2	-1,0	-1,2	+0,4	-5,7
Jänner bis Dezember	123,5	+1,4	.	132,0	+0,7	.	-8,5	0,7	.	.	.

Quelle: Statistik Austria, WIFO, eigene Berechnungen.

¹⁾ Berechnung mit Deflatoren. – ²⁾ Preise laut VGR. – ³⁾ vorläufige Daten. – ⁴⁾ WIFO-Prognose vom Dezember 2012.

2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Das Exportwachstum verlor im Laufe des Jahres 2011 immer mehr an Fahrt und kam im Jahr 2012 beinahe zum Erliegen. Die Exportdynamik fiel regional allerdings sehr unterschiedlich aus. Während die Exporte 2012 nach Europa um 0,1% leicht schrumpften, wuchsen die Exporte nach Übersee im selben Zeitraum um beachtliche 8,0%. Die höchsten Exportzuwächse gab es hier in Mittel- und Südamerika (24,9%), gefolgt von Afrika (11,9%) und Australien/Ozeanien (10,1%). Auch die Exporte nach Nordamerika (8,9%) stiegen stark an, nur die Steigerungen nach Asien (3,6%) fallen in diesem Vergleich etwas zurück. Innerhalb Europas war vor allem der Rückgang der Exporte in die EU (-0,8%) für das magere Ergebnis verantwortlich. Vor allem bei den Exporten nach Italien (-9,6% bzw. -0,9 Mrd. Euro) sowie in die Tschechische Republik (-6,4%, -0,3 Mrd. Euro) mussten empfindliche Einbußen hingenommen werden.

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2012 versandten Waren betrug 84,1 Mrd. Euro. Damit wurden 68,1% der österreichischen Exporte in der EU abgesetzt. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 30,6% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar.

Tabelle 17: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2012

Land	Ausfuhr in Mio. Euro	Anteil in %	Veränd. zu Vj. in %
Deutschland	37.839	30,6	-0,5
Italien	8.445	6,8	-9,6
Vereinigte Staaten	6.937	5,6	8,6
Schweiz	6.232	5,0	4,1
Frankreich	5.631	4,6	13,2
Tschechische Republik	4.456	3,6	-6,4
Ungarn	3.693	3,0	-2,2
Polen	3.444	2,8	1,0
Vereinigtes Königreich	3.387	2,7	-4,7
Russland	3.235	2,6	10,2
Exporte insgesamt	123.470	100,0	1,4

Quelle: Statistik Austria. – Vorläufige Daten.

Von den Top-10-Exportdestinationen entwickelten sich insbesondere Frankreich (13,2%), Russland (10,2%) und die Vereinigten Staaten (8,6%) gut. Auch die Zuwächse bei der Slowakei (9,1%), Dänemark (8,4%) und Rumänien (4,7%) sind beachtlich. Ebenso konnten die Ausfuhren in die osteuropäischen Länder 2012 weiter zulegen. Die Exporte in diese Region stiegen um 1,3%. Mittlerweile entfallen auf diese Region 21,0% der gesamten Exporte Österreichs. Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 3,0 Mrd. Euro liegt China noch vor

Japan (1,3 Mrd. Euro, Platz 18) und Brasilien (1,1 Mrd. Euro, Platz 22) an der 11. Stelle.

3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Nach dem Krisenjahr 2009 erholte sich 2010 der Außenhandel zügig und auch 2011 konnte ein zweistelliges Exportwachstum erzielt werden. Dieses trübt sich allerdings mit Fortlauf des Jahres immer mehr ein und 2012 kam das Wachstum mit 1,4% beinahe zum Erliegen. Waren es noch hohe zweistellige Wachstumsraten im Jahr 2010 bei den Exporten in den Warenobergruppen, pendelten sich die Zuwächse im Jahr 2011 bei 10% ein. Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung mit 10,5% durchschnittlich aus, wobei sich Investitionsgüter (10,2%) und Konsumgüter (10,7%) relativ ähnlich entwickelten. Die übrigen Obergruppen wuchsen geringfügig stärker. Über dem Zeitraum 2009 bis 2012 entwickelte sich die Obergruppe Nahrungs- und Genussmittel am stabilsten. 2012 stützte die Steigerung von 3,3% bei den Nahrungs- und Genussmitteln das Wachstum. Während 2012 bei den Investitionsgütern (4,4%) deutliche Zuwächse zu beobachten waren, musste bei den Konsumgütern ein leichter Rückgang (-0,7%) festgestellt werden.

Tabelle 18: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren

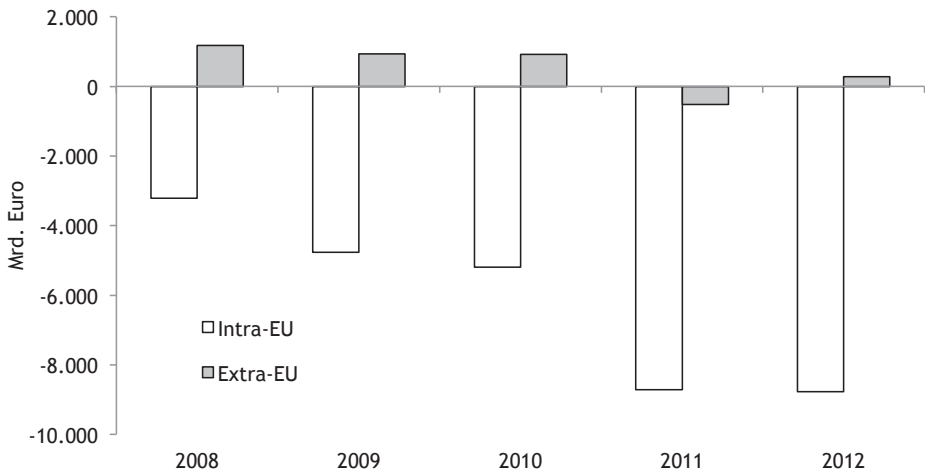
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
	<i>in Mio. Euro</i>			<i>Veränd. gegen das VJ in %</i>		
Obergruppen						
Nahrungs- u. Genussmittel	7.090	7.898	8.155	+8,9	+11,4	+3,3
Rohstoffe u. Brennstoffe	7.801	8.920	9.028	+24,9	+14,3	+1,2
Halbfertigwaren	17.550	19.931	20.168	+26,7	+13,6	+1,2
Fertigwaren	76.845	84.900	85.979	+14,6	+10,5	+1,3
Investitionsgüter	29.247	32.232	33.664	+12,8	+10,2	+4,4
Konsumgüter	47.598	52.668	52.315	+15,7	+10,7	-0,7
Sonstige Waren	87	125	139	+21,6	+44,3	+11,3
Warengruppen nach SITC						
Ernährung	5.671	6.358	6.679	+8,6	+12,1	+5,0
Getränke und Tabak	1.614	1.767	1.787	+6,5	+9,5	+1,2
Rohstoffe	3.692	3.988	3.839	+24,6	+8,0	-3,7
Brennstoffe, Energie	3.511	4.112	4.530	+17,7	+17,1	+10,2
Tier. u. pflanzl. Öle, Fette	169	230	206	+33,6	+36,4	-10,6
Chemische Erzeugnisse	14.167	15.617	16.496	+16,9	+10,2	+5,6
Bearbeitete Waren	25.162	28.515	28.159	+19,3	+13,3	-1,2
Maschinen und Fahrzeuge	41.365	46.072	46.901	+17,2	+11,4	+1,8
Sonstige Fertigwaren	12.924	13.970	13.834	+9,0	+8,1	-1,0
Waren, ang.	1.099	1.145	1.039	+89,4	+4,2	-9,3
Insgesamt	109.373	121.774	123.470	+16,7	+11,3	+1,4

Quelle: Statistik Austria – vorläufige Daten 2012.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 38,0% brachte. Gegenüber dem Jahr 2011 legte der Bereich um 1,8% zu und steigerte seine Ausfuhren auf 46,9 Mrd. Euro. Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellte der Abschnitt Bearbeitete Waren dar. Mit 28,2 Mrd. Euro hielt dieser Bereich rund 22,8% an den Gesamtexporten, musste aber gegenüber dem Vorjahr Einbußen im Ausmaß von 1,2% hinnehmen. Auch die Exporte bei den sonstigen Fertigwaren fielen um 1,0%. Der Abschnitt Chemische Erzeugnisse verzeichnete bei den Exporten einen Zuwachs von 5,6%. Im Jahr 2012 fiel der Zuwachs mit 10,2% nur im Bereich der Brennstoffe und Energie noch höher aus als im Vorjahr.

4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2012 sank das Defizit der Handelsbilanz auf -8,5 Mrd. Euro. Dies entspricht -2,7% des BIP. Im Vorjahr betrug es noch 9,2 Mrd. Euro bzw. -3,1% des BIP. In den drei vorangegangenen Jahren betrug das Defizit höchstens -4,3 Mrd. Euro oder umgerechnet -1,5% des BIP. Hauptverantwortlich für die negative Handelsbilanz Österreichs ist der Außenhandel mit den übrigen 26 Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel). Im Handel mit den Drittstaaten der EU (Extra-EU-Handel) weist Österreich einen geringen, tendenziell rückläufigen Handelsbilanzüberschuss aus. Das Jahr 2011 bildet dabei mit einem Passivum von 0,5 Mrd. Euro eine Ausnahme. Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 11,7 Mrd. Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit fast alleine für das Defizit von 8,8 Mrd. Euro im Handel mit der EU verantwortlich. Lediglich mit den Niederlanden (-1,7 Mrd. Euro), Slowenien (-0,5 Mrd. Euro) und der Tschechischen Republik bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (1,9 Mrd. Euro), Vereinigtes Königreich (1,2 Mrd. Euro) und Polen (0,9 Mrd. Euro) ist die Handelsbilanz Österreichs deutlich positiv.

Abbildung 16: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz

Quelle: Statistik Austria, Werte 2012 vorläufig.

Mit den Ländern Amerikas konnte 2012 eine positive Bilanz von 4,7 Mrd. Euro erzielt werden. Beim Außenhandel mit Asien blieb das Defizit nahezu unverändert auf –3,9 Mrd. Euro. Für den Großteil waren die Defizite mit China (–3,7 Mrd. Euro) und zu einem geringeren Teil auch Japan (–0,5 Mrd. Euro) verantwortlich. Beim Außenhandel mit Afrika schlägt sich ein Defizit von rd. –0,9 Mrd. Euro zu Buche, während mit Australien ein Überschuss von 0,7 Mrd. Euro erwirtschaftet wurde.

Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, erzielte die Gruppe Bearbeitete Waren mit 7,8 Mrd. Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2012. Die für das Außenhandelsaufkommen so bedeutende Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge konnte im Jahr 2012 mit 5,0 Mrd. Euro ebenfalls einen beachtlichen Überschuss erwirtschaften. Das höchste Defizit war bei Brennstoffen und Energie mit –12,8 Mrd. Euro zu verzeichnen, dahinter folgte der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit –4,3 Mrd. Euro.

5 Literatur

Glocker, C., (2013), Konjunkturbelebung in Sicht: Prognose für 2013 und 2014. WIFO-Monatsberichte 1/2013, S. 3–16.

Austrian external trade in goods

After the crisis-related drop of the external trade in 2009, growth in 2010 and 2011 was clearly in the double-digits. Imports grew by 15.3% and exports by 11.3%. The euro crises in connection with the slackening of the European economy left its mark as the year progressed. The strong export growth at the beginning of 2011 weakened throughout the year. The trade deficit rose by 5.0 billion euros up to 9.2 billion euros. In the year 2012 the slump of the world economy continued and dampened the growth of the Austrian exports. Imports increased by 0.7% up to 132.0 billion euros and exports grew by 1.4% up to 123.5 billion euros. About 70% of Austria's international trade took place within the European Union. Germany and Italy remained the most important trade partners in the year 2012. The trade balance in 2012 improved by 0.7 billion euros. The trade deficit accounted for -8.5 billion euros.

Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen

Leonhard Pertl

Österreich ist längst nicht nur mehr ein klassisches Reiseverkehrsland. Andere erfolgreiche Branchen wie die technischen Dienstleistungen heimischer Architekten oder Ingenieure im Ausland unterstützen zunehmend den Tourismus als wichtigste Einnahmequelle des Dienstleistungsverkehrs. Im Jahr 2012 konnten die Exporte bei den traditionellen Dienstleistungen mit 16,8 Mrd. Euro einen höheren Wert als der Reiseverkehr (14,7 Mrd. Euro) erzielen. Nach dem Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 erholte sich der Außenhandel mit Dienstleistungen im Jahr 2010 und konnte wieder Zuwächse verzeichnen. Im Jahr 2011 konnte erstmals wieder das Vorkrisenniveau übertroffen werden und auch im Jahr 2012 stiegen die Dienstleistungsexporte (8,7%) als auch die Dienstleistungsimporte (9,3%) kräftig an. Die Europäische Union bleibt die wichtigste Region für den österreichischen Dienstleistungshandel. Deutschland ist mit deutlichem Abstand der wichtigste Handelspartner in der EU. Der Saldo im Handel mit der Intra-EU und der Extra-EU weist bei den einzelnen Dienstleistungsarten markante Unterschiede auf. So fällt der Saldo der Reiseverkehrsdienstleistungen mit der Intra-EU im Gegensatz zu jenem der Extra-EU stark positiv aus.

Bis zum Ausbruch der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise hatte sich die Teilnahme am weltweiten Handel mit Gütern und Dienstleistungen in den vergangenen Jahrzehnten zum wichtigsten Impuls wirtschaftlichen Wachstums entwickelt. Im Zeitraum zwischen 1999 und 2008 war das Welthandelsvolumen laut Zahlungsbilanzstatistik des Internationalen Währungsfonds (IWF) durchschnittlich um 16% pro Jahr gewachsen. Der Abbau von Handelsbeschränkungen sowie der Trend zur Internationalisierung von Unternehmensstandorten und Produktionsprozessen haben dazu beigetragen.¹

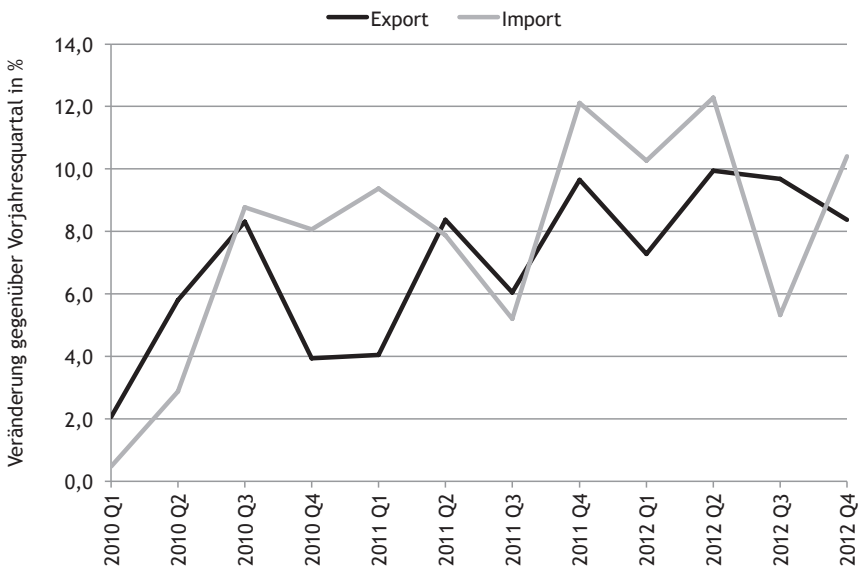
Der Anteil des Dienstleistungsverkehrs am Welthandelsvolumen stagnierte bis zum Jahr 2008 bei knapp 20%. Die Gründe liegen zum einen in der mangelnden Handelbarkeit vieler Dienstleistungsarten, die eine Interaktion von Anbieter und Konsument voraussetzen, zum anderen im Fortbestand von Marktzugangsbeschränkungen, wie spezielle Ausbildungsnachweise und Zulassungsgenehmigungen. Aber auch statistische Artefakte tragen bislang zu einer Verzerrung der tatsächlichen Handelsstruktur bei. So wird „Lohnveredelung“, also die Weiterverarbeitung von Gütern, als Güterhandel und nicht als Dienstleistung gegenüber dem Eigentümer des Produkts klassifiziert. Eine entsprechende Änderung der international angewandten Methodologie ist ab dem Jahr 2014 geplant und wird das Verhältnis des Dienstleistungs- zum Güterhandel deutlich erhöhen und die globalen Wirtschaftsbeziehungen damit realitätsnaher abbilden (OeNB, 2011).

1 Entwicklung des Dienstleistungshandels¹

1.1 Rezente Entwicklung

Im Jahr 2010 wurde bei den Dienstleistungsexporten ein Plus von 4,5% verzeichnet. Die Dienstleistungsimporte sind um 5,5% gestiegen. Der Rückgang bei den Dienstleistungen im Jahr 2009 war zwar um mehr als die Hälfte geringer ausgefallen als bei den Waren, jedoch fielen auch die Zuwächse bei den Dienstleistungen für 2010 merklich niedriger aus als beim Warenaußenhandel. Im Jahr 2011 stiegen wie beim Warenaußenhandel sowohl die Dienstleistungsexporte (6,9%) als auch die Dienstleistungsimporte (8,4%) weiter an. Im Jahr 2012 sind im Gegensatz zum Warenaußenhandel die Zuwächse im Dienstleistungshandel trotz des Konjunkturreinbruchs in der Eurozone mit 8,7% bei den Ausfuhren und 9,3% bei den Einfuhren im Vergleich zur Vorjahresperiode robust. In absoluten Zahlen wuchsen die Exporte gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Mrd. auf 47,8 Mrd. Euro und die Dienstleistungsimporte um 2,8 Mrd. auf 33,1 Mrd. Euro. Die Dienstleistungsbilanz zeigte einen Überschuss von rund 14,7 Mrd. Euro, was einer Steigerung von 7,4% gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres entspricht.

Abbildung 17: Aktuelle Entwicklung des Außenhandels mit Dienstleistungen



Quelle: OeNB (Zahlungsbilanz). – Bis 2010 endgültige Daten, 2011 revidierte Daten, 2012 provisorische Daten.

¹ Die Angaben des Kapitels Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen beziehen sich auf Daten zum Dienstleistungshandel gemäß Zahlungsbilanzstatistik (OeNB).

1.2 Langfristige Entwicklung seit 2002

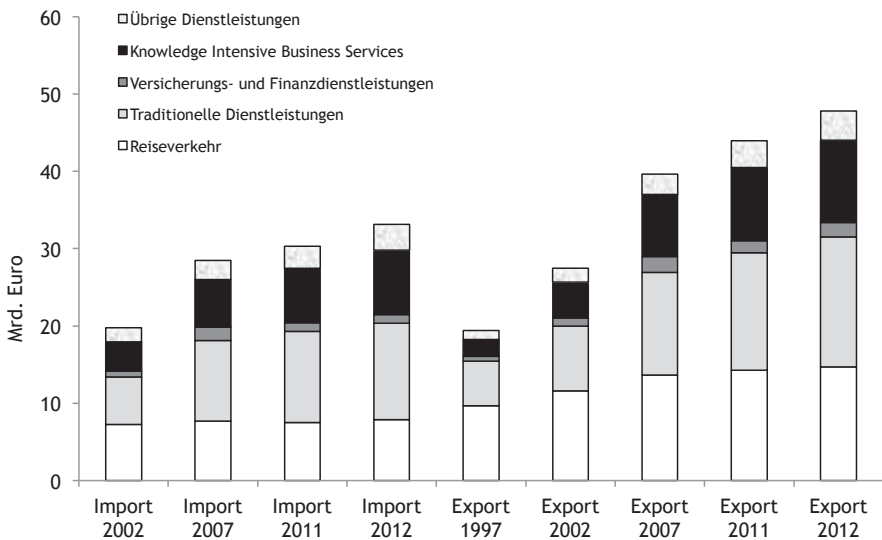
Im zehnjährigen Rückblick entwickelte sich der österreichische Dienstleistungshandel trotz der Krise im Jahr 2009 äußerst positiv und verzeichnete hohe durchschnittliche jährliche Wachstumsraten sowohl beim Export (6,0%) als auch beim Import (5,4%). Der Anteil der Dienstleistungsexporte am nominalen BIP ist zwischen 2002 und 2012 von 12,5% auf 15,4% angewachsen, der Importanteil ist von 9,0% im Jahr 2001 auf 10,7% im Jahr 2012 gestiegen. Während die Leistungsbilanz erst seit 2002 einen positiven Saldo aufweist, verzeichnete die Dienstleistungsbilanz sowohl vor zehn Jahren als auch 2012 einen Überschuss. Im Jahr 2002 wies der Überschuss etwas mehr als 7,7 Mrd. Euro auf und steigerte sich kontinuierlich bis zu seinem vorübergehenden Höchststand im Jahr 2008 von 14,2 Mrd. Euro. Im Jahr 2012 erreichte der Dienstleistungshandel mit einem Überschuss von 14,7 Mrd. Euro einen neuen Höchststand. Der Anteil des Überschusses am Dienstleistungsexport betrug im Jahr 2002 28,0% und steigerte sich bis 2008 auf 32,8%. Im Jahr 2012 belief sich dieser auf 30,7%.

2 Entwicklung des Dienstleistungshandels nach Hauptgruppen

2.1 Langfristige Entwicklung von 2002 bis 2012

Über den Zeitraum von 2002 bis 2012 haben sich die wichtigsten Dienstleistungskategorien im Dienstleistungsexport relativ wenig geändert. Dennoch gab es sowohl im Zehnjahresvergleich als auch im Vergleich zu 2007 Verschiebungen. Um diese systematisch zu analysieren, wird die Entwicklung des Dienstleistungshandels im Folgenden in den Reiseverkehr sowie – in Anlehnung an OeNB (2011) – in vier weitere Hauptgruppen zusammengefasst. Diese sind traditionelle Dienstleistungsarten (Transport, Bau, Handel, Operational Leasing, DL in Landwirtschaft und Bergbau), Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Knowledge Intensive Business Services² (OeNB, 2011) und übrige Dienstleistungen ohne Reiseverkehr.

² Knowledge Intensive Business Services umfassen technisch-innovative Dienstleistungen wie Telekommunikation, EDV und Information, F&E, Architektur und Technik, Patente und Lizenzen sowie wissensbasierte Dienstleistungsarten wie Rechtsberatung, Rechnungswesen- und Steuerberatungsleistungen, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Persönliche Dienstleistungen, Kultur und Erholung.

Abbildung 18: Wichtige Kategorien im Dienstleistungshandel

Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Traditionelle Dienstleistungsarten (Transport, Bau, Handel, Operational Leasing, DL in Landwirtschaft und Bergbau), Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Knowledge Intensive Business Services (Telekommunikation, EDV und Information, F&E, Architektur und Technik, Patente und Lizenzen, Rechtsberatung, Rechnungswesen- und Steuerberatungsleistungen, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Persönliche Dienstleistungen, Kultur und Erholung), Übrige Dienstleistungen ohne Reiseverkehr.

Anteilmäßig stellen der Reiseverkehr und die traditionellen Dienstleistungen die wichtigsten Dienstleistungskategorien dar. Grundsätzlich gilt, dass für den österreichischen Dienstleistungshandel der Reiseverkehr (14,7 Mrd. Euro) eine große Bedeutung hat, im Jahr 2012 konnten die Exporte bei den traditionellen Dienstleistungen einen noch höheren Wert (16,8 Mrd. Euro) erzielen. Die von der OeNB und Statistik Austria erhobenen aktuellen Außenwirtschaftszahlen zeigen, dass Österreich längst nicht nur mehr ein klassisches Reiseverkehrsland ist, sondern ein moderner Dienstleistungsanbieter. Motor dieser Entwicklung sind „technologisch-innovative“ Dienstleistungen, vor allem EDV- und Informationsleistungen sowie Auftragsforschungen (Walter, OeNB – Dienstleistungshandel Österreichs 1995 bis 2010, 2011).

Im Folgenden werden die Entwicklungen der einzelnen Dienstleistungskategorien beschrieben.

2.2 Reiseverkehr

Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr betragen 2012 14,7 Mrd. Euro (Zuwachs von 3,1% im Vergleich zum Vorjahr), was einem Anteil an den gesamten Dienstleistungsexporten von 30,8% entspricht. Auf der Gegenseite stehen Ausgaben in der Höhe von 7,9 Mrd. Euro (4,6%). Der Saldo stieg um 1,3% auf 6,8 Mrd. Euro. Gemessen am Saldo bleibt der Reiseverkehr die bedeutendste Kategorie im Außenhandel mit Dienstleistungen.

2.3 Traditionelle Dienstleistungen

Im Jahr 2012 konnten bei den Exporten traditioneller Dienstleistungen starke Zuwächse verzeichnet werden. Mit einem Anstieg von 10,8% auf 16,8 Mrd. Euro wurden die Reiseverkehrsexporte wie schon im Vorjahr deutlich übertriften. Die traditionellen Dienstleistungsimporte erhöhten sich um 5,5%. Der Saldo schloss mit einem Plus von 4,4 Mrd. Euro (29,2%) ab. Die Exporte von Transportdienstleistungen stellten mit 22,5% im Jahr 2012 weiter die zweitgrößte Gesamtposition dar und hielten mit 64,0% den größten Anteil an den traditionellen Dienstleistungen. Im Jahr 2012 wurden Transportdienstleistungen im Wert von 10,8 Mrd. Euro exportiert bzw. 11,0 Mrd. Euro importiert. Mit 70,6% war der Frachttransport die mit Abstand wichtigste Teilkomponente der Transportexporte. Eine untergeordnete Rolle spielen der Handel mit Transporthilfsleistungen und der internationale Personentransport. Zu den traditionellen Dienstleistungsarten zählen außerdem die Bauleistungen, Operational Leasing, sonstige Handelsleistungen und Dienstleistungen in Landwirtschaft und Bergbau. Unter diesen Kategorien ist der Handel mit Bauleistungen am wichtigsten und hatte exportseitig einen Anteil von 1,2% und importseitig von 2,0% am Gesamtvolumen. Nach den starken Rückgängen im Jahr 2011 (-13,9% bzw. -10,2%) konnten im Jahr 2012 die Exporte (3,6%) als auch die Importe (14,7%) wieder zulegen.

2.4 Knowledge Intensive Business Services

Die Dienstleistungskategorie „Knowledge Intensive Business Services“ gewann in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 1997 lag ihr Anteil an den Dienstleistungsexporten bei 11,3%, 2012 betrug er 22,3%. Bei den Importen war eine ähnliche Entwicklung zu beobachten. Waren es im Jahr 1997 16,3% Anteil an den Dienstleistungsimporten, erhöhte sich dieser auf 25,2% bis zum Jahr 2012. Seit 2000 wird durchgehend ein positiver Saldo erwirtschaftet, dessen Anteil am Gesamtüberschuss des Dienstleistungsverkehrs stetig zunahm und im Jahr 2012 einen Wert von 15,6% erreichte. Innerhalb der Kategorie Wissensintensive Dienstleistungen nimmt die Gruppe der Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen mit einem Anteil von 6,1% an den gesamten Dienstleistungsexporten den ersten Rang ein (Anteil in der Kategorie: 27,2%). Der Importanteil lag bei 4,9%. Mit einem Überschuss von 1,3 Mrd. Euro lag diese Branche an der Spitze innerhalb der wissensintensiven Dienstleistungen im Jahr 2012. Die zweitwichtigste Gruppe innerhalb dieser Kategorie stellten die EDV- und Informationsdienstleistungen dar. Diese erreichten 2012 einen Anteil von 5,2% an den Exporten, bei den Importen konnte ebenfalls ein Anteil von 4,4% verzeichnet werden. Der Anstieg gegenüber dem Jahr 2011 lag bei den Exporten bei 32,5% bzw. 14,1% bei den Importen. Der Überschuss des Saldos belief sich auf 1,0 Mrd. Euro. Die Ausfuhren bei den Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung sanken 2012 um -9,0% (Anteil an Dienstleistungsexporten: 3,1%), die Einfuhren um 24,5% (Anteil an Dienstleistungsimporten: 1,4%). Mit einem Überschuss von über 1,0 Mrd. Euro erwies sich diese Sparte als eine der ertragreichsten unter den wissensintensiven Dienstleistungen.

2.5 Versicherungs- und Finanzdienstleistungen

Der Anteil der Versicherungs- und Finanzdienstleistungen betrug im Jahr 2012 exportseitig 3,9%, importseitig 3,4%. Die Ausfuhren 2012 stiegen nach den zuletzt zu beobachtenden Rückgängen mit 16,4% wieder kräftig. Die Importe stiegen mit 3,9% wie zuletzt eher moderat. Der Saldo lag bei 721 Mio. Euro, was einer Steigerung von 4,9% entsprach.

3 Regionale Struktur des Dienstleistungshandels

Die wichtigsten Dienstleistungshandelspartner Österreichs bleiben die Nachbarländer, wobei Deutschland mit deutlichem Abstand den ersten Platz einnimmt (Tabelle 19). Die österreichischen Dienstleistungsexporte nach Deutschland beliefen sich 2012 auf 18,8 Mrd. Euro und sind im Vergleich zum Vorjahr um 7,6% gestiegen. Den größten Anteil an den österreichischen Dienstleistungsexporten nach Deutschland hat der Reiseverkehr (37,8%), gefolgt von den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (26,5%) und den Transporten (22,5%). Bei den Importen aus Deutschland deckten dieselben drei Kategorien mehr als drei Viertel des Volumens ab. Der Dienstleistungsbilanzüberschuss mit Deutschland betrug 2012 8,5 Mrd. Euro. Die Schweiz ist nach wie vor der zweitwichtigste Absatzmarkt für österreichische Dienstleistungen. Mit 3,5 Mrd. Euro betrug ihr Anteil an den gesamten österreichischen Dienstleistungsexporten 7,2%. Der Überschuss im Dienstleistungshandel mit der Schweiz konnte 2012 mit 1,8 Mrd. Euro ausgebaut werden. Die wichtigsten osteuropäischen Handelspartner bleiben die beiden Nachbarländer Ungarn und Tschechien, wobei mit beiden Handelspartnern die Bilanz 2012 als ausgeglichen bezeichnet werden kann. Zu den zehn wichtigsten Importeuren österreichischer Dienstleistungen zählen weiter Italien, die Niederlande, Großbritannien, die USA, Frankreich und Russland.

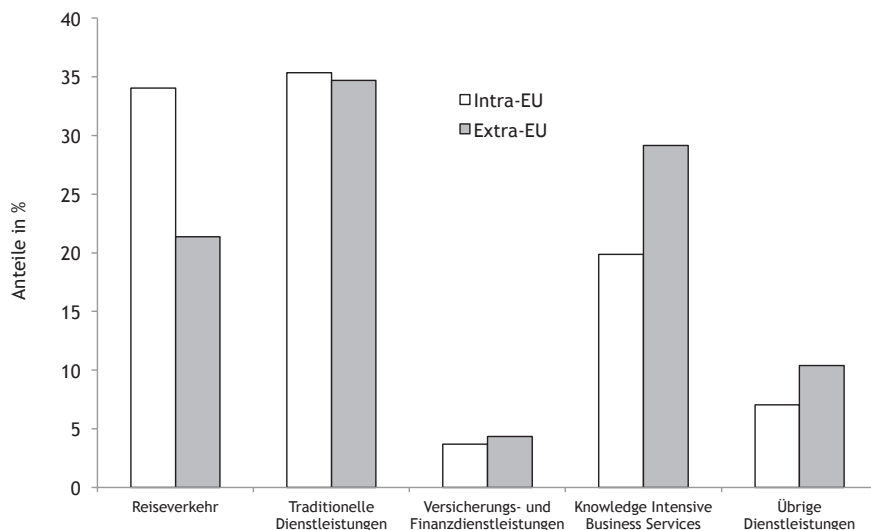
Tabelle 19: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2011

		Export				Import	
		Mio. Euro	Anteile in %			Mio. Euro	Anteile in %
(1)	Deutschland	18.823	39,4	(1)	Deutschland	10.289	31,0
(2)	Schweiz	3.464	7,2	(2)	Italien	2.045	6,2
(3)	Italien	2.434	5,1	(3)	Schweiz	1.639	4,9
(4)	Niederlande	2.240	4,7	(4)	Vereinigtes Königreich	1.468	4,4
(5)	Vereinigtes Königreich	1.732	3,6	(5)	Ungarn	1.261	3,8
(6)	Vereinigte Staaten	1.277	2,7	(6)	Vereinigte Staaten	1.183	3,6
(7)	Ungarn	1.245	2,6	(7)	Tschechische Republik	1.100	3,3
(8)	Frankreich	1.170	2,4	(8)	Slowakei	999	3,0
(9)	Russland	1.098	2,3	(9)	Russland	959	2,9
(10)	Tschechische Republik	1.047	2,2	(10)	Kroatien	891	2,7
(16)	China	547	1,1	(20)	China	367	1,1
	Insgesamt	47.807	100,0		Insgesamt	33.141	100,0

Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Zahl in Klammer entspricht dem Rang.

Mit 74,2% ging der größte Anteil der Dienstleistungsexporte 2012 in die Intra-EU. Lediglich ein Viertel der Dienstleistungsexporte verließ die EU, wobei innerhalb der EU der Reiseverkehr und die traditionellen Dienstleistungen den Großteil der Exporte ausmachen (Abbildung 20). Bei den Exporten in die Extra-EU nahmen 2012 die traditionellen Dienstleistungen und die Knowledge Intensive Business Services fast zwei Drittel ein.

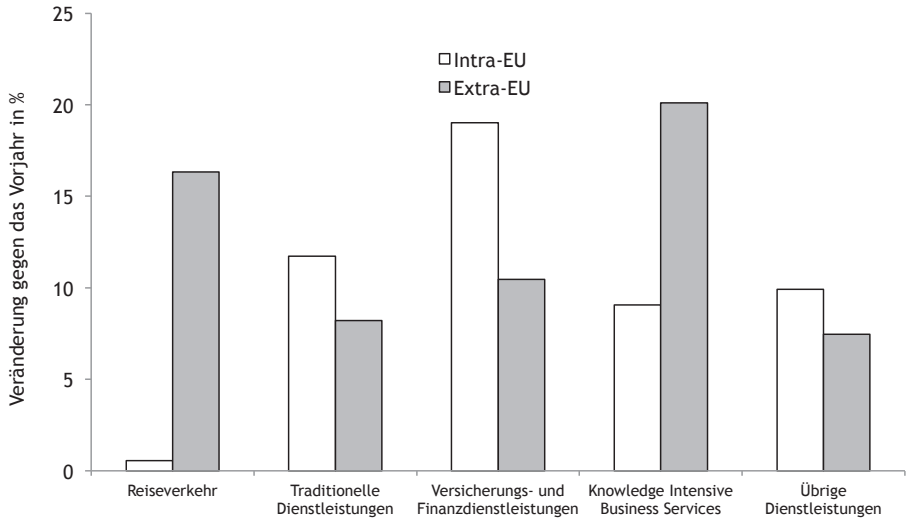
Abbildung 19: Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU im Jahr 2012



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 18.

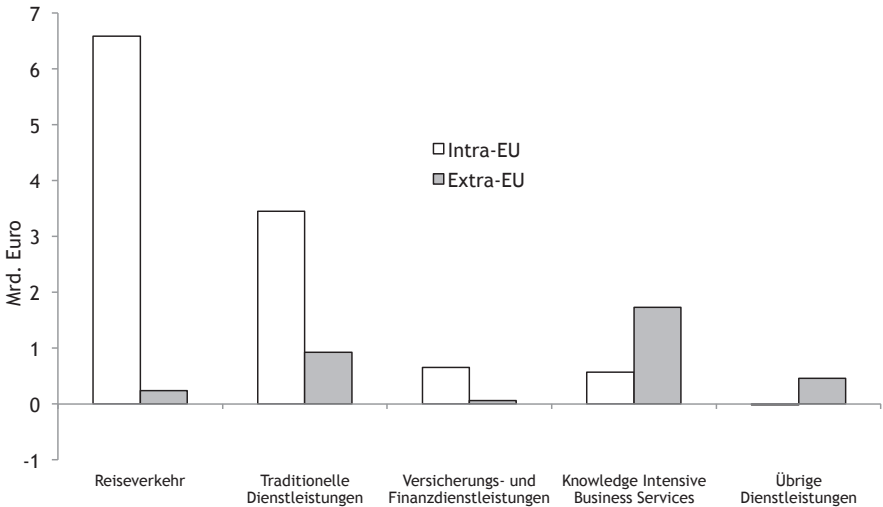
Die Dienstleistungsexporte außerhalb der EU entwickelten sich im Jahr 2012 deutlich stärker als jene in die EU. Während die österreichischen Dienstleistungsexporte in die Extra-EU um 13,2% gegenüber dem Vorjahr zulegten, konnte bei den Ausfuhren in die Intra-EU ein Plus von 7,3% verzeichnet werden. Hauptgrund für diese Entwicklung war die stark divergierende Entwicklung des Reiseverkehrs (Abbildung 19) in den beiden Exportdestinationen. Außerhalb der EU konnten kräftige Zuwächse (16,3%) erzielt werden, innerhalb der EU wurde das hohe Niveau erneut erreicht. Demgegenüber stiegen innerhalb der EU die traditionellen Dienstleistungen mit 11,7% überdurchschnittlich stark. Bei den Knowledge Intensive Business Services und den übrigen Dienstleistungen waren mit 9,1% bzw. 9,9% ebenfalls ordentliche Zuwächse in die EU zu verzeichnen. Bei den Exporten von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen waren im Jahr 2012 nach den Rückgängen im Jahr 2011 in beiden Regionen Steigerungen zu verbuchen. Jene in die EU fielen mit 19,0% besonders kräftig aus, außerhalb der EU stiegen diese um 10,5% an. Während Zuwächse in die Extra-EU-Region bei den traditionellen Dienstleistungen mit 8,2% und den Übrigen Dienstleistungen mit 7,5% unterdurchschnittlich ausfielen, konnten die Knowledge Intensive Business Services mit 20,1% noch beachtlichere Zuwächse als im Reiseverkehr verbuchen.

Abbildung 20: Entwicklung der Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2012



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 18.

Abbildung 21: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2012



Quelle: OeNB, Statistik Austria. – Einteilung der Kategorien siehe Abbildung 18.

Die Bilanz des österreichischen Dienstleistungshandels ergibt ein klares Bild (Abbildung 21). Das große Aktivum 2012 von 14,7 Mrd. Euro wird zum allergrößten Teil durch den Überschuss von 6,6 Mrd. Euro in der Reiseverkehrs-bilanz mit der EU erwirtschaftet. Die Reiseverkehrsbilanz mit Drittländern kann hingegen mit 0,2 Mrd. Euro als ausgeglichen bezeichnet werden. Im Han-

del mit der EU liefern die traditionellen Dienstleistungen mit 3,5 Mrd. Euro ebenso einen bedeutenden Beitrag zum Dienstleistungsbilanzüberschuss. Den höchsten Überschuss im Handel mit der Extra-EU-Region verzeichnete mit 1,7 Mrd. Euro die Gruppe der Knowledge Intensive Business Services. Diese Gruppe erwirtschaftete mit 0,6 Mrd. Euro auch mit der EU einen ansehnlichen Beitrag zur positiven Bilanz im Dienstleistungshandel.

4 Literatur

- OeNB (Mai 2011), Dienstleistungshandel Österreichs 1995-2010 Masterplan: Export wissensintensiver Dienstleistungen, Wien.
- Walter, P., (28. Juli 2011), OeNB – Dienstleistungshandel Österreichs 1995 bis 2010. Abgerufen am 1. März 2012 von http://www.oenb.at/de/img/stat_2011_q3_kurzbericht_walter_tcm14-236206.pdf.
- Walter, P., (9. Jänner 2012), OeNB – Deutliches Leistungsbilanzplus dank Reiseverkehr und technischer Dienstleistungen. Abgerufen am 1. März 2012 von http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Zahlungsbilanz/2012/pa_zabil_20120109_zahlungsbilanz_1_bis_3_quartal_2011.jsp#tcm:14-242481.

Austrian external trade in services

Austria is no longer just a classical travel destination. In the past few years other successful branches like architects and other technical services became an important additional source of income in the international trade in services. In 2012 exports of traditional services like transportation or construction amounted to 16.8 billion euros surpassing the 14.7 billion euros spent by foreign tourists in Austria. After the slump in 2009 Austria's international trade in services recovered in 2010. In 2011 imports and exports exceeded the pre-crisis levels for the first time. In 2012 exports (8.7%) and imports (9.3%) continued their strong growth. The European Union remains the most important trade region for Austrian services. Germany is by far the most important trading partner. The Austrian trade balance in different service categories differs significantly between inside and outside the European Union. For example Austrian tourism services generate a high trade surplus with the EU in contrast to a moderate surplus outside the EU.

Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen

René Dell'mour

Mit dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise ist im Jahr 2008 eine außerordentliche Wachstumsphase bei den Direktinvestitionen aus und nach Österreich zu Ende gegangen. Nach einer kurzen Erholungsphase 2010 und 2011 lässt das Direktinvestitionsgeschehen Österreichs – im Einklang mit der weltweiten Entwicklung – im Jahr 2012 wieder merklich nach. Der Großteil der Investoren steht aber nach wie vor zu den seinerzeit getroffenen Investitionsentscheidungen und beabsichtigt nicht, sich von den Beteiligungen wieder zu trennen. Angesichts der wirtschaftlich instabilen Situation in der wichtigsten Zielregion österreichischer Direktinvestitionen, in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, und dem Abschluss der EU-Erweiterung ist auch mittelfristig nicht mit einer neuen Investitionswelle zu rechnen. In jüngster Vergangenheit investieren die heimischen Investoren auch verstärkt in der Türkei und außerhalb Europas.

1 Weltweite Rahmenbedingungen 2012

Die im Jahr 2007 ausgelöste Weltwirtschaftskrise dämpft nach wie vor die Neigung strategischer Investoren, neue grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen einzugehen, Neugründungen vorzunehmen oder bestehende Beteiligungen auszubauen. Mit mehr als 2 Billionen USD (2.000 Mrd. USD) hatten die weltweiten Direktinvestitionsströme im Jahr 2007 einen historischen Höchstwert erreicht (Abbildung 22)¹. In den beiden darauffolgenden Jahren waren sie dann um insgesamt 43% auf 1,2 Billionen USD geschrumpft. Seither verzeichnet die UNCTAD den Beginn einer Erholungsphase mit jährlichen Wachstumsraten um 15%. In ihrem World Investment Report (UNCTAD 2012a) nennt sie gestiegene Erträge der multinationalen Konzerne und das robuste Wachstum in einer Reihe von Schwellenländern als positive Faktoren, denen auf der anderen Seite die Staatsschuldenkrise und das dadurch ausgelöste geringe Wirtschaftswachstum bremsend entgegenstehen. 2011 betragen die weltweiten Direktinvestitionsströme bereits wieder 1,6 Billionen Dollar, das waren drei Viertel des historischen Maximums. Im

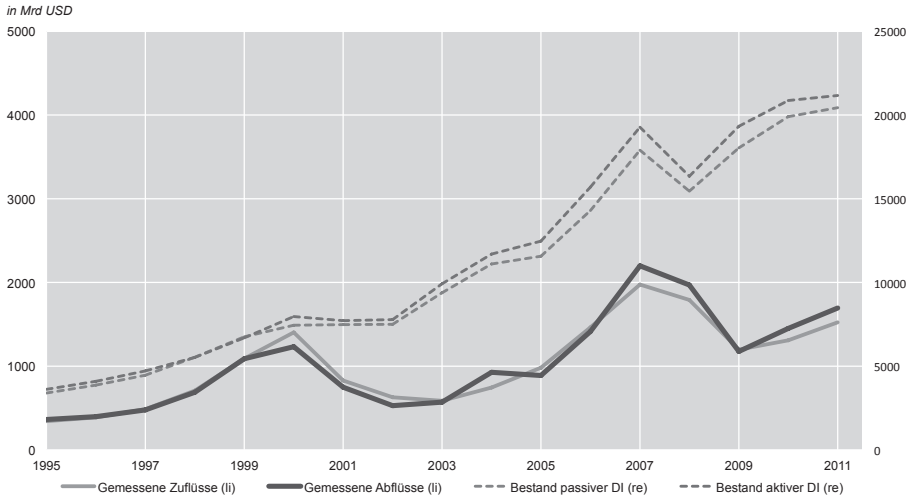
¹ Die Tatsache, dass aktive und passive Direktinvestitionsflüsse und -bestände nicht deckungsgleich sind, verweist auf die nicht unerheblichen Probleme, die es bei der Definition, der Erfassung und der Bewertung von Direktinvestitionen gibt. Die Abweichungen bei den Flüssen können bis zu 20% (vereinzelt auch mehr) betragen; bei den Beständen sind die Abweichungen seit mehr als 20 Jahren geringer als 10%. In der jüngeren Vergangenheit überwiegen die aktiven Ströme und Bestände die passiven.

jüngsten Investment Monitor (UNCTAD 2013) revidierte die UNCTAD ihre ursprüngliche Jahresprognose für 2012 deutlich nach unten und erwartet in ihrem „Nowcast“² einen Rückgang der Direktinvestitionsströme um 18% auf 1,3 Billionen USD. Nicht zuletzt gestützt auf eine Befragung wichtiger Entscheidungsträger in multinationalen Unternehmen geht sie nun davon aus, dass es vermutlich bis nach 2014 dauern wird, ehe die Direktinvestitionen das Volumen des Jahres 2007 wieder erreichen werden. Damit wäre der aktuelle Einbruch bei den Direktinvestitionen zwar weniger tief, dafür aber länger anhaltend als die vorangegangene Krise infolge des Platzens der sogenannten „Dotcom“-Blase im Jahr 2000 – damals hatte sich der Einbruch auf über 50% belaufen, der Einbruch war aber bereits nach sechs Jahren wieder überwunden.

Im Zuge der Krise schwankt jedoch nicht nur das Volumen der Kapitalströme, es verschieben sich auch die Strukturen, wovon die hochentwickelten Industriestaaten zweifach in negativer Weise betroffen sind: Auf die Entwicklungsländer und die Transformationsökonomien entfallen seit 2010 regelmäßig mehr als 50% der investierten Mittel – in den 15 Jahren vor der Krise waren es im Durchschnitt nur 30% gewesen. Genau genommen sind es vor allem die viel zitierten BRIC-Staaten, die ihren Anteil von 4% im Jahr 1990 auf 23% im Jahr 2011 steigern konnten. Die am wenigsten entwickelten Länder der Welt konnten dagegen von der Verschiebung meist nicht profitieren. Trotz stagnierender Zuflüsse war China (einschließlich Hongkong) im Jahr 2012 wie schon 2003 und 2009 weltweit das wichtigste Zielland von Direktinvestitionen; die USA verloren ihren üblichen Spitzenplatz, weil der Rückgang 2012 mit –35% in den USA besonders ausgeprägt war. Genauso stark eingebrochen sind auch die Direktinvestitionen in die EU-27, wobei jedoch die Ergebnisse der einzelnen Mitgliedsstaaten extrem divergieren – von einer Verdreifachung bis zum völligen Ausfall.

2012 haben die Entwicklungsländer alleine (also ohne Transformationsökonomien) mehr als die Hälfte des Direktinvestitionskapitals absorbiert. Dabei verlor Asien leicht, während Lateinamerika (einschließlich der Karibik) und Afrika (ausgehend von einem tiefen Niveau) mehr Direktinvestitionen registrierten als im Jahr zuvor. Unter den Transformationsländern hat vor allem das für Österreich wichtige Südosteuropa (51%) stark verloren, während Kasachstan und die Ukraine zu den Gewinnern zählten.

² „Prognose“ für einen bereits zurückliegenden Zeitraum oder Zeitpunkt, für den bisher jedoch nur Teilergebnisse vorliegen.

Abbildung 22: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände

Quelle: UNCTAD.

Auch als Investoren verlieren die Industriestaaten – freilich in geringerem Maße – an Gewicht: Zwar waren sie 2011 nach wie vor Ursprung von 73% aller Direktinvestitionen, vor der Krise galt dies für mehr als 85 bis 95%. China (11%) und Russland (4%), aber auch einzelne, oft staatsnahe, multinationale Konzerne aus Entwicklungsländern sind mittlerweile zu wichtigen Akteuren im Geschäft der Firmenübernahmen geworden. Diese neuen Investoren haben ihre Interessen sowohl in Entwicklungsländern (z.B.: chinesische Landkäufe in Afrika; UNCTAD 2009) als auch in Industrieländern, wo die Erschließung von Absatzmärkten und der Zugang zu technischem und organisatorischem Know-how im Vordergrund steht.

Bemerkenswert erscheint auch die Tatsache, dass sowohl Greenfield-Investments, als auch Mergers und Acquisitions³ deutlich zurückgehen, während vor allem die reinvestierten Gewinne – neben der Gewährung konzerninterner Kredite – zur Stabilisierung der Direktinvestitionsströme beitragen.

Ähnlich wie die UNCTAD registrierte auch die OECD einen deutlichen Einbruch der Direktinvestitionen aus den bzw. in die OECD-Mitgliedsländer im Laufe des Jahres 2012. Vor allem die grenzüberschreitenden „Mergers and Acquisitions“ dürften im ersten Halbjahr 2012 um ein Drittel zurückgegangen sein. Unter Berücksichtigung der zahlreicher werdenden Desinvestitionen sind die M&A auf das Niveau von 2004 zurückgefallen. Es verlieren alle Zielregionen mit Ausnahme von Afrika und dem Nahen Osten, besonders stark sind Asien und Nordamerika betroffen. Als Quellregion fällt vor allem Europa (–48%) aus, ausgebaut haben ihre M&A nur Konzerne aus Lateinamerika und der Karibik.

³ Diese sind eine wichtige Teilmenge der Direktinvestitionen. Sie enthalten aber weder Unternehmensgründungen im Ausland (Greenfield-investments) noch allfällige Erweiterungsinvestitionen in bestehenden Beteiligungen und vor allem auch keine reinvestierten Gewinne.

Die OECD betont die wachsende Rolle von staatseigenen Unternehmen als internationale Investoren, wobei China unangefochten die Spitzenposition einnimmt. Als wesentliche Ursachen für den erneuten Einbruch nennt die OECD die anhaltende Unsicherheit über die Entwicklung der Staatsfinanzen in den USA und in Europa, die dadurch ausgelöste Wachstumsschwäche sowie einen wachsenden Protektionismus.

Trotz aller krisenhaften Entwicklungen waren die Direktinvestitionsströme jedoch stets *positiv*, was die Bestände der Direktinvestitionen stetig wachsen ließ. Innerhalb der letzten beiden Dekaden haben sich die weltweiten Direktinvestitionsbestände von 2 auf 20 Billionen USD verzehnfacht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 11% entspricht. Setzt man die Bestandszahlen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, so wuchs der Bestand an Direktinvestitionen von weniger als 10% des BIP im Jahr 1990 auf knapp 30% im Jahr 2011. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass die Direktinvestitionsbestände in den beiden erwähnten Krisenjahren 2001 und 2008 stagnierten bzw. deutlich zurückgingen. Darin manifestiert sich die Rolle von Bewertungsänderungen: 2001 wurden die gesamten Neuinvestitionen in Höhe von einer Dreiviertel Billion USD durch den Verfall der Börsenkurse wettgemacht. Noch extremer war der Bewertungsverlust im Zuge der jüngsten Finanzkrise: Trotz Direktinvestitionsströmen in Höhe von 1,5 bis 1,9 Billionen USD im Jahr 2008 sank der Wert der Bestände zwischen Jahresende 2007 und Jahresende 2008 um 2,5 bis 3,0 Billionen USD. Das bedeutet, dass die Wertvernichtung (oder vielleicht auch die „Wertkorrektur“) des Jahres 2008 4.000 bis 5.000 Mrd. USD, das sind immerhin 20 bis 25% des Gesamtwertes, betragen hat. Ein erheblicher Teil der Verluste konnte allerdings in den beiden Folgejahren wieder gutgemacht werden. Langfristig spielen Bewertungsänderungen aber eine untergeordnete Rolle: Seit 1990 sind die Direktinvestitionsbestände wie erwähnt um 18,5 Billionen USD gestiegen, was in hohem Maß mit der Summe der Direktinvestitionsflüsse im entsprechenden Zeitraum (18,7 Billionen USD) übereinstimmt.

2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich⁴

Die Direktinvestitionen Österreichs folgten in der Krise in groben Zügen den globalen Trends. Die österreichischen Direktinvestitionen im Ausland sanken ausgehend vom Maximum des Jahres 2007 (28,5 Mrd. Euro) innerhalb von zwei Jahren auf ein Viertel des Ausgangswertes (7,2 Mrd. Euro), erholten sich 2010 (7,5 Mrd. Euro) und 2011 (17 Mrd. Euro) und gaben im Berichtsjahr 2012 erneut deutlich nach. Noch deutlichere Spuren hinterließ die Weltwirtschaftskrise bei den Direktinvestitionen des Auslands in Österreich. Der Einbruch hielt bis 2010 an und erreichte mit Zuflüssen von nur noch 0,6 Mrd. Euro nahezu einen Nullpunkt. Der Rückzug einer „Special Purpose Entity“ mit einem

⁴ Bei Redaktionsschluss waren für Österreich die Direktinvestitionsflüsse bis zum dritten Quartal 2012 verfügbar, echte Bestandszahlen lagen nur bis 2010 vor; eine Bestandsfortschreibung mit geringerer Verlässlichkeit – war für die Jahresmitte 2012 vorhanden.

Anlagevermögen von mehr als 20 Mrd. Euro, die in der Direktinvestitionsstatistik als bloße Durchlaufposten außer Betracht bleiben, hatte zur Folge, dass die Direktinvestitionen *im weiteren Sinn* im Jahr 2010 aktiv- und passivseitig sogar deutlich negativ waren, dass also erstmals Desinvestitionen überwogen. Auch die passiven Direktinvestitionen erholten sich 2011 deutlich – der aktuell ausgewiesene Betrag von 10,5 Mrd. Euro geht von der Annahme hoher (reinvestierter) Gewinne aus und muss nach Vorliegen des Befragungsergebnisses 2011 möglicherweise nach unten revidiert werden. Auch wenn im Bereich der Direktinvestitionen Extrapolationen immer unsicher sind, dürften diese im Jahr 2012 – den weltweiten Trends folgend – ebenfalls wieder gesunken sein.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2012 haben heimische Direktinvestoren 8,2 Mrd. Euro im Ausland veranlagt. Diese setzen sich aus 3,6 Mrd. Euro Eigenkapital, 2,2 Mrd. Euro an reinvestierten Gewinnen und 2,4 Mrd. Euro an Kreditgewährungen zusammen. Im Gegenzug haben ausländische Geldgeber 2,9 Mrd. Euro in österreichische Unternehmen neu veranlagt. Allerdings war hier der Beitrag des Eigenkapitals negativ – es wurden 0,6 Mrd. Euro an Eigenkapital abgezogen, die auf Schätzungen des Gewinns beruhenden reinvestierten Gewinne dürften sich in den ersten drei Quartalen 2012 auf 1,4 Mrd. Euro belaufen haben und die erhaltenen konzerninternen Kredite waren mit 2,0 Mrd. Euro die wichtigste Finanzierungsform.

Einiges spricht dafür, dass die österreichischen Direktinvestitionen in absehbarer Zukunft die Spitzenwerte des vergangenen Jahrzehnts nicht mehr erreichen werden. Entscheidend dafür sind das Auslaufen des Transformationsprozesses in Zentral-, Ost- und Südosteuropa bzw. der absehbare Abschluss des Erweiterungsprozesses der Europäischen Union. Gerade diese Region war und ist das bevorzugte Aktionsfeld österreichischer Investoren. Angesichts eines bereits hohen Anteils ausländischer Investitionen bieten sich nur noch beschränkte Chancen. Vereinzelt – etwa im Falle Ungarns – verschlechtert sich auch das Investitionsklima, was zu einem Investitionsstopp führen kann und einzelne Investoren auch schon tatsächlich zu einem Rückzug gezwungen hat. Indirekt haben die ungünstigen Perspektiven in diesem Raum auch Folgen für die ausländischen Investitionen in Österreich, weil Österreich bekanntlich als Investitionsdrehscheibe multinationaler Unternehmen dient. In den Boomjahren war es häufig vorgekommen, dass gerade die erfolgreichen Ostinvestoren Ziel ausländischer Übernahmen geworden sind (BILLA, Brau AG, Bank Austria). Dämpfend wirkt auf die passiven Direktinvestitionen auch die Tatsache, dass die Privatisierung öffentlicher Unternehmen in Österreich mit dem Verkauf der AUA im Jahr 2009 zum Erliegen gekommen ist.

Vermutlich eher vorübergehender Natur dürfte die bremsende Wirkung des aktuell mäßigen Wirtschaftswachstums und der Unsicherheit über die weitere Entwicklung der Verschuldungskrise in Europa sein. Ein Ausweichen der heimischen Investoren auf alternative Zielgebiete außerhalb Europas ist nur für wenige große Unternehmen eine realistische Option. Direktinvestitionen in den Wachstumsregionen der Schwellenländer übersteigen zumeist das finanzielle und/oder organisatorische Potenzial der österreichischen Unternehmen. Immerhin gehören die Türkei und China zu den Ländern, in denen seit 2007 die Anzahl der Beteiligungen stark zugenommen hat

Zweischneidig ist die Rolle der anhaltend schwachen Entwicklungen an den europäischen Börsen – sie können zwar einerseits Unternehmenskäufe erleichtern, führen aber gleichzeitig zu entsprechend geringeren Beträgen in der Statistik. Es gibt freilich auch positive Faktoren im Hinblick auf die künftige Entwicklung der Direktinvestitionen, wie die überraschend gute Gewinnsituation und die gute Liquiditätsausstattung vieler Konzerne (OeNB 2012a S. 18 f) zeigt.

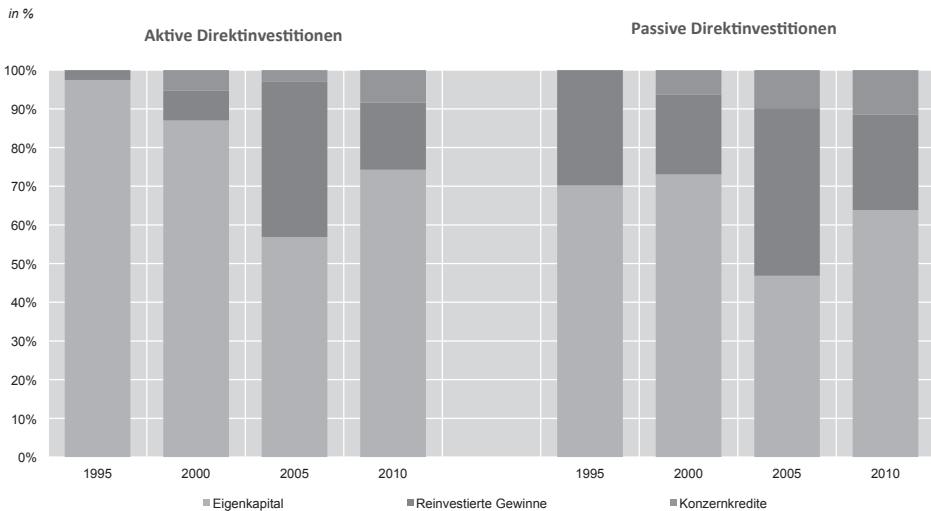
Generell waren die Jahre seit der Krise in Österreich durch das Fehlen von wirklich großen Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 1 Mrd. Euro durch Restrukturierungen und allenfalls durch „Abrundungen“ des Investitionsportefeuilles gekennzeichnet. Neben OMV AG und Verbund AG, die auch in jüngster Zeit Großinvestitionen getätigt haben, war die Einbringung des österreichischen Autohandelsunternehmens *Porsche Holding* in den VW-Konzern im Jahr 2011 durch die in Österreich ansässigen Eigentümerfamilien die größte Einzelinvestition der letzten Jahre. Sie wird im jüngsten World Investment Report (UNCTAD 2012a) auf Rangnummer 35 der größten Übernahmen des Jahres 2011 geführt.⁵ Daraus resultierten sowohl aktiv- wie auch passivseitig erhebliche Direktinvestitionen. Aber auch in diesem Fall könnte man von einer „Konzernrestrukturierung“ sprechen, die in der ökonomischen Realität keine weitreichenden Änderungen nach sich ziehen wird.

In beide Richtungen wurde vorwiegend in *bestehende* grenzüberschreitende Beteiligungen investiert, wobei in einer nicht unerheblichen Zahl der Fälle – vor allem bei den Banken, die für Österreichs Direktinvestitionen eine herausragende Rolle spielen – Verlustabdeckungen und Kapitalstärkungen das Motiv gewesen sein dürften. Mittlerweile trennen sich Investoren teilweise wieder – freiwillig oder auch gezwungenermaßen – von ihren jüngst erworbenen Beteiligungen. Dass solche Bereinigungen nicht notwendigerweise mit sinkenden Direktinvestitionsflüssen einhergehen, zeigt eine der größten Transaktionen des Jahres 2012, in der sich die Österreichische Volksbanken AG vom Großteil ihrer Auslandsbeteiligungen getrennt hat. Statt die Beteiligungen einzeln an die russische Sberbank zu verkaufen, was als Desinvestition die aktiven Direktinvestitionsströme reduziert hätte, wurde die österreichische Holdinggesellschaft, in der die Beteiligungen gebündelt waren, an den erwähnten Investor verkauft. Damit schlägt sich dieser Rückzug als zusätzliche passive Direktinvestition in der Statistik nieder.

Interessant ist auch die Zusammensetzung der Direktinvestitionsströme innerhalb der vergangenen Dekaden, wie sie in Abbildung 23 veranschaulicht wird.

⁵ UNCTAD 2012 S.187.

Abbildung 23: Zusammensetzung der Direktinvestitionsströme (3-Jahres-Durchschnitt der Anteile)



Quelle: OeNB.

Eigenkapitaltransaktionen sind durchgehend die wichtigste Form der Finanzierung von Direktinvestitionen. Die reinvestierten Gewinne spielen bei den Direktinvestitionen des Auslands in Österreich ebenfalls eine große Rolle, in der Gegenrichtung fällt auf, dass Reinvestitionen um 1995 nahezu gleich null waren, ein Ausdruck der Tatsache, dass das Auslandsengagement der österreichischen Unternehmen erst um 1990 einsetzte. Hinzu kommt, dass Direktinvestitionen in ihrer Frühphase üblicherweise nur geringe oder überhaupt keine Gewinne abwerfen. 1992 und 1993 waren die Erträge sämtlicher österreichischer Direktinvestitionen in Summe negativ, so dass es de facto zu „reinvestierten Verlusten“ kam. Um 2005 erreichen die Reinvestitionen Höchstwerte, was die gute Ertragslage der Auslandsbeteiligungen zu jener Zeit reflektiert. Mit Ausbruch der Krise geht die Bedeutung der reinvestierten Gewinne wieder zurück, nicht zuletzt auch deshalb, weil viele Eigentümer danach trachten, den Dividendenfluss zu erhalten. Die wachsende Bedeutung „sonstiger“ Formen der konzerninternen Finanzierung sind zum Teil Ausdruck einer laufend verbesserten Erfassung, also ein statistisches Artefakt.

Betrachtet man Bestände der Direktinvestitionen in bzw. aus Österreich (Tabelle 20), so zeigt sich, dass die Weltwirtschaftskrise vor allem im Jahr 2008 zu erheblichen Bewertungsverlusten geführt hat. Sie waren so groß, dass es 2008 bei den Investitionen des Auslands in Österreich erstmals zu *sinkenden* Werten kam, während auf der Aktivseite dank außerordentlich hoher Investitionsflüsse trotz aller Abwertungen ein Plus verzeichnet werden konnte. Die passiven Direktinvestitionen konnten die Bewertungsverluste bereits im Jahr darauf (2009), die aktiven Direktinvestitionen ein Jahr später zum Großteil wieder wettmachen. Die Fortschreibung der Bestände für 2011, die neben den gemeldeten Zahlungsbilanzströmen der Direktinvestitionen auch die bereits bekannten Änderungen der Wechselkurse und der Börsennotierung

gen berücksichtigt, kommt unter optimistischen Annahmen zur Gewinnentwicklung zu einem Bestand an aktiven Direktinvestitionen zu Jahresbeginn 2012 von 153,5 Mrd. Euro, denen passive Direktinvestitionen in Höhe von 118,5 Mrd. Euro gegenüberstehen dürften.

Tabelle 20: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung

Jahresende	Direktinvestitionsbestand in Mio. EUR		Direktinvestitionsflüsse in Mio. EUR		Bewertungsänderung in Mio. EUR	
	im Ausland	in Österreich	ins Ausland	nach Österreich	im Ausland	in Österreich
2006	80.256	84.337	10.897	6.324	8.489	8.037
2007	101.087	110.356	28.513	22.762	-7.682	3.257
2008	106.870	106.439	20.106	4.682	-14.323	-8.599
2009	113.307	119.836	7.203	6.697	-766	6.700
2010	132.370	118.571	7.546	634	11.517	-1.899
2011*	153.559	118.296	16.893	10.547	4.296	-10.822
2012*	165.000	124.000	8.215	2.860		

*) Bestände 2011 und 2012 sind Fortschreibungen; Flüsse 2011 nicht endgültig, 2012 vorläufiges Ergebnis für 3 Quartale.

Wie die Tabelle verdeutlicht, können Bewertungsänderungen – sie enthalten wechselkursbedingte Veränderungen, Aktienkursbewegungen, buchhalterische Abschreibungen, statistische Reklassifikationen, aber auch Diskrepanzen⁶ in der Erfassung von Flüssen und Ständen – die Bestandsveränderungen kurzfristig entscheidend beeinflussen. In der langen Frist gibt es jedoch zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionsflüsse und der Veränderung der Bestände eine durchaus plausible Übereinstimmung. So haben die Bestände zwischen dem 31.12.1991 und dem 31.12.2011 um 149 Mrd. Euro (aktiv) bzw. 108 Mrd. Euro (passiv) zugenommen. Die kumulierten Transaktionen der Jahre 1992 bis 2011 belaufen sich vergleichsweise auf 140 bzw. 101,5 Mrd. Euro.

3 Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen

Für Jahresbeginn 2011 weist die Statistik der OeNB 1.334 österreichische Investoren mit Beteiligungen an 4.735 ausländischen Unternehmen aus, die einen Wert von 132,5 Mrd. Euro repräsentieren. Damit wuchs die Anzahl an Investoren bzw. Beteiligungsunternehmen um 6 bis 7%, während der Wert der Beteiligungen gegenüber dem Berichtsjahr 2009 sogar um 17% zulegte. Dieser Wertzuwachs um 19 Mrd. Euro übertrifft das Volumen der Transaktionswerte der Zahlungsbilanz (7,6 Mrd. Euro) des Jahres 2010 deutlich, was

⁶ So können gemeldete Transaktionen zu nicht meldepflichtigen Tochterunternehmen (Meldegrenze!) führen, umgekehrt können regelmäßige Bestandsmelder – trotz aller Kontrollen – gelegentlich die Meldung von Transaktionen „übersehen“.

darauf schließen lässt, dass es zu preisbedingten oder wechselkursbedingten Bewertungsgewinnen kam. Durch die Erweiterung des Kreises der einbezogenen konzerninternen Finanzierungen auf alle Schwesternkredite kam es allerdings auch zu Umschichtungen zwischen Direktinvestitionen und sonstigen Investitionen, teilweise auch zwischen aktiven und passiven Direktinvestitionen und somit zu einem definitionsbedingten Bruch in der Zeitreihe des „Sonstigen Direktinvestitionskapitals“. Abgesehen von einer massiven Ausweitung der Bruttowerte an Forderungen und Verpflichtungen kam es zu einer Erhöhung der Nettoforderungen um 4 Mrd. Euro, von denen nur 2 Mrd. Euro durch Transaktionen erklärt werden können. Der definitionsbedingte Bruch in der Zeitreihe beträgt also annähernd +2 Mrd. Euro.

Auch die realwirtschaftlichen Indikatoren der Direktinvestitionen weisen auf eine deutliche Verbesserung der Lage im Jahr 2010 hin: Die Umsatzverluste des Jahres 2009 konnten mit einem Plus von 23% mehr als wettgemacht werden. Der mäßige Anstieg der Beschäftigtenzahlen im Ausland (um 3,6% auf 718.000) impliziert eine deutliche Steigerung der Arbeitsproduktivität, die sich auch in einem enormen Gewinnanstieg niederschlug; Der bilanzielle Jahresertrag nach Dotation und Auflösung von Rücklagen stieg von 5,1 auf 8,1 Mrd. Euro, das Jahresergebnis laut Gewinn- und Verlustrechnung von 5,4 auf 8,3 Mrd. Euro.

3.1 Regionale Struktur

Die regionale Verteilung von Direktinvestitionen ist kurz- und mittelfristig sehr stabil. Tabelle 21 verdeutlicht die Spezifika des österreichischen Auslandsengagements im Vergleich zur weltweiten Struktur. Gemessen am investierten Kapital entfallen 86% der österreichischen Direktinvestitionen auf Europa bzw. 46% auf die MOEL-20. Demgegenüber befinden sich nur 41% der weltweiten Direktinvestitionen in Europa und bloße 6% entfallen auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Die kulturelle Nähe und damit die leichte Zugänglichkeit des deutschen Marktes manifestiert sich in einer „Übergewichtung“ dieser Destination im Verhältnis 15% (Österreich) zu 4% (weltweit). Spiegelbildlich ergibt sich daraus eine Untergewichtung außereuropäischer Zielregionen als Investitionsziel heimischer Investoren, das betrifft sowohl Industriestaaten (z.B. USA) wie auch Schwellen- und Entwicklungsländer.

Tabelle 21: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2010

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	in Mrd. EUR	in %	in Bln USD	in %
Deutschland	19,2	15%	0,70	4%
MOEL-20	60,7	46%	1,28	6%
übriges Europa	32,9	25%	6,10	31%
USA	4,4	3%	3,40	17%
Rest der Welt	15,2	11%	8,43	42%
Insgesamt	132,5	100%	19,91	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Strukturen verändern sich nur langsam, egal ob man sich auf die Anzahl der bestehenden Beteiligungen, das investierte Kapital oder die Zahl der in den Direktinvestitionsunternehmen beschäftigten Personen (anteilsbewichtet) konzentriert. Wir betrachten in der Folge jeweils die Veränderung der drei genannten Variablen gemeinsam. Dadurch lassen sich Regionen wachsenden Interesses, sinkender Bedeutung oder Sonderentwicklungen ableiten.

Die Ausweitung der österreichischen Direktinvestitionsaktivitäten konzentrierte sich 2010 einerseits auf „große Transformationsländer“ (Rumänien, Polen, Tschechische Republik, Slowakische Republik und Kroatien) und andererseits auf die „Aufsteiger“ der jüngeren Vergangenheit (Türkei, Russland und China), in denen deutliche Zuwächse in allen drei Variablen zu beobachten waren. Rumänien zeichnet sich durch 36 zusätzliche Beteiligungen aus (mit einer Wertsteigerung um 1,2 Mrd. Euro und +3.300 Beschäftigten). Stark steigende Beteiligungszahlen gab es auch in der Slowakei und Polen (je +17), Kroatien (+16) und Russland (+14). Bei der Ausweitung der Beschäftigung stehen die Türkei (+7.700) und Polen (+6.200) an der Spitze, gefolgt von China (+4.200) und Rumänien. Die Zuwächse bei den Kapitalbeständen machen deutlich, dass diese nicht immer mit der Ausweitung realwirtschaftlicher Aktivitäten im Zusammenhang stehen. Zwar liegen Russland und die Türkei mit +2,0 Mrd. Euro und +1,5 Mrd. Euro durchaus in der Spitzengruppe der Zielländer, sie werden aber übertroffen von Belgien (+2,2 Mrd. Euro), den Niederlanden (+2,5 Mrd. Euro) und Deutschland (+2,7 Mrd. Euro). Bei den Beneluxländern steht deren Rolle als Standort für Konzernzentralen im Vordergrund, während Deutschland auch in realwirtschaftlicher Hinsicht Österreichs wichtigstes Zielland ist. Mit 613 Beteiligungen (+13) und 19 Mrd. Euro an investiertem Kapital liegt es jeweils mit Abstand auf Platz 1, nur bei der Beschäftigung (68.500) wird es mittlerweile von Rumänien (72.200) und der Tschechischen Republik (85.900) klar übertroffen.

Einen Sonderfall bildet das früher besonders attraktive Zielland Ungarn. Zwar nehmen Beteiligungsanzahl und investiertes Kapital weiterhin leicht zu, die kritische wirtschaftliche Lage des Landes hatte aber zu negativen reinvestierten Gewinnen und zu einem drastischen Personalabbau (–11.300) geführt. Angesichts der aktuellen Entwicklung der Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen droht Ungarn seine nach wie vor bedeutende Rolle als Ziel österreichischer Investitionen mittelfristig zu verlieren. Ebenfalls widersprüchlich ist die Situation in der Schweiz, wo ein Kapitalabbau von 600 Mio. Euro von einem Beschäftigungsanstieg um 3.000 Personen begleitet wird.

Mit sinkenden Beteiligungszahlen, rückgängiger Beschäftigung und einem Abbau des Kapitalstocks war das Interesse heimischer Direktinvestoren am Vereinigten Königreich, Finnland, Frankreich, Griechenland und Kasachstan generell rückläufig.

Die bekannte Konzentration der österreichischen Investitionsaktivitäten auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa (MOEL-20) hat im Zuge der Krise leicht abgenommen. Zwar bewegt sich die Anzahl der Beteiligungen in dieser Region mit 54% weiterhin auf Rekordniveau, allerdings ist der Anteil am investierten Kapital von mehr als 50% vor der Krise (2007) auf 46% zurückgegangen. Im Hinblick auf die Beschäftigung hat die Konzentration ebenfalls leicht nachge-

lassen: sie sank von mehr als 72% (2006) auf jetzt 67%. Trotzdem behauptet Österreich seine besondere Rolle in Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Österreichs Investoren sind weiterhin zuversichtlich hinsichtlich der mittelfristigen Wachstumsaussichten der MOEL-20-Region; sie ziehen sich daher nicht zurück, sondern bleiben in Warteposition.

3.2 Aktive Branchenstruktur

Die Ausweitung der Direktinvestitionsaktivitäten Österreichs im Ausland betraf im Jahr 2010 sowohl den produzierenden Bereich (NACE-Abschnitte A bis F) wie auch die Dienstleistungen (Abschnitte G bis U) (vgl. Tabellen 2A und 4A), wobei das Gesamtkapital um jeweils 17% annähernd proportional zunahm, während die Anzahl der Beteiligungen besonders stark im Dienstleistungssektor zunahm (+8% gegenüber +3%), und die Ausweitung der Beschäftigung sich auf den produzierenden Sektor konzentrierte (+6% gegenüber +1%).

Ein Viertel der 282 zusätzlichen Auslandsbeteiligungen entfiel auf Handelsniederlassungen, ein Fünftel auf das Realitätenwesen und weitere 10% auf den Verkehrssektor (einschließlich Lagerhaltung und Post). Vom zusätzlich investierten Gesamtkapital entfiel fast die Hälfte (+8,8 Mrd. Euro) auf das Finanz- und Versicherungswesen, wobei darauf hinzuweisen ist, dass dieser Sektor in den Jahren 2008 und 2009 starke Einbrüche erlitten hatte. Im Handel war die Kapitalaufstockung mit +3,2 Mrd. Euro ebenfalls sehr hoch. Im Produktionsbereich sind die Chemieindustrie und der Energiesektor hervorzuheben, die 2010 eine erhebliche Ausweitung um 2,1 bzw. 2,0 Mrd. Euro erfahren haben.

Beim Beschäftigungszuwachs steht erneut der Handel an der Spitze, dessen Zunahme um 23.300 Personen beinahe dem Gesamtzuwachs entspricht. Deutliche Anstiege gab es weiter im Fahrzeugbau, in der Chemieindustrie und im Bauwesen. Der starke Beschäftigungsrückgang im Finanzwesen (-8.400) ist das Ergebnis intensiver Bemühungen, die Rentabilität im Auslandsgeschäft zu sichern. Einen nahezu ähnlich starken Rückgang gab es bei den unternehmensnahen Dienstleistungen (-7.700).

4 Der Bestand an passiven Direktinvestitionen

Zu Jahresende 2010 waren knapp 3.000 Ausländer an 2.561 inländischen Unternehmen mit mehr als 100.000 Euro Eigenkapital beteiligt. Damit blieb die Anzahl der Investoren unverändert, die Anzahl der Unternehmen, an denen eine unmittelbare ausländische Beteiligung besteht, ist um 12 bzw. 0,5% gesunken. Der Wert der Beteiligungen des Auslands in Österreich war zu Jahresende 2010 mit 118,6 Mrd. Euro um 1,2 Mrd. Euro geringer als 2009. Transaktionsbedingt wäre mit einem minimalen Zuwachs um 0,6 Mrd. Euro zu rechnen gewesen. Auch auf der Passivseite führte die oben erwähnte Begriffserweiterung bei den Konzernkrediten zu einem Bruch in der Zeitreihe. Er hat eine Größenordnung von -3 Mrd. Euro, und überlagert damit die geringen Bewertungsgewinne des Jahres 2010.

Stagnation zeigen auch einige der realwirtschaftlichen Variablen der Passivseite. Die Umsätze der im Inland ansässigen Direktinvestitionsunternehmen sind im Jahr 2010 um 1 Mrd. Euro gesunken. Exporte und Importe haben sich nach dem Einbruch des Jahres 2009 mit Wachstumsraten von 15% und 21% deutlich erholt, liegen aber immer noch unter dem Niveau des Jahres 2008. Ähnliches gilt für die Anzahl der Arbeitsplätze in unmittelbar ausländisch beeinflussten Unternehmen in Österreich: sie haben zwar um 1,2% zugenommen, liegen mit 230.000 aber immer noch unter dem Niveau von 2008 (238.400 Beschäftigte).

4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern

Weniger ausgeprägt als bei den aktiven Direktinvestitionen ist die Europazentriertheit bei den Direktinvestitionen des Auslands in Österreich. Laut UNCTAD stammten 2010 weltweit 50% der Direktinvestitionen aus Volkswirtschaften *außerhalb* Europas, beinahe ein Viertel (23%) allein aus den USA (Tabelle 22). In Österreich war der außereuropäische Anteil 2009 nur halb so groß (23%), wobei ebenfalls die Hälfte auf die USA entfiel. Bei den passiven Direktinvestitionen ist die überproportionale Rolle Europas weniger mit der Kleinheit der Unternehmen, als mit der geringen Größe des heimischen Marktes zu erklären. Außereuropäische multinationale Konzerne werden ihre Tochterunternehmen bevorzugt in den großen Märkten (DE, FR, UK, IT) errichten und kleinere Märkte wie Österreich von dort aus betreuen.⁷

Innerhalb Europas springt erneut die Bedeutung der „Distanz“ ins Auge. Auf die beiden Nachbarländer Deutschland und Italien entfällt mit 44% beinahe die Hälfte des Direktinvestitionsvolumens in Österreich, während der Anteil dieser beiden Länder an den weltweiten Direktinvestitionen weniger als 10% beträgt. Bis zur Übernahme der Bank Austria durch die italienische Unicredit im Jahr 2005 schwankte der deutsche Anteil um die 40%, ein auch im internationalen Vergleich außerordentlich hoher Anteil eines einzigen Investorenlandes. Bei der Anzahl der Beteiligungen und in Bezug auf die Beschäftigten liegt der deutsche Anteil immer noch bei mehr als 40%. Die 20 Staaten Mittel-, Ost- und Südosteuropas spielen – mit Ausnahme Russlands – als Investoren nur eine untergeordnete Rolle.⁸

⁷ Für Beteiligungsgesellschaften und Managementholdings müssen jedoch andere Kriterien, wie das steuerliche und regulatorische Umfeld, maßgeblich sein; die herausragende Stellung von Standorten wie die Niederlande oder Luxemburg lässt sich nur so erklären.

⁸ Nähere Details zu den Herkunftsländern finden sich im Anhang und im Internet unter: http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/direktinvestitionen/direktinvestitionen.jsp

Tabelle 22: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2010

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	in Mrd. EUR	in %	in Bln USD	in %
Deutschland	28,5	24%	1,4	7%
Italien	23,8	20%	0,5	2%
übriges Europa	38,6	33%	8,5	41%
USA	14,2	12%	4,8	23%
Rest der Welt	13,5	11%	5,7	27%
Insgesamt	118,6	100%	20,87	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Angesichts der Stagnation bei den passiven Direktinvestitionen ergibt sich ein sehr uneinheitliches Bild für die Entwicklung der zentralen Variablen. Zunahmen bei Anzahl, Wert und Beschäftigung – zum Teil allerdings von sehr niedrigem Niveau ausgehend – zeigen Investitionen aus Russland, China und Ungarn sowie aus dem Nahen Osten und einigen Offshore-Zentren. Im Gegensatz dazu war die Entwicklung im Jahr 2010 bei den Beteiligungen aus den USA, Japan, Belgien und Finnland durchgehend negativ. Einen Sonderfall bildet das Herkunftsland Österreich: Hier ist das „Round tripping“⁹ deutlich zurückgegangen (18 Beteiligungen; –1,5 Mrd. Euro; 3.800 Beschäftigte).

Die größten Kapitalzuwächse gab es 2010 aus der Schweiz (+1,9 Mrd. Euro), aus Kanada (+1 Mrd. Euro) und Frankreich (+0,8 Mrd. Euro), die stärksten Rückgänge verzeichneten Deutschland (–1,6 Mrd. Euro), die britischen Jungferinseln (–1,2 Mrd. Euro) und Brasilien (–1,1 Mrd. Euro). Die Beschäftigung stieg in Niederlassungen Schweizer, niederländischer und deutscher Konzerngesellschaften (um 3.200, 2.000 und 1.300 Personen) am stärksten, sie sank in Konzerntöchtern aus den USA und dem Vereinigten Königreich (–800, –700).

Die Rangordnung der Investoren hat sich durch die Verschiebungen des Jahres 2010 nur unwesentlich verändert: Deutschland, die Schweiz, die USA und Italien sind in jeder Hinsicht die wichtigsten ausländischen Investoren in heimische Unternehmen. Auf die „großen Vier“ entfallen zwei Drittel der Auslandsbeteiligungen, 64% ihres Wertes und 72% der damit verbundenen Beschäftigung.

4.2 Passive Branchenstruktur

Die branchenmäßige Gliederung des Zuwachses der passiven Direktinvestitionen (Tabellen 2B und 4B) zeigt, dass sich der langfristige Trend einer Gewichtsverschiebung zu Gunsten des Dienstleistungssektors auch 2010 fortgesetzt hat. Die Anzahl ausländischer Unternehmensbeteiligungen hat im Produktionssektor geringfügig zugenommen und im Dienstleistungssektor ebenso geringfügig abgenommen. Gegenläufig dazu ist der Kapitalbestand im Dienstleistungssektor gestiegen (+0,9 Mrd. Euro) und im Produktionssektor

⁹ Dabei geht es um Beteiligungen österreichischer Investoren an österreichischen Unternehmen, die über Gesellschaften (z.B. Holdings und Stiftungen) gehalten werden, die ihren Sitz im Ausland haben.

gesunken (-2,1 Mrd. Euro): Damit unterschreitet der Kapitalanteil des Produktionssektors erstmals die Schranke von 10% – vor 20 Jahren hatte dieser immerhin noch 32% betragen.

Etwas günstiger für den Produktionsstandort Österreich ist die Lage bei Betrachtung der Beschäftigtenzahlen: Zwar konzentriert sich der Beschäftigungszuwachs des Jahres 2010 ausschließlich auf den Dienstleistungssektor (+3.200 Beschäftigte gegenüber dem Produktionssektor mit -600 Beschäftigten), mit knapp 80.000 Beschäftigten behauptet er aber immerhin noch einen Anteil von 35%. Innerhalb des Produktionssektors sind der Maschinenbau, die Branche Elektrotechnik, Elektronik, Optik, die Erzeugung von Metall- und Metallwaren sowie die Chemieindustrie mit jeweils mehr als 10.000 gewichteten Beschäftigten jene Branchen, auf die sich das Interesse des Auslands besonders konzentriert. Die wichtigste Dienstleistungsbranche, der Handel, beschäftigt mit 82.000 Personen alleine mehr als der gesamte Produktionssektor. Es folgen die Übrigen Wirtschaftsdienste mit 21.400 und der Finanzsektor mit 16.300 Beschäftigten.

4.3 Ausländische Konzerne als österreichische Direktinvestoren

Ein Grund für die eingeschränkte Aussagekraft der Branchengliederung der passiven Direktinvestitionen, besonders was die investierten Finanzmittel betrifft, liegt in der herausragenden Rolle von Holdinggesellschaften. Dabei lassen sich mehrere Typen unterscheiden.

Da sind zunächst die *Special Purpose Entities* (SPEs), die nur eine minimale wirtschaftliche Präsenz in Österreich haben, sich zu 100% in Auslandsbesitz befinden und deren Vermögen wiederum überwiegend aus Unternehmensbeteiligungen im Ausland besteht. Sie werden zwar statistisch erfasst, repräsentieren mit etwa 65 Mrd. Euro auch erhebliche materielle Werte, werden aber als reine „Durchlaufposten“ aus der Analyse ausgeschlossen. Die nächste Gruppe stellen die sogenannten *Beteiligungsgesellschaften* dar, die in erster Linie der Vermögensverwaltung dienen, aber im Gegensatz zu den SPEs zumindest unter anderem über ihre Töchter auch unternehmerische Aktivitäten in Österreich entfalten. Sie werden der Finanzbranche (NACE 642) zugerechnet und repräsentierten im Jahr 2010 mit 45,5 Mrd. Euro den Löwenanteil des ausländisch beeinflussten Finanzsektors (50,5 Mrd. Euro). Die dritte Gruppe besteht aus *Managementholdings* (auch Headquarters genannt), die sich von den reinen Beteiligungsholdings durch die Übernahme echter Managementaktivitäten für andere inländische und/oder ausländische Tochtergesellschaften unterscheiden. Sie werden statistisch unter den „professionellen Dienstleistungen“ (NACE 701) erfasst und repräsentieren mit 32,1 Mrd. Euro de facto die gesamte Branche (33,4 Mrd. Euro).

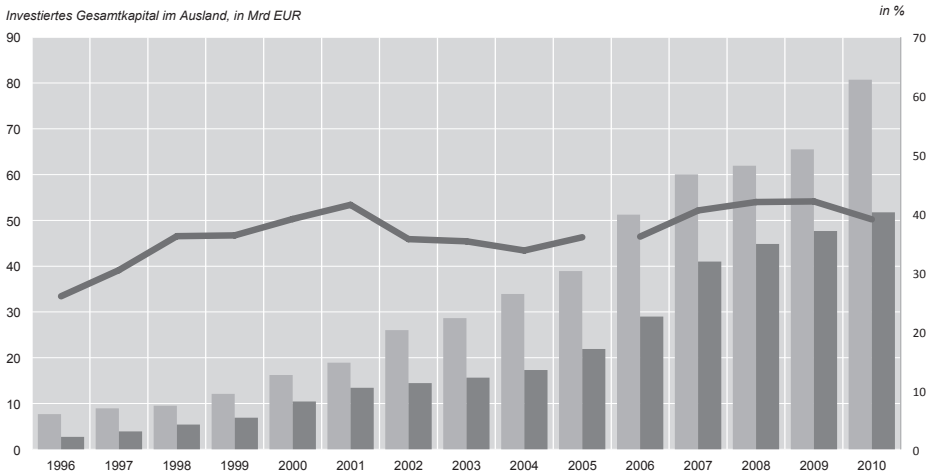
Wenn Beteiligungsgesellschaften oder Managementholdings Auslandsbeteiligungen halten, spricht man auch von „Regional Headquarters“ oder auch „Brückenköpfen“. Solche Brückenköpfe bewirken, dass ein Teil der finanziellen Mittel, die im Zuge passiver Direktinvestitionen in Österreich investiert werden, nicht im Land verbleibt, sondern wieder im Ausland veranlagt wird. Eine gesonderte Darstellung dieses Typs von Direktinvestitionen scheint daher wünschenswert.

Seit dem Berichtsjahr 2006 ist es möglich, innerhalb der Direktinvestitionsstatistik jene Fälle zu identifizieren, in denen aktive Direktinvestoren Teil eines multinationalen Konzerns sind, auch wenn unterschiedliche organisatorische Einheiten innerhalb des Konzerns für aktive bzw. passive Direktinvestitionen meldepflichtig sind. Definiert wird die Konzernzugehörigkeit dadurch, dass der im Inland ansässige Investor tatsächlich vom Ausland kontrolliert wird, was eine mehr als 50-prozentige Beteiligung voraussetzt.

Es zeigte sich, dass im Jahr 2010 von 1.334 registrierten Direktinvestoren 429 (32%) unter mehrheitlicher Auslandskontrolle standen. Diese regionalen Konzernzentralen kontrollierten 1.459 von 4.735 Auslandsstöchern (31%) und beschäftigten 301.000 von 718.000 Auslandsbeschäftigten (42%). Das im Ausland investierte Gesamtkapital von 52 Mrd. Euro repräsentiert 39% der gesamten aktiven österreichischen Direktinvestitionen. Vergleicht man diesen Betrag mit dem Wert sämtlicher Holdinggesellschaften (45,5 Mrd. Euro Beteiligungsgesellschaften plus 32,1 Mrd. Euro an Managementholdings) so ergibt sich, dass etwa zwei Drittel des Kapitals, das ausländische Investoren in österreichische Holdinggesellschaften investieren, wieder ins Ausland strömen und nur ein Drittel tatsächlich in Österreich verbleibt.

Wenn man die 52 Mrd. Euro, die von multinationalen Konzernen über Österreich im Ausland investiert worden sind, als „Durchlaufkapital“ betrachtet, kann man sie vom Bestand der Direktinvestitionen abziehen und kommt so zu einer „bereinigten“ Direktinvestitionsposition von 80 Mrd. Euro (132 minus 52) an aktiven und 66 Mrd. Euro (118 minus 52) an passiven Direktinvestitionen.

Abbildung 24: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren



Quelle: OeNB.

Abbildung 24 zeigt die Entwicklung des Auslandseinflusses auf die österreichischen Direktinvestitionen im Zeitverlauf (mit einer etwas unpräzisen

Definition vor 2006). Das Ausmaß der Auslandskontrolle ist zwischen 2009 und 2010 leicht gesunken, bzw. – um den Sachverhalt anders zu formulieren – heimische Investoren haben in der Krise ihre Auslandsinvestitionen stärker ausgebaut als ansässige multinationale Konzerne.

5 Ergebnisse nach Bundesländern

Im Hinblick auf eine Darstellung der Direktinvestitionen in einer Gliederung nach Bundesländern – sie beschränkt sich auf die Anzahl der Beteiligungen, den Wert der Direktinvestition und die dort Beschäftigten – ist eine wichtige methodische Einschränkung vorzuschicken: Gegenstand der Direktinvestitionsstatistik sind die unmittelbar an der grenzüberschreitenden Eigentumsbeziehung beteiligten Unternehmen. Die örtliche Zuordnung des beteiligten Inländers folgt den Angaben im Firmenbuch bzw. den Angaben im Fragebogen, falls es sich um Privatpersonen oder nicht protokollierte Firmen handelt. Das hat zur Folge, dass ein Rückschluss auf die regionale Verteilung der Betriebe und Arbeitsstätten nur eingeschränkt möglich ist. Gerade größere international verflochtene Unternehmen tendieren dazu, ihre Beteiligungsverwaltung auszugliedern und diese auch abseits der zentralen Produktionsstätten anzusiedeln. Konkret beobachten wir daher einen deutlichen Bias zugunsten Wiens, das sich vor allem dank seiner Verkehrsinfrastruktur als Standort für internationale Verwaltungszentralen anbietet.

Wie Tabelle 23 in einem historischen Überblick über die Entwicklung der vergangenen 20 Jahre verdeutlicht, gibt es aber auch eine Vielzahl von Auslandsbeziehungen, die *nicht* über den Knotenpunkt „Wien“ verlaufen. Im Hinblick auf die Bundesländer bietet sich ein Bild starker Dynamik bei stabilen Strukturen. Das wirtschaftliche Potenzial der einzelnen Bundesländer bildet das feste Grundmuster. Stets und in allen Variablen führt Wien vor Nieder- und Oberösterreich die Rangliste an, Vorarlberg und das Burgenland bilden das Schlusslicht und dazwischen – mit Nuancierungen – liegen die Steiermark, Kärnten, Salzburg und Tirol. Das starke Wachstum der aktiven Direktinvestitionen, dem auf der Passivseite nur eine kontinuierliche Wertsteigerung gegenübersteht (die Anzahl der Beteiligungen und die Beschäftigung stagnieren) findet sich in allen Bundesländern wieder. Im Jahr 1990 überwogen die passiven Direktinvestitionen in allen Bundesländern die aktiven hinsichtlich Anzahl, Wert und damit verbundener Beschäftigung. Im Jahr 2010 hat sich Lage völlig umgekehrt. In allen Bundesländern ist der Umfang der Beschäftigung im Ausland größer als die ausländisch kontrollierte Beschäftigung im Inland. Das Gleiche gilt für die Anzahl der gehaltenen Beteiligungen – mit der Ausnahme Tirols, wo 191 passiven Beteiligungen nur 182 Unternehmensbeteiligungen im Ausland gegenüberstehen. Der finanzielle Saldo von aktiven und passiven Direktinvestitionen, der im Jahr 2010 erstmals deutlich positiv ausgefallen ist, verteilt sich ebenfalls ziemlich gleichmäßig über alle Bundesländer, nur Wien, Niederösterreich und das Burgenland haben noch eine leicht negative Direktinvestitionsposition (d.h. der Wert der passiven übersteigt jenen der aktiven Direktinvestitionen).

Tabelle 23: Eckdaten zu Direktinvestitionen nach Bundesländern

	1990	1995	2000	2005	2010		1990	1995	2000	2005	2010
	Aktive Direktinvestitionen						Passive Direktinvestitionen				
Anzahl der Beteiligungen											
Burgenland	15	33	25	34	51		44	40	49	38	35
Kärnten	52	80	93	130	263		147	122	120	132	148
Niederösterreich	127	213	327	455	677		376	414	442	469	447
Oberösterreich	205	250	343	464	617		289	311	361	372	364
Salzburg	86	98	149	197	331		312	280	284	299	291
Steiermark	89	135	211	250	372		136	148	162	181	152
Tirol	61	59	83	109	182		150	166	182	198	191
Vorarlberg	61	94	125	155	250		210	157	146	149	106
Wien	493	834	946	1.309	2.145		1.626	1.470	1.566	1.525	1.427
Insgesamt	1.189	1.796	2.302	3.103	4.888		3.290	3.108	3.312	3.363	3.161
Marktwert der Direktinvestitionsunternehmen (in Mrd. EUR)											
Burgenland	0,01	0,04	0,10	0,19	0,29		0,06	0,13	0,22	0,48	0,56
Kärnten	0,09	0,27	0,70	2,35	5,87		0,23	0,28	1,30	1,72	1,72
Niederösterreich	0,18	0,61	1,62	4,27	8,43		0,75	1,18	2,39	5,32	8,69
Oberösterreich	0,69	1,00	3,94	8,21	13,86		0,84	2,35	4,56	8,69	11,69
Salzburg	0,19	0,33	1,90	2,61	10,09		0,73	1,22	2,01	3,07	3,65
Steiermark	0,14	0,53	2,38	3,99	6,07		0,34	0,90	1,34	3,67	5,20
Tirol	0,10	0,31	0,59	1,11	2,55		0,33	0,38	0,86	1,06	1,14
Vorarlberg	0,07	0,16	0,60	0,97	2,87		0,23	0,29	0,46	0,83	1,42
Wien	2,22	5,42	14,84	37,17	82,80		5,10	8,95	20,37	45,15	84,55
Insgesamt	3,7	8,7	26,7	60,9	132,8		8,6	15,7	33,5	70,0	118,6
Anzahl der Beschäftigten im Direktinvestitionsunternehmen (gewichtet in Tsd.).											
Burgenland	0,2	3,4	5,3	9,1	17,4		2,6	2,6	3,9	1,7	1,3
Kärnten	2,1	5,6	20,3	25,6	48,2		7,3	7,8	10,1	10,0	9,6
Niederösterreich	3,5	16,8	27,5	68,4	102,3		30,9	28,5	33,1	31,0	30,2
Oberösterreich	10,7	16,0	35,1	55,3	75,8		33,5	29,4	40,1	35,7	36,5
Salzburg	4,4	6,0	11,2	17,5	39,5		10,7	11,2	12,2	14,8	20,0
Steiermark	3,8	9,7	17,1	27,6	45,7		10,8	11,8	17,3	15,3	12,8
Tirol	0,9	3,0	11,3	5,2	12,3		5,6	7,0	8,4	11,7	10,1
Vorarlberg	1,3	4,5	9,0	15,9	20,9		7,7	6,4	7,0	7,2	7,0
Wien	16,7	60,1	111,9	207,0	356,6		128,0	103,7	120,2	93,3	102,6
Insgesamt	44	125	249	432	719		237	208	252	221	230

Quelle: OeNB.

Trotz der Einheitlichkeit der Entwicklung im Großen lassen sich auch Verschiebungen in den Strukturen erkennen, wie die folgenden Ausführungen über die Rolle Wiens deutlich machen. Von der Anzahl der Beteiligungen entfielen im Jahr 2010 rund 45% aller aktiven und passiven Auslandsbeteiligungen auf das Bundesland Wien, wobei auffällt, dass die relative Bedeutung

Wiens aktivseitig zunimmt, während sie passivseitig tendenziell abnimmt. Deutlicher ist diese Entwicklung bei den Beschäftigtenzahlen, wo der Anteil Wiens aktivseitig in 20 Jahren von 38% auf 50% gestiegen ist, während er passivseitig von 54% auf 45% gesunken ist. Darin kommt der Wandel Wiens von einem Produktionsstandort zu einem Sitz für Konzernzentralen multinationaler Unternehmen zum Ausdruck. Unterstrichen wird dies durch die Spitzenposition Wiens beim investierten Kapital. Wertmäßig werden 60% der aktiven Direktinvestitionen Österreichs von Investoren mit Sitz in Wien verwaltet, passivseitig ist der Anteil Wiens von ebenfalls 60% im Jahr 1990 auf mittlerweile über 70% angestiegen.

Bemerkenswerte Unterschiede gibt es zwischen den Bundesländern auch hinsichtlich der *Zielländer*, die darauf hinweisen, dass trotz der Globalisierung räumliche Nachbarschaft eine nicht unerhebliche Rolle spielt (Tabelle 24). So finden sich unter den wichtigsten Zielländern burgenländischer Auslandsinvestitionen Ungarn und die Slowakei. Im Fall von Kärnten sind es Kroatien, Slowenien und Ungarn, während die Direktinvestitionen aus Tirol und Vorarlberg nach Westen orientiert sind, in die Zielländer Deutschland, Schweiz, Italien und die USA. Für die Steiermark und Oberösterreich mit ihren industriellen Traditionen spielt China eine wichtige Rolle. Deutschland, das wichtigste Zielland österreichischer Direktinvestitionen, liegt in allen Bundesländern mit Ausnahme des Burgenlands zwischen Platz eins und drei.

Die *Herkunft* des ausländischen Direktinvestitionskapitals konzentriert sich auf sehr wenige Länder, nämlich vor allem auf Deutschland und mit einem gewissen Abstand auf Italien, die Schweiz und die USA (vgl. Abschnitt 4.2). Deutschland war auch 2010 in acht Bundesländern der wichtigste Investor und ebenso erwartungsgemäß tauchen auch Italien und die Schweiz fast überall auf den vorderen Rängen auf. Hinweise auf Nachbarschaftseffekte sind der klare erste Platz der Schweiz in Vorarlberg und die Bedeutung Sloweniens als Investor in Kärnten.

Tabelle 24: Direktinvestitionen nach Bundesland und Ziel- bzw. Herkunftsland zu Jahresende 2010

		Zielland der aktiven Direktinvestitionen			Herkunftsland der passiven Direktinvestitionen			
		Anzahl	Wert in Mio. Euro	Beschäftigte in Tsd.		Anzahl	Wert in Mio. Euro	Beschäftigte in Tsd.
Burgenland		51	294	17,4		35	559	1,3
	RO	7	25	5,9	DE	17	149	0,6
	HU	14	138	3,2	US	3	352	0,1
	SK	6	25	1,0	CH	5	6	0,1
	PL	8	44	0,5	conf	conf	conf	conf
Kärnten		263	5.882	48,2		148	1.719	9,6
	DE	19	789	15,9	DE	53	808	6,8
	HR	31	1.023	3,7	IT	37	71	0,5
	HU	26	499	5,7	CH	9	94	0,4
	SI	29	445	1,7	SI	11	8	0,3

Niederösterreich		677	8.429	102,3		447	8.691	30,2
	CZ	83	1.066	23,5	DE	195	2.451	11,5
	DE	77	1.080	7,0	US	53	2.771	3,4
	HU	51	561	12,8	CH	52	788	4,8
	RO	39	310	9,8	IT	20	85	2,0
	SK	41	393	7,0	GB	18	175	0,8
Oberösterreich		617	13.858	75,8		364	11.689	36,5
	US	21	1.834	13,6	DE	214	7.402	27,3
	CZ	82	1.041	10,0	NL	14	2.547	0,4
	DE	102	1.159	6,6	CH	34	511	1,9
	GB	17	1.721	7,9	US	22	304	1,6
	CN	29	1.297	3,6	SE	9	352	1,1
Salzburg		331	10.085	39,5		291	3.647	20,0
	DE	56	6.911	7,1	DE	168	1.553	10,3
	HU	35	536	4,4	CH	33	480	4,4
	CZ	21	249	7,9	US	21	418	0,9
	HR	15	168	4,2	JP	4	320	1,3
	US	11	466	1,1	IT	12	31	0,1
Steiermark		372	6.073	45,7		152	5.205	12,8
	DE	52	1.029	4,7	DE	57	806	4,1
	CN	22	522	9,3	CH	22	106	1,7
	HR	27	681	3,0	US	10	209	2,2
	CZ	13	265	4,5	IT	10	53	1,1
	SI	33	307	2,0	NL	11	61	0,9
Tirol		182	2.554	12,3		191	1.135	10,1
	DE	45	725	4,6	DE	101	539	5,0
	CH	13	624	0,2	IT	34	177	0,8
	RO	7	214	0,5	CH	20	111	2,3
	US	6	142	1,0	LU	4	75	0,6
	IT	12	126	0,5	NL	6	92	0,2
Vorarlberg		250	2.834	20,9		106	1.421	7,0
	DE	38	477	3,1	CH	54	842	3,2
	CH	30	304	1,4	DE	34	482	2,5
	US	8	241	1,6	US	4	22	0,3
	IT	14	206	0,6	conf	conf	conf	conf
Wien		2.136	82.466	356,0		1.427	84.549	102,5
	CZ	224	7.590	34,3	DE	413	14.349	31,5
	RO	126	6.171	48,4	IT	46	23.390	11,8
	DE	224	7.046	19,4	US	153	9.976	13,1
	HU	220	4.902	25,3	CH	194	6.337	9,4
	RU	59	5.559	31,3	FR	97	3.393	5,8

Quelle: OeNB.

Abschließend soll noch ein Blick auf die *Aktivitätsstruktur* der Direktinvestitionsunternehmen geworfen werden. Aktivseitig geht es dabei um die wirtschaftliche Aktivität der Auslandstöchter, die die Investoren aus den einzelnen

Bundesländern halten, passivseitig um die Aktivität der Direktinvestitionsunternehmen in den einzelnen Bundesländern, die sich ganz oder teilweise in ausländischem Besitz befinden.

Um Vertraulichkeitsprobleme auf Grund schwacher Besetzungszahlen zu vermeiden, verwenden wir in Tabelle 25 eine sehr grobe Aktivitätsgliederung: Wir unterscheiden zunächst zwischen Unternehmen der Sachgüterproduktion, die auch die Primärproduktion (Landwirtschaft und Bergbau), die Bauwirtschaft und die Energiewirtschaft umfasst (NACE A bis F) und den Handelsunternehmen, die als Vertriebsplattform auch für den Produktionssektor eine wichtige Rolle spielen. Die Dienstleistungen werden aktiv- und passivseitig unterschiedlich gegliedert, um den ökonomischen Gegebenheiten Rechnung zu tragen. Während unter den Investitionen Österreichs im Ausland bekanntlich der Finanzsektor im Sinne von Banken und Versicherungen eine große Rolle spielt, empfiehlt es sich in der Gegenrichtung eher, Beteiligungsgesellschaften (NACE 642) und Managementgesellschaften (NACE 701) zu isolieren. Die übrigen Dienstleistungen repräsentieren dann die jeweilige Restkategorie.

Die meisten ausländischen Direktinvestitionsunternehmen in Österreich sind im Handel aktiv (35%), sie beanspruchen nur 13% des Auslandskapitals und beschäftigen 36% der Beschäftigten. Der größte Teil des Kapitals (59%) ist in den 16% der Holdings und Headquarters konzentriert, die aber mit rund 2.000 Personen nur 1% der Beschäftigung verzeichnen. Auf die übrigen Dienstleistungen (in diesem Falle einschließlich Banken und Versicherungen) entfallen 28% der Beteiligungen, 19% des Kapitals und 29% der Beschäftigung. Auf die Sachgüterproduktion, an die viele Statistikknutzer zunächst denken, wenn von Direktinvestitionen gesprochen wird, entfallen trotz ihrer extrem weiten Definition nur ein Fünftel aller Beteiligungen, weniger als 10% des investierten Kapitals, immerhin aber noch 35% der Beschäftigung. Wien ist dabei klar der herausragende Standort für Konzernzentralen und Unternehmensdienstleistungen. Der Bedarf solcher Unternehmen an sehr spezifischen Qualifikationen, an guten internationalen Verkehrsverbindungen, bei gleichzeitig geringem Verbrauch an materiellen Ressourcen begünstigt dabei Wien als Standort. Eine leicht überproportionale Konzentration von Dienstleistungsunternehmen findet sich noch in Salzburg und Tirol, allerdings handelt es sich dabei um deutlich kleinere Unternehmen mit geringerem Kapitalbedarf. Handelsniederlassungen sind relativ gleichmäßig über das Bundesgebiet verstreut, es lässt sich aber eine gewisse Konzentration auf Salzburg und Oberösterreich ablesen. Überraschenderweise ist Wien, trotz der untergeordneten Rolle der Sachgüterproduktion, auch in diesem Sektor absolut gesehen der wichtigste Direktinvestitionsstandort. Mit 129 Beteiligungen von Ausländern liegt Wien knapp vor Oberösterreich (127) und Niederösterreich (110), beim investierten Kapital liegt es mit 2,7 Mrd. Euro vor Niederösterreich (2,4 Mrd. Euro) und der Steiermark (1,4 Mrd. Euro) und auch in der Beschäftigung in der Sachgüterproduktion liegt Wien mit 17.100 Beschäftigten in ausländischen Produktionsunternehmen vor Niederösterreich (16.100), Oberösterreich (11.200) und der Steiermark (10.100). Typische Produktionsstandorte für ausländische Konzerne sind die Länder Burgenland, Kärnten, Steiermark, Tirol und Vorarlberg. Dort entfallen 60% bis 90% der Direktinvestitionsbeschäftigung auf die Sachgüterproduktion.

Tabelle 25: Direktinvestitionen nach Bundesland, Aktivität der Tochter zu Jahresende 2010

Aktivitäts- gliederung*	Aktive Direktinvestitionen nach dem Sitz des Investor und der Aktivität des Direktinvestitionsunternehmens im Ausland			Passive Direktinvestitionen nach dem Sitz und der Aktivität des Direktinvestitionsunternehmens in Österreich		
	Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäftigte in Tsd.	Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäftigte in Tsd.
Burgenland						
Sachgüterproduktion	41	278	16,7	22	260	1,1
Handel	5	15	0,2	5	1	0,1
Finanzsektor/ Holdings**	conf	conf	conf	conf	conf	conf
übrige Dienstleistungen	conf	conf	conf	conf	conf	conf
Insgesamt	51	294	17,4	35	559	1,3
Kärnten						
Sachgüterproduktion	147	2.590	39,6	51	693	6,6
Handel	29	29	1,0	44	140	1,7
Finanzsektor/ Holdings**	49	3.111	6,0	22	809	0,0
Dienstleistungen	38	152	1,5	31	77	1,3
Insgesamt	263	5.882	48,2	148	1.719	9,6
Niederösterreich						
Sachgüterproduktion	362	4.913	55,8	110	2.405	16,1
Handel	160	1.179	38,2	201	1.214	8,6
Finanzsektor/ Holdings*v	23	485	0,1	54	4.296	0,6
Dienstleistungen	132	1.852	8,2	82	776	4,8
Insgesamt	677	8.429	102,3	447	8.691	30,2
Oberösterreich						
Sachgüterproduktion	273	5.046	36,9	127	1.366	11,2
Handel	189	8.321	34,3	122	4.815	17,5
Finanzsektor/ Holdings**	45	-341	0,9	50	4.776	0,2
Dienstleistungen	110	832	3,7	65	732	7,7
Insgesamt	617	13.858	75,8	364	11.689	36,5

Aktivitäts- gliederung*	Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäf- tigte in Tsd.		Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäf- tigte in Tsd.
Salzburg							
Sachgüterpro- duktion	74	1.046	11,0		45	1.014	5,7
Handel	143	1.926	25,0		115	878	11,4
Finanzsektor/ Holdings**	50	5.815	1,2		40	1.113	0,1
Dienstleistun- gen	64	1.298	2,3		91	641	2,8
Insgesamt	331	10.085	39,5		291	3.647	20,0
Steiermark							
Sachgüterpro- duktion	205	2.936	34,6		77	1.401	10,1
Handel	52	644	3,3		23	139	1,9
Finanzsektor/ Holdings**	58	1.554	5,4		24	3.604	0,1
Dienstleistun- gen	57	940	2,5		28	61	0,7
Insgesamt	372	6.073	45,7		152	5.205	12,8
Tirol							
Sachgüterpro- duktion	70	1.056	8,3		67	529	7,1
Handel	56	275	3,0		47	183	1,6
Finanzsektor/ Holdings**	18	694	0,1		13	265	0,0
Dienstleistun- gen	38	530	0,9		64	158	1,5
Insgesamt	182	2.554	12,3		191	1.135	10,1
Vorarlberg							
Sachgüterpro- duktion	117	1.803	16,1		42	451	4,5
Handel	68	424	2,4		27	213	1,2
Finanzsektor/ Holdings**	16	384	0,1		9	510	0,1
Dienstleistun- gen	49	223	2,3		28	247	1,2
Insgesamt	250	2.834	20,9		106	1.421	7,0

Aktivitäts- gliederung*	Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäf- tigte in Tsd.		Anzahl	Wert in Mio. EUR	Beschäf- tigte in Tsd.
Wien							
Sachgüterpro- duktion	493	20.012	111,8		129	2.686	17,4
Handel	444	6.668	42,9		532	8.005	38,1
Finanzsektor/ Holdings**	518	40.558	162,0		283	54.110	1,0
Dienstleistun- gen	681	15.228	39,3		483	19.749	46,2
Insgesamt	2.136	82.466	356,0		1.427	84.549	102,6
Insgesamt							
Sachgüterpro- duktion	1.782	39.680	331,0		670	10.804	79,8
Handel	1.146	19.480	150,3		1.116	15.589	81,9
Finanzsektor/ Holdings**	778	52.285	176,0		498	69.748	2,1
Dienstleistun- gen	1.173	21.030	60,9		877	22.475	66,3
Insgesamt	4.879	132.475	718,1		3.161	118.615	230,0

**) Diese Zeile hat für aktive und passive Direktinvestitionen eine unterschiedliche Bedeutung! Aktiseitig bezieht sie sich auf den gesamten Finanzsektor (NACE K), passivseitig sind Holdings und Headquarters (NACE 6420 und 701) ausgewiesen. Entsprechend unterscheiden sich auch die „übrigen Dienstleistungen“. Der Produktionssektor ist einheitlich nach NACE A bis F, der Handel mit NACE G definiert.

Quelle: OeNB.

Eine große Bedeutung hat die Sachgüterproduktion bei den aktiven Direktinvestitionen Österreichs. Hier finden sich die meisten Beteiligungen (37%) und auch der höchste Beschäftigtenanteil (46%). Mit einem Anteil von 39% des im Ausland investierten Kapitals und einem Viertel der Auslandsbeschäftigung im Hinblick auf das investierte Kapital sticht der Finanzsektor (Banken, Versicherungen, aber auch Beteiligungsgesellschaften) heraus. Ein knappes Viertel der Auslandsbeteiligungen Österreichs entfällt auf den Dienstleistungssektor, diese sind aber tendenziell klein, mit nur 16% des investierten Kapitals und bloß 8% der Auslandsbeschäftigung. Mit 23% der Beteiligungen, 15% des Kapitals und 21% der Beschäftigung sind Handelstöchter auf der Aktivseite der Direktinvestitionen geringfügig weniger wichtig als auf der Passivseite.

Unter regionalen Gesichtspunkten zeigt sich ein interessantes, komplementäres Verhältnis zu den passiven Direktinvestitionen: Von Wien aus werden die wesentlichen Investitionen in den Finanzsektor der Region Zentral-, Ost- und Südosteuropa gemanagt. Kärnten ist hier mit Abstand an zweiter Stelle zu nennen. Auch die Investitionen in den übrigen Dienstleistungssektor konzentrieren sich auf Wien. Investoren, die sich an Handelsunternehmen im Ausland beteiligen sitzen besonders oft in Salzburg und in Oberösterreich. In den Bundesländern Burgenland, Kärnten, der Steiermark, Tirol und Vorarlberg sowie in

Niederösterreich stehen Investitionen in die Sachgüterproduktion deutlich im Vordergrund. Dort entfallen mehr als die Hälfte der Beteiligungen, annähernd die Hälfte der Finanzmittel und 60% bis 90% der dadurch generierten Beschäftigung im Ausland auf die Güterproduktion.

6 Literatur

- Hunya, G., (2012), Short-lived Recovery; wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, Wien.
- OECD (2012a), FDI in Figures; OECD, October 2012.
- OECD (2012b), Global Investment dries up in 2012; Investment News, Issue 17, September 2012.
- OECD (2012c), Grim Outlook for Latin America; Investment News, Issue 18, November 2012.
- OeNB (2012a), Sektorale VGR in Österreich – Integrierte Darstellung der Wirtschafts- und Finanzkonten für Haushalte, Unternehmen, Staat und Finanzsektor in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen; Statistiken Sonderheft; Wien, Juni 2012.
- OeNB (2012b), Direktinvestitionen 2010 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2010; Statistiken Sonderheft; Wien, November 2012.
- UNCTAD (2009), World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; New York and Geneva 2009.
- UNCTAD (2011), World Investment Report 2011; Non-Equity Modes of International Production and Development; New York and Geneva 2011.
- UNCTAD (2012a), World Investment Report 2012; Towards a New Generation of Investment Policies; New York and Geneva 2012.
- UNCTAD (2012b), Global Investment Trends Monitor No.10 October 2012.
- UNCTAD (2013), Global Investment Trends Monitor No.11 January 2013.

7 Glossar

- Euroraum-17:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Estland, Finnland, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Malta, Niederlande, Portugal, Slowakei Slowenien, Zypern.
- EU-15:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Dänemark, Schweden, Vereinigtes Königreich (ohne Guernsey, Jersey, Isle of Man).
- EU-27:** EU-15 + Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn Zypern.
- MOEL-20:** Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland,

Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Ukraine, Weißrussland.

OECD – Übersee: Australien, Japan, Kanada, Mexiko, Neuseeland, Südkorea, USA (einschließlich Puerto Rico).

Transformationsökonomien: Südosteuropa (Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Montenegro, Serbien und Mazedonien) + CIS (Armenien, Aserbeidschan, Weißrussland, Kasachstan, Kirgisien, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine, Usbekistan) + Georgien.

Current development of foreign direct investment into and out of Austria

The recent financial, fiscal and economic crisis has brought a period of extraordinary growth of foreign direct investment into and out of Austria to a halt. After a short recovery in 2010 and 2011 direct investment in Austria – in line with international developments – has lost impetus again. Nevertheless, a large majority of investors stand by their previous decisions and are not going to sell off their shareholdings. Given the moderate growth in Central, Eastern and South-Eastern Europe, the dominant area of Austrian investment abroad, and taking into account that the enlargement of the EU has more or less come to an end, one cannot count with another wave of investment in the near future. Austrian investors, recently, have shifted the focus of their investment towards Turkey and other destinations outside Europe.

8 Anhang

Tabelle 26: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>in Mio. EUR</i>							
Deutschland	7.150	7.736	7.224	11.093	13.734	15.176	16.519	19.216
Tschechische Republik	3.548	4.162	4.729	6.238	7.589	8.630	9.658	10.595
Ungarn	3.453	3.962	3.934	5.714	7.429	6.463	6.922	7.621
Slowakische Republik	1.515	1.828	2.456	3.258	4.325	4.461	4.354	5.174
Rumänien	555	1.589	2.843	4.772	5.682	6.190	6.311	7.516
Kroatien	1.211	1.373	2.844	3.497	6.925	5.500	5.832	6.222
Polen	1.944	3.365	6.758	3.294	3.487	3.693	3.419	3.864
Schweiz, Liechtenstein	2.242	3.645	5.165	4.789	5.532	4.818	4.055	3.548
Slowenien	1.014	827	1.244	1.848	2.071	2.391	2.317	2.344
Russland	1.454	1.273	811	1.805	3.748	4.638	4.688	6.641
Italien	661	1.018	1.084	3.001	2.934	2.772	3.221	3.072
Serbien	180	294	525	1.111	1.675	1.841	2.414	2.195
USA	1.966	1.931	2.186	2.694	2.937	3.186	3.941	4.407
Bulgarien	1.051	752	1.482	1.592	2.748	3.688	3.900	4.082
China	199	195	289	525	622	899	1.395	2.258
Restliche Länder	16.165	17.298	17.293	25.024	29.648	32.446	34.239	43.719
Insgesamt	44.308	51.249	60.869	80.256	101.087	106.792	113.185	132.475
Euroraum-17	15.691	17.115	19.718	28.276	32.100	37.178	37.830	45.823
EU-27	29.515	34.321	43.803	56.575	65.522	71.508	73.624	84.453
MOEL-20*	16.295	20.073	28.846	36.760	50.989	52.372	53.165	60.702

*) Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 27: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>in Mio. EUR</i>							
Deutschland	18.722	21.807	30.310	24.213	27.969	32.104	30.104	28.539
Schweiz, Liechtenstein	3.555	3.526	4.882	5.837	6.868	6.257	7.417	9.276
USA	4.750	5.179	7.229	4.697	10.579	9.851	14.231	14.170
Italien	610	1.809	1.847	19.164	23.305	24.263	23.240	23.814
Frankreich	1.488	1.457	1.671	1.810	2.777	3.252	3.389	4.168
Vereinigtes Königreich	4.945	5.121	4.798	4.455	3.423	2.769	2.763	3.186
Niederlande	3.474	3.466	5.706	6.173	6.553	5.485	5.909	5.483
Japan	971	1.034	1.151	1.415	4.676	2.406	2.193	1.313
Luxemburg	242	322	490	1.490	1.059	1.027	1.726	1.294
Schweden	619	853	861	852	1.888	1.809	1.860	1.952
Russland	574	685	421	461	2.984	1.988	4.889	4.960
Spanien	1.065	734	802	667	446	467	2.170	2.364
Belgien	500	444	760	698	810	1.474	1.666	1.414
Dänemark	992	1.088	1.829	414	174	205	319	279
Österreich	173	199	225	1.208	1.447	1.148	1.653	194
Restliche Länder	2.955	4.190	6.994	10.785	15.397	11.685	16.260	16.209
Insgesamt	45.635	51.915	69.977	84.337	110.356	106.190	119.788	118.615
Euroraum-17	26.493	31.039	42.406	56.039	66.707	70.080	71.263	70.672
EU-27	33.074	38.137	49.947	61.763	72.266	74.972	76.324	76.139
OECD – Übersee*	5.904	6.401	8.559	7.380	17.603	13.788	18.089	18.069

*) Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 28: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>in Mio. EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	1.801	1.853	877	1.315	3.335	1.401	2.113	2.263
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	564	679	1.154	2.233	1.580	2.005	2.701	2.561
Textilien, Bekleidung, Leder	94	97	118	154	127	145	125	141
Holz, Papier, Druckerei	863	1.131	1.085	1.660	2.673	3.269	3.659	3.027
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	2.140	3.801	4.918	6.896	6.261	7.635	8.066	10.191
Glas, Steinwaren	1.489	1.486	1.502	2.427	2.831	2.956	3.261	4.101
Metall und Metallwaren	956	1.021	1.473	1.799	1.949	2.183	1.916	2.614
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	814	991	1.018	1.325	1.783	2.617	2.433	2.235
Maschinenbau	505	605	636	1.243	1.962	1.792	1.955	1.894
Fahrzeugbau	286	410	464	448	712	730	571	960
So. Waren, Reparatur	129	98	169	276	500	557	654	704
Energie, Wasser, Abfall	312	626	730	1.002	1.436	1.819	3.036	4.934
Bauwesen	631	1.070	848	1.444	2.449	3.321	3.523	4.055
Handel	6.000	6.447	8.257	9.744	10.932	11.473	16.297	19.480
Verkehr, Lagerei, Post	143	102	140	274	305	480	653	794
Hotels, Restaurants	135	101	150	174	253	143	105	221
Information und Kommunikation	1.019	775	1.277	1.237	2.008	3.313	3.345	3.817
Finanz- und Versicherungswesen	21.469	24.773	28.727	36.769	50.310	47.780	43.444	52.285
Realitätenwesen	911	1.242	1.513	1.922	2.608	3.251	3.164	4.313
Professionelle Dienstleistungen	2.506	2.595	4.090	5.203	4.025	6.679	8.844	8.747
So. Wirtschaftsdienstleistungen	1.344	1.120	1.319	2.207	2.470	2.491	2.129	1.888
Öffentl. u. persönliche Dienste	193	227	403	502	579	750	1.191	1.250
Insgesamt	44.308	51.249	60.869	80.256	101.087	106.792	113.185	132.475

Quelle: OeNB.

Tabelle 29: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen
(Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>in Mio. EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	363	392	410	360	307	290	263	268
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	2.324	2.489	2.655	2.268	1.178	826	1.208	1.131
Textilien, Bekleidung, Leder	180	181	213	221	247	241	197	194
Holz, Papier, Druckerei	1.173	1.249	1.388	1.684	1.708	1.866	1.822	827
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	2.333	2.872	3.197	2.725	3.241	3.423	3.394	3.602
Glas, Steinwaren	546	487	642	687	751	510	565	672
Metall und Metallwaren	696	741	833	824	860	900	909	1.016
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	2.181	2.104	2.066	1.415	718	1.462	1.425	1.032
Maschinenbau	878	893	970	1.080	1.410	1.408	1.424	1.049
Fahrzeugbau	230	298	223	366	437	411	501	247
So. Waren, Reparatur	149	136	159	128	31	190	174	55
Energie, Wasser, Abfall	193	228	842	1.349	1.536	1.528	845	862
Bauwesen	119	104	110	78	93	142	175	-153
Handel	8.625	8.831	8.954	10.271	16.317	15.032	20.138	15.589
Verkehr, Lagerei, Post	258	311	349	415	490	669	724	719
Hotels, Restaurants	148	194	174	184	214	281	340	315
Information und Kommunikation	456	269	1.019	1.610	3.327	1.383	1.562	2.341
Finanz- und Versicherungswesen	8.421	11.472	19.523	27.732	34.970	30.540	47.973	50.541
Realitätenwesen	927	896	1.068	1.302	4.132	2.239	2.176	2.790
Professionelle Dienstleistungen	13.401	15.563	22.827	28.558	37.241	41.745	31.906	33.397
So. Wirtschaftsdienstleistungen	623	832	905	1.047	1.089	1.119	2.068	2.084
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.408	1.373	1.448	32	60	-15	-1	37
Insgesamt	45.635	51.915	69.977	84.337	110.356	106.190	119.788	118.615

Quelle: OeNB.

Tabelle 30: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	35.444	38.335	43.467	38.514	49.551	66.791	70.188	68.548
Tschechische Republik	61.091	56.555	61.869	63.941	73.218	80.574	83.010	85.861
Ungarn	55.346	57.680	55.661	54.617	68.344	79.216	73.405	62.154
Slowakische Republik	28.481	29.057	30.354	31.869	35.099	38.536	37.217	39.223
Rumänien	14.799	44.894	49.158	57.884	60.543	69.409	68.980	72.245
Kroatien	11.958	13.379	15.990	18.819	21.744	29.275	29.913	30.527
Polen	26.340	21.657	25.247	21.421	22.888	24.025	27.194	33.349
Schweiz, Liechtenstein	4.105	5.074	9.127	9.218	7.254	11.532	10.219	13.185
Slowenien	7.970	6.889	7.706	10.057	11.812	12.993	11.986	13.392
Russ. Föderation	10.948	12.097	8.448	21.939	30.487	31.737	41.344	42.013
Italien	5.002	5.264	5.004	4.353	7.745	10.689	12.956	12.896
Serbien	3.381	4.746	7.959	12.138	22.315	14.661	17.177	17.318
USA	9.387	13.887	14.274	15.748	16.383	19.631	20.345	20.777
Bulgarien	6.160	8.256	12.548	15.449	18.072	21.675	26.271	24.124
China	2.011	2.586	3.744	6.777	8.831	12.010	14.000	18.164
Restliche Länder	45.273	50.170	81.190	96.130	118.982	152.585	149.207	164.330
Insgesamt	327.696	370.525	431.744	478.872	573.268	675.337	693.411	718.104
Euro-raum-17	93.067	95.009	108.801	108.041	137.181	159.854	164.128	167.040
EU-27	265.008	293.149	326.450	338.490	399.403	457.690	464.758	464.320
MOEL-20*	233.359	266.178	304.554	345.245	407.905	465.667	473.866	478.116

*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 31: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	129.088	124.821	115.733	125.545	109.481	104.172	98.363	99.682
Schweiz, Liechten- stein	30.617	30.744	29.087	29.222	28.992	27.576	25.012	28.201
USA	18.493	15.930	16.669	18.050	22.536	21.970	22.970	22.139
Italien	6.664	7.720	6.136	10.951	16.193	15.992	16.529	16.426
Frankreich	8.528	8.910	8.944	10.350	10.154	9.693	8.473	8.409
Vereinigtes Königreich	7.531	7.509	8.630	7.049	8.198	10.433	9.661	8.979
Niederlande	11.535	8.514	7.654	6.156	6.851	6.380	6.438	8.456
Japan	3.671	3.572	3.630	3.370	4.921	5.559	5.399	5.164
Schweden	3.867	3.796	2.884	1.696	792	1.695	1.692	1.523
Russische Föderation	7.001	7.041	7.322	6.849	7.699	8.323	8.433	8.959
Luxemburg	110	112	206	121	143	287	306	618
Spanien	1.345	1.479	1.515	2.447	3.477	3.614	3.163	3.000
Belgien	1.256	1.991	2.236	2.134	1.987	2.409	1.313	1.281
Dänemark	1.982	1.979	2.100	1.856	1.762	1.869	1.908	1.955
Österreich	1.911	1.647	1.367	2.050	2.337	4.744	5.615	1.769
Restliche Länder	7.327	7.036	6.581	9.522	9.624	13.682	12.128	13.474
Insgesamt	240.928	232.802	220.692	237.368	235.145	238.399	227.403	230.036
Euro- raum-17	164.514	159.561	146.789	163.969	151.718	150.580	141.936	144.944
EU-27	181.315	176.406	165.188	179.931	169.858	171.832	162.470	165.391
OECD - Übersee*	23.163	20.237	20.697	22.155	29.038	29.010	30.260	29.273

*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

Tabelle 32: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	9.086	9.653	5.712	5.534	8.931	8.628	10.857	11.111
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	10.148	10.394	12.223	14.502	13.527	12.918	15.144	14.557
Textilien, Bekleidung, Leder	8.248	9.029	10.024	8.983	9.987	9.258	4.331	4.276
Holz, Papier, Druckerei	11.623	12.812	11.322	20.062	21.330	24.763	23.592	23.109
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	26.872	50.214	48.688	47.256	41.802	46.760	48.571	53.140
Glas, Steinwaren	13.590	17.486	18.762	22.656	23.563	23.952	26.038	26.287
Metall und Metallwaren	11.182	10.069	14.303	17.859	21.220	23.833	24.204	27.539
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	26.813	30.538	32.430	36.545	39.359	43.108	41.733	44.545
Maschinenbau	9.736	11.269	11.812	13.884	24.291	29.233	29.102	29.318
Fahrzeugbau	13.063	13.588	12.992	15.679	20.357	23.417	23.839	30.042
So. Waren, Reparatur	6.976	5.648	7.563	5.532	8.079	8.637	9.926	9.827
Energie, Wasser, Abfall	2.942	3.541	7.065	10.997	11.251	11.883	13.497	12.130
Bauwesen	19.648	20.629	22.159	20.010	20.935	40.941	41.048	45.090
Handel	51.105	59.008	70.226	81.253	97.544	115.669	127.015	150.299
Verkehr, Lagerei, Post	4.102	2.937	3.529	3.964	5.885	11.091	15.315	17.793
Hotels, Restaurants	2.744	2.738	2.635	2.770	3.138	3.157	3.257	3.511
Information und Kommunikation	3.845	7.309	9.745	8.130	9.622	12.789	13.032	16.797
Finanz- und Versicherungswesen	69.058	76.882	107.386	120.051	154.959	172.764	184.396	175.972
Realitätenwesen	567	390	498	741	643	960	4.679	919
Professionelle Dienstleistungen	4.641	5.272	10.466	11.471	12.416	21.506	11.547	8.648
So. Wirtschaftsdienstleistungen	20.367	9.474	9.327	7.451	19.947	23.792	17.035	9.335
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.341	1.644	2.879	3.544	4.481	6.279	5.253	3.860
Insgesamt	327.696	370.525	431.744	478.872	573.268	675.337	693.411	718.104

Quelle: OeNB.

Tabelle 33: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen
(Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	626	630	642	610	550	561	542	536
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	4.067	3.149	4.103	5.633	4.830	5.082	5.041	5.334
Textilien, Bekleidung, Leder	4.771	4.486	4.625	4.339	4.643	4.339	3.424	3.324
Holz, Papier, Druckerei	7.540	7.446	7.792	7.233	7.938	8.781	7.773	7.376
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	13.812	14.636	15.246	11.811	10.743	11.106	10.495	10.787
Glas, Steinwaren	3.599	3.890	3.717	4.274	4.510	3.981	3.526	3.660
Metall und Metallwaren	11.082	10.263	10.020	9.548	10.806	10.917	10.256	10.848
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	23.988	24.046	14.002	13.253	13.491	13.241	11.928	11.333
Maschinenbau	16.075	15.095	15.771	15.764	16.543	15.393	14.637	12.957
Fahrzeugbau	6.465	5.188	4.566	4.656	7.146	4.958	5.178	5.440
So. Waren, Reparatur	3.539	2.909	2.811	3.094	3.371	3.383	2.920	3.596
Energie, Wasser, Abfall	584	563	792	889	884	888	1.121	1.186
Bauwesen	4.497	4.822	4.380	3.181	3.043	4.075	3.520	3.426
Handel	76.530	73.558	73.811	84.528	81.273	84.453	80.496	81.896
Verkehr, Lagerei, Post	6.462	6.689	6.798	6.698	8.206	8.521	7.334	7.552
Hotels, Restaurants	6.319	7.129	6.949	6.126	7.583	7.063	7.146	7.096
Information und Kommunikation	5.499	4.543	4.947	12.159	4.692	4.773	6.946	6.714
Finanz- und Versicherungswesen	18.410	15.725	14.197	17.177	19.619	18.413	16.387	16.348
Realitätenwesen	6.693	5.771	4.103	3.742	2.885	508	628	556
Professionelle Dienstleistungen	9.849	8.674	7.652	5.956	5.798	6.744	6.552	6.254
So. Wirtschaftsdienstleistungen	9.039	12.130	12.285	15.425	14.709	19.027	19.429	21.380
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.481	1.458	1.482	1.271	1.883	2.192	2.127	2.440
Insgesamt	240.928	232.802	220.692	237.368	235.145	238.399	227.403	230.036

Quelle: OeNB.

Spezialthema

**Exportfinanzierung
in der Krise**

Einleitung und Einführung in die Exportfinanzierung

Ralf Kronberger, Karin Steigenberger¹

Der Einbruch des Handelsvolumens weltweit wie auch in Österreich während der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 wird in der Literatur auf Nachfragefaktoren im Zusammenhang mit der Warenstruktur und auf das Exportfinanzierungsangebot zurückgeführt. Da allgemein die Exportfinanzierung in der Krise bislang in der Literatur wenig Aufmerksamkeit bekommen hat und insbesondere die Aufarbeitung der österreichischen Situation bislang wenig beleuchtet ist, wurde für diese Ausgabe „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ das Spezialthema „Exportfinanzierung in der Krise“ ausgewählt.

Für exportorientierte Länder spielt die Art und Weise, wie Exportgeschäfte finanziert und gesichert werden, eine wesentliche Rolle. Die Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln und geeigneten Mechanismen der Risikoabsicherung bestimmen zu einem hohen Ausmaß das Volumen von Außenhandelsaktivitäten und somit auch die Wertschöpfung in einer Volkswirtschaft.

Bei der Exportfinanzierung geht es – vereinfacht ausgedrückt – darum, die vielfachen Risiken, mit denen Außenhandelsgeschäfte behaftet sind, zu identifizieren und danach aufbauend auf einer umfassenden Risikoanalyse die jeweils optimalen Zahlungs-, Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente zu bestimmen. Teilweise bieten bestimmte Zahlungsinstrumente zugleich eine Sicherungsfunktion, beispielsweise im Falle von Dokumenteninkassi oder Dokumentenakkreditiven. Darüber hinaus können verbleibende Risiken auf eine private Exportkreditversicherung oder, in bestimmten Fällen, auch auf den Staat übertragen werden.

Generell stellt die optimale Finanzierung und Sicherung von Exportabschlüssen eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg von Außenhandelsaktivitäten dar und beeinflusst dadurch das Exportvolumen einer Volkswirtschaft.

1 Einleitung

Der weltweiten Finanzmarktkrise 2007/2008 folgte nicht nur ein massiver Einbruch des Wirtschaftswachstums sondern ein im Ausmaß noch wesentlich größerer Rückgang des Welthandelsvolumens. Die Dimension des Einbruchs des Welthandels waren für Österreichs Außenhandel und den Welthandel ähnlich, in einer Größenordnung von nominell 20%², während das österreichische BIP im Vergleichsjahr um 4% zurückgegangen war. Erklärungen für den massiven synchronen Einbruch im Welthandel werden in der Literatur

¹ Die beiden AutorInnen danken Ilja Morozov für die redaktionelle Unterstützung bei diesem Artikel.

² Vgl. Kronberger, Hofer (2012).

sowohl im realwirtschaftlichen auch im Finanzsektor angeführt³. Realwirtschaftlich ist der Handelseinbruch durch den hohen Anteil von gehandelten Halbfertigwaren in den Sektoren Maschinen und Fahrzeuge erklärbar, die einen Großteil der auf den Weltmärkten gehandelten Güter darstellen. Der durch die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise ausgelöste Nachfrageschock wirkte deutlich auf die zuvor genannten Sektoren mit der Konsequenz des massiven Einbruchs des Welthandelsvolumens. Die Finanzmarktkrise wirkte allerdings auch ursächlich auf die Finanzierung der Exporte. Der Zugang zur Exportfinanzierung wurde in Krisenzeiten deutlich erschwert.⁴

Literatur zur Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise wie auch zu deren Wirkungen findet sich zahlreich und ist auch schon für die breitere Leserschichten aufbereitet⁵ – auch wenn die Transmissionsmechanismen von den Finanzmärkten zur Realwirtschaft noch nicht restlos aufgearbeitet sind. Aspekte, wie z.B. welche Auswirkungen die Finanzmarktkrise auf die Handelsfinanzierung und welche Wirkung der eingeschränkte Zugang zu Finanzierungen auf die Exportnachfrage hatte, finden in der Literatur weniger Beachtung. Bei einer ersten groben Literaturrecherche stießen die Herausgeber des Buches auf vereinzelte Arbeiten dazu von WTO⁶ und IWF⁷, die einen Zusammenhang zwischen der Exportfinanzierung und dem internationalen Handel herstellen. Erstere Arbeit zeigt den deutlich positiven Zusammenhang zwischen Handelskreditversicherungen und Außenhandelsaktivitäten mit der abgeleiteten wirtschaftspolitischen Forderung nach einer Sicherstellung eines ausreichenden Angebots an Handelskreditversicherungen in allen Phasen des Konjunkturzyklus. Die respektive Arbeit des IWF kommt zu dem Ergebnis, dass Handelsfinanzierungen in der Krise im Verhältnis weniger stark zurückgingen als das Exportvolumen selbst. Daraus ziehen die IWF-Autoren den Schluss, dass andere Faktoren als die Versorgung von Handelsfinanzierung wesentlich stärker für den massiven Rückgang des Welthandelsvolumens während der Weltwirtschaftskrise ausschlaggebend gewesen sein dürften. Bezogen auf die österreichische Situation konnten keine aktuellen Arbeiten ausfindig gemacht werden, dies obwohl angesichts der hohen Exportorientierung der österreichischen Volkswirtschaft eine entsprechende Analyse überaus sinnvoll ist. Die Herausgeber nahmen dies zum Anlass, das Spezialthema der diesjährigen Ausgabe „Schwerpunkt Außenwirtschaft“ auf die Exportfinanzierung zu legen. Das Spezialthema wird hinsichtlich mehrerer Aspekte vertieft: Wie funktioniert Exportfinanzierung grundsätzlich? Welche Instrumente dienen der Exportfinanzierung? Neben der betriebswirtschaftlichen Sicht ist auch die volkswirtschaftliche Bedeutung der Exportfinanzierung von Relevanz: Wie sind die Zusammenhänge zwischen

³ Vgl. OECD (2010).

⁴ Nach groben Schätzungen werden in Österreich ca. 2-3% der Gesamtexporte durch eine staatliche Kreditversicherung abgedeckt. Während der Krise haben staatliche Kreditversicherer sowohl in Österreich wie auch in anderen Staaten antizyklisch mit der Ausweitung ihrer Instrumente reagiert.

⁵ U.a. Sinn (2010), Roubini, Mihms (2011).

⁶ Auboin, Engemann (2012).

⁷ Asmundson et al. (2011).

Exporten, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung? Gibt es bei diesen Wirkungskanälen Besonderheiten in der österreichischen Volkswirtschaft? Wenn Klarheit über diese Wirkungskanäle besteht, wie wurden sie in der Vergangenheit beeinflusst bzw. wie wäre es sinnvoll, diese in Zukunft zu beeinflussen? Wie haben Politikentscheider in der Krise auf internationaler und nationaler Ebene reagiert? Welche Institutionen stellen welche Instrumente zur Sicherung der Handelsfinanzierung bereit? Wie haben sie sich entwickelt? Wo sollen sie sich hin entwickeln? Wie ist der Zusammenhang zwischen einer stärkeren Finanzmarktregulierung und dem Zugang zur Exportfinanzierung?

Die nachfolgende Abhandlung gliedert sich wie folgt: Die AutorInnen begründen und definieren die Exportfinanzierung. Darauf folgend wird ein Überblick zu den Risiken gegeben, die bei Exportaktivitäten berücksichtigt werden müssen. Im Anschluss erfolgt die Darstellung der unterschiedlichen Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente, derer sich exportierende Unternehmen bedienen. Mit abschließenden Bemerkungen wird der Beitrag geschlossen.

2 Begründung und Definition der Exportfinanzierung

Exportfinanzierung umfasst alle Finanzierungsmaßnahmen, die von einem Exporteur zu treffen sind, um die Produktion von Exportgütern vorab zu ermöglichen. Dazu gehört die Beschaffung von Geldmitteln für die Produktion der Exportwaren bzw. für Vorprodukte, für die Lagerhaltung, für Versicherungen als auch die Finanzierung des Transports sowie des Zahlungsziels. Neben dieser Finanzierungsfunktion kommt der Exportfinanzierung auch die Funktion der Risikoabsicherung zu. Dementsprechend geht es darum, die Risiken von Auslandsgeschäften zu verringern bzw. gänzlich zu beseitigen.⁸

Darüber hinaus spielt die Art und Weise, wie Exportgeschäfte finanziert werden, eine wichtige Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg von Außenhandelsaktivitäten. Exporteure sehen sich der Herausforderung gegenüber, abhängig von den Zielländern und den identifizierten Risiken, die jeweils optimale Finanzierungs- und Sicherungsform auszuwählen.

Die Bedeutung der Exportfinanzierung zeigt sich auch darin, dass die geeigneten Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente oft entscheidend für den Zuschlag eines Exportauftrags sind.

3 Risiken bei Exportgeschäften

Es ist offenkundig, dass Exportgeschäfte vielfältige und teilweise folgenschwere Risiken in sich bergen. Solche Risiken kommen vor allem dann zum Tragen, wenn Exportgeschäfte mit Importeuren aus Schwellen- und Entwicklungsländern bzw. Ländern mit erhöhtem politischem Risiko oder generell Ländern eines anderen Währungsraumes abgewickelt werden.

⁸ Vgl. Büter (2010).

Zwar geht der Großteil der österreichischen Exporte in Länder der Europäischen Union, Exporteure müssen sich aber verstärkt in (riskanteren) Schwellen- und Entwicklungsländern engagieren, um von der Wachstumsdynamik der Weltmärkte zu profitieren.

Exportgeschäfte sind typischerweise dadurch charakterisiert, dass Käufer und Verkäufer verschiedenen Staats- und vielfach auch unterschiedlichen Währungsgebieten angehören, geografisch zumeist weit voneinander entfernt sind und sich nicht persönlich kennen. Dadurch sind sie über ihre wirtschaftlichen Verhältnisse wie auch über ihre kaufmännische Integrität oft kaum informiert.⁹

Vielfach trauen Importeure und Exporteure einander nicht. So traut der Importeur dem Exporteur nicht, dass dieser die vereinbarte Ware auch wirklich versendet. Umgekehrt traut der Exporteur seinem Geschäftspartner nicht, dass dieser die Waren auch zahlen wird.¹⁰

Darüber hinaus sind die Interessen von Exporteur und Importeur zumeist gegenläufig: So möchten Exporteure ihre Verkaufserlöse möglichst rasch erhalten, während Importeure eher danach bestrebt sind, ihre Zahlungsverpflichtungen auf einen längeren bzw. späteren Zeitraum zu verteilen. Darüber hinaus haben Exporteure großes Interesse daran, in ihrer eigenen Währung zu fakturieren, während Importeure – v.a. bei Exporten in Schwellenländer – oft Schwierigkeiten haben, den Kaufpreis in „harter“ Fremdwährung aufzubringen.¹¹

Auf folgende Art und Weise können Risiken, denen sich Exporteure gegenübersehen, unterteilt werden:

3.1 Wirtschaftliche Risiken

Darunter werden jene Risiken verstanden, die im Verantwortungsbereich des Importeurs liegen, wie beispielsweise dessen Zahlungsunfähigkeit, Zahlungsverzug oder Zahlungsunwilligkeit.

Zu den wirtschaftlichen Risiken gehört insbesondere das „Fabrikationsrisiko“, welches die Gefahr umfasst, dass während des Zeitraums zwischen dem Abschluss des Kaufvertrags und dem Zeitpunkt der Bereitstellung bzw. des Versandes der Ware (Fabrikationszeit) Ereignisse eintreten, die es notwendig machen, die Fertigung der Ware abubrechen bzw. den Versand der Ware zu unterlassen. Solche Ereignisse sind beispielsweise die Lossagung des Importeurs vom Kaufvertrag, schwerwiegende Verstöße des Importeurs gegen seine Vertragspflichten oder der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs.

Darüber hinaus sieht sich der Exporteur einem Warenabnehmerisiko gegenüber, das in der Gefahr besteht, dass der Importeur die bestellte und bereitgestellte Ware nicht annimmt.¹²

⁹ Vgl. Topritzhofer (2002).

¹⁰ Vgl. ICC Austria.

¹¹ Vgl. Deutsche Bank.

¹² Vgl. Häberle (2002a).

3.2 Politische Risiken

Die politischen Risiken liegen – v.a. im Falle von Österreich – zumeist im Ausland bzw. im Importland begründet.¹³ Politische Risiken können sowohl die Ware als auch die Forderung betreffen. Die Ware ist der Beschlagnahme oder Vernichtung infolge staatlicher Maßnahmen ausgesetzt. Bei Forderungen drückt sich das politische Risiko in Zahlungsverboten, Moratorien, Transferbeschränkungen oder -verboten sowie in Konvertierungsbeschränkungen oder -verboten aus. Politische Risiken betreffen darüber hinaus die Möglichkeit von Kriegen, Aufständen oder Revolutionen, Boykotten, Embargos oder Enteignungen.¹⁴

3.3 Wechselkursrisiko

Gehören Exporteur und Importeur unterschiedlichen Währungsräumen an, stellt zumindest für einen der Geschäftspartner der zu zahlende Betrag eine fremde Währung dar. Für den Fall, dass in einer Drittwährung fakturiert wird, stellt der Betrag für beide Partner eine Fremdwährung dar. Dadurch sind grenzüberschreitende Zahlungen dem Wechselkursrisiko ausgesetzt.¹⁵ Dem Exporteur entsteht ein Wechselkursrisiko, wenn die Fremdwährung, in der er die Rechnung ausgestellt hat, während der Laufzeit seiner Fremdwährungsforderung gegenüber seiner heimischen Währung abgewertet wird.

Ein Wechselkursrisiko kann darüber hinaus auch aus politischen Gründen entstehen, wenn das Importland den Devisentransfer bzw. die Devisenzuteilung behindert.¹⁶

3.4 Garantendelkredererisiko

Viele Außenhandelsgeschäfte sind durch Garantien, Bürgschaften, Akkreditive oder sonstige Zahlungsverprechen – sogenannte Avale¹⁷ – von Banken oder anderen Garanten abgesichert. Bei derart gesicherten Auslandsgeschäften besteht die Gefahr, dass der Garant (Bank, Versicherungsgesellschaft usw.) nicht in der Lage oder nicht willens ist, die übernommene Verpflichtung (termingerecht) zu erfüllen. Es besteht somit die Gefahr eines ganzen oder teilweisen Ausfalls des (Zahlungs-)Anspruchs.

3.5 Dauer des Zahlungsvorgangs

Risiken ergeben sich auch durch die Dauer des Zahlungsvorgangs. Dabei geht es um den Zeitraum zwischen dem Zahlungsauftrag des Importeurs an seine Bank und dem Zeitpunkt, zu dem dieser Betrag dem Konto des Exporteurs

¹³ Vgl. Häberle (2002a).

¹⁴ Vgl. Häberle (2002b).

¹⁵ Vgl. Topritzhofer (2002).

¹⁶ Vgl. Häberle (2002a).

¹⁷ In der OeKB werden Avalrahmen im Wege der Hausbank eingeräumt. Dieses OeKB-Instrument wurde während der letzten Jahre verstärkt nachgefragt.

gutgeschrieben wird. Dieser Zeitraum kann beträchtliche Ausmaße annehmen. Der überwiesene Betrag steht für diesen Zeitraum gewissermaßen im Bankenapparat, ohne dass Importeur oder Exporteur nutzbringend über ihn verfügen können.¹⁸

Tabelle 34: Übersicht über die Risiken des Exporteurs

Wirtschaftliche Risiken	Garantendelkrederisiken	Politische Risiken	Wechselkursrisiken
<i>Andere Bezeichnung:</i> Bonitätsrisiken, Kreditrisiken	Garanten sind v.a. Kreditinstitute, aber auch Konzerngesellschaften	<i>Andere Bezeichnung:</i> Länderrisiken	<i>Andere Bezeichnung:</i> Währungsrisiken
Erscheinungsformen: – Fabrikationsrisiko – Warenabnahmefrisiko – Delkredererisiko (Forderungsrisiko) – Zahlungsunwilligkeit – Zahlungsverzug – Zahlungsunfähigkeit des Importeurs	Erscheinungsformen: – Zahlungsunwilligkeit – Zahlungsverzug – Zahlungsunfähigkeit des Garanten	Erscheinungsformen: – Fabrikationsrisiko – Warenbezogene Risiken – Beschlagnahme – Beschädigung – Vernichtung der Waren durch staatliche Maßnahmen oder Einwirkung des Auslandes – Forderungsbezogene Risiken – Zahlungsverbot – Moratorium – Konvertierungsbeschränkungen (-verbote) – Transferbeschränkungen (-verbote) – Politisch verursachte Wechselkursrisiken	Erscheinungsformen: – Abwertung der fakturierten Fremdwährung gegenüber der heimischen Währung des Exporteurs – Politisch verursachte Wechselkursrisiken – Wechselkursbedingtes Angebotsrisiko

Quelle: in Anlehnung an Häberle (2002b).

Aufgrund der Vielfalt und Bedeutung der beschriebenen Risiken sind exportierende Unternehmen dazu angehalten, ein geplantes Außenhandelsgeschäft vor Aufsetzung des Kaufvertrags einer umfassenden Risikoanalyse zu unterziehen. Die Erkenntnisse dieser Risikoanalyse bestimmen die im Kaufvertrag festzulegenden Zahlungsbedingungen sowie die damit verbundenen Zahlungs-, Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente.¹⁹ Darüber hinaus kann der Einsatz von zusätzlichen Sicherungsinstrumenten festgelegt werden, sofern Exporteur bzw. Importeur die verbleibenden Risiken nicht selbst zu

¹⁸ Vgl. Topritzhofer (2002).

¹⁹ Vgl. Häberle (2002b).

tragen bereit sind. Die verbleibenden Risiken können beispielsweise auf den Bund, auf eine Warenkreditversicherung, auf einen Forfaiteur oder eine sonstige risikotragende Institution überwältzt werden.

4 Zahlungsbedingungen und Zahlungsinstrumente²⁰

Die Risikoanalyse ist somit eine maßgebliche Entscheidungsgrundlage dafür, welche Zahlungsbedingungen und welche entsprechenden Zahlungsinstrumente letztendlich im Kaufvertrag vereinbart werden, wobei die Zahlungsinstrumente zum Teil zugleich eine Sicherungsfunktion erfüllen.

Unterschieden wird ganz grundsätzlich zwischen nichtdokumentären und dokumentären Zahlungsbedingungen bzw. -instrumenten.

4.1 Nichtdokumentäre Zahlungsbedingungen und -instrumente

Der Ausdruck „nichtdokumentäre“ bzw. „reine“ Zahlungsinstrumente bezeichnet solche Zahlungsinstrumente, die nicht in direkter Verbindung mit Exportdokumenten stehen, d.h. der zahlungsempfangende Exporteur muss im Gegenzug zur Zahlung keine Dokumente einreichen. Zu den nichtdokumentären Zahlungsinstrumenten zählen Auslandsüberweisungen, Auslandschecks und Auslandswechsel. Um diese Instrumente anwenden zu können, müssen bestimmte Zahlungsbedingungen vorliegen. Dazu gehören beispielsweise eine Vorauszahlung oder Anzahlung des Importeurs wie auch Zahlung bei oder nach Erhalt der Ware; eventuell gegen Wechselakzept des Importeurs.²¹

4.2 Dokumentäre Zahlungsbedingungen und -instrumente

Dokumentäre Zahlungs- und Sicherungsinstrumente sind Zahlungs- und Sicherungsinstrumente sowie Zahlungsbedingung zugleich. Der Name „dokumentäre“ Zahlungsinstrumente verdeutlicht, dass diese Zahlungs- und Sicherungsinstrumente die Vorlage von Exportdokumenten voraussetzen.

Dabei gibt es für den Ausdruck „Exportdokumente“ keine stringente Definition. Exportdokumente sind üblicherweise solche, die sich auf die Ware bzw. auf den Warenversand in das Ausland beziehen und die dem Nachweis der Erfüllung von abgeschlossenen Verträgen dienen. Zu den Exportdokumenten gehören beispielsweise Rechnungs-, Lager-, Transport- oder Versicherungsdokumente. Solche Dokumente sind Voraussetzung für die dokumentären Zahlungs- und Sicherungsinstrumente „Dokumenteninkasso“ und „Dokumentenakkreditiv“.

²⁰ Für eine grobe Übersicht zu Handelsinstrumenten siehe auch Asmundos et al. (2011).

²¹ Vgl. Häberle (2002b).

- **Dokumenteninkasso**

Beim Dokumenteninkasso werden Banken eng in die Zahlungsabwicklung von Exportgeschäften einbezogen: Der Exporteur übergibt die Exportdokumente seiner Bank mit der Weisung, diese dem Importeur nur auszuhändigen, wenn dieser im Gegenzug je nach Vereinbarung bar bezahlt, einen Wechsel akzeptiert oder einen unwiderruflichen Zahlungsauftrag mit späterer Fälligkeit unterschreibt.²² Die Bezahlung des Kaufpreises erfolgt somit „Zug um Zug“ gegen Übergabe der vereinbarten Dokumente durch die vom Exporteur beauftragte Bank.²³

Dokumenteninkassi werden häufig vereinbart, wenn die Beteiligten ein gewisses Ausmaß an Sicherheit bei der Abwicklung des Exportgeschäfts sicherstellen möchten. Allerdings ist das Ausmaß an Sicherheit relativ gering und insgesamt deutlich niedriger als beim Dokumentenakkreditiv (wird nachfolgend erläutert).²⁴ Sowohl für den Exporteur als auch für den Importeur bleibt ein gewisses Ausmaß an Risiko bestehen: Der Exporteur beispielsweise hat keine Sicherheit, dass der Importeur wirklich bezahlen wird. Zum einen hat der Exporteur zum Zeitpunkt des Warenversandes noch keine Gewissheit über die Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit des Käufers, zum anderen ist es auch möglich, dass der Importeur die Waren überhaupt nicht annimmt – und folglich auch nicht bezahlt.²⁵ Allerdings gibt der Exporteur die Verfügungsgewalt über die Ware erst aus der Hand, wenn die von ihm beauftragte Bank die Bezahlung bzw. die Akzeptleistung eingeholt hat.²⁶

Für den Käufer besteht das Risiko in seiner Vorleistungspflicht. Er muss die Dokumente bezahlen, bevor er noch die Waren erhalten und auf ihren kontraktmäßigen Zustand geprüft hat.²⁷ Will er trotzdem Gewähr dafür haben, dass der Exporteur in materieller Hinsicht vertragskonform erfüllt hat, kann er ein von einer neutralen Stelle ausgestelltes Qualitätszertifikat oder einen Prüfbescheid verlangen.²⁸

Ein Dokumenteninkasso kommt folglich in Frage, wenn Exporteur und Importeur einander als zuverlässig kennen bzw. das „Standing“ der Partner international anerkannt ist und somit kein Zweifel am Erfüllungswillen und der Erfüllungsfähigkeit beider Partner besteht. Eine weitere Voraussetzung ist, dass die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnisse des Importlandes als stabil gelten.

Beim Dokumenteninkasso ist zu beachten, dass dieses Instrument ausschließlich der Zahlungsabwicklung dient. Eine Gewähr für die Qualität bzw. Quantität der gelieferten Waren wird hier nicht übernommen.²⁹

²² Vgl. ICC Austria.

²³ Vgl. Topritzhofer (2002); Häberle (2002a).

²⁴ Vgl. Häberle (2002a).

²⁵ Vgl. Topritzhofer (2002); Häberle (2002a).

²⁶ Vgl. Topritzhofer (2002).

²⁷ Vgl. Häberle (2002a); Topritzhofer (2002).

²⁸ Vgl. Topritzhofer (2002).

²⁹ Vgl. ICC Austria.

• Dokumentenakkreditiv

Ein Dokumentenakkreditiv ist ein – im Auftrag des Importeurs abgegebenes – Versprechen einer Bank (der akkreditiveröffnenden Bank), an den Exporteur Zahlung zu leisten, sofern dieser die akkreditivkonformen Dokumente vorlegt und damit den Vollzug des Exportgeschäfts beweist. Dieses Zahlungsverprechen wird in der Regel unwiderruflich zu Gunsten des Exporteurs abgegeben.³⁰

Das Akkreditiv ist von dem zugrundeliegenden Warengeschäft vollständig losgelöst. Die Bank löst ihr Zahlungsverprechen dann – und nur dann – ein, wenn die vorgeschriebenen Dokumente in Ordnung sind.³¹

Das bedeutet, dass die Bank ein eigenes Zahlungsverprechen abgibt, das rechtlich losgelöst vom Grundgeschäft ist. Es steht neben dem eigentlichen Kaufvertrag.³²

Für den Exporteur bringt ein zu seinen Gunsten erstelltes Akkreditiv einen massiven Zuwachs an Sicherheit. Denn sobald der Exporteur die Eröffnungsanzeige über ein zu seinen Gunsten erstelltes unwiderrufliches und bestenfalls auch bestätigtes Akkreditiv in Händen hält,³³ wird er von der Zahlungsfähigkeit sowie Zahlungswilligkeit des Importeurs unabhängig.³⁴ Das bedeutet, er trägt weder ein Annahme- noch ein Dubiosenrisiko³⁵. Ist das Akkreditiv überdies unwiderruflich und unmittelbar nach Abschluss des Kaufvertrags eröffnet worden, dann entfällt für den Exporteur auch das Fabrikationsrisiko, weil ihm das Zahlungsverprechen nicht mehr entzogen werden kann.³⁶

An die Stelle der Bonität des Importeurs tritt die Bonität der Bank. Der Exporteur wird durch das Akkreditiv unabhängig von der Zahlungsfähigkeit und -willigkeit des Käufers. Er erhält für seine Kaufpreisforderung eine Sicherung, indem ihm die Akkreditivbank ein Zahlungsverprechen gibt, welches von der ordnungsgemäßen Ablieferung der Dokumente, nicht aber von der finanziellen Verfassung des Käufers abhängig ist. Selbst im Falle eines Konkurses des Importeurs wird die Leistungspflicht der Akkreditivbank nicht berührt. Die Akkreditivbank trägt ab dem Zeitpunkt der Akkreditiveröffnung das Dubiosenrisiko.³⁷

Dem signifikanten Sicherheitsgewinn des Exporteurs steht auf Seiten des Importeurs kein vergleichbarer Sicherheitsgewinn gegenüber. Da die Dokumente von den beteiligten Banken nur in formaler Hinsicht geprüft werden, besteht

³⁰ Vgl. Häberle (2002a).

³¹ Vgl. Topritzhofner (2002).

³² Vgl. ICC Austria.

³³ Ein unbestätigtes Akkreditiv verbrieft (lediglich) das Zahlungsverprechen der Importeurbank. Ein bestätigtes Akkreditiv umfasst zusätzlich die Zahlungsgarantie einer weiteren Bank.

³⁴ Vgl. Topritzhofner (2002).

³⁵ Das Dubiosenrisiko ist gleichzusetzen mit dem Kreditausfallrisiko und bezeichnet das Risiko des Kreditgebers, dass der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Grundsätzlich ist jede Darlehensvergabe mit einem Dubiosenrisiko verbunden.

³⁶ Vgl. Häberle (2002a).

³⁷ Vgl. Topritzhofner (2002).

auch beim Akkreditiv für den Importeur keine Sicherheit, dass die im Kaufvertrag vereinbarte Qualität und Quantität auch tatsächlich versandt wurde.³⁸

Dokumentenakkreditive werden v.a. dann angewandt, wenn Verkäufer und Käufer bisher keine Handelsbeziehungen hatten und somit die Bonität des Käufers unbekannt ist.³⁹ Selbst wenn Käufer und Verkäufer einander gut kennen, wird das Akkreditiv oft angewandt, weil es als Grundlage für die Kreditfinanzierung sowohl des Käufers als auch des Verkäufers dienen kann. So kann der Verkäufer beispielsweise aufgrund des (unwiderruflichen) Zahlungsverprechens der Akkreditivbank einen Kredit bei seiner Hausbank beantragen. Darüber hinaus kann in manchen Ländern mit strenger Devisenbewirtschaftung der Importeur verpflichtet werden, mittels Akkreditiv zu zahlen, weil auf diese Weise der Devisenabfluss für die Währungsbehörde leichter kontrollierbar ist.⁴⁰

Ein Dokumentenakkreditiv wird des Weiteren häufig dann vom Exporteur im Kaufvertrag durchzusetzen versucht, wenn Produkte exportiert werden, die im Falle der Nichtabnahme anderweitig nicht oder nur sehr schwierig zu verwerten sind.⁴¹

Dem Dokumentenakkreditiv kommt somit neben seiner Finanzierungsfunktion auch eine Zahlungssicherungsfunktion zu: Der Exporteur versendet seine Ware erst nach Erhalt des Akkreditivs und sichert so seine Forderung.⁴²

- **Rechtsgrundlagen für Dokumenteninkasso und Dokumentenakkreditiv**

Sowohl Dokumenteninkasso als auch Dokumentenakkreditiv werden – abgesehen von wenigen Ausnahmen – nicht im Rahmen der innerstaatlichen Gesetzgebung einzelner Länder geregelt. Ein wesentlicher Grund dafür liegt darin, dass nationale Gesetzgeber Schwierigkeiten dabei haben, eine Materie zu regeln, die lediglich internationale Bedeutung hat. Anstelle von innerstaatlichen Regelungen existieren internationale, nichtgesetzliche Regelungen zur Vereinheitlichung des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs.⁴³

Einheitliche Richtlinien für Dokumentenakkreditive und Dokumenteninkasso sind unter der Federführung der Internationalen Handelskammer Paris (ICC) entwickelt worden. Die „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA) sind das Ergebnis des 7. IHK-Kongresses 1933 in Wien,⁴⁴ wurden mehrmals revidiert und werden heute von Banken bzw. Bankverbänden in mehr als 160 Ländern angewendet, sodass davon ausgegangen werden kann, dass Akkreditive heute weltweit auf Basis der ERA abgewickelt werden.⁴⁵

³⁸ Vgl. Topritzhofer (2002).

³⁹ Vgl. ICC Austria.

⁴⁰ Vgl. Topritzhofer (2002).

⁴¹ Vgl. Häberle (2002).

⁴² Vgl. ICC Austria.

⁴³ Vgl. Topritzhofer (2002).

⁴⁴ IHK: Internationale Handelskammern.

⁴⁵ Vgl. Topritzhofer (2002).

Ebenso werden die Einzelheiten zu den Dokumenteninkassi in den „Einheitlichen Richtlinien für Inkassi“ (ERI) der Internationalen Handelskammer Paris geregelt. Dieses Regelwerk muss ausdrücklich dem einzelnen Inkassoauftrag zugrunde gelegt werden. Die ERI gelten – wie auch die Regelungen zu Dokumentenakkreditiven – nur, wenn nicht gegenteilige individuelle Vereinbarungen getroffen wurden oder wenn zwingende nationale gesetzliche Vorschriften entgegenstehen.⁴⁶

5 Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente

In der Regel kann weder der Exporteur das dem Importeur eingeräumte Zahlungsziel noch der Importeur die an den Exporteur geleistete Vorauszahlung aus eigenen Mitteln finanzieren. Vielmehr suchen die beteiligten Geschäftspartner nach geeigneten Finanzierungsalternativen, die zum Teil zugleich eine Absicherung des Exportgeschäfts darstellen. Die zuvor erläuterten Zahlungsbedingungen und Zahlungsinstrumente werden in einem erheblichen Ausmaß auch von den verfügbaren Finanzierung- und Absicherungsalternativen bestimmt. In der Regel wird die Finanzierung von Zahlungszielen durch den Exporteur besorgt. Unterschieden wird zwischen kurzfristigen und mittel- bis langfristigen Finanzierungsalternativen.⁴⁷

5.1 Kurzfristige Finanzierungsinstrumente

Zu den Instrumenten der kurzfristigen Exportfinanzierung zählen u.a.:⁴⁸

- **Kontokorrentkredite**

Kontokorrentkredite werden dem Kreditnehmer auf einem Kontokorrentkredit (Girokonto) für einen bestimmten Zeitraum bis zu einer im Kreditvertrag festgelegten Höhe eingeräumt. Innerhalb der festgelegten Höhe kann der Kreditnehmer den Kontokorrentkredit entsprechend seinem jeweiligen Kapitalbedarf jederzeit in beliebigem Umfang in Anspruch nehmen. Kontokorrentkredite gewähren Banken in Euro und den gängigen Fremdwährungen und dienen hauptsächlich zur Überbrückung kurzfristiger Liquiditätseingpässe. Kontokorrentkredite erleichtern die Liquiditätsdisposition und die Finanzplanung des Kreditnehmers erheblich, insbesondere weil sie ein Ausgleichspotenzial für den schwankenden Kapitalbedarf des Kreditnehmers darstellen.⁴⁹

- **Geldmarktkredite (Eurogeldmarktkredite)**

Geldmarktkredite dienen Unternehmen vor allem der zinsgünstigen Finanzierung ihres kurz- bis mittelfristigen Kapitalbedarfs. Geldmarktkredite können

⁴⁶ Vgl. ICC Austria.

⁴⁷ Vgl. Häberle (2002b).

⁴⁸ Vgl. Häberle (2002a).

⁴⁹ Vgl. Häberle (2002b).

von Unternehmen bei international ausgerichteten Banken in Euro sowie in den gängigen Fremdwährungen aufgenommen werden. Zinsbasis für Geldmarktkredite sind im Allgemeinen EURIBOR bzw. EONIA oder LIBOR. Diese Kredite ermöglichen – in Form von Fremdwährungskrediten – eine Kurssicherung bei Exportforderungen, die auf die entsprechende Fremdwährung lauten.

- **Wechseldiskontkredite**

Der Wechseldiskontkredit ist ein kurzfristiger Bankkredit. Dabei wird dem Importeur ein Zahlungsziel eingeräumt. Der Exporteur verkauft den akzeptierten Wechsel des Importeurs an eine Bank und erhält den Beitrag, abzüglich des Diskontsatzes. Der Wechseldiskontkredit kann nur in Verbindung mit Waren entstehen, die der Verkäufer dem Käufer überlässt. Der Wechseldiskontkredit ist somit ein durch eine Bank kurzfristig finanzierter Lieferantenkredit auf Akzeptbasis.

Wechseldiskontkredite der Banken ermöglichen dem Wechselreicher sofortige Liquiditätsbeschaffung und damit die Vermeidung anderer Kreditaufnahmen. Sie sind in der Regel zinsgünstiger als Kontokorrentkredite. Darüber hinaus ermöglichen sie bei Fremdwährungswechseln die Überwälzung des Wechselkursrisikos auf die diskontierende Bank.⁵⁰

- **Negoziierungskredite (Negoziationskredite)**

Negoziierungskredite der Banken, die in unterschiedlichen Formen existieren und unterschiedlich gestaltet werden können, überbrücken die Zeitspanne zwischen Warenversand des Exporteurs und dem Zahlungseingang. Sie werden im Allgemeinen auf Grundlage der eingereichten Exportdokumente an Exporteure gewährt und erfordern bei gegebener Kreditwürdigkeit des Exporteurs in der Regel keine zusätzlichen Kreditsicherheiten. Negoziierungskredite können in Verbindung mit Dokumenteninkassiert und Dokumentenakkreditiven stehen.⁵¹

- **Exportfactoring**

Exportfactoring bezeichnet den laufenden Verkauf von kurzfristigen Exportforderungen an einen Factor. Die Factoringgesellschaften übernehmen dabei nicht nur eine Finanzierungsfunktion, sondern darüber hinaus auch eine Delkrederefunktion (d.h. die Übernahme des Forderungsausfallsrisikos bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners) sowie eine Dienstleistungsfunktion, z.B. eine Bonitätsprüfung der Abnehmer sowie das Mahn- und Inkassowesen. Insgesamt hat Exportfactoring für Exporteure Liquiditäts- und Finanzierungsvorteile, bilanzielle und steuerliche Vorteile, sowie Sicherheits- und Dienstleistungsvorteile.⁵²

⁵⁰ Vgl. Häberle (2002b).

⁵¹ Vgl. Häberle (2002b).

⁵² Vgl. Häberle (2002b).

5.2 Mittel- bzw. langfristige Finanzierungsinstrumente

Zu den mittel- und langfristigen internationalen Finanzierungs- und Sicherungsinstrumenten, welche vor allem bei Investitionsgütern, im Anlagenbau sowie bei Projektgeschäften von Bedeutung sind, zählen insbesondere gebundene Finanzkredite, Fortfaitierung und Exportleasing. Langfristige Finanzierungsinstrumente sind zumeist dadurch gekennzeichnet, dass sie neben ihrer Finanzierungsfunktion zugleich auch Sicherungsinstrumente darstellen.⁵³

- **Gebundene Finanzkredite**

Gebundene Finanzkredite, die (zweck-)gebunden der Finanzierung von Exportschäften dienen, werden von Banken als Lieferantenkredit (Bankkredite an den Exporteur in deren Eigenschaft als Lieferanten)⁵⁴, als Bestellerkredit (Kredite inländischer Banken an ausländische Besteller/Importeure) sowie als Bank-zu-Bank Kredit (Kredite inländischer Banken an die Banken der ausländischen Käufer) gewährt.⁵⁵

- **Fortfaitierung**

Als „Fortfaitierung“ wird der regresslose Verkauf einzelner mittel- bis langfristiger Exportforderungen an Fortfaitierungsgesellschaften bzw. an Kreditinstitute bezeichnet. „À forfait“ bedeutet, dass die fortfaitierende Bank die Forderung als Ganzes („in Bausch und Bogen“), d.h. mit allen verbundenen Risiken ankauft.

Eine „echte Fortfaitierung“ liegt bei einer vorbehaltlosen Übernahme aller mit der angekauften Forderung verbundenen Risiken – insbesondere des Delkredere- und Wechselkursrisikos sowie der politischen Risiken – durch die Fortfaitierungsgesellschaft vor. Von einer „unechten Fortfaitierung“ wird hingegen gesprochen, wenn der Rückgriff auf den Forderungsverkäufer nicht ausgeschlossen ist.⁵⁶

- **Exportleasing**

Exportleasing bezeichnet die grenzüberschreitende Vermietung von langlebigen Gebrauchs- und Investitionsgütern durch den Hersteller oder durch Leasinggesellschaften gegen Zahlung entsprechender Leasingraten.

⁵³ Vgl. Häberle (2002a).

⁵⁴ Im Gegensatz dazu wird im internationalen Geschäft von „Lieferantenvertragskrediten“ gesprochen, wenn die Exporteure den Importeuren im Rahmen des Liefervertrags ein Zahlungsziel gewähren. Vielfach werden solche Lieferantenvertragskredite aber auch kurz als „Lieferantenkredite“ bezeichnet.

⁵⁵ Vgl. Häberle (2002b).

⁵⁶ Vgl. Häberle (2002a).

Tabelle 35: Zahlungsbedingungen, -instrumente und Finanzierungsinstrumente

Kurz- bis mittelfristige Zahlungsbedingungen und -instrumente sowie Finanzierungsinstrumente	
Kurz- bzw. mittelfristige Zahlungsbedingungen und -instrumente	Kurz- bzw. mittelfristige Finanzierungsinstrumente
<p>Nichtdokumentäre Zahlungsbedingungen</p> <ul style="list-style-type: none"> – An- bzw. Vorauszahlungen – Zahlung bei Lieferung, evtl. durch Nachnahme – Zahlung nach Lieferung (Liefervertragskredit, evtl. auf Wechselbasis) <p>Nichtdokumentäre Zahlungsinstrumente</p> <ul style="list-style-type: none"> – Auslandsüberweisungen – Auslandsschecks – Auslandswechsel <p>Dokumentäre Zahlungsbedingungen und -instrumente</p> <ul style="list-style-type: none"> – Dokumenteninkassi – Dokumente gegen Zahlung – Dokumente gegen Akzept – Dokumente gegen unwiderrufl. Zahlungsauftrag – Dokumentenakkreditive 	<ul style="list-style-type: none"> – Kontokorrentkredite – Negozierungskredite – Wechseldiskontkredite – Bankakzpte (-kredite) – Geldmarktkredite – Exportfactoring
Langfristige Zahlungsbedingungen und Finanzierungsinstrumente	
Langfristige Zahlungsbedingungen	Langfristige Finanzierungsinstrumente
<p>In der Regel werden verschiedene Zahlungsbedingungen kombiniert, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Anzahlung bei Vertragsabschluss – Dokumenteninkasso oder -akkreditiv auf Basis der Verschiffungsdokumente – Ratenzahlung 	<ul style="list-style-type: none"> – Gebundene Finanzkredite – Lieferantenkredite – Bestellerkredite – Bank-zu-Bank-Kredite – Forfaitierungen – Exportleasing

Quelle: in Anlehnung an Häberle (2002b).

5.3 Reine Sicherungsinstrumente

Zusätzlich können Exporteure aus einer Reihe „reiner“ Sicherungsinstrumente wählen, d.h. Sicherungsinstrumenten, die nicht zugleich eine Finanzierung umfassen. Dazu gehören neben privaten und staatlichen Exportkreditversicherungen auch Bankgarantien und Wechselkurssicherungsinstrumente. Die wichtigsten Sicherungsinstrumente werden im Folgenden erläutert:⁵⁷

⁵⁷ Vgl. Häberle (2002b).

- **Private Exportkreditversicherungen**

Private Kreditversicherungen übernehmen in der Regel die so genannten „marktfähigen“ Risiken, d.h. die wirtschaftlichen – und teilweise politischen – Risiken aus kurzfristigen, laufenden Exportgeschäften. In der Regel handelt es sich dabei um Zahlungsausfallsrisiken aus Liefergeschäften in den EU- bzw. OECD-Raum mit einer maximalen Risikodauer von 24 Monaten. Der Versicherte ist meist mit einem Selbstbehalt an Schäden beteiligt. In Österreich werden solche Exportkreditversicherungen von der Österreichischen Kontrollbank Versicherung AG, der Prisma Kreditversicherungs-AG, der Coface Austria Kreditversicherung AG und Atradius Kreditversicherung AG angeboten.

- **Staatliche Exportkreditversicherungen**

Viele – vor allem exportorientierte – Länder bieten im Interesse ihrer Exportwirtschaft staatliche Exportkreditversicherungen zur Absicherung sowohl von wirtschaftlichen als auch von politischen Risiken.⁵⁸ Denn vor allem bei Exportgeschäften mit längeren Kreditlaufzeiten oder in schwierigen Märkten würden sich kaum private Kreditversicherungen finden.

Zur Abwicklung der staatlichen Exportversicherungen bedienen sich Staaten zumeist eigenständig organisierter Exportkreditversicherer (Export Credit Agencies, ECAs), die eine Garantie bzw. Bürgschaft des Staates lieferbezogen vergeben. Staatliche Exportkreditversicherungen stellen damit ein wichtiges Instrument zur Ausfuhrförderung dar.

In Österreich werden staatliche Exportgarantien von der Österreichischen Kontrollbank AG (OeKB AG) vergeben.⁵⁹ Dabei deckt die Österreichische Kontrollbank als Bevollmächtigte der Republik Österreich und auf deren Rechnung die so genannten „nicht-marktfähigen“ Risiken: dabei handelt es sich um wirtschaftliche und politische Risiken in „schwierigen“ Märkten mit einer Risikodauer von 24 Monaten oder länger: Kürzer zahlbare Exporte werden von der Österreichischen Kontrollbank nur gedeckt, wenn der Abnehmer in einem Nicht-OECD- (Ausnahmen: Chile, Südkorea, Mexiko, Türkei) bzw. in einem Nicht-EU-Staat (derzeit Ausnahme: Griechenland) ansässig ist.

Da staatliche Exportkreditversicherungsprogramme von Land zu Land sehr unterschiedlich ausgestaltet sind und somit erhebliche Wettbewerbsverzerrungen mit sich bringen können, werden diese Exportkreditversicherungen sowohl auf WTO-, OECD- als auch auf EU-Ebene geregelt. Ganz grundsätzlich

⁵⁸ Vgl. Deutsche Bank.

⁵⁹ Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) – die österreichische Bundesförderbank für Unternehmensfinanzierungen – bietet z.B. für ausländische Direktinvestitionen staatliche Bankgarantien zur Absicherung des wirtschaftlichen Risikos – welche mit Absicherungen gegen das politische Auslandsrisiko der OeKB kombiniert werden. Vgl. dazu Bednarik, Knoll (2013) in diesem Buch.

Der Exportfonds bietet eine teilabgesicherte Exportfinanzierung über die Hausbank mit einer staatlichen Wechselbürgschaft im Hintergrund an sowie Garantien. Für Großunternehmen gibt es den ähnlich ausgestalteten Kontrollbankrefinanzierungsrahmen.

gilt das Prinzip der Subsidiarität: das heißt, der Staat soll nur dort eingreifen, wo die Privatwirtschaft bestimmte Funktionen nicht übernehmen kann oder will.

Abbildung 25: Exportkreditversicherung

Marktfähige Risiken		Nicht marktfähige Risiken	
Wirtschaftliche und politische Risiken Von Schuldnern/Garanten in EU- und OECD-Ländern (Ausnahmen siehe oben) Risikodauer unter 2 Jahre		Wirtschaftliche und politische Risiken Von Schuldnern/Garanten in allen Ländern der Welt außerhalb der OECD und der EU (Ausnahmen siehe oben) Risikodauer 2 Jahre oder länger	
↓		↓	
Prisma, Coface, Atradius	OeKB Versicherung AG		Österreichische Kontrollbank (OeKB)
Private Kreditversicherer			ECA

Quelle: in Anlehnung an Götsch (2010).

- **Bankgarantien**

Bankgarantien bezeichnen die unwiderrufliche Verpflichtung von Geschäftsbanken, im Auftrag und für Rechnung ihrer Kunden, einen Geldbetrag an einen Dritten – den Garantiebegünstigten – zu zahlen, sofern bestimmte, in der Garantie benannte Voraussetzungen erfüllt sind. Die Bankgarantie umfasst eine selbstständige Verpflichtung der garantierenden Bank, d.h. sie ist losgelöst vom Grundgeschäft zwischen Exporteur und Importeur. Durch die übernommene Garantie verpflichtet sich die Bank, auf erstes Verlangen des Garantienehmers zu zahlen. Die garantierende Bank behält sich aber in der Regel das Rückgriffsrecht auf den Garantieauftraggeber vor, für den Fall, dass der Garantiebegünstigte die Garantie tatsächlich in Anspruch nimmt.⁶⁰

- **Wechselkurssicherungsinstrumente**

Zur Absicherung des Wechselkursrisikos von Außenhandelsgeschäften stehen vielfältige Sicherungsinstrumente zur Verfügung, die oft in Finanzierungsinstrumente einbezogen sind. „Reine“ Sicherungsinstrumente sind z.B. Devisenkassageschäfte, Devisentermingeschäfte oder Devisenoptionsgeschäfte.

Das Versichern eines Exportkredits ist vielfach eine zwingende Voraussetzung für das Zustandekommen einer Finanzierung, insbesondere bei der Finanzierung von Exporten in Schwellen- oder Entwicklungsländer.⁶¹

⁶⁰ Vgl. Häberle (2002b).

⁶¹ Vgl. Deutsche Bank.

6 Abschließende Bemerkungen

Die weltweite Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise hat mehr oder weniger ausgeprägt die prozyklische Wirkung von Exportfinanzierungsinstrumenten gezeigt. Bei einer ohnehin angespannten Wirtschaftslage erhöhen sich die Risikoprämien für die Finanzierung mit der Konsequenz, dass die Finanzierung für bestimmte Exporte unrentabel wird und auf Grund der hohen Finanzierungskosten Exporte unterbleiben, die bei niedrigeren Finanzierungskosten stattgefunden hätten. Auch kommt es dazu, dass die privaten Anbieter von Finanzierungsinstrumenten das Angebot für die Finanzierung von Exporten in bestimmte Regionen komplett vom Markt nehmen und Exporte selbst bei Inkaufnahme höherer Finanzierungskosten nicht mehr stattfinden können. Die bereits eingangs erwähnten Arbeiten von WTO und IWF kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen freilich basierend auf unterschiedlichen methodischen Zugängen.⁶² Handelskredite und dazugehörige Sicherungsinstrumente verfügen ob ihres Volumens über eine makroökonomische Komponente – die nicht Gegenstand dieses Beitrages ist, die es aber jedenfalls notwendig macht, in diesem Bereich weitere empirische Forschungsarbeiten voranzutreiben. Der zuvor dargestellte Umfang und die Komplexität der Instrumente machen diese Analyse zwar nicht leichter, sie ist aber jedenfalls Voraussetzung zur Steuerung der entsprechenden Finanzmarktsegmente. Politischen Entscheidungsträgern müssen ausreichend Grundlagen für die richtigen wirtschaftspolitischen Entscheidungen gegeben werden: Welche Rolle soll den staatlichen Förderbanken und Kreditversicherern zukommen, um die Wettbewerbsfähigkeit einer Exportwirtschaft zu erhöhen, indem einerseits (staatliche) Instrumente angeboten werden, um mögliche Marktversagen zu kompensieren und indem andererseits den kreditgebenden/-nehmenden Unternehmen, der Kredit- und Versicherungswirtschaft diejenigen Rahmenbedingungen bereitgestellt werden, damit sie ihre Instrumente effektiv und effizient den handelstreibenden Unternehmen können?

7 Literatur

- Asmundson, I., Dorsey, T., Khachatryan, A., Niculcea, I., Saito, M., (2011), Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis, IMF Working Paper WP/11/16, Strategy Policy and Review Department.
- Auboin, M., Engemann, M., (2012), Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance, WTO Staff Working Paper ERSD-2013-01.

⁶² Die Deutsche Bundesbank zeigt für die Entwicklung der Handelskredite – dabei wird allerdings nicht zwischen Handelskrediten für den Binnenmarkt oder Exportwirtschaft unterschieden – dass während der Krise 2008/2009 die Handelskreditvolumina einen massiven Einbruch erlitten – nicht unähnlich dem internationalen Handelseinbruch; in Deutschland aber ausgehend von einem niedrigeren Niveau (ca. 6% der Bilanzsumme) als in südländischen Staaten (ca. das Dreifache von Deutschland). Vgl. Bundesbank (2012).

- Büter, C., (2010), Außenhandel. Grundlagen globaler und innergemeinschaftlicher Handelsbeziehungen. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag.
- Deutsche Bank, Global Trade Finance. Exportfinanzierung mit der Deutschen Bank. 2. Überarbeitete Auflage.
- Deutsche Bundesbank (2012), Die Bedeutung von Handelskrediten für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland – Ergebnisse der Unternehmensabschlussstatistik, Monatsbericht Oktober 2012, 53–66.
- Götsch, A., (2010), Finanzierungsalternativen in Centrop. Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien.
- Häberle, S., (2002a), Einführung in die Exportfinanzierung. Grundlagen der internationalen Zahlungs-, Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente. München: R. Oldenbourg Verlag.
- Häberle, S., (2002b), Handbuch der Außenhandelsfinanzierung. Das große Buch der internationalen Zahlungs-, Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente. München: R. Oldenbourg Verlag.
- ICC Austria, Internationale Handelskammer. <http://www.icc-austria.org/>
- Kronberger, R., Hofer, R., (2012), Österreichische Wirtschaftspolitik – eine anwendungsorientierte Einführung, facultas, Wien.
- OECD (2010), Trade and Economic Effects to the Economic Crisis, OECD Trade Policy Studies.
- Roubini, N., Mihm, S., (2011), Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft: Crisis Economics, Goldmann Verlag.
- Sinn, H. W., (2010), Kasino-Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist, Ullstein Taschenbuch.
- Topritzhofer, E., (2002), Abwicklungstechniken internationaler Geschäftstätigkeit. Band 1. Waren- und Zahlungsverkehr im grenzüberschreitenden Verkehr. Wien: Wirtschaftsuniversität.

Export financing in times of crisis – an introduction to export financing

The sharp drop in the world wide trade volume and also in the Austrian international trade during the economic crisis in 2008/2009 has been explained by the reduction in world export demand in particular due to its concentration in manufacturing goods (machinery and automotives) and by a restricted access to export financing. Recent literature on export financing is scarce and even more so on export financing in Austria. For this reason the special topic export financing in times of crisis was chosen.

For export-oriented countries the way how export transactions are being financed and hedged plays a crucial role. The availability of export finance facilities and adequate risk hedging mechanisms determines to a large extent the volume of foreign trade activities, and thus the value added in an economy.

Export finance – in simple terms – deals with identifying the multiple risks attached to foreign trade activities and determining the ideal payment, financing and hedging instruments based on a comprehensive risk analysis. To some extent certain payment instruments also provide hedging functions, for instance in the

case of documentary collections or letter of credits. In addition, remaining risks can be transferred to a private export credit agency or, in certain cases, to the federation.

In general, the optimal financing and hedging of export transactions is an essential precondition for the success of foreign trade activities and therefore has an impact on the export volume of an economy.

Die Rolle von Handelskrediten für Exporte, Wachstum und Beschäftigung

Thomas Url¹

Im Außenhandel spielen Handelskredite eine bedeutende Rolle; Unternehmen nutzen für etwa 40% der internationalen Handelsströme diese Finanzierungsart. Die starke internationale Verflechtung der österreichischen Wirtschaft zeigt sich im hohen Anteil von Lieferforderungen an ausländische Unternehmen von 50%. Es gibt mehrere theoretische Motive für Handelskredite, die auf Kostenvorteilen der Lieferanten oder auf strategischen Überlegungen beruhen. Exporteure in Industrieländern können ihre besseren Finanzierungsmöglichkeiten an die Importeure in Schwellenländern weitergeben. Handelskredite ermöglichen so die Nutzung komparativer Vorteile, erleichtern die Spezialisierung und den Technologietransfer, sie ermöglichen eine stärkere regionale Diversifikation der Exporte und führen zu Lerneffekten aus dem internationalen Wettbewerb. Deshalb wurden staatliche Exportgarantien während der Großen Rezession in beträchtlichem Umfang ausgeweitet.

1 Einleitung

Die Außenhandelsfinanzierung umfasst Zahlungs-, Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente zur Unterstützung des internationalen Handels mit Waren und Dienstleistungen zwischen Unternehmen. Diese Instrumente verteilen die Risiken zwischen Exporteur, Finanzintermediär und Importeur unterschiedlich und ermöglichen gleichzeitig eine mehr oder weniger starke Abweichung zwischen Liefertermin bzw. Übergabe der Warendokumente und dem Zahlungszeitpunkt. Die sofortige Bezahlung einer internationalen Lieferung durch den Importeur bei einem Dokumenteninkasso minimiert z.B. das Zahlungsrisiko für den Exporteur, nimmt aber gleichzeitig dem Importeur Regressmöglichkeiten im Fall einer mangelhaften Lieferung bzw. Leistung. Die Einräumung eines langen Zahlungszieles erzeugt andererseits für den Exporteur ein Ausfallsrisiko; gleichzeitig erhält der Importeur dadurch die Möglichkeit zur eingehenden Qualitätsprüfung der gelieferten Ware bzw. Leistung und kann Regressforderungen leichter durchsetzen.

Im Spannungsfeld zwischen Wahrung der Zahlungssicherheit für den Exporteur und Wahrung der Interessen des Importeurs sind alle Variationen der Außenhandelsfinanzierung angesiedelt. Diese Problematik ist nicht neu, sondern entstand bereits mit den Ursprüngen des Fernhandels. Greif (1993)

¹ Ich danke Ursula Glauning und Christa Magerl für ihre wertvolle Unterstützung bei der Erstellung dieser Arbeit.

beschreibt dieses Problem anhand des mittelalterlichen Fernhandels in Nordafrika. Kaufleute mussten im Mittelalter die Dienstleistungen rund um ihr Angebot auf einem Marktplatz im Ausland (Transport, Lagerung, Zoll- oder Bestechungszahlungen, Verkauf und Finanzierung) ohne die heute vertrauten Institutionen, Transport- und Kommunikationsmittel organisieren. Sie konnten diese Leistungen entweder persönlich erbringen, indem sie die Ware direkt begleiteten; sie konnten aber auch Verwandtschaftsbeziehungen ausnutzen oder einen Vertreter im Ausland verpflichten. Die Nutzung von Vertretern ersparte den Kaufleuten nicht nur Zeit, sondern ermöglichte auch eine Streuung des Verkaufsrisikos über mehrere Handelsplätze. Die Effizienzsteigerung durch Vertreter schmälert jedoch gleichzeitig die Kontrollmöglichkeiten über die Einhaltung der mit Vertretern getroffenen Vereinbarungen. Die Händler im Maghreb etablierten als Lösung ein System zur gegenseitigen Kontrolle von Kaufleuten und Vertretern, dessen wichtigster Bestandteil ein regelmäßiger Informationsaustausch zwischen allen beteiligten Händlern war. Durch die gegenseitige Kontrolle und Information konnte ein Vertreter glaubwürdig Verpflichtungen eingehen und Reputation erwerben. Gleichzeitig stabilisierten Hürden für den Ein- und Austritt die Erwartungen aller Teilnehmer über die Einhaltung getroffener Vereinbarungen. Dadurch wurde die Teilnahme sowohl für Kaufleute als auch für Vertreter attraktiv.

Dixit (2003) greift dieses Beispiel auf und weist auf eine Schwachstelle von Systemen mit gegenseitiger Kontrolle der Teilnehmer hin. Der Informationsfluss und die Glaubwürdigkeit von Sanktionen innerhalb der Händlergruppe nehmen mit zunehmender Zahl der Teilnehmer und mit steigender Entfernung voneinander ab. Ab einer bestimmten Gruppengröße bzw. Handelsentfernung müssen andere Institutionen, die weniger von persönlichen Kontakten und Nachrichten abhängen, diese Funktion übernehmen. Dixit (2003) führt als Beispiel ein funktionierendes Rechtssystem mit klaren Gesetzen, Vertragsformen, Notaren, Rechtsanwälten, Gerichten usw. an. Dieses regelgebundene externe Kontrollsystem ermöglicht die Sanktion von Verstößen gegen geschäftliche Vereinbarungen. Die Einrichtung eines Rechtssystems ist allerdings mit hohen Fixkosten verbunden, die sich erst auszahlen, wenn die Entfernung zwischen den Handelspartnern groß ist, der Gewinn aus dem Handel hoch ist und wenn ausreichend viele Transaktionen stattfinden. Ein modernes Rechtssystem ermöglicht Kaufleuten im Fernhandel auch den Rückgriff auf Finanzintermediäre zur Lösung des Interessenskonfliktes zwischen ihnen, ihren Vertretern und den Kunden. Finanzintermediäre können z.B. als unparteiische Dritte im Außenhandelsgeschäft auf beiden Seiten die notwendige Sicherheit der Geschäftsabwicklung gewähren. In der modernen Außenhandelsfinanzierung spielen daher Finanzintermediäre jeweils als Partner der Ex- und der Importeure eine zentrale Rolle.

Eine besondere Form der Außenhandelsfinanzierung sind Handelskredite (Lieferantenkredite). Dabei räumt der Exporteur dem Importeur gleichzeitig mit der Lieferung der Ware bzw. der Erstellung einer Leistung einen kurzfristigen Kredit ein. Praktisch wird dem Importeur ein Zahlungsziel von einem oder mehreren Monaten vorgegeben, bis zu dem die Zahlung der Rechnung zu erfolgen hat. Im folgenden Abschnitt werden die Eigenschaften von Handelskre-

diten und anderer im Außenhandel eingesetzter Instrumente kurz vorgestellt. Danach folgt eine grobe Auswertung gesamtwirtschaftlicher und individueller Unternehmensdaten im Hinblick auf die Nutzung von Handelskrediten durch österreichische Unternehmen. Abschnitt 4 enthält eine kurze Zusammenfassung der theoretischen Erklärungen für die Nutzung von Handelskrediten. Eine Diskussion der Rückkoppelung von Handelskrediten auf den internationalen Handel, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung beendet diesen Beitrag.

2 Formen der Außenhandelsfinanzierung

Nur wenige Geschäftsfälle zwischen Unternehmen beruhen auf einer Bar- oder Vorauszahlung des Kunden. In der Regel wird einem Unternehmen vom Lieferanten nach Lieferung der Ware bzw. Erstellung der Dienstleistung ein kurzes Zahlungsziel eingeräumt, innerhalb dessen der Rechnungsbetrag auf ein Bankkonto des Produzenten bzw. Leistungserstellers überwiesen werden soll. Die bargeldlose Abwicklung der Zahlung erleichtert beiden Geschäftspartnern die Transaktion, weil sie in diesem Fall die Vorteile des Geldtransfers über Girokonten nutzen können und auf eine umfangreiche Bargeldhaltung verzichten können. Durch die Umstellung auf elektronischen Zahlungsverkehr sind die Zahlungskosten in den letzten Jahren weiter gesunken.

Handelskredite mit einem Zahlungsziel enthalten oft einen Anreiz zur rascheren Überweisung des Rechnungsbetrags in Form eines Skontos. Auf Jahresbasis umgerechnet ergeben Skonti einen vergleichsweise hohen Zinssatz, die dem Kunden einen finanziellen Anreiz zur raschen Begleichung des Handelskredites geben. Eine typische Zahlungskondition im Inlandsgeschäft lautet „30 Tage netto Kassa oder Bezahlung innerhalb von 10 Tagen mit 2% Skonto“. Bei Ausnutzung des Zahlungszieles von 30 Tagen folgt aus dieser Bedingung ein Zinssatz von 24% pro Jahr. Handelskredite sind daher kurzfristige und vergleichsweise teure Fremdfinanzierungen. Sie werden sowohl im Inlands- als auch im Exportgeschäft eingesetzt und sind im deutschsprachigen Raum auch als Lieferantenkredite oder umgekehrt als Lieferverbindlichkeiten bekannt. Ein Handelskredit entsteht mit der Ausnutzung des Zahlungszieles nach dem Lieferzeitpunkt. Durch die Veredelung und den Weiterverkauf der Ware innerhalb des Zahlungszieles können Ketten an Lieferverbindlichkeiten vom Produzenten des Rohstoffes bis zum Einzelhändler entstehen, die alle Produktionsstufen finanziell miteinander verbinden. Die Deutsche Bundesbank (2012) geht wegen der hohen Korrelation von Lieferforderungen mit Lieferverbindlichkeiten auf Unternehmensebene sogar davon aus, dass Handelskredite in Deutschland vorwiegend zur Finanzierung der Lieferforderungen in Anspruch genommen werden.

Im Inlandshandel beträgt die Laufzeit von Handelskrediten zwischen 30 und 80 Tagen. Im Außenhandel signalisiert die Zahlung innerhalb von 30 Tagen bereits einen Kunden mit hoher Kreditwürdigkeit. Für Maschinen und Anlagenexporte werden auch mehrjährige Lieferantenkredite gewährt. Im internationalen Handel sind die Zahlungsziele in der Regel länger, weil der Transport zum Kunden durch die größere Entfernung länger dauert (Berman – de Sousa,

2012), internationale Überweisungen mehr Zeit in Anspruch nehmen und die im internationalen Handel gebräuchlichen Kreditformen über mehrere Länder verstreute internationale Partner verbinden. Aus der Fristigkeitsstruktur der Exportgarantien der Oesterreichischen Kontrollbank geht hervor, dass etwa 55% der zugesagten Exportgarantien des Jahres 2011 eine Laufzeit von mehr als 5 Jahren hatten. Für den Bestand an Exportgarantien zum 31.12.2011 gilt Ähnliches.

Alternative kurzfristige Finanzierungsinstrumente zum Handelskredit sind Kundenanzahlungen, Kontokorrent- oder Wechselkredite, Factoring und kurzfristige Kredite eines Finanzintermediärs. Im Außenhandel werden zusätzlich noch das Dokumenteninkasso, Akkreditive, der Rembours- und der Negotiationskredit, sowie das Factoring verwendet (vgl. Beitrag „Einleitung und Einführung in die Exportfinanzierung“).

3 Die Nutzung von Handelskrediten in Österreich

Handelskredite zählen zu den wichtigsten Formen der kurzfristigen Fremdfinanzierung. In Österreich erfasste die Finanzierungsrechnung Ende 2011 Handelskredite im Ausmaß von 32,4 Mrd. Euro, das waren 38% der kurzfristigen Verbindlichkeiten österreichischer Unternehmen (Tabelle 36). Das beliebteste Instrument zur kurzfristigen Fremdfinanzierung waren mit 62% kurzfristige Kredite; die Finanzierung über den Geldmarkt ist in Österreich unbedeutend. Damit sind Handelskredite in Österreich ähnlich beliebt, wie in anderen europäischen Ländern (Tabelle 37); nur in den USA und Kanada werden Lieferverbindlichkeiten häufiger als kurzfristiges Finanzierungsmittel eingesetzt.

Die einzelnen Wirtschaftsbereiche gewähren in Österreich in unterschiedlichem Ausmaß Handelskredite. Im Durchschnitt über die Gesamtwirtschaft machten die Lieferforderungen 8,4% und die Lieferverbindlichkeiten 10% der Umsätze (2010) aus. Von diesem Durchschnittswert gab es jedoch deutliche Abweichungen. Die höchsten Lieferforderungen verzeichneten 2010 die unternehmensnahen Dienstleistungen (19,5%) und der Bereich Unterhaltung (17,4%), gefolgt vom Bauwesen (14,2%). Die höchsten Lieferverbindlichkeiten waren ebenfalls in den unternehmensnahen Dienstleistungen zu finden (13%). Gleich danach folgen die Kommunikation (11,3%) und der Verkehr (9,6%), die bereits nahe am Durchschnittswert liegen. Erhebliche Unterschiede gibt es auch zwischen den kleinen und großen Unternehmen. Während Kleinbetriebe mit einem Umsatz bis zu 2 Mio. Euro Lieferforderungen von 12,3% des Umsatzes gewähren, nehmen sie gleichzeitig 10,3% des Umsatzes in Form von Lieferverbindlichkeiten in Anspruch. Mit steigender Unternehmensgröße sinkt der Anteil der Handelskredite. Großunternehmen mit mehr als 50 Mio. Euro Umsatz gewähren nur noch 8% ihres Umsatzvolumens als Lieferforderungen und nehmen 6,8% als Lieferverbindlichkeiten in Anspruch. In den Abbildungen 26 und 27 sind die Umsatzanteile der Lieferforderungen und Lieferverbindlichkeiten für einige Wirtschaftsbereiche und Größenklassen dargestellt. Teilweise gibt es hohe Abweichungen vom gesamtwirtschaftlichen

Durchschnitt, die vermutlich durch zu kleine Stichproben in der jeweiligen Kombination aus Wirtschaftsbereich und Größenklasse zu verzeichnen sind.

Die bisherigen Kennzahlen blenden zeitliche Aspekte aus. Handelskredite können als ein Substitut für kurzfristige Darlehensfinanzierungen der Kreditinstitute benutzt werden. Die klassische Situation mit einer starken Substitutionsbeziehung zwischen Handelskrediten und Bankdarlehen tritt in Phasen einer restriktiven Geldpolitik ein. Unternehmen decken dann ihren Finanzbedarf verstärkt durch die Ausweitung von Handelskrediten (Meltzer, 1960; Valderama, 2001). Die Theorie, dass Unternehmen in unterschiedlichem Ausmaß Außenfinanzierung erhalten, wird durch die starke Abhängigkeit der Handelskredite von der Unternehmensgröße bestätigt. Kleinere Unternehmen greifen z.B. stärker auf Handelskredite zurück. Eine hohe Substitution zwischen Handelskrediten und anderen Fremdfinanzierungsarten kann in einer zeitlichen Betrachtung in Österreich nicht bestätigt werden. In Abbildung 28 sind die Lieferforderungen der nichtfinanziellen Unternehmen in Österreich im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) und im Verhältnis zu den Exporten abgebildet. Die beiden Quoten zeigen über den letzten Konjunkturzyklus ein ähnliches Bild mit einem Tiefpunkt im vierten Quartal 2009. Im Verlauf der Finanzmarktkrise gingen also die Handelskredite überproportional zurück und erholten sich erst wieder mit dem Wirtschaftsaufschwung. Der starke Zusammenhang zwischen Handelskrediten und Exporten ist auch an der hohen positiven Korrelation der Veränderungsraten von 0,9 ersichtlich und verwundert angesichts des hohen Anteils der Lieferforderungen an das Ausland an den gesamten Lieferforderungen (Ende 2011: 50%) nicht. Das Verhältnis zwischen internationalen Handelskrediten und Exporten zeigt eine mögliche Substitutionsbeziehung etwas deutlicher; es war zuletzt mit etwa 58% deutlich höher als vor dem Ausbruch der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise (2006: 41%).

Der Internationale Währungsfonds erstellt in Zusammenarbeit mit der Bankers' Association for Finance and Trade (BAFT) und der International Financial Services Association (IFSA) regelmäßig Auswertungen über die Zahlungsmodalitäten im internationalen Handel. Im internationalen Handel sind Handelskredite die dominierende Finanzierungsform. Eine Schätzung des Internationalen Währungsfonds beziffert das Außenhandelsvolumen des Jahres 2008 mit insgesamt 15.900 Mrd. \$. Von diesem Volumen wurden etwa 38% bis 45% durch Handelskredite finanziert. Zwischen 1.250 bis 1.500 Mrd. \$ der Handelskredite wurden durch einen der staatlichen Exportgarantieträger gegen kommerzielle und politische Risiken versichert. Der Rest entstand entweder durch einen unbesicherten Handelskredit innerhalb eines international tätigen Konzerns oder bestand gegenüber anderen ausländischen Unternehmen. In diesem Fall kamen vermutlich die zuvor erwähnten Absicherungsstrategien im internationalen Handel zum Einsatz (Dokumenteninkasso, Akkreditiv usw.). Die Handelsfinanzierung über Kreditinstitute hatte mit 35% bis 40% den zweitgrößten Anteil und Kundenanzahlungen bzw. Vorauszahlungen erreichten mit 19% bis 22% in der Außenhandelsfinanzierung einen beträchtlichen Anteil (Chauffour – Malouche, 2011: Table 5.1).

4 Theoretische Motive für Handelskredite

Theoretisch sind Handelskredite in einer modernen arbeitsteiligen Wirtschaft nicht unmittelbar begründbar. Kurzfristige Finanzierungen sollten eigentlich durch darauf spezialisierte Finanzintermediäre oder direkt durch den Geldmarkt kostengünstiger erfolgen. Deshalb müssen Handelskredite zusätzliche Eigenschaften haben, die ihre Nutzung für Unternehmen attraktiv macht.

Handelskredite ermöglichen die Trennung von Warenübergabe bzw. Leistungserbringung und Bezahlung. Bei dauernden Lieferungen senken Handelskredite im Vergleich zu unmittelbarer Bezahlung jeder Lieferung die Transaktionskosten, zB durch eine monatliche oder vierteljährliche Abrechnung und Bezahlung der Lieferungen. Ferris (1981) führt die Ersparnisse aus der niedrigeren Bargeldhaltung als einen Vorteil von Handelskrediten an. Der Gesamtnutzen aus der Gewährung von Handelskrediten wird aber nur dann positiv sein, wenn die Kosten des Schuldenmanagements und die Verluste aus nicht beglichenen Lieferforderungen im Verhältnis zu den Gewinnen aus reduzierter Bargeldhaltung klein sind. Eine andere Form der Senkung von Transaktionskosten durch Handelskredite entsteht durch die Möglichkeit zur Optimierung des Lagerbestands. Wenn der Absatz starken saisonalen Schwankungen unterliegt, kann mit entsprechend günstig gestalteten Handelskrediten die Lagerhaltung verkleinert werden (Daripa – Nilsen, 2011).

Schwartz (1974) schlägt einen Informationsvorsprung des Lieferanten gegenüber traditionellen Kreditgebern als Ursache für Handelskredite vor. Lieferanten haben durch den dauernden Kontakt mit dem Kunden einen Informationsvorsprung und damit einen Kostenvorteil gegenüber Finanzintermediären. Der Kostenvorteil kann durch regelmäßige Besuche des Lieferanten am Betriebsgelände des Kunden entstehen. Finanzgeschäfte werden hingegen eher telefonisch, elektronisch oder in den Räumlichkeiten des Finanzintermediärs abgewickelt, so dass der direkte Kontakt mit dem Schuldner nicht zustande kommt. Lieferanten erhalten auch über die Häufigkeit und die Menge von Bestellungen zusätzliche Informationen über die Geschäftslage ihrer Kunden und schließlich lässt die Ausnutzung von Skonti ebenfalls rasche Rückschlüsse auf die finanzielle Situation des Kunden zu (Smith, 1987; Brennan et al., 1988). Finanzintermediäre verfügen zwar über ähnliche Informationen, erhalten diese aber nicht unmittelbar im Zuge ihres täglichen Geschäftes, sondern müssen dafür zusätzliche Kosten aufwenden.

Ein weiterer Kostenvorteil entsteht durch die im Verhältnis zu Finanzintermediären größeren Druckmöglichkeiten des Lieferanten auf eine pünktliche Zahlung der Handelskredite. Unternehmen sind in der Regel auf die zeitgerechte Lieferung von Vorprodukten angewiesen und können ihre eigene Produktion nur aufrecht erhalten, wenn die Geschäftsbeziehung zum Lieferanten intakt bleibt. Diese Position gibt dem Lieferanten gegenüber einem Finanzintermediär größere Verhandlungsmacht bei der Einforderung gewährter Kredite.

Lieferanten erzielen einen weiteren Kostenvorteil, weil sie gegenüber anderen Gläubigern wesentlich bessere Verwertungsmöglichkeiten für die gelieferten Güter haben. Je langlebiger die Vorprodukte sind, desto größer ist ihr Pfandwert und umso größer kann der Umfang der Handelskredite sein (Mian

– Smith, 1992). Burkart – Ellingsen (2004) betonen die relative Illiquidität von Vorprodukten im Vergleich zu monetären Krediten. Während ein Geldkredit leicht zweckentfremdet werden kann, sind die gelieferten Vorprodukte in der Regel außerhalb des Unternehmens nur schwer verwertbar. Da die Lieferanten die gelieferte Ware genau kennen, sind sie auch in einer besseren Position, wenn es um deren Verwertung geht. Eine unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Ware hat für den Lieferanten einen höheren Pfandwert als für ein Kreditinstitut.

Neben Kostenvorteilen können auch strategische Motive zur Gewährung von Handelskrediten führen. Die Verknüpfung einer Lieferung mit einem Handelskredit weitet die qualitativen Eigenschaften eines Gutes um die Kreditbedingungen aus. Die wichtigsten Parameter des Handelskredites, wie Laufzeit und Skonto, ermöglichen eine nur dem jeweiligen Geschäftspartner ersichtliche Preisdiskriminierung (Brennan et al., 1988; Giannetti et al., 2011). Andererseits senken einheitliche Kreditbedingungen für Handelskredite die Refinanzierungskosten für Kunden mit schlechter Bonität. Petersen – Rajan (1994) finden für unterschiedliche Kunden kaum Variationen in den Kreditbedingungen.

Schließlich sind Handelskredite ein glaubwürdiges Signal für hohe Produktqualität. Da der Käufer durch das Zahlungsziel ausreichend Zeit zur Prüfung der gelieferten Ware bzw. Leistung hat, erfolgt die Bezahlung erst verzögert (Lee – Stowe, 1993). Das verstärkt die Verhandlungsposition des Käufers bei Regressforderungen. In einer Stichprobe von 56 Großunternehmen finden Klapper et al. (2012) einen Nachweis für das Gewährleistungsmotiv.

Im internationalen Handel werden Informationsvorteile kaum auftreten, weil Exporteure nur in seltenen Fällen die Kreditwürdigkeit eines Importeurs besser beurteilen können als lokale Kreditinstitute. Strategische Motive und ein glaubwürdiges Qualitätssignal sind im Fernhandel mindestens gleich wichtig wie im Binnenhandel. Im internationalen Handel mit Schwellenländern haben Anbieter aus Ländern mit einem gut funktionierendem Finanzmarkt eine weitere Rolle: die des Finanziers. Wenn die Exporteure relativ zu den Importeuren einen einfachen Zugang zu Finanzmitteln haben, erleichtert ein Handelskredit die Finanzierungsbedingungen für Importeure (z.B. in Schwellenländern). In diesem Fall kann es auch zu umfangreichen Handelskrediten mit langen Laufzeiten kommen, die durch die Österreichische Kontrollbank gegen Zahlungsausfälle abgesichert und auch zwischenfinanziert werden. Die Weitergabe von Finanzmitteln an kreditrestringierte Unternehmen kann in Krisenzeiten auch den Binnenhandel erleichtern. Deloof – van Overfelt (2011) zeigen z.B., dass im Ersten Weltkrieg belgische Unternehmen mit einer guten Bankverbindung ihre Kunden mit schlechten Zugriffsmöglichkeiten auf Bankdarlehen durch Handelskredite finanzierten.

5 Der Einfluss von Handelskrediten auf Außenhandel und Wirtschaftswachstum

Die Gewährung eines Handelskredites ist immer mit einem Zahlungsrisiko verbunden, das das Handelsvolumen gegenüber einer Situation mit vollstän-

diger Information und ohne Risiko verkleinert. Dieses theoretische Resultat von Funatsu (1986) gilt auch für risikoneutrale Unternehmen; für risikoaverse Unternehmen ist die Einschränkung der Produktion bzw. des Verkaufs jedoch größer. Im Außenhandel nimmt die Unsicherheit weiter zu, weil in der Regel sowohl die Sprache als auch das Rechtssystem des Importlandes vom heimischen Umfeld abweichen. Für Exporteure steigt daher die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen.

Die Abschreibung von Lieferforderungen und die Zinslast für die Vorfinanzierung bilden gemeinsam die Finanzierungskosten von Handelskrediten. Finanzierungskosten reduzieren in Verbindung mit anderen Transaktionskosten die Möglichkeiten zur Nutzung komparativer Vorteile im Außenhandel; sie senken sowohl die Export- als auch die Importströme und erzeugen ein höheres Ausmaß an Autarkie mit einer stärker diversifizierten inländischen Produktionsstruktur. Das höhere Ausmaß an Diversifikation entsteht einerseits durch Importsubstitution und andererseits, weil die Möglichkeiten zur Spezialisierung auf einem vergleichsweise kleinen Inlandsmarkt geringer sind. Wenn die Finanzierungs- und Transaktionskosten mit der Entfernung zum Importeur steigen, sollte sich das auch in einer stärkeren Konzentration des Außenhandels auf die nächstliegenden Nachbarländer zeigen; entsprechend geringer ist die räumliche Streuung der Handelsströme.

Die fehlende Nutzung von Größenvorteilen und die Konzentration des Handels auf die nächsten Nachbarn sind nicht die einzigen Begleiterscheinungen hoher Finanzierungs- und Transaktionskosten. Die kleinen asiatischen Länder mit ihrem Konzept des exportgetriebenen Wachstums sind die bekanntesten Beispiele für den positiven Zusammenhang zwischen hoher Exportdynamik und einem rasch zunehmenden heimischen Pro-Kopf-Einkommen. Der positive Zusammenhang zwischen hohen Import- und Exportquoten einer Wirtschaft und dem rascheren Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen gilt nicht nur für die Spezialfälle aus Südostasien, sondern wird in einigen empirischen Studien allgemein bestätigt, vgl. stellvertretend Sachs – Warner (1995).

Die theoretische Grundlage für dieses Phänomen beruht auf dem Potential zur höheren Spezialisierung durch Exporte, dem Technologietransfer durch Importe und auf Lerneffekten im Wettbewerb mit internationalen Unternehmen. Zusätzlich ist mit der Öffnung einer Wirtschaft ein besserer Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten verbunden. Einerseits über konventionelle Bankdarlehen und Unternehmensanleihen, andererseits durch Handelskredite. Besonders unter der Voraussetzung, dass die Kapitalmärkte der Schwellenländer in geringerem Umfang die Bedingungen eines perfekten Marktes erfüllen, sind offenere Volkswirtschaften ein niedrigeres Kreditrisiko als geschlossene Länder (Lane, 2001). Der bessere Zugang zu internationalen Kapitalmärkten erleichtert offenen Wirtschaften die Finanzierung hoher Investitionsquoten und damit selbst im konventionellen Solow-Wachstumsmodell während des Aufholprozesses ein rascheres Wachstum. In endogenen Wachstumsmodellen beschleunigen Auslandskredite den Konvergenzprozess. Barro et al. (1995) betonen in diesem Zusammenhang die Rolle von Kapitalgütern als Pfand für internationale Kredite: Zur Gewährleistung der Rückzahlung internationaler Kredite bestehen ausländische Gläubiger auf einem Pfand. Der Pfandwert des

investierten Kapitalbestands beschränkt daher die maximale Verschuldungsfähigkeit einer Wirtschaft. Im Modell von Lane (2001) sind das nur Kapitalgüter jener Wirtschaftsbereiche, in denen handelbare Güter erzeugt werden. Als Spiegelbild der rascheren Konvergenz durch die hohe Investitionsbereitschaft heimischer Unternehmen sind die Leistungsbilanzsalden in der Übergangsperiode entsprechend negativ, und die Wirtschaft akkumuliert Auslandsschulden. Exporteure haben in diesem Umfeld einen deutlichen Vorteil gegenüber Finanzintermediären, weil sie den Pfandgegenstand selbst erzeugen und daher dessen Wert sehr gut einschätzen können.

Wachstumsmodelle nehmen in jedem Zeitpunkt die Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren an. Die schnellere Konvergenz zum langfristigen Niveau des Pro-Kopf-Einkommens erfolgt daher nicht durch eine Ausweitung der Beschäftigung, sondern durch die steigende Produktivität. Wachstumsmodelle lassen daher keine Aussagen über die Beschäftigungswirkung von Handelskrediten zu. Für diesen Zweck müssen Modelle mit Konjunkturschwankungen herangezogen werden. Sie lassen eine Abweichung zwischen dem Produktionspotential und der tatsächlichen Produktion zu. Da die Exporte gemeinsam mit den Investitionen und den dauerhaften Konsumgütern die am stärksten schwankenden Nachfrageaggregate sind, hängt in kleinen offenen Volkswirtschaften die Auslastung der Produktionsfaktoren – sowohl der Anlagen als auch der Arbeitskräfte – stark von der Entwicklung der Exporte ab. Der Abschwung in Außenhandel und Industrieproduktion zum Jahreswechsel 2008/2009 war ein klassisches Beispiel für die Übertragung internationaler Konjunkturschwankungen auf kleine offene Volkswirtschaften. Eine der führenden Erklärungen für den extrem starken Zusammenhang zwischen Exporten und Warenproduktion während der großen Rezession ist das Zusammentreffen des Abschwungs mit der Finanzmarktkrise. Amiti – Weinstein (2011) begründen die starke Reaktion mit der verbreiteten Nutzung von Handelskrediten im Außenhandel. Dadurch steigt die Abhängigkeit der Exporte von finanziellen Friktionen, und die zyklische Komponente im Außenhandel wird besonders groß. Ahn et al. (2011) zeigen diesen Zusammenhang anhand der US-Exporte des Jahres 2008: die Exporte gingen in jenen Wirtschaftsbereichen besonders stark zurück, die einen hohen Finanzierungsbedarf haben. Feenstra et al. (2011) und Manova et al. (2011) finden für chinesische Exporte ein ähnliches Muster. Andererseits können Levchenko et al. (2010) keinen Beweis für eine kritische Rolle von Handelskrediten für die Importe der US-Wirtschaft in den Jahren 2008 und 2009 finden, und die Erfahrung in Österreich zeigt, dass sich die Lieferforderungen im Gleichklang mit den Exporten bewegen.

Dementsprechend stark war auch die wirtschaftspolitische Reaktion auf den großen Abschwung des internationalen Handels im vierten Quartal 2008. Bereits im April 2009 reagierten die führenden Industrie- und Schwellenländer mit einer G20-Vereinbarung in London über die Ausweitung staatlicher Exportgarantien (G20, 2009). Sie sollten fehlende private Exportkreditversicherungen ersetzen und die stark zunehmende Unsicherheit in der Finanzierung des Außenhandels vermindern. Dadurch konnte eine Kreditklemme im Bereich der Handelskredite vermieden werden.

6 Literatur

- Ahn, J., Amiti, M., Weinstein, D. E., (2011), Trade Finance and the Great Trade Collapse. *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 101(3), S. 298 ff.
- Amiti, M., Weinstein, D. E., (2011), Exports and Financial Shocks. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 126(4), S. 1841 ff.
- Barro, R., Mankiw, N. G., Sala-i-Martin, X., (1995), Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth. *American Economic Review*, Vol. 85, S. 103 ff.
- Berman, N., de Sousa, J., (2012), Time to Ship During Financial Crisis. CEPR Discussion Paper No. 9089, Centre for Economic Policy Research, London.
- Brennan, M., Maksimovic, V., Zechner, J., (1988), Vendor Financing. *Journal of Finance*, Vol. 43, S. 1127 ff.
- Burkart, M., Ellingsen, T., (2004), In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit. *American Economic Review*, Vol. 94(3), S. 569 ff.
- Chauffour, J.-P., Malouche, M., (Hrsg.), (2011), Trade Finance During the Great Trade Collapse, World Bank, Washington DC.
- Daripa, A., Nilsen, J., (2011), Ensuring Sales: A Theory of Inter-Firm Credit. *American Economic Journal: Microeconomics*, Vol. 3, S. 245 ff.
- Deloof, M., van Overfelt, W., (2011), Trade Credit and Bank Relationships: Evidence From Pre-World War I Belgium. *Applied Economics*, Vol. 43, S. 1647 ff.
- Deutsche Bundesbank, (2012), Die Bedeutung von Handelskrediten für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland – Ergebnisse der Unternehmensabschlussstatistik. *Monatsbericht*, 10, S. 53 ff.
- Dixit, A., (2003), Trade Expansion and Contract Enforcement. *Journal of Political Economy*, Vol. 111(6), S. 1293 ff.
- Feenstra, R. C., Li, Z., Yu, M., (2011), Exports and credit constraints under incomplete information: Theory and evidence from China. NBER Working Paper Nr 16940, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Ferris, J. S., (1981), A Transactions Theory of Trade Credit Use. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 94, S. 243 ff.
- Funatsu, H., (1986), Export Credit Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 53, S. 680ff.
- G20, (2009), London Summit – Leaders’ Statement, 2 April 2009 (http://www.g20.org/Documents/g20_communique_020409.pdf).
- Giannetti, M., Burkart, M., Ellingsen, T., (2011), What You Sell is What You Lend? Explaining Trade Credit Contracts. *Review of Financial Studies*, Vol. 24(4), S. 1261 ff.
- Greif, A., (1993), Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders Coalition. *American Economic Review*, Vol. 83, S. 525 ff.
- Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R., (2012), Trade Credit Contracts. *Review of Financial Studies*, Vol. 25(3), S. 838 ff.
- Lane, P. R., (2001), International Trade and Economic Convergence: The Credit Channel. *Oxford Economic Papers*, Vol. 53, S. 221 ff.
- Lee, Y. W., Stowe, J. D., (1993), Product Risk, Asymmetric Information, and

- Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 28(2), S. 285 ff.
- Levchenko, A., Lewis, L., Tesar, L., (2010), The Collapse of International Trade During the 2008-2009 Financial Crisis: In Search for the Smoking Gun. *IMF Economic Review*, Vol. 58(2), S. 214 ff.
- Manova, K., Wei, S. J., Zhang, Z., (2011), Firm exports and multinational activity under credit constraints. NBER Working Paper Nr 16905, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Meltzer, A. H., (1960), Mercantile Credit, Monetary Policy, and the Size of Firms. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 42, S. 429 ff.
- Mian, S., Smith, C. W., (1992), Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence. *Journal of Finance*, Vol. 47, S. 169 ff.
- Petersen, M. A., Rajan, R. G., (1994), The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, Vol. 49, S. 3 ff.
- Sachs, J., Warner, A., (1995), Fundamental Sources of Long-run Growth. *Brookings Papers on Economic Activity* 1, S. 1 ff.
- Schwartz, R. A., (1974), An Economic Model of Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 9, S. 643 ff.
- Smith, J., (1987), Trade Credit and Informational Asymmetry. *Journal of Finance*, Vol. 42, S. 863 ff.
- Valderama, M. T., (2001), Bilanz- und Kreditvergabekanal: Eine Analyse anhand österreichischer Firmen. *Oesterreichische Nationalbank, Berichte und Studien*, (3–4), S. 194 ff.

The effects of trade credits on exports, growth and employment

With a share of 40% in total international transactions, trade credit is the dominating way to finance exports and imports. The strong international integration of the Austrian economy can be seen from the high share of trade credit granted to foreign companies in overall trade credit of 50%. Extending trade credit has several theoretical motivations: cost advantages to the exporting firm, strategic considerations, and easier access to finance for exporters located in countries with developed financial markets. Trade credit enables firms to exploit comparative advantages, facilitates specialization and the transfer of technology. Furthermore, international trade credit provides a higher degree of regional diversification and increases opportunities to learn from international competitors. For this reason, public export credit guarantees have been extended heavily during the Great Recession.

7 Anhang

Tabelle 36: Geldvermögen und Verpflichtungen der nichtfinanziellen Unternehmen in Österreich, 2011

	Forderungen		Verbindlichkeiten	
	Mio. Euro	In %	Mio. Euro	In %
Bargeld	1.525	0,3	–	
Einlagen	53.674	11,8	–	
Geldmarktpapiere	308	0,1	201	0,0
Langfristige verzinsliche Wertpapiere	10.534	2,3	54.569	7,8
Kurzfristige Kredite	27.502	6,1	52.833	7,5
Langfristige Kredite	68.116	15,0	209.576	29,9
Börsennotierte Aktien	24.657	5,4	51.921	7,4
Sonstige Anteilspapiere	216.780	47,7	289.639	41,4
Investmentzertifikate	9.244	2,0	–	
Versicherungstechnische Rückstellungen	5.344	1,2	–	
Sonstige Ford./Verb. inkl. Finanzderivate	36.883	8,1	41.097	5,9
davon Handelskredite	35.372	7,8	32.427	4,6
Geldvermögen/Verpflichtungen insgesamt	454.568	100,0	699.837	100,0

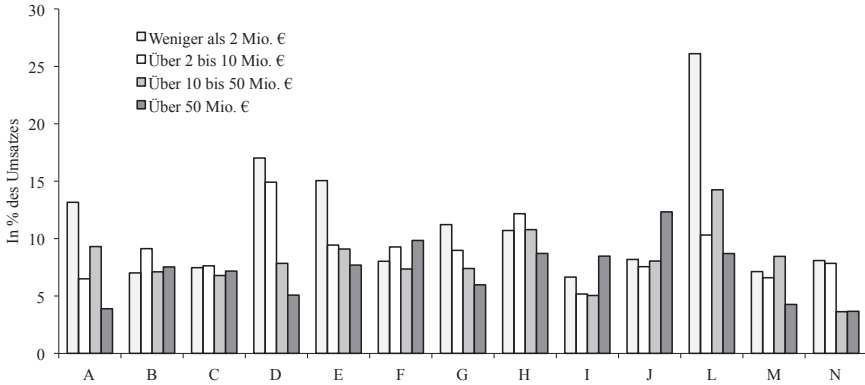
Quelle: OeNB.

Tabelle 37: Formen der kurzfristigen Fremdfinanzierung im internationalen Vergleich

	USA	Japan	Deutschland	Frankreich	Italien	Großbritannien	Kanada
Kurzfristige Kredite	22,2	38,9	33,0	26,7	37,5	24,0	31,6
Lieferverbindlichkeiten	44,9	36,5	38,3	39,2	34,0	34,3	57,6
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	32,9	24,6	29,0	39,2	28,2	41,8	12,1
Kurzfristige Fremdfinanzierung insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Rajan – Zingales (1995), Table II. – Auswertung der Global-Vantage-Datenbank für börsennotierte Unternehmen.

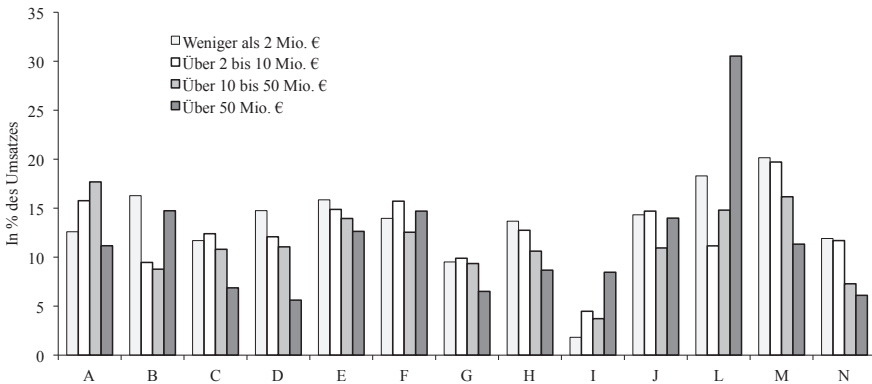
Abbildung 26: Lieferverbindlichkeiten österreichischer Unternehmen nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereich, 2010



- | | |
|---|---|
| A ... Land- und Forstwirtschaft | B ... Bergbau |
| C ... Herstellung von Waren | D ... Energieversorgung |
| E ... Wasserver- und Abfallentsorgung | F ... Bau |
| G ... Handel | H ... Verkehr |
| I ... Beherbergung und Gastronomie | J ... Information und Kommunikation |
| K ... Finanz- und Versicherungsleistungen | L ... Grundstücks- und Wohnungswesen |
| M ... Freiber./techn. Dienstleistungen | N ... Sonst. wirtsch. Dienstleistungen. |

Quelle: BACH Unternehmensdatenbank.

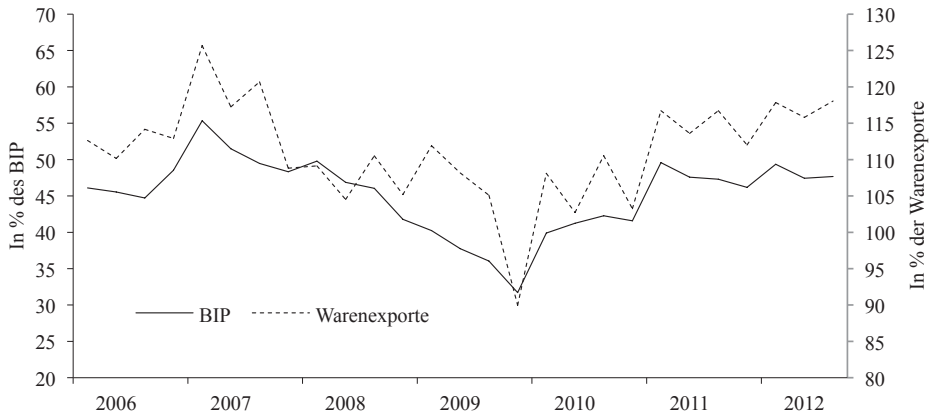
Abbildung 27: Lieferforderungen österreichischer Unternehmen nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereich, 2010



- | | |
|---|---|
| A ... Land- und Forstwirtschaft | B ... Bergbau |
| C ... Herstellung von Waren | D ... Energieversorgung |
| E ... Wasserver- und Abfallentsorgung | F ... Bau |
| G ... Handel | H ... Verkehr |
| I ... Beherbergung und Gastronomie | J ... Information und Kommunikation |
| K ... Finanz- und Versicherungsleistungen | L ... Grundstücks- und Wohnungswesen |
| M ... Freiber./techn. Dienstleistungen | N ... Sonst. wirtsch. Dienstleistungen. |

Quelle: BACH Unternehmensdatenbank.

Abbildung 28: Handelskredite der nichtfinanziellen Unternehmen im Vergleich zu Bruttoinlandsprodukt und Warenexporten



Quelle: ST.AT, OeNB.

Was hat die Krise für Handelsfinanzierung bewirkt? Welcher Maßnahmen bedarf es?

Martina Engemann

Im Zuge der Finanzkrise 2008-2009 kam es zu einem drastischen Einbruch des Welthandels, der unter anderem auf einen Mangel an Handelsfinanzierung zurückgeführt wurde. Um den Markt für Handelsfinanzierung zu stabilisieren, wurden unterschiedliche Politikmaßnahmen ergriffen. Die durch diese Maßnahmen hervorgerufene Erholung des Marktes für Handelsfinanzierung ist jedoch ungleich verlaufen. Insbesondere in Entwicklungsländern bestehen für Händler weiterhin Probleme, Handelsfinanzierung zu erschwinglichen Preisen zu beziehen. Um die bestehenden Probleme zu verringern, bedarf es weiterer gezielter Politikmaßnahmen, einer handelsfinanzierungsfreundlichen Regulierung und einer Verbesserung der Datenlage für Handelsfinanzierung.

1 Auswirkungen der Finanzkrise von 2008–2009 auf Handelsfinanzierung

1.1 Wissenschaftliche Studien zu den Auswirkungen der Finanzkrise auf Handelsfinanzierung und deren Folgen für den internationalen Handel

Seit der Finanzkrise 2008–2009 ist das Thema Handelsfinanzierung verstärkt in den Mittelpunkt des wirtschaftspolitischen Interesses gerückt. Dies ist darin begründet, dass ein Fehlen an Handelsfinanzierung als eine mögliche Ursache für den Einbruch des Welthandels während der Finanzkrise betrachtet wird. Im Jahr 2009 brach der weltweite Handel mit Industriegütern um 12% ein, wohingegen das Bruttoinlandsprodukt (BIP) nur um 2,5% sank (WTO Trade Statistics, 2010). Die Gründe für die unterschiedliche Entwicklung von Exporten und dem BIP während der Krise sind vielfältig. Wissenschaftler haben als mögliche Erklärungen Handelsrestriktionen, die Vernetzung über globale Wertschöpfungsketten, die Zusammensetzung gehandelter Güter und einen Mangel an Handelsfinanzierung vorgebracht (siehe Bems, Johnson und Yi, 2012 für einen Überblick).

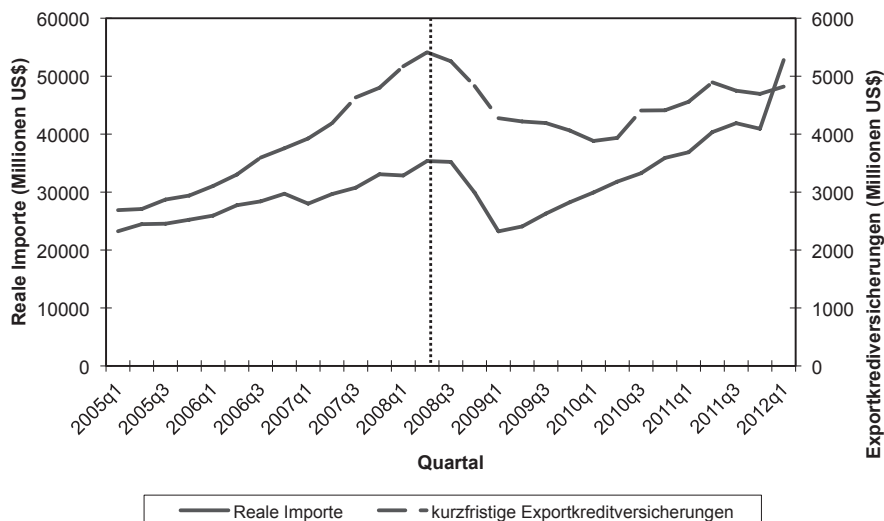
Während der Markt für Handelsfinanzierung im Jahr 2007 und zu Beginn des Jahres 2008 noch relativ stabil war, wirkte sich die allgemeine Liquiditätsknappheit am Geldmarkt auch auf das Angebot von Handelsfinanzierung im Verlauf des Jahres 2008 aus. Ein weiterer Grund für ein abnehmendes Angebot an Handelsfinanzierung im Jahr 2008 war die veränderte Risikobeurteilung der Banken, Versicherer und Unternehmen aufgrund der schlechten gesamtwirtschaftlichen Lage. So gab es im Jahr 2008 und zu Beginn des Jahres 2009 erste

Anzeichen für einen Mangel an Handelsfinanzierung. Umfragen der Internationalen Handelskammer (ICC) und des Internationalen Währungsfonds (IMF) in Kooperation mit der Banker's Association for Finance and Trade (BAFT) zeigten, dass sowohl Banken als auch Unternehmen einen Rückgang an Handelsfinanzierung feststellten (ICC, 2009 und IMF-BAFT, 2009). In Industrieländern sank der Wert von Handelsfinanzierungstransaktionen um durchschnittlich 9% (IMF-BAFT, 2009). Zudem stiegen die Preise für Akkreditive und Exportkreditversicherungen deutlich an. Spreads auf 90-Tage belaufende Akkreditive stiegen von 10 bis 16 Basispunkten in normalen Zeiten auf 250 bis 500 Basispunkte für Akkreditive in Schwellen- und Entwicklungsländern (Auboin, 2009). Insgesamt schätzten die Welthandelsorganisation (WTO) und andere Experten den Mangel an Handelsfinanzierung zum Höhepunkt der Krise auf 25 bis 500 Mrd. Dollar jährlich (siehe WTO, 2008 und IMF-BAFT, 2009).

Neben diesen Umfragen sind seit der Finanzkrise ebenfalls zahlreiche wissenschaftliche Studien zum Zusammenhang von Handelsfinanzierung und dem internationalen Handel entstanden (siehe Bems et al., 2012, als Überblicksartikel). Diese Studien untersuchen vor allem, inwieweit ein Mangel an Handelsfinanzierung zum Einbruch des internationalen Handels während der Finanzkrise beigetragen haben könnte. Amity und Weinstein (2011) untersuchen anhand von japanischen Firmendaten im Zeitraum von 1990 bis 2010 den Einfluss von Handelsfinanzierung auf japanische Exporte. Ihre Ergebnisse deuten darauf hin, dass ein Mangel an Handelsfinanzierung für ungefähr 20% des Zusammenbruchs der japanischen Exporte während der Finanzkrise 2008–2009 verantwortlich ist. Dieser Zusammenhang zwischen Handelsfinanzierung und internationalem Handel während der Krise wird unter anderem von Chor und Manova (2012) bestätigt. Sie finden, dass Länder mit angespannteren Kreditmärkten, gemessen am Interbanken-Zins, weniger in die USA exportiert haben während der Finanzkrise. Dieser Effekt ist besonders ausgeprägt in Sektoren, die stark auf externe Finanzierung angewiesen sind.

Anhand von Daten zu Exportkreditversicherern des Dachverbandes der Exportkreditversicherer Berne Union zeigen Auboin und Engemann (2012), dass Exportkreditversicherungen von großer Bedeutung für den internationalen Handel sind. Abbildung 29 zeigt eine starke Korrelation zwischen Exportkreditversicherungen nach Zielländern und realen Importen dieser Länder. Bis zum Beginn der Krise stiegen sowohl das Volumen der Exportkreditversicherungen als auch das Volumen des internationalen Handels. Im Zuge der Finanzkrise kam es zu einem Einbruch der Exportkreditversicherungen, dem ein Quartal später der Einbruch der realen Importe folgte. Auboin und Engemann (2012) stellen weiterhin fest, dass ein kausaler Zusammenhang zwischen Exportkreditversicherungen und realen Importen besteht. Exportkreditversicherungen, als eine Komponente der Handelsfinanzierung, haben einen signifikant positiven Effekt auf den internationalen Handel, sowohl in Krisenzeiten als auch in normalen Zeiten.

Abbildung 29: Der Zusammenhang zwischen Importen und Exportkreditversicherungen in Millionen US\$ (Durchschnitt über alle Länder)



Quelle: Daten von WTO und Berne Union, eigene Abbildung, vgl. Auboin und Engemann (2012).

Andere wissenschaftliche Studien stellen keinen bedeutenden Einfluss von Handelsfinanzierung auf den internationalen Handel, insbesondere während der Finanzkrise, fest (siehe unter anderem Paravisini et al., 2011, Levchenko et al., 2011 und Behrens et al., 2011). Stattdessen wird vor allem der Nachfrageeinbruch im Zuge der Finanzkrise für den Rückgang des Welthandels verantwortlich gemacht.

Ein Problem, das die Untersuchung dieses Zusammenhangs in wissenschaftlichen Studien erschwert, ist das Fehlen eines umfassenden Datensatzes zu Handelsfinanzierung. Die Daten, die zu Handelsfinanzierung vorhanden sind, stammen entweder aus Unternehmens- oder Bankumfragen oder aus Datensätzen wie dem der Berne Union, die auf Länderebene aggregiert sind. Für eine umfangreiche Analyse der Wirkung und Bedeutung von Handelsfinanzierung sind allerdings Daten auf Transaktionsebene erforderlich, die das gesamte Volumen der Handelsfinanzierung umfassen. Dieses Problem wurde bereits beim Treffen der G20 Staaten in Cannes 2011 angesprochen (WTO, 2011)¹.

1.2 Politikmaßnahmen zur Stabilisierung des Marktes für Handelsfinanzierung

Die Politikmaßnahmen, die während der Finanzkrise 2008–2009 ergriffen wurden, waren geprägt von den Erfahrungen, die während der Asienkrise und der Krise in Südamerika in den 90er Jahren und zu Beginn des neuen

¹ Der Bericht der WTO für den G20 Gipfel in Cannes ist unter folgendem Link zu finden: www.wto.org/english/news_e/news11_e/g20_wto_report_oct11_e.doc.

Jahrtausends gesammelt worden sind. Der Schwerpunkt lag auf dem Ausbau eines globalen Netzwerks von Förderprogrammen für Handelsfinanzierung, der Stärkung von Exportkreditversicherungen und der Systematisierung der Unterstützung der Zentralbanken bei der Bereitstellung ausreichender Devisen (Auboin und Engemann, 2013). Diese Maßnahmen, die auf dem G20 Gipfel in London im April 2009 beschlossen wurden, sollten einen breiten, aber flexiblen Rahmen zur Stützung des Marktes für Handelsfinanzierung schaffen.

Das Handelsfinanzierungspaket der G20 Staaten beinhaltete beispielsweise die Bereitstellung von 250 Mrd. Dollar über die Jahre 2009 und 2010 für Exportkreditversicherungen und multilaterale Entwicklungsbanken zum Ausbau ihrer Förderprogramme für Handelsfinanzierung. Diese zusätzlich zur Verfügung gestellte Liquidität sollte die gemeinsame Zusammenarbeit von öffentlichen Institutionen und dem Privatsektor stärken, zum Beispiel durch „co-lending“-Vereinbarungen (Auboin, 2009). „Co-lending“-Vereinbarungen bedeuten, dass ein Teil der Handelsfinanzierung von privaten Banken bereitgestellt und der andere Teil durch öffentliche Institutionen, wie regionale Entwicklungsbanken, aufgestockt wird. So führte die International Financial Corporation (IFC) das Global Trade Liquidity Program (GTLP) ein, welches unter anderem 40/60% „co-lending“-Vereinbarungen zwischen der IFC und kommerziellen Banken unterstützen sollte. Dieses Programm war in der Lage, internationale Handelstransaktionen bis zu 50 Mrd. Dollar in 2009 und 2010 zu finanzieren (Auboin, 2009).

Mit den bereitgestellten 250 Mrd. Dollar sollte außerdem der Markt für Exportkreditversicherungen stabilisiert werden, um die erhöhte Risikowahrnehmung internationaler Transaktionen abzufedern. Die im Rahmen des Handelsfinanzierungspakets geschaffenen Programme der Exportkreditversicherer waren vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen gerichtet.

Teil des Handelsfinanzierungspakets der G20 Staaten war ebenfalls die Einführung einer Arbeitsgruppe zur Überprüfung der Wirksamkeit der Maßnahmen zur Stabilisierung des Marktes für Handelsfinanzierung. Insbesondere ging es darum, die im Handelsfinanzierungspaket eingeführten Maßnahmen nicht länger als nötig laufen zu lassen. Insgesamt wurden etwa 140 bis 150 Mrd. Dollar der bereitgestellten 250 Mrd. Dollar genutzt (Auboin und Engemann, 2013). Der größte Bedarf bestand in der ersten Hälfte von 2009 und nahm dann langsam ab. Daher wurde auf dem G20 Gipfel in Toronto 2010 beschlossen, die Fördermaßnahmen auslaufen zu lassen.

Aufgrund der Spannungen auf dem US-Geldmarkt, kam es zum Höhepunkt der Krise zu einer Verknappung an US-Dollar. Die Zentralbanken reagierten darauf, indem sie die Zufuhr an ausländischen Devisen für Händler, die dieser bedurften, sicherstellten. Wie auch das G20 Handelsfinanzierungspaket waren diese Maßnahmen zeitlich begrenzt und liefen aus, als sich die Bedingungen auf dem Geldmarkt normalisierten.

2 Entwicklung des Marktes für Handelsfinanzierung seit der Krise

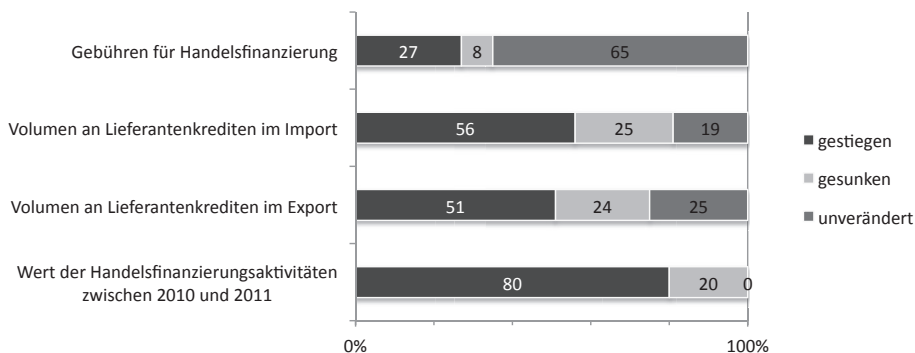
2.1 Sind die Probleme behoben oder besteht weiterer Handlungsbedarf?

Auch wenn sich der Markt für Handelsfinanzierung seit der Krise erholt hat, bestehen weiterhin Probleme in Teilmärkten und einzelnen Regionen. Werden diese Probleme nicht beachtet, könnte dies laut dem ICC Global Survey on Trade Finance (2012, S. 8) zu irreparablen Schäden auf dem Markt für Handelsfinanzierung führen.

Im Allgemeinen hat sich seit der Finanzkrise 2008-2009 der Markt für Handelsfinanzierung stabilisiert. 80% der befragten Repräsentanten von 229 Kreditinstituten aus 110 Ländern gaben im ICC Global Survey on Trade Finance (2012) an, dass der Wert an Handelsfinanzierungsaktivitäten von 2010 auf 2011 gestiegen sei (siehe Abbildung 30). 51% der Befragten berichteten von einem Anstieg der Volumina an Lieferantenkrediten im Export und 56% von einem Anstieg der Volumina an Lieferantenkrediten im Import. Auch für Garantien gab ein Großteil der Befragten einen Anstieg an.

Trotz der gestiegenen Nachfrage nach Handelsfinanzierung gaben 59% der befragten Kreditinstitute an, dass sie diese Nachfrage weitestgehend bedienen konnten und 65% gaben zudem an, dass die Gebühren für ihre Handelsfinanzierungsprodukte in 2011 nicht erhöht worden seien. In einigen Ländern, insbesondere Schwellenländern, haben allerdings die Liquiditätsknappheit und eine erhöhte Risikoaversion Zinssätze in die Höhe getrieben (ICC, 2012).

Abbildung 30: Ergebnisse des ICC Global Survey on Trade Finance 2012 hinsichtlich der aktuellen Lage von Handelsfinanzierung



Quelle: Daten von ICC Global Survey on Trade Finance (2012), eigene Abbildung.

Die Erholung auf dem Markt für Handelsfinanzierung verläuft daher ungleich. Auf den Haupthandelsrouten führten verbesserte Bedingungen auf den dortigen Finanzmärkten und die allgemeine wirtschaftliche Erholung auch zu einer Stabilisierung von Handelsfinanzierung. Im Gegensatz dazu sehen sich Händler in Entwicklungsländern erheblichen Problemen gegenüber, Handelsfinanzierung zu erschwinglichen Kosten zu beziehen. Ähnliches gilt

für kleine und mittelständische Unternehmen in entwickelten Ländern, die mit kleinen und mittelständischen Banken zusammenarbeiten (Auboin und Engemann, 2013).

In ihrem Bericht für den G20 Gipfel in Cannes kommt die WTO zu dem Schluss, dass trotz vielfältiger Maßnahmen öffentlicher Institutionen die Nachfrage von Entwicklungsländern nach Risikominderung im Bereich von Handelsfinanzierung das Angebot bei Weitem übersteigt. Dies liegt unter anderem daran, dass sich international aktive Banken aus der Finanzierung des Handels mit Entwicklungsländern zurückgezogen haben und Banken aus eben diesen Ländern oder Schwellenländern diese Lücke noch nicht schließen konnten.

Handelsfinanzierungstransaktionen stellen in der Regel ein geringes Risiko dar, da sie von kurzer Frist sind und die gehandelte Ware als Sicherheit dient. So bestätigt das von der ICC Banking Commission erhobene „Trade Finance Loss Register“, dass die durchschnittliche Ausfallrate von Handelskrediten weniger als 0,2% weltweit beträgt (WTO, 2011). Diese Zahl gilt sowohl für die Jahre der Finanzkrise als auch für Handelsfinanzierungstransaktionen mit Entwicklungsländern. Trotz dieses geringen tatsächlichen Risikos erscheinen die wahrgenommenen Risiken um einiges höher. Das Fehlen von Programmen zur Risikominderung in Entwicklungsländern kann zum Teil die hohen Gebühren und Sicherheitsanforderungen an lokale Importeure erklären. Der Bericht der WTO für den G20 Gipfel in Cannes führt an, dass nur ein Drittel der 60 ärmsten Länder der Welt regelmäßig von den Förderprogrammen für Handelsfinanzierung regionaler Entwicklungsbanken und der IFC profitieren konnten (WTO, 2011). Aufgrund eingeschränkter Ressourcen müssen sich die regionalen Entwicklungsbanken und der IFC entscheiden, ob sie die Finanzierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in systemrelevanten einkommensschwachen Ländern und Ländern mit mittlerem Einkommen (wie Bangladesch, Kenia, Nigeria und Pakistan) ausweiten oder die Aktivität in kleineren, aber ebenso armen Ländern ausbauen (WTO, 2011). Diese Institutionen sind nicht in der Lage, beides zu tun. Daher haben die G20 Staaten bezugnehmend auf den Bericht der WTO beschlossen, bereits bestehende Handelsfinanzierungsprogramme zu stärken und Programme in Ländern und Regionen einzuführen, in denen es noch keine Förderung gibt. So hat die IFC das Budget ihres Handelsfinanzierungsprogramms von 3 Mrd. US-Dollar auf 6 Mrd. US-Dollar verdoppelt. Dieses ist vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen in armen Ländern gerichtet. Außerdem beschloss die European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), ihr Handelsfinanzierungsprogramm auf die Region des mittleren Ostens und Nordafrika (MENA) auszudehnen (WTO, 2011).

Ein weiteres Ziel ist der Aufbau eines Handelsfinanzierungsprogramms bei der afrikanischen Entwicklungsbank, die bisher als einzige regionale Entwicklungsbank noch nicht über ein solches verfügt. Hierzu kooperieren die Asian Development Bank (ADB) und die African Development Bank (AfDB), um basierend auf den Erfahrungen der ADB ein Förderprogramm für Handelsfinanzierung in Afrika ins Leben zu rufen².

² Siehe <http://www.afdb.org/en/news-and-events/article/asian-development-bank-and-african-development-bank-to-cooperate-to-set-up-trade-finance-program-for-africa-8209/>.

2.2 Welche Lehren können aus dem Krisenmanagement von 2008–2009 gezogen werden?

Die Erholung des Handels und des Marktes für Handelsfinanzierung, die sich Ende 2009 abzeichnete, hat gezeigt, dass die Politikmaßnahmen zur Stabilisierung von Handelsfinanzierung und der damit einhergehenden Förderung des internationalen Handels grundsätzlich effektiv waren. Während der Finanzkrise 2008–2009 konnte man von den Erfahrungen aus früheren Krisen, wie der Asienkrise und der Krise in Südamerika, profitieren. Eine Lektion aus der Asienkrise war, dass in Zeiten, in denen es zu Herdenverhalten kommen kann und Vertrauen und Transparenz auf den Märkten fehlen, private Banken, Exportkreditversicherer und regionale Entwicklungsbanken ihre Ressourcen nach Möglichkeit bündeln und zusammenarbeiten müssen (Auboin, 2009). Dies geschah zum Beispiel durch die „co-lending“-Vereinbarungen der regionalen Entwicklungsbanken und der IFC, die es privaten Banken ermöglichten, trotz der hohen Unsicherheit Kredite an international aktive Unternehmen zu vergeben. Der Ausbau eines globalen Netzwerks von Förderprogrammen für Handelsfinanzierung weltweit, die Stärkung der Exportkreditversicherer und die Systematisierung der Unterstützung der Zentralbanken zur Bereitstellung ausreichender Devisen für internationale Transaktionen waren Teil eines systematischen, länderübergreifenden Krisenmanagements.

Diese Maßnahmen waren besonders wirksam für entwickelte Länder, wohingegen sich Unternehmen in einkommensschwachen Ländern trotz dieser Maßnahmen weiterhin Finanzierungsproblemen gegenübersehen. Die Abwendung internationaler Banken von den Märkten in Entwicklungsländern in Zeiten knapper Liquidität und einer erhöhten Risikowahrnehmung konnte nicht ausreichend durch lokale Banken und die Programme der öffentlichen Institutionen, wie regionale Entwicklungsbanken, aufgefangen werden.

Eine der Lehren aus dem Krisenmanagement von 2008–2009 ist daher, dass die ergriffenen Maßnahmen für Unternehmen in den Industriestaaten und Schwellenländern wirksam waren, für Entwicklungsländer aber weiterer Handlungsbedarf besteht. Für Länder, in denen das Risiko besonders hoch eingestuft wird, trotz des allgemein niedrigen Risikos bei Handelsfinanzierungstransaktionen, sind gesonderte Programme zur Risikominderung notwendig. Dies kann zum Beispiel durch den Ausbau der bestehenden Programme im Rahmen des GTLP der regionalen Entwicklungsbanken und des IFC geschehen.

In diesem Zusammenhang spielt die Regulierung von Handelsfinanzierung ebenfalls eine wichtige Rolle. In ihrem Bericht für den G20 Gipfel in Cannes weist die WTO auf mögliche unbeabsichtigte Konsequenzen der Basel II und III Regelwerke für die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung in einkommensschwachen Ländern hin (WTO, 2011). Aufgrund der hohen Sicherheit und der zumeist kurzen Frist hat Handelsfinanzierung im Basel I Regelwerk eine bevorzugte Behandlung erfahren. Im Basel I Regelwerk werden Aktiva basierend auf dem Ausfallrisiko des Schuldners risikogewichtet (0 bis 100%). Bei einer 100%igen Risikogewichtung müssen Banken im Verhältnis zu ihren risikogewichteten Aktiva mindestens 8% Eigenkapital halten. In Basel I erhalten kurzfristige, selbst-liquidierende, handelsbezogene Forderungen ein Risikoge-

wicht von 20% (BIS, 1999)³. Demnach wurden Handelskredite im Gegensatz zu allgemeinen Unternehmenskrediten aufgrund ihrer kurzen Laufzeit und Unterlegung mit der gehandelten Ware als Sicherheit bevorzugt behandelt.

Diese Regelung ist auch im Basel II Regelwerk bestehen geblieben. Allerdings wurden in Basel II spezielle Vorschriften zur Risikogewichtung für die grenzüberschreitende Kreditvergabe erlassen. Unter anderem darf das Länderrisiko nicht unterhalb des Risikos des Gläubigers aus diesem Land liegen. Diese Regelung ist ein Grund dafür, dass in etwa 30 bis 40 Ländern weltweit Handelsfinanzierung zu erschwinglichen Raten nur schwer verfügbar ist, da Zahlungsausfälle von Ländern (wie zum Beispiel in Osteuropa, Zentralasien oder Afrika) negative Auswirkungen auf das Kreditrating individueller Schuldner haben (Auboin, 2011).

Außerdem wird im Basel II Regelwerk eine de facto einjährige Fristigkeit für alle Kreditvergaben angenommen. Da Handelsfinanzierungsaktivitäten allerdings in der Regel kurzfristig sind, der Großteil der Kredite hat eine Frist von 60 bis 90 Tagen, und die Kapitalanforderungen mit der Frist ansteigen, wird Handelsfinanzierung künstlich verteuert. Wenn dagegen die tatsächlichen Fristen der Handelsfinanzierungsaktivitäten zugrunde gelegt werden, steht ein beträchtlicher Anteil an zusätzlichem Kapital für weitere Transaktionen zur Verfügung (Auboin, 2011). Dieser Punkt wurde bereits vom Basel Komitee aufgenommen und berücksichtigt. Folglich werden die Kapitaldeckungsanforderungen für Handelsfinanzierungstransaktionen an der tatsächlichen Fristigkeit ausgerichtet (WTO, 2011).

Das Basel III Regelwerk beinhaltet zusätzlich eine 100%ige Risikogewichtung für bilanzexterne Akkreditive, die hauptsächlich von Händlern in Entwicklungsländern genutzt werden (WTO, 2011). Akkreditive werden aufgrund ihres Ablaufs zumeist zunächst bilanzextern behandelt, bis die Verifizierung der Dokumentationsunterlagen abgeschlossen ist. Durch diese Risikogewichtung steigen die Kosten eines solchen Risikominderungsinstruments (Auboin, 2011). Aufgrund des geringen Ausfallrisikos von Handelskrediten und der vorwiegenden Belastung von Entwicklungsländern wird für eine Ausnahmeregelung für Akkreditive plädiert (WTO, 2011).

Wie die WTO in ihrem Bericht zum G20 Gipfel in Cannes schreibt, hat das Basel Komitee bereits einige Punkte berücksichtigt. Dies kann zu einer Stärkung des Nord-Süd-Handels, aber auch des Süd-Süd-Handels zwischen Schwellenländern und Entwicklungsländern führen.

2.3 Welcher Maßnahmen bedarf es?

Aus den Lehren aus dem Krisenmanagement von 2008–2009 können zwei wesentliche Schlüsse gezogen werden. Zum einen muss die Datenlage für Handelsfinanzierung verbessert werden. Da es keinen umfassenden Datensatz zu Handelsfinanzierungstransaktionen gibt, sind die tatsächliche Bedeutung von Handelsfinanzierung, ein Mangel an Handelsfinanzierung, das tatsächliche Risiko von Handelsfinanzierung sowie regionale Unterschiede in der Entwick-

³ Siehe <http://www.bis.org/publ/bcbs50de.pdf>.

lung von Handelsfinanzierung nur schwer abzuschätzen. Daher fordert die Expertengruppe für Handelsfinanzierung der WTO, die sich unter anderem aus Vertretern der im Handelsfinanzierungsgeschäft aktiven Banken, der Exportkreditversicherer, regionaler Entwicklungsbanken, der Weltbank und des ICC zusammensetzt, einen umfassenden Datensatz aufzubauen (Auboin und Engemann, 2013). Dieser würde nicht nur für Forschungszwecke, sondern auch für Politikanalysen dienen. In diesem Zusammenhang baut das ICC das bereits erwähnte „Trade Finance Loss Register“ auf, das Daten auf Transaktionsebene zu kurzfristiger Handelsfinanzierung erfasst. Dieses soll außerdem um langfristige Handelsfinanzierungstransaktionen erweitert werden.

Zum anderen ist insbesondere im Hinblick auf die Lage des Marktes für Handelsfinanzierung in Entwicklungsländern eine handelsfinanzierungsfreundliche Regulierung förderlich. Hierbei kann auch eine verbesserte Datenlage helfen. So können das tatsächliche Risiko von Handelsfinanzierung und dessen regionale Variation besser abgeschätzt, regionale Verwendungsmuster von Handelsfinanzierung identifiziert und Probleme einzelner Regionen beim Zugang zu Handelsfinanzierung besser erkannt werden. Auf Basis einer besseren Datenlage kann die Regulierung individueller, handelsfinanzierungsfreundlicher gestaltet werden, um ungewollte negative Effekte auf den Zugang zu Handelsfinanzierung für Händler in Entwicklungsländern zu vermeiden.

3 Zusammenfassung

Während der Finanzkrise 2008–2009 kam es zu einem deutlichen Einbruch des Welthandels, der unter anderem auf einen Mangel an Handelsfinanzierung zurückgeführt wurde. Um den Markt für Handelsfinanzierung zu stabilisieren, wurden unterschiedliche Politikmaßnahmen ergriffen, die zu einem hohen Maß auf den bereits gesammelten Erfahrungen aus den Krisen in Asien und Südamerika basierten. Diese Maßnahmen trugen dazu bei, den Markt für Handelsfinanzierung zu stärken und damit den internationalen Handel zu unterstützen. Die Erholung der Handelsfinanzierung verlief jedoch ungleich, da insbesondere in Entwicklungsländern weiterhin große Probleme für Händler bestehen, Handelsfinanzierung zu erschwinglichen Preisen zu beziehen. Um diese Ungleichgewichte zu beheben, müssen zum einen Förderprogramme für Handelsfinanzierung in diesen Regionen ausgebaut werden und zum anderen müssen ungewollte Hemmnisse für Handelsfinanzierung in Entwicklungsländern abgebaut werden. Außerdem ist es für die erfolgreiche Realisierung dieser Vorhaben wichtig, die Datenlage für Handelsfinanzierung zu verbessern.

4 Literatur

- Amiti, Mary und David E. Weinstein (2011), Exports and Financial Shocks, *The Quarterly Journal of Economics* (2011), Vol. 126 (4), S. 1841-1877.
- Auboin, Marc (2009), Boosting the Availability of Trade Finance in the Current Crisis: Background Analysis for a Substantial G20 Package, Centre for European Policy Research, Policy Insights no. 35.
- Auboin, Marc (2011), Trade Finance Under the Current Basel Regulatory Framework: What are the Issues?, Kapitel 23 in *Trade Finance During the Great Trade Collapse*, Editors Jean-Pierre Chauffour und Mariem Malouche, The World Bank, Washington D.C..
- Auboin, Marc und Martina Engemann (2012), Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance, WTO Staff Working Paper ERSD-2012-18.
- Auboin, Marc und Martina Engemann (2013), Trade Finance in Periods of Crisis: What have we learned in recent years?, WTO Staff Working Paper ERSD-2013-01.
- Behrens, Kristian, Gregory Corcos und Giordano Mion (2011), Trade Crisis? What Trade Crisis?, CEPR Discussion Paper no. 7956.
- Bems, Rudolf, Robert C. Johnson und Kei-Mu Yi (2012), The Great Trade Collapse, NBER Working Paper Series, Working Paper 18632.
- BIS (1999), online unter: <http://www.bis.org/publ/bcbs50de.pdf>.
- Chor, Davin und Kalina Manova (2012), Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis, *Journal of International Economics*, Vol. 87, S. 117-133.
- ICC (2009), Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey, ICC Banking Commission Market Intelligence Report, Document No. 470-1120 TS/WJ 31 March 09.
- ICC (2012), Rethinking Trade and Finance, ICC Global Survey on Trade Finance, ICC Publication No. 859.
- IMF-BAFT Trade Finance Survey (2009), Survey Among Banks Assessing Current Trade Finance Environment.
- Levchenko, Andrei A., Logan T. Lewis und Linda L. Tesar (2010), The Collapse of International Trade During the 2008-2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun, NBER Working Paper no. 16006.
- Paravisini, Daniel, Veronica Rappoport, Philipp Schnabl und Daniel Wolfenzon (2011), Dissecting the Effect of Credit Supply on Trade: Evidence from Matched Credit-Export Data, NBER Working Paper no. 16975.
- WTO (2008), WTO Meeting of Experts on Trade Finance, 12. November 2008, online unter: http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/trade_finance_12nov08_e.htm.
- WTO (2010), International Trade Statistics, World Trade Organization (WTO), Genf.
- WTO (2011), Bericht der WTO für den G20 Gipfel in Cannes, online unter: www.wto.org/english/news_e/news11_e/g20_wto_report_oct11_e.doc.

Which were the effects of the crisis on trade finance?**Which policy measures are necessary?**

In the wake of the financial crisis 2008–2009 world trade experienced a dramatic fall which was attributed, amongst others, to a lack of trade financing. In order to stabilize the trade finance market various political actions were taken. The recovery generated by these actions, however, did not unfold equally. Particularly in developing countries problems still persist for merchants to obtain trade financing at affordable prices. In order to reduce the existing problems, further targeted political actions, a trade finance-friendly regulation and an improvement of the database on trade finance are needed.

Herausforderungen von KMU-Internationalisierungsvorhaben

Monika Bednarik-Belan, Norbert Knoll

Schritte zur Internationalisierung gestalten sich bereits im Wege von Direktexporten auf Auslandsmärkte als nicht trivial. Umso mehr gilt dies, wenn Direktinvestitionen vorgenommen werden. Noch herausfordernder gestalten sich Bemühungen zur Internationalisierung für KMU, die infolge von Beschränkungen hinsichtlich finanzieller Ressourcen und Managementkapazitäten bei entsprechenden Projekten sehr schnell an die Grenzen ihrer Möglichkeiten stoßen können.

Es lohnt daher insbesondere, die Gründe für ein Scheitern von Auslandsinvestitionsprojekten näher zu untersuchen; im vorliegenden Kapitel erfolgt dies auf Basis von Erfahrungen mit Garantieinstrumenten, die die AWS zur Unterstützung von Direktinvestitionen seit den 1990er Jahren einsetzt. Offensichtlich wird dabei, dass zwar die Finanzierungsseite der Vorhaben durch Förderung gut abgedeckt werden kann, während ein Scheitern vielfach mit weichen Faktoren wie etwa hinreichender Vorbereitung und Planung, realistischer Einschätzung der Marktchancen oder geeignetem Management vor Ort zusammenhängt.

Der in der österreichischen Wirtschaft insgesamt erkennbare Internationalisierungstrend scheint nach wie vor ungebrochen. Auch KMU suchen ihre Chancen auf Auslandsmärkten zu wahren, sind aber dabei mit besonderen Hemmnissen konfrontiert. Haupthemmnisse werden auf Basis einer Sonderauswertung der von WKÖ und AWS gemeinsam beauftragten und von marketmind durchgeführten KMU-Befragung 2013 näher untersucht.

Die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft hat in den letzten Jahrzehnten merkbare Fortschritte gemacht. Aus Daten der VGR ergibt sich beispielsweise für den Zeitraum von 1992 bis 2011 ein Anstieg der Exportquote – gemessen am Wert von Waren- und Dienstleistungsexporten in Prozent des BIP – von 34,4% auf 57,3%. Ähnlich lässt sich seit Mitte der 1990er Jahre ein starker Anstieg österreichischer Direktinvestitionen im Ausland feststellen. Insgesamt spiegeln diese Entwicklungen einen Internationalisierungsschub der österreichischen Wirtschaft, der substanziell zur Realisierung von Wachstumchancen des heimischen Unternehmenssektors beiträgt.

Wie aber stellt sich Internationalisierung aus der Perspektive des internationalisierenden Unternehmens dar? Im vorliegenden Beitrag beleuchten wir primär jene Faktoren, die in der Praxis von Auslandsinvestitionsprojekten vielfach über Erfolg oder Misserfolg des Vorhabens entscheiden.

1 Chancen nützen

Die Motive für aktive Internationalisierungsstrategien sind vielfältig und reichen im Einzelfall über die Erschließung geographisch gesehen neuer Absatzmärkte hin-

aus. Es gilt dabei beispielsweise nicht nur, günstige Nachfragebedingungen auf rasch wachsenden Märkten für die eigene Expansion zu nutzen; vielmehr sind gezielt Schritte zu setzen, die im Zuge einer Neupositionierung entlang der Wertschöpfungskette eine Kombination spezifischer Vorteile in- und ausländischer Standorte hinsichtlich der Faktorkosten sowie der Spezialisierungs- und Absatzmöglichkeiten nutzen.

Niedrigere Rohstoff- und Arbeitskosten oder wachsende lokale Märkte können findigen Unternehmen gute Gewinnchancen eröffnen. Das für sich genommen wäre allerdings nicht ausreichend, um dauerhaft eine Verbesserung der Wettbewerbsposition gegenüber in- und ausländischen Konkurrenten zu erreichen. Dem entsprechend haben österreichische Unternehmen gerade bei Auslandsengagements auf hohe Qualität und Innovationsgehalt ihrer Produkte und Dienstleistungen besonders zu achten. Das gilt nicht nur im Europäischen Binnenmarkt, der in vielen Bereichen durch Sättigungstendenzen und stark zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet ist, sondern auch auf weiter entfernten Wachstumsmärkten wie z.B. den BRIC-Staaten, die österreichischen Unternehmen angesichts langanhaltender Aufholprozesse nach wie vor hervorragende Chancen bieten.

Ein weiterer Aspekt, der bereits in den letzten Jahren eine kontinuierliche Verstärkung der Internationalisierung heimischer Unternehmen begünstigt hat, ist die Konsequenz zunehmender Spezialisierung der Produktion in einer durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägten Wirtschaft. Mit steigendem Spezialisierungsgrad typisch österreichischer KMU auf bestimmte Produkte und Nischen muss auch die Reichweite – im Hinblick auf zu bearbeitende Absatzmärkte – erhöht werden. Bei gegebenem Heimmarkt geringer Größe diene österreichischen Unternehmen Deutschland vielfach bereits in der Vergangenheit als „erweiterter Heimmarkt“ und wurde von spezialisierten Zulieferbetrieben als solcher bedient; sprachliche, kulturelle und auch institutionelle Unterschiede zu diesem Land scheinen bei entsprechenden Internationalisierungsvorhaben eine vernachlässigbare Rolle zu spielen. Wer aber als Spezialist für Ventildfedern oder Gleitlager auftritt, ist früher oder später gezwungen, auch Märkte jenseits des Atlantiks oder im asiatischen Raum zu bearbeiten und Schritte hin zum globalen Anbieter zu setzen.

Die Motivation zur Internationalisierung reicht tief in Unternehmensstrategien hinein, wobei auch der Zugang zu lokal verortetem Wissen über Marktbedürfnisse sowie zu für hochwertige Aktivitäten erforderlichen Ressourcen – bis hin zu Forschung und Entwicklung (F&E) – geschaffen werden soll. Dem entsprechend ist auch verständlich, wenn sich Internationalisierung nicht auf den Aufbau von Lieferbeziehungen im Wege von Export- und Importaktivitäten beschränkt, sondern insbesondere bei größeren Unternehmen durch Direktinvestitionen in „Brückenköpfe im Ausland“ ergänzt wird. Demgegenüber steht bei Direktinvestitionen von KMU vielfach primär eine komplementäre Funktion zur eigenen Exporttätigkeit im Vordergrund. Beginnend mit Vertriebsniederlassungen bis hin zu Beteiligungen an ausländischen Produktions- und Dienstleistungsunternehmen geht es vorwiegend um die Erhöhung der Flexibilität in der Reaktion auf Kundenwünsche (Stichwort: follow-the-customer) und erst in zweiter Linie um eigene Produktionslinien sowie eine Anreiche-

zung des Angebots um bislang fremd bezogene Vorprodukte, Komponenten oder Dienstleistungen.

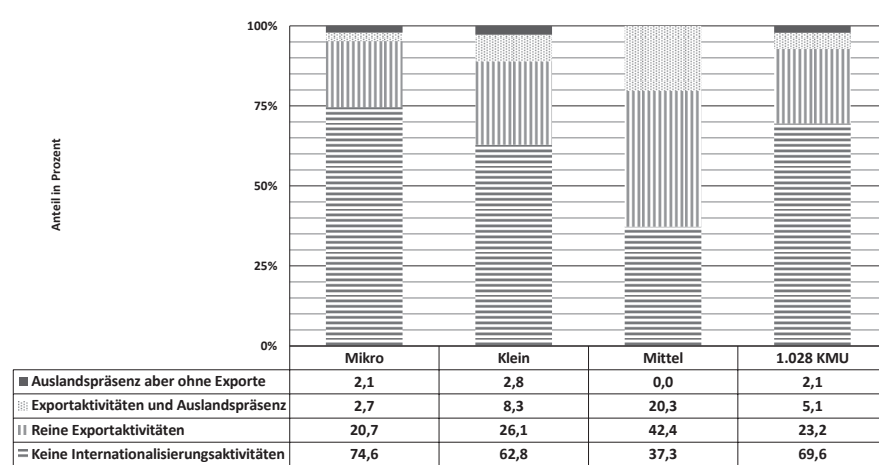
Vor diesem Hintergrund stellt sich insbesondere die Frage nach den Erfolgsfaktoren für die Direktinvestitionsprojekte österreichischer Unternehmen – und dabei insbesondere der KMU. Letztere scheinen aufgrund beschränkter Ressourcenbasis – und zwar sowohl im Hinblick auf das für Internationalisierungsprojekte erforderliche Know-how als auch die Finanzierungsmöglichkeiten – von einer benachteiligten Position aus zu starten.

2 Internationalisierungshemmnisse aus der KMU-Perspektive

Eine von WKÖ und AWS gemeinsam beauftragte und von marketmind im Februar 2013 durchgeführte KMU-Befragung widmet sich u.a. den Internationalisierungsaktivitäten, wobei für die folgenden Auswertungen eine Stichprobe von insgesamt 1028 KMU zur Verfügung steht.

Die Struktur der Stichprobe hat im Hinblick auf die Größe der befragten Unternehmen ihren Schwerpunkt bei Mikrounternehmen (716; 69,6%), weist einen erheblichen Anteil von Kleinunternehmen auf (253; 24,6%) und wird ergänzt um 59 mittlere Unternehmen (5,7%). Hinsichtlich Branchenzugehörigkeit kommen die drei Branchengruppen Sachgüterproduktion (180; 17,5%), Einzel- und Großhandel (211; 20,5%) sowie Unternehmensdienstleistungen (240; 23,3%) zusammen auf mehr als 60% der Befragten, während auf sonstige nicht spezifizizierte Branchen 397 Teilnehmende (38,6%) entfallen (siehe Abbildung 31).

Abbildung 31: Art der Internationalisierungsaktivitäten



Quelle: Eigene Auswertung AWS/ERP-Fonds auf Basis Marketmind (2013); n= 1028.

Wie zu erwarten ist in der Stichprobe ein mit 69,9% der Befragten relativ hoher Anteil von KMU, die in den letzten 3 Jahren keinerlei Internationalisierungsaktivitäten (im Sinne von Waren- und Dienstleistungsexporten sowie

Präsenz über eigene Auslandsstandorte) gesetzt haben. Gleichzeitig wird aus der Verteilung der Internationalisierungsaktivitäten nach Unternehmensgröße erkennbar, dass klarerweise der Direktexport den mit Abstand häufigsten Internationalisierungsschritt bildet und die Wahrscheinlichkeit für Auslandspräsenz über Tochtergesellschaften, Vertriebs- und Produktionsniederlassungen sowie Joint Ventures mit zunehmender Größe der Unternehmen ansteigt.

An sich bestätigt die Befragung damit lediglich Ergebnisse früherer Untersuchungen. Interessant ist dabei dennoch, dass Direktinvestitionen „kein Privileg“ mittlerer (und großer) Unternehmen sind, denn immerhin verfügen insgesamt 11,1% der kleinen Unternehmen (mit 10 bis 49 Beschäftigten) über eine entsprechende Auslandspräsenz. Offensichtlich ist bei gegebenen Hindernissen auf dem Weg zu einer über reine Exporttätigkeit hinausreichenden Internationalisierung auch für kleinere Unternehmen vielfach ein hoher Anreiz gegeben, ihre Präsenz auf Auslandsmärkten zu stärken.

Aus den Daten lässt sich aber nicht nur eine Einschätzung zum Verhältnis zwischen Internationalisierungsaktivitäten und Unternehmensgröße ableiten. Vielmehr wird auch der vielfach angesprochene, enge Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Innovation klar erkennbar. Die KMU-Befragung enthält nämlich diesbezüglich an den CIS (Community Innovation Survey) angelehnte Fragestellungen zu Innovationsaktivitäten; konkret beispielsweise, ob Unternehmen während der letzten drei Jahre (2010–2012) Produkt- oder Dienstleistungsinnovationen (Unternehmensneuheiten) auf den Markt gebracht haben. In der Stichprobe trifft dies für 515 KMU zu, nicht aber für die verbleibenden 513 Unternehmen (siehe Tabelle 38).

Tabelle 38: Zusammenhang zwischen Internationalisierungs- und Innovationsaktivitäten

	Unternehmen mit Produkt- und Dienstleistungsinnovationen 2010–2012		Unternehmen ohne Produkt- und Dienstleistungsinnovationen 2010–2012	
	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %
Befragte Unternehmen	515	100,0	513	100,0
International nicht aktive Unternehmen	296	57,5	419	81,7
Exportaktive Unternehmen	203	39,4	88	17,2
Unternehmen mit Auslandspräsenz	56	10,9	18	3,5

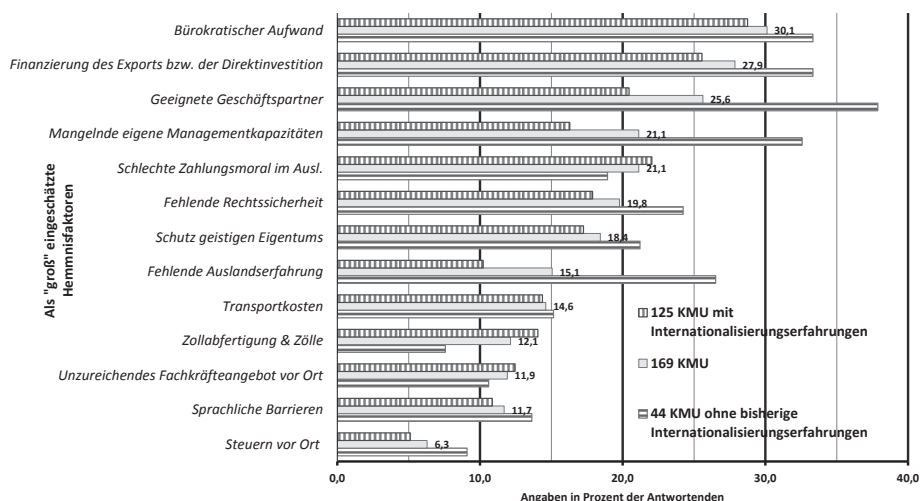
Quelle: Eigene Auswertung AWS/ERP-Fonds auf Basis Marketmind (2013); n=1028.

Im Vergleich der beiden Gruppen zeigt sich für „Innovationsaktive Unternehmen“ eine höhere Wahrscheinlichkeit, exportaktiv zu sein (39,4% versus 17,2%) sowie auch eine Auslandsrepräsentanz (z.B. Tochtergesellschaft, JV) zu unterhalten (10,9% versus 3,5%). Umgekehrt ist der Anteil „international nicht aktiver Unternehmen“ bei den nicht innovierenden Unternehmen mit 81,7% merkbar höher als bei den innovierenden Unternehmen (57,5%).

Eine kausale Interpretation des Zusammenhangs zwischen Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten wäre – vor dem Hintergrund durch die AWS unterstützter Internationalisierungsprojekte – in beide Richtungen plausibel. Einerseits treffen internationalisierende Unternehmen auf „neue“ am Inlandsmarkt nicht aktive Konkurrenten, denen sie am besten mit innovativen Produkten und Dienstleistungen begegnen, um (bei allenfalls bestehenden Kostennachteilen) allzu intensiven Preiswettbewerb zu vermeiden; gleichzeitig bilden Innovationsaktivitäten vielfach eine Grundvoraussetzung, um auf den Auslandsmärkten überhaupt die Marktbedürfnisse optimal zu erfüllen. Andererseits gilt gerade für innovative Nischenanbieter, dass ein Angebot auf internationalen Märkten unausweichlich wird, um längerfristig erfolgreich am Markt zu bestehen.

Was sind nun aber die größten Herausforderungen, die es für Unternehmen zu bewältigen gilt, wenn sie Internationalisierungsschritte setzen? Eine Einschätzung dazu liefern die Antworten von 169 an der Marketmind-Befragung teilnehmenden KMU (siehe Abbildung 32).

Abbildung 32: „Große“ Internationalisierungshemmnisse für KMU



Quelle: Eigene Auswertung AWS/ERP-Fonds auf Basis Marketmind (2013); n=169.

In der Gesamteinschätzung dominieren „Bürokratischer Aufwand“, „Finanzierung von Exporten und Direktinvestitionen“ sowie „Geeignete Geschäftspartner“ als Haupthemmnisse für Internationalisierungsprojekte und werden von 30,1%, 27,9% bzw. 25,6% der Befragten als „große Hemmnisse“ genannt. Diskrepanzen in der Einschätzung ergeben sich klarerweise zwischen jener Gruppe von 125 KMU, die in den letzten Jahren bereits Erfahrungen mit Internationalisierungsvorhaben gesammelt haben und jenen 44 Unternehmen, die in naher Zukunft ihre ersten Internationalisierungsschritte setzen wollen. Für letztere sind beispielsweise das Auffinden geeigneter Geschäftspartner im Ausland (37,9% versus 20,4%) sowie „Mangelnde eigene Managementkapa-

zitäten“ (32,6% versus 16,3%) weitaus gravierendere Probleme. Als besonders nachteilig wird von dieser Gruppe außerdem ein Fehlen von Erfahrungen aus vergangenen Internationalisierungsprojekten (26,5%) angegeben. Ähnlich wie bei Innovationsprojekten sind auch bei Internationalisierungsvorhaben Lerneffekte aus der erlebten Vergangenheit von besonderer Bedeutung, wobei es beim ersten Versuch besondere Schwierigkeiten zu überwinden gilt.

Insgesamt zeigen die Befragungsergebnisse zu Internationalisierungshemmnissen, dass unter den KMU eine hohe Sensibilität für einzelne Risiken gegeben ist, während einige Themen, die in der wirtschaftspolitischen Diskussion gerne genannt werden (Steuerbelastung, Fachkräfteangebot, Sprache) nur geringe Beachtung als problematische Faktoren finden. Im Folgenden soll deshalb ein Blick auf die Gründe für das Scheitern von Internationalisierungsprojekten erfolgen.

3 Risiken erkennen

Internationale Markteintritte sind niemals einfach. Man kann aus empirischer Perspektive jedoch festhalten, dass sie mit steigender geografischer und kultureller Distanz schwieriger werden. In fernen, unbekanntem Märkten versagen oft fundierte Konzepte und Strategien, die Unternehmen auf anderen, einfacher zu bearbeitenden Märkten erfolgreich gemacht haben. So bleibt oft nur das Lernen aus eigenen und fremden Fehlern.

Die AWS hat diese „Stolpersteine“ und kulturellen Reibungsverluste untersucht, die bei dieser Internationalisierung von Unternehmen entstehen können:

Ausgangspunkt unserer Untersuchung waren 1.200 Internationalisierungsprojekte, die die AWS in den vergangenen rd. 20 Jahren unterstützt und begleitet hat. Als Ergänzung dazu wurden Befragungen österreichischer Unternehmern, Banken und führender Experten der österreichischen Wirtschaft durchgeführt.

Es war festzustellen, dass es hinsichtlich des Scheiterns von Direktinvestitionen kaum einen Unterschied macht, ob es sich um eine Neugründung im Ausland (sog. „Greenfield Investment“) oder um eine Übernahme bzw. Beteiligung („Brownfield Investment“) handelte.

Größere und ältere Unternehmen haben jedoch einen gewissen Vorteil gegenüber jüngeren bzw. kleineren Unternehmen, offensichtlich insbesondere aufgrund der Tatsache, dass Organisationsentwicklung und strategische Planung bei größeren bestehenden Unternehmen stärker ausgeprägt sind und diese Unternehmen über entsprechende Ressourcen zur Führung und Steuerung von Auslandsniederlassungen verfügen.

Unternehmen mit starker internationaler Ausrichtung sind tendenziell weniger von einem Misserfolg ihrer Auslandsbeteiligung betroffen als nicht oder wenig internationalisierte Unternehmen.

Die Entscheidung, in welches Land ein Unternehmen internationalisieren will, bzw. die Wahl des internationalen Unternehmensstandortes sollte professionell und strategisch entschieden werden. Dabei sollten sich Unternehmer nicht von persönlichen und kurzfristigen Motiven leiten lassen.

Viele Unternehmen schätzen ihr Marktpotenzial in einem Land vor allem aus Kundenanfragen oder aus Erfahrungen auf Fachmessen ein. Dadurch kann es zu einer Fehleinschätzung kommen, die die Misserfolgswahrscheinlichkeit erhöht. Es ist daher notwendig, eine professionelle und umfassende Marktuntersuchung durch einen unabhängigen professionellen Partner mit lokaler Expertise durchführen zu lassen. Dazu gehört auch eine Einschätzung des Produktes bzw. der Dienstleistung des heimischen Unternehmens. – Qualität hat in unterschiedlichen Märkten einen unterschiedlichen Stellenwert und dies gilt es ebenfalls zu beachten.

Ein Unternehmen, das internationale Märkte „erobern will“, muss sich bei seinen Aktivitäten auf das Wesentliche beschränken und seine Stärken gegenüber anderen Mitbewerbern in allen Ländern der Welt konsequent ein- und umsetzen. Umgekehrt wären durch eine Verzettlung internationaler Aktivitäten insgesamt höhere Kosten und damit verbunden schlechtere Ergebnisse gegeben.

Um all seinen Mitarbeiter weltweit klar zu machen, welche Ziele das Unternehmen verfolgt und welche Produkte (oder Dienstleistungen) ins globale Portfolio passen und welche nicht, braucht man eine klare Vision und eine fokussierte Mission. Derartige Internationalisierungsvisionen sind meist recht eindrucksvoll formuliert und sollen einen nahezu sportlichen Ehrgeiz bzw. Motivation bei den Mitarbeitern erzeugen.

In ihrer Mission wenden sich die Unternehmen an ihre (zukünftigen) Geschäftspartner und beschreiben, wofür ihr Unternehmen steht und mit welchen Mitteln (Produkte, Dienstleistungen) sie die in der Vision formulierten Ziele erreichen wollen und worin ihr eigentlicher Geschäftszweck besteht.

Der Mangel an Sprachkenntnissen wird sehr oft nicht ernst genommen. Sich mit Englisch (oder auch einer anderen Fremdsprache) irgendwie durchschlagen zu können, reicht meist für einen Urlaub in einem fernen Land, jedoch sicherlich nicht für die Anbahnung von Geschäftskontakten. In Verhandlungen ist es besonders wichtig, eigene Standpunkte klar kommunizieren zu können und selbst feine Nuancen zu erkennen. Verträge müssen genaue juristische Formulierungen enthalten. Darüber hinaus sind insbesondere in englischsprachigen Ländern sehr gute Sprachkenntnisse wichtig, um die eigene Führungskompetenz zur Wirkung zu bringen.

Um die Chancen einer Investition im Ausland wahrzunehmen, muss sich der Unternehmer frühzeitig darüber bewusst werden, welche Risiken und welche Herausforderungen in einem Markt bestehen bzw. wie diese zu bewältigen sind.

Von großer, sehr oft unterschätzter Bedeutung für den Erfolg einer Auslandsinvestition ist nach ausreichender Planung die richtige Einschätzung der Risiken, die sich vor Ort ergeben und die häufig ganz anderer Art sind, als der Unternehmer sie von seinem gewohnten heimischen Umfeld kennt. Die Risikostruktur von Investitionen in Entwicklungsländern wird im Wesentlichen geprägt durch

- das Länderrisiko
- das Projektrisiko und
- das Partnerrisiko.

In der Regel ist eine detaillierte Untersuchung und Gewichtung dieser spezifischen Risikobereiche des Investitionsvorhabens in Form einer Feasibility-Studie notwendig. Bei fernen Märkten sowie größeren Vorhaben sollte diese zumindest in Teilbereichen von unabhängigen Experten erstellt bzw. überprüft werden. Diese Studie liefert den Entscheidungsträgern im Unternehmen, aber auch den Geschäftsbanken und anderen beteiligten Finanzierungsinstitutionen die notwendigen Informationen für die Investitionsentscheidung und für die richtige Strukturierung des Projektes einschließlich der Finanzierung.

Das Unternehmen, das eine Auslandsinvestition vorbereitet, sollte rechtzeitig die personellen Ressourcen im Inland für die systematische Planung und Umsetzung, aber auch für die Durchführung und Überwachung der Auslandsinvestition schaffen. Die Zentralisierung der Planungs- und Steuerungsfunktion einer mittelständischen Unternehmensgruppe braucht ein erfahrenes Management. Häufig fehlt es aber rein quantitativ an geeignetem Management, um Auslandsinvestitionen systematisch vorzubereiten, durchzuführen und zu begleiten. Dadurch kann ein Internationalisierungsprojekt eines mittelständischer Unternehmens scheitern.

Unternehmen sind sich häufig nicht hinreichend bewusst, dass wichtige rechtliche Rahmenbedingungen, die im Heimmarkt und in der EU gegeben sind, in vielen Ländern nicht existieren bzw. nicht gelebt werden. Insbesondere in Osteuropa haben Unternehmen mit einer ineffizienten Bürokratie, Rechtsunsicherheit oder Schwierigkeiten in der Rechtsdurchsetzung zu kämpfen. Der Investor aber muss sein Umfeld im Ausland sehr genau kennen. Ein wichtiger Erfolgsbaustein ist daher die Kenntnis der politischen und wirtschaftlichen Situation sowie der rechtlichen Rahmenbedingungen und der voraussichtlichen weiteren Entwicklung des Investitionslandes. Es empfiehlt sich, sich über rechtliche Rahmenbedingungen von lokalen Experten beraten zu lassen. Dabei ist es wichtig, keinesfalls Berater zu engagieren, ohne deren Qualifikation hinterfragt zu haben (nur weil er möglicherweise der deutschen Sprache mächtig ist). Es empfiehlt sich, sich bei der Suche nach lokalen Beratern oder Anwälten von den österreichischen Außenhandelsstellen der Wirtschaftskammer helfen zu lassen.

Ebenso wichtig wie die externen Berater sind die internen Experten, somit jene Mitarbeiter, die die Internationalisierungsinvestition vorbereiten und von Österreich aus betreuen sollen. Hier lässt sich sagen, dass jene Unternehmen erfolgreicher sind, deren für eine Auslandsinvestition verantwortliche Personen bereits Erfahrungen im Zielland vorweisen können und einige Jahre dort gelebt haben. Darüber hinaus sind die Sprachkenntnisse der verantwortlichen Mitarbeiter von großer Wichtigkeit.

In der Auswahl des lokalen Managements liegen weitere Risiken. Während es sinnvoll ist, für die Marktbearbeitung einen mit dem lokalen Umfeld vertrauten Experten zu engagieren, empfiehlt es sich vor allem für das Finanzmanagement des ausländischen Tochterunternehmens, eine Person seines Vertrauens einzusetzen, die zum Zeichen der Bindung und des Vertrauens des Mutterhauses ihr Gehalt auch teilweise aus Österreich bezieht. Gerade bei Unternehmensübernahmen im Ausland gilt es umgehend herauszufinden, ob das

bestehende Management ausreichend motiviert ist, für den neuen Eigentümer zu arbeiten.

Es soll ein intensiver Kontakt und eine aktive Kommunikation zwischen Mutterhaus und ausländischer Tochtergesellschaft gepflegt werden. Dies fördert das gegenseitige Verständnis, lässt die Kommunikation weniger als „Kontrolle“ erscheinen und ermöglicht den Mitarbeitern vor Ort auch eigene Erfolge präsentieren zu können. Es zeigte sich, dass oftmalige und vor allem längere Besuche des österreichischen Managements bei der ausländischen Beteiligungsgesellschaft für eine gute Zusammenarbeit und den Erfolg der Direktinvestition wichtig sind.

Joint Ventures bieten die vertraglich geregelte dauerhafte Zusammenarbeit mit einem lokalen Partner in einer selbstständigen Projektgesellschaft mit beidseitiger Kapitalbeteiligung.

Diese Form der Abwicklung gemeinsamer Geschäftsaktivitäten hat für beide Partner Vorteile. Dem österreichischen Investor hilft sie bei der Integration in das kulturelle, soziale und wirtschaftliche lokale Umfeld. Er kann auf die Geschäftskontakte des lokalen Partners und seine speziellen Marktkenntnisse zurückgreifen und sein Unternehmen schneller als „local player“ integrieren. Das Gleiche gilt für die notwendigen Kontakte zu Behörden und Institutionen wie auch für die lokale Firmenkultur generell. Jedoch kann das unterschiedliche kulturelle Umfeld zwischen den Joint-Venture-Partnern zu Spannungen führen, wenn es etwa um unterschiedliche Standpunkte und Konsensfindung geht. Zu beachten ist zudem, dass der Joint-Venture-Partner (auch und vor allem als Minderheitsgesellschafter) eine eigene, ganz unterschiedliche Strategie und Zielsetzung für das Joint Venture verfolgen kann.

Vor jedem Schritt in einen neuen Markt sollte man sich mit dem anderen Kulturkreis und der lokalen Mentalität intensiv auseinandersetzen. Aus dem Umstand, dass Geschäftspartner das gleiche Mobiltelefon nützen, mit der gleichen Computer-Software arbeiten oder dieselbe Autotype fahren, darf nicht geschlossen werden, dass keine kulturellen Unterschiede zwischen Österreich und dem Zielland vorlägen. Die Unterschiede beginnen beim Welt- und Menschenbild und reichen über Produktgestaltung, Werbung und Personalführung bis hin zu Verhandlungstechniken.

Zentraler Bestandteil eines Joint Ventures ist somit die fachliche, finanzielle und personelle Zusammenarbeit zwischen den Partnern, von deren Gelingen Gedeih und Verderb des gemeinsamen Unternehmens abhängt. Zu den Eckpfeilern für eine Reduzierung der Partnerrisiken gehören daher Partnerwahl und -Beurteilung, die Gestaltung des Managements, das Einstellen auf typische Interessenkonflikte sowie eine sorgfältige Vertragsgestaltung.

In der nächsten Phase der Projektumsetzung ist mit einer potenziellen Häufung von Schwierigkeiten zu rechnen. Nicht immer funktioniert der Maschinenpark gleich ohne größere Störung, die ungeübte Belegschaft muss mit den ihr oft unbekanntem technischen Verfahren vertraut gemacht werden, andere klimatische Bedingungen können zu unterschiedlichen Ergebnissen in der Produktqualität führen. Eine Serviceinfrastruktur ist oft nicht vorhanden, die Materialbeschaffung muss sich erst einspielen, das neue Produkt im Markt eingeführt, der Vertrieb mit Erzeugnis und Kundenkreis vertraut gemacht werden.

Anlaufverluste bis zur Hälfte des Stammkapitals und mehrere Jahre ohne Dividende sind bei einem neuen Industriebetrieb in Schwellenländern keineswegs die Ausnahme. Unternehmer, die zum ersten Mal in einem fernen Markt investieren, sind geneigt, Dauer und Höhe der Anlaufkosten zu unterschätzen.

4 Richtig finanzieren

Nach einer soliden strategischen Unternehmensplanung im Mutterhaus und gegebenenfalls der Partnerwahl folgt der wichtige Bereich der Finanzierung. Jede Finanzierung muss maßgeschneidert sein. Deshalb ist die Frage des Verhältnisses von Eigenmitteln zu Fremdmitteln in jedem Fall nach den individuellen Gegebenheiten zu entscheiden. Hierbei muss bei Joint Ventures vor allem die Finanzkraft des lokalen Partners geprüft werden. Auch die zulässige Höhe ausländischer Beteiligungen sowie nationale Transferbestimmungen für Gewinne, Zinsen und Repatriierung von Kapital oder Darlehen können die Finanzstruktur beeinflussen.

Zunächst ist das Investitionsvolumen sorgfältig zu ermitteln. Hierzu zählt insbesondere:

- Sachliche und zeitliche Darstellung des Investitionsprogramms
- Anlagenbeschaffung (Lieferungen/Leistungen der Partner, Ausschreibungen, Gebrauchtmaschinen)
- Grundstücke/Gebäude (Kauf/Miete)
- Sacheinlagen
- Working Capital/Umlaufvermögen

Gegebenenfalls sind Gutachten unabhängiger Dritter zu erstellen, beispielsweise wenn es um die Bewertung von Gebrauchtmaschinen oder lokalen Grundstücken geht. Grundsätzlich sollte berücksichtigt werden, dass der Finanzierungsbedarf das ursprüngliche Plansoll oft übersteigt. Dies gilt sowohl für das Anlage- als auch für das Umlaufvermögen. Es empfiehlt sich somit, eine ausreichende Reserve für Unvorhergesehenes einzukalkulieren, die nach den Erfahrungen der AWS ca. 10 bis 20% des ermittelten Finanzierungsbedarfs umfassen sollte.

Eine ausreichende Kapitalisierung des ausländischen Beteiligungsunternehmens ist notwendig, um auch bei unvorhergesehenen Entwicklungen und Verzögerungen der Anlaufkurve genügend Durchhaltevermögen und Flexibilität zu haben. Da die Eigenkapitalquote der österreichischen Industrie sehr gering ist, besteht hier bei vielen Firmen ein gravierender Engpass – zumal Engagements in Ländern mit höheren Inflationsraten und höheren Zinsen als in Europa auch eine deutlich höhere Eigenkapitalausstattung verlangen.

Insgesamt erweisen sich Auslandsinvestitionsvorhaben als Herausforderungen, die Antworten auf vergleichsweise komplexe Fragestellungen zu Planung und Einsatz adäquater personeller sowie finanzieller Ressourcen eines Unternehmens erfordern. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren liegen daher auch in einer umfassenden Vorbereitung des Projektes, der realistischen Einschätzung

der Risiken von Projekt und Investitionsland, dem raschen Erlernen bislang wenig vertrauter Spielregeln, der Zusammenarbeit mit geeigneten lokalen Partnern sowie der adäquaten Berücksichtigung kulturbedingter Unterschiede. Erfahrungen aus gescheiterten Internationalisierungsprojekten unterscheiden sich teils gravierend von den Erwartungen und Einschätzungen österreichischer KMU.

Challenges for SMEs in the internationalisation process

During the last two decades, the Austrian economy has made substantial progress in internationalisation. Both export activity and outward direct foreign investment have seen high growth rates. In view of the fact that SME have constrained resources financially as well as in terms of know how, the question arises to what extent they are able to internationalise their activities. In this paper, we address barriers to internationalisation faced by Austrian SME. We start with selected results from a survey conducted in February 2013 and shed some light on the judgements of SME towards internationalisation barriers. In a second step we contrast this with experiences AWS has made, when supported internationalisation projects failed.

Staatliche Exportversicherung: Handel mit Netz und Boden

Agnes Streissler-Führer, Fjodor Gütermann

Gerade in wirtschaftlich oder politisch riskante Märkte würde ohne staatliche Exportversicherung (Export Credit Agencies, ECAs) zu wenig exportiert werden. Zudem fördern staatliche ECAs bestimmte „Benimm-Regeln“ im Prozess der Globalisierung wie den Nachhaltigkeitsgedanken oder die Korruptionsbekämpfung. Insbesondere die Entwicklung der vergangenen Jahre hat die Notwendigkeit staatlicher Exportversicherung wieder unter Beweis gestellt. Während Anfang der 2000er Jahre aufgrund einer boomenden Weltwirtschaft die Sinnhaftigkeit eines staatlichen Rückhalts des Exportgeschäfts etwas in Frage gestellt wurde, kam mit der Wirtschaftskrise der Sinneswandel: Die staatlichen ECAs schufen einen wichtigen Ausgleich für die drohenden Ausfälle im Exportgeschäft und trugen damit wesentlich zur Stabilisierung auch des privaten Exports bei.

Geoconsult ist ein mittelgroßes österreichisches Ingenieurbüro. Im Jahr 2010 haben sie die Planung und Bauüberwachung eines Eisenbahntunnels in Pakistan übernommen – eine Dienstleistung in einem weit entfernten Land, das ein hohes politisches Risiko hat. Das Projekt bekam eine Exportgarantie der österreichischen Exportkreditagentur Oesterreichische Kontrollbank AG und als es tatsächlich zu Devisenproblemen kam, konnte Geoconsult sich auf diese Versicherung verlassen. Geoconsult wird sich daher auch weiterhin in schwierige Märkte wagen können.

Energy Recovery Inc ist ein US-amerikanisches Technologieunternehmen, das ein Verfahren entwickelt hat, welches den Energieverbrauch bei der Umwandlung von Salzwasser in Trinkwasser um bis zu 60% senkt. Diese Technologie wird in 40 Länder weltweit verkauft, mit Exportversicherungen der US-amerikanischen Exportkreditagentur ExIm Bank. Energy Recovery kann sich auf seine Stärke, nämlich die Weiterentwicklung seiner Technologie, konzentrieren, eine Technologie, die gerade für ärmere Länder enorm wichtig ist.

Siemens Industrial Turbomachines, ein Turbinenhersteller mit Sitz in Schweden, musste während der Finanzkrise feststellen, dass viele seiner Kunden nicht mehr ohne weiteres langfristige Investitionsprojekte angehen. Die schwedische Exportkreditagentur EKN hat sich hier als stabiler Partner erwiesen und Kreditversicherungen angeboten, so dass auch trotz finanziell turbulenter Zeiten wichtige Bauprojekte weltweit vorangetrieben werden können und in Schweden Arbeitsplätze gesichert bleiben.

Drei ganz verschiedene Best Practice Beispiele zu staatlicher Exportversicherung. Die eingesetzten Instrumente sind unterschiedlich und reichen von klassischen Krediten über Haftungen und Garantien bis hin zu Wechselbürgschaften (zwischen den Banken der Exportpartner) – im Folgenden alle zusammengefasst unter dem Begriff „Exportversicherung“.

Und die Effekte sind vielfältig, lassen sich aber unter einer Überschrift subsumieren: Wohlfahrtseffekte des Außenhandels.

Nicht erst seit Ricardo, sondern schon spätestens seit den Phöniziern wissen wir, dass der Handel mit anderen Ländern, den benachbarten wie den weiter entfernten, Wohlfahrtseffekte bringt, für beide Seiten. Tocqueville ging sogar so weit, den Handel als Friedensbringer zu sehen, als Garant der Unabhängigkeit und Selbstständigkeit und damit als Grundvoraussetzung der Freiheit für die Menschheit.

Instrumente, die daher den Handel fördern und unterstützen, wirken wohlstandssteigernd. Die Frage ist allerdings, ob der Staat hier lediglich für wohlgeordnete Rahmenbedingungen für funktionierenden Handel sorgen sollte oder ob finanzielle bzw. geldwerte Unterstützung von staatlicher Seite notwendig und zusätzlich wohlfahrtserhöhend sein kann.

Der folgende Beitrag befasst sich daher mit der Frage, welche Rolle staatliche Exportgarantien für den Welthandel haben und wie sich diese Rolle in den vergangenen Jahren und insbesondere in der Wirtschaftskrise entwickelt hat.

1 Warum staatliche Exportversicherung?

1.1 Wer trägt in einem Exportgeschäft das Risiko?

In den allermeisten Fällen (laut IMF 2012, 5) handelt es sich um so genannte „open account“-Geschäfte: Der Exporteur führt die Ware aus, der Importeur zahlt nach Erhalt – das Finanzierungsrisiko ist allein beim Exporteur.

Seltener im b2b-Bereich gibt es Cash-in-Advance: Der Importeur muss zahlen, bevor er die Ware erhält – das Finanzierungsrisiko liegt also hier beim Importeur.

Je nach Einschätzung der Lage werden Exporteur bzw. Importeur versuchen, einen Teil des Finanzierungsrisikos durch Vorfinanzierungen über Kredite bzw. Absicherungen über Haftungen zu versichern. Banken und (private) Exportfinanzierungsagenturen bieten hier Produkte an.

Laut IWF (2012, 54) betrug 2008 das Gesamtvolumen des weltweiten Güterhandels knapp 16.000 Mrd. US-Dollar, ein Fünftel davon war Cash in Advance, zwischen 35 und 40% waren Finanzierungen, bei denen Banken als Intermediär auftreten und knapp 45% waren Open Account Transaktionen.

Abbildung 33: Arten der Handelsfinanzierung

Cash-in-Advance: Risiko beim Importeur 19-22 %	Banken als Intermediäre 35-40%	Open Account: Risiko beim Exporteur; 38-45%		
		ECA garantiert 8-10%	nicht-garantiert	Intra-Firmen- Geschäft

Quelle: IWF (2012, 54). Die Prozentsätze beziehen sich auf das für 2008 geschätzte gesamte Handelsvolumen von 15.900 Mrd. US-Dollar.

Von diesen wiederum dürfte etwa ein Drittel überhaupt nur zwischen Unternehmen der selben Unternehmensgruppe erfolgen. Etwa 20% der Open Account Geschäfte zwischen unterschiedlichen Unternehmen(sgruppen) haben Exportversicherungen, der Rest ist nicht-garantierter „Handsschlag“-Handel. Insgesamt schätzt daher der IWF, dass ca. 10% des Weltgüterhandels (bzw. 1.250 bis 1.500 Mrd. US-Dollar) exportversichert sind, von privaten wie von öffentlichen Versicherern.

1.2 Es gibt auch im Außenhandel Marktversagen

Der erste Schritt zur Exportversicherung ist also die Einschätzung des Exporteurs, dass er nicht das alleinige Risiko seines Geschäfts tragen will. Wenn es sich um einen kurzfristigen Vertrag handelt (der Waldviertler Tischler liefert eine neue Hotelküche nach Brünn) oder wenn es sich, wie im Beispiel Österreich – Tschechien um ein Land handelt, mit dem funktionierende, etablierte Handelsbeziehungen bestehen, so wird er im Allgemeinen für dieses Geschäft eine private Versicherung finden.

Wenn aber der Geschäftspartner in einem weiter entfernten Land beheimatet ist, in einem Land mit einem so genannten „politischen Risiko“ und/oder wenn es sich um einen längerfristigen Exportvertrag handelt (wie etwa bei einem aufwändigen Anlagenbau), dann wird sich nicht mehr so schnell ein privates Versicherungsunternehmen finden, das dieses Risiko übernehmen will.

Diese Risikoscheu hat sich, wie später noch ausgeführt wird, in der Krise noch verstärkt: Risiko wurde plötzlich von Privaten sehr hoch eingeschätzt bzw. fehlte es auch an Rückversicherungsmöglichkeiten für die Privaten (die OeKB hat im Übrigen Rückversicherungsmöglichkeiten angeboten – siehe weiter unten).

Es werden damit selbst in normalen Zeiten, noch mehr aber in Krisenzeiten, für solche Fälle keine oder zu wenig private Versicherungen angeboten – klassisches Marktversagen, wo der Staat fördernd einspringen sollte.

1.3 Vorbildwirkung internationaler Abmachungen

Staatliche Exportförderung muss vor den Steuerzahler gerechtfertigt werden, schließlich müssen sie etwaige Ausfälle tragen. Dieser Grund zum einen und ein vehementes Bekenntnis von WTO und OECD zum Liberalismus zum anderen haben schon seit den 1950er Jahren dazu geführt, dass klare Regeln für staatliche Exportförderer aufgestellt wurden mit einer Reihe von Wohlverhaltensmaßnahmen.

So wurden immer klarere Regeln für ein „fair level-play“ formuliert, aber auch weiterreichende Themen wie Umweltschutzbelange und Kampf gegen Korruption angegangen: Es kann angenommen werden, dass diese Spielregeln sich auf den globalen Märkten als best practice etablieren. Auch wenn sie nicht sofort von allen anderen übernommen werden, so setzen sie doch beispielgebende Standards und erhöhen damit nochmals die nachhaltigen Wohlfahrtseffekte von Handel.

Ebenso wäre denkbar, dass die Diskussion über faire Versicherungsprämien

(siehe weiter unten) ebenfalls Vorbildwirkung für die privaten Märkte hat: Wenn für staatliche Institutionen Regeln existieren, die festlegen, was eine „angemessene“ Prämie ist, so kann angenommen werden, dass diese auch informativen und korrektiven Charakter für marktfähige Privatverträge haben.

1.4 Spillover-Effekte auf den nicht-versicherten Handel

Es wurde dargestellt, dass etwa 10% des Güterhandels exportversichert sind. Doch offenbar gibt es hier Spill-Overeffekte auf den nicht-versicherten Handel. So kommt eine umfassende Studie über Euler-Hermes (Felbermayer; Yalcin 2011, 12 ff) unter anderem zu folgenden zwei Ergebnissen:

- Die Effekte von Exportgarantien auf das Exportvolumen sind signifikant positiv und obwohl nur ein Teil der Exporte wirklich durch Garantien abgedeckt ist, zeigt sich, dass auf Märkten (darunter sind Branchen, differenziert nach Regionen zu verstehen), für die es Exportgarantien gibt, die Exporte um fast 18% höher sind, als wenn es keine Garantien gibt.
- Der Effekt ist am größten für Länder mit unteren mittleren Einkommen.¹

2 Staatliche Exportförderungen und das Wettbewerbsrecht

2.1 Exportfinanzierung: Verbotene Handelssubvention oder notwendiger Impuls?

Nach WTO-Regelung sind staatliche Exporthaftungen und -versicherungen Handelssubventionen und wären daher eigentlich verboten. Da aber angenommen wird, dass private Finanzmärkte zu wenig Finanzierungen für Exporteure anbieten, hat die WTO vereinbart, dass, wenn sich eine ausreichende Zahl von GATT Mitgliedern auf eine regulierende Vereinbarung für diese öffentlichen Exportfinanzierungen einigt, es eine Ausnahme von der Regel geben kann. Ähnliches gilt analog in der Europäischen Union: Nach EU-Recht (Art 107 AEUV) sind staatliche Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder ihn zu verfälschen drohen, mit dem Binnenmarkt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen.

Ausfuhrkreditversicherungen auf Rechnung des Staates oder mit staatlicher Garantie setzen natürlich staatliche Mitteln ein. Gleichzeitig ist aber auch der EU-Kommission das Problem des Marktversagens bewusst. Sie unterscheidet daher zwischen marktfähigen und nicht-marktfähigen Risiken: Kredite und Verträge mit einer Laufzeit von mehr als zwei Jahren gelten als nicht-marktfähig und dürfen daher, unter bestimmten harmonisierten Bedingungen, von staatlichen Versicherern angeboten werden. Derzeit wird, aus den Folgen der Finanzkrise lernend, über die Marktfähigkeit von Verträgen unter zwei Jahren diskutiert. Im Folgenden seien die wesentlichen Punkte kurz dargestellt, wobei es sich um keine juristische Beurteilung handelt.

¹ Während für Länder mit Niedrigsteinkommen offenbar das Instrument der Exportgarantie nicht ausreicht; hier bedarf es der Instrumente der EDFIs.

2.2 Europäische Union: Behandlung langfristiger Kredite

Mit der Richtlinie 98/29/EG des Rates vom 7. Mai 1998 wurden die Regeln festgelegt, unter denen private und staatliche Exportversicherungen agieren dürfen.

Anerkannt wurde darin, dass mittel- und langfristige Exportversicherungen eine entscheidende Rolle sowohl im internationalen Handel als auch in der Integration von weniger entwickelten Wirtschaften spielen.

Wichtig ist es aber, auf eine Harmonisierung der Regeln zu achten, damit auch innerhalb der Europäischen Union ein „level playing field“ herrscht.

Die gemeinsamen Grundsätze, die festgelegt werden, sind im Wesentlichen:

- welche Risiken gedeckt werden
- wie hoch die Deckung ist
- wer bei Schwierigkeiten haftet
- wie hoch das Entgelt für die Versicherung sein darf
- wie die länderbezogene Deckungspolitik auszusehen hat

2.3 Europäische Union: Behandlung kurzfristiger Kredite

Derzeit läuft auf EU-Ebene ein Konsultationsverfahren, ob die Regeln für staatliche Beihilfen im Bereich der kurzfristigen Ausfuhrkreditversicherung angesichts der Erfahrungen aus der Finanzkrise noch passen.

Ganz allgemein wird wiederum festgehalten, dass marktfähige Risiken nicht mit Beihilfen gestützt werden dürfen. Allerdings können Umstände eintreten, dass auch Verträge mit Laufzeiten von weniger als zwei Jahren keine Versicherung am privaten Markt finden. Ausnahmen sind unter anderem, laut Vorschlag der Kommission:

- wenn die Kommission beschließt, einen Staat oder mehrere Staaten aus der Liste der Staaten mit marktfähigem Risiko zu streichen
- wenn aufgrund der Anmeldung eines Mitgliedstaates beschlossen wird, dass Exportgeschäfte von KMUs mit einem Volumen von weniger als zwei Millionen Euro (vorübergehend) nicht marktfähig sind
- wenn Laufzeiten von mehr als einem halben Jahr bereits nicht mehr marktfähig werden

Diese Verfahren für Ausnahmen werden im Konsultationsprozess mehrheitlich als praxisfremd gewertet: Es handelt sich schließlich um kurzfristige Exportgeschäfte; hier auf eine Entscheidung der Kommission, vielleicht auch noch erst nach erfolgter Anmeldung durch den Mitgliedstaat warten zu müssen, erscheint doch recht langwierig. Rasche und einfache Verfahren, die dennoch das Kostenrisiko für die Steuerzahler minimieren, wären sehr wünschenswert.

Nicht angesprochen wird in dem Kommissions-Entwurf hingegen, dass eines der größten Probleme auch der kurzfristigen Exportversicherungsverträge in Zeiten finanzieller Turbulenzen die beschränkten Kapazitäten auf den Rückversicherungsmärkten sein dürften.

Wiederum werden dann auch in diesem Entwurf ähnliche Grundsätze ge-

nannt wie in RL 98/29/EC, wobei etwas verwundert, dass sowohl für Länder- als auch Unternehmensrisiken auf die Einstufungen von Rating-Agenturen zurückgegriffen wird. Dies, obwohl in der gesamten Europäischen Union sich in den vergangenen Jahren vermehrt Skepsis breitgemacht hat, wie objektiv und unabhängig Rating-Agenturen agieren.

3 Entwicklungen seit Anfang der 1990er Jahre

3.1 Magere und fette Jahre

- **Turbulenzen in den 1990er Jahren**

Seit Beginn der neunziger Jahre haben die Exportfinanzierungsagenturen wechselhafte Zeiten erlebt. In den Krisen der neunziger Jahre war die Exportfinanzierung immer sehr stark betroffen, so z.B. in der Ostasienkrise Ende der neunziger Jahre.

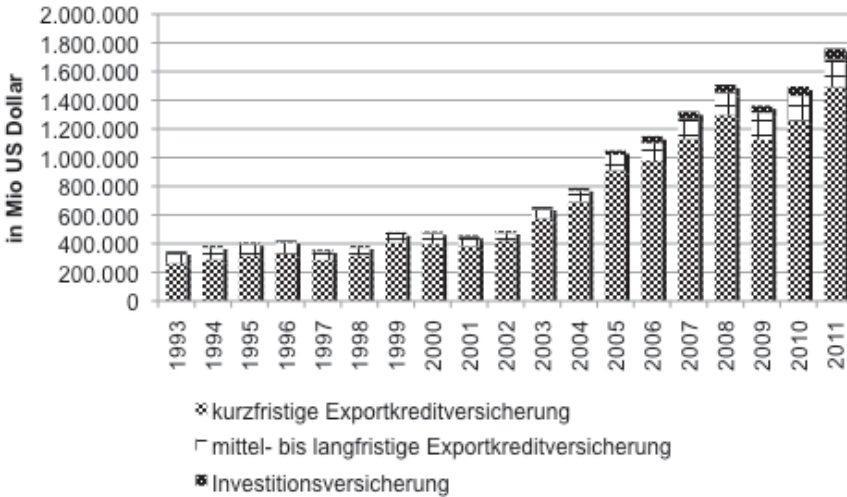
Insgesamt erlebten im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts die Handelsfinanzierungen in den Emerging Markets, die besonders stark von Exportfinanzierung abhängig sind, enorme Einbrüche: minus 30 bis 50% Brasilien, Argentinien 2002, minus 50% Korea 1997/98 (IMF 2011, 30).

- **Wachstum in den 2000er Jahren**

Seit Anfang des neuen Jahrtausends stieg hingegen das Neugeschäft alljährlich kontinuierlich an. 1993 hatte das Neugeschäft aller in der Berner Union² vertretenen Exportfinanzierungsagenturen 350 Mrd. US-Dollar ausgemacht. Bis 2002 stieg das Volumen nur geringfügig an (auf 480 Mrd. US-Dollar), bis 2008 war es auf über 1.500 Mrd. US-Dollar angestiegen. Den allergrößten Teil dabei machten über alle Jahre die kurzfristigen Exportkreditversicherungen aus, wobei die mittel- bis langfristigen Versicherungen und auch die Investitionskredite aber anteilmäßig zunahmen.

² Die Berner Union ist der weltweit größte internationale Zusammenschluss privater und staatlicher bzw. im staatlichen Auftrag handelnder Exportkredit- und Investitionsversicherer.

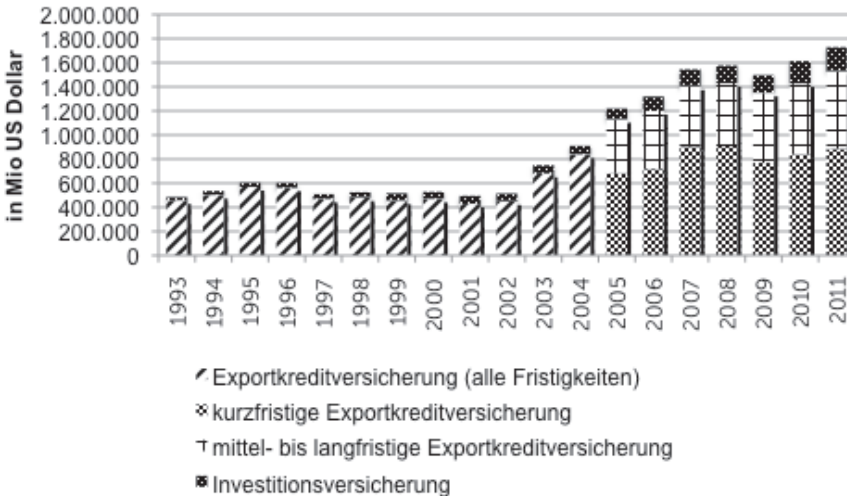
Abbildung 34: Neugeschäft der Mitglieder der Berner Union



Quelle: Berner Union Geschäftsberichte.

Obwohl im Neugeschäft die kurzfristigen Verträge dominieren, ist im Gesamt-exposure der Berner Unions-Mitglieder doch deutlich mehr als ein Drittel im mittel- und langfristigen Geschäft. Und es ist deutlich zu erkennen, dass auch die Exposures in der Investitionsfinanzierung und -versicherung sowohl absolut als auch relativ zunehmen. Sie machten 2007 fast 10% des Gesamtengagements aus.

Abbildung 35: Gesamtes Exposure der Mitglieder der Berner Union



Quelle: Berner Union Geschäftsberichte.

- Sinkendes Risiko

Das Geschäftsvolumen stieg also ab 2002 rasant an, gleichzeitig nahmen die auszuzahlenden Schadensfälle drastisch ab. Anfang der 1990er Jahre machten sie deutlich mehr als zehn Mrd. Dollar aus, dieses Volumen war bis 2002 auf ca. fünf Mrd. US-Dollar gesunken und sank dann weiter bis 2007 auf 2,3 Mrd. US-Dollar.

Anfang des Jahrzehnts waren bei den auszuzahlenden Schadensfällen mittel- und langfristige Verträge anteilmäßig am stärksten vertreten, die hier fälligen Volumina nahmen aber deutlich ab, während die Schadensfallzahlungen bei kurzfristigen Verträgen voluminamäßig relativ konstant blieben (gemessen als Anteil am Gesamtengagement sind natürlich auch in diesem Segment die Anteile von Schadenszahlungen am Exposure laufend gesunken!).

Abbildung 36: Bezahlte Schadensfälle



Quelle: Berner Union Geschäftsberichte.

3.2 Entwicklungen in der Krise

- Determinierende Faktoren für den Welthandel seit 2007

Die internationalen Handelsbeziehungen waren nicht erst durch die Finanzkrise ins Strudeln gekommen, sondern erlebten bereits 2007, noch lange vor Lehmann Brothers, massive Störungen.

Zunächst kam es auf den Weltmärkten zu rasant steigenden Rohstoff- und Nahrungsmittelpreisen: Treibstoffpreise stiegen aufgrund der rasch wachsenden Nachfrage aus den Schwellenländern 2007 um 50% an, mit Auswirkungen auch auf die Preise von Düngemitteln, die zum Teil auch aus Erdgas (insbesondere in Glashauskulturen) gewonnen werden. Und unerwartete Missernten in einigen Ländern führten dazu, dass Exportschranken errichtet wurden. Schließlich erhöhte sich das Risiko, dass langfristige Verträge platzen würden:

Bei den hohen Spotmarket-Preisen zahlte es sich kurzfristig durchaus aus, ein Pönale für die Aufkündigung eines Langfristvertrags in Kauf zu nehmen.

Die Turbulenzen der Finanzmärkte brachten dann die Finanzierungsseite des Welthandels in Bedrängnis. Die Unsicherheiten und Instabilitäten erhöhten für die Finanzinstitute die Ausfallrisiken, es wurde daher zunehmend auf Kurzfrist-Verträge und allgemein strengere Kreditkonditionen umgestellt. Die Transmissionsmechanismen der Krise zwischen Finanz- und Realwirtschaft sind bis heute nicht vollständig analysiert, unbestritten und evident sind jedoch die hohen Ansteckungseffekte, die 2008 und 2009 eingetreten sind.

So zeigen auch Chor und Manova (2011), dass der realwirtschaftliche Exporteinbruch in jenen Ländern am schärfsten war, wo die Kreditmärkte besonders tight waren.

Gerade die starke internationale Verflochtenheit verschärfte dabei noch die Ansteckung: Wenn etwa Kredite in den USA schwieriger zu bekommen sind, sinkt auch der Import in die USA und das hat wiederum jene Länder am stärksten getroffen, die auch daheim zu wenige oder zu schwache Möglichkeiten einer ausgleichenden Kreditfinanzierung hatten.

Der resultierende Nachfrageschock traf vor allem Güter, deren Anschaffung aufgeschoben werden kann, wie etwa dauerhafte Konsumgüter oder Investitionsgüter (siehe auch Eaton et al. 2011).

Da derartige Güter im Regelfall stark handelsabhängig sind, müssen folgerichtig die Handelsvolumina stärker als das BIP fallen, was auch 2008/09 deutlich zu sehen war.

- **Bankenfinanzierung des Exports nahm hingegen zu**

Eine breit angelegte IMF-Studie zeigt, dass trotz strengerer Kreditkonditionen und steigender Zinsen im Exportfinanzierungsgeschäft und trotz deutlich sinkender Exportvolumina zwischen 2007 und 2009 die Handelsfinanzierungen zunahmten: Die Risikoaversion der Exporteure war offenbar um ein Vielfaches angestiegen. Während von Ende 2007 bis Ende 2009 die Handelsvolumina laut Survey um insgesamt 7,7% zurückgingen, stiegen die Volumina der Handelsfinanzierungen um 5,7% an!

Aus ähnlichen Gründen fiel der Anteil von open account Transaktionen von 2007 auf 2009 von 43% auf 39%, der Anteil mit Bankintermediation stieg von 35% auf 40% Anfang 2009, fiel dann mit zunehmender Sicherheit bis Ende 2009 auf 37%.

Preise für die Finanzierung stiegen im Durchschnitt, da vor allem die Großbanken ihre Preise (relativ zu ihren Refinanzierungskosten) empfindlich anhoben. Am seltensten und geringsten waren hingegen Preissteigerungen bei Geschäften, die Kreditversicherungen hatten.

- **Exportkreditagenturen schufen wichtigen Ausgleich**

Bereits Anfang 2009 war klar, dass in dieser Krise von staatlicher Seite ein Ausgleich geschaffen werden müsse – die G20 appellierten bereits im April 2009 in diese Richtung. Und ein OECD Survey im Jahr 2009 (zitiert in IMF

2011) zeigte auch tatsächlich, dass viele ECAs deutlich höhere Aktivitäten (bis zu plus 30 bis 50%) hatten: Sie hoben die Kreditlinien an, erhöhten die Deckungsquoten und richteten besonderes Augenmerk auch gerade auf schwächere Kunden-Gruppen wie KMUs. Hinzu kamen neue Produkte bzw. neue Beratungsangebote. Andere Institutionen wiederum setzten auf mehr internationale Kooperationen bzw. bilaterale Verträge mit ECAs in Zielländern.

Die oben dargestellten Grafiken zeigen diese Aktivitäten: Trotz deutlich steigender Schadensfälle im Jahr 2009 ging das Neugeschäft nur wenig zurück und im Gesamt-Engagement zeigte sich überhaupt kaum eine Delle. 2010 und 2011 kam es bereits wieder zu Wachstum im Neugeschäft.

Die Exportkreditinstitutionen der Berner Union haben somit offenbar eine wichtige Rolle beim Abfedern der Krise gespielt. Der IWF (2011, 33) weist in seiner Studie auch auf die Wichtigkeit der damit verbundenen Signalwirkung in den privaten Sektor hin, dass in Krisenzeiten Verlass auf die öffentlichen, offiziellen Institutionen ist.

4 Wie geht es weiter?

4.1 Engagement gegen Korruption und für den Umweltschutz wird fortgesetzt

Bereits seit Anfang der 1990er Jahre rückten zwei good governance Themen der staatlichen Exportfinanzierung immer mehr in den Vordergrund: Bestechung und Umwelt:

- Wer eine staatliche Exportunterstützung erhält, darf sich keine Korruption zu Schulden kommen lassen.
- Wer eine staatliche Exportunterstützung erhält, muss negative Umweltauswirkungen seines Projekts so gering wie möglich halten.

Zu diesen Themen wurden zahlreiche Abmachungen innerhalb der OECD getroffen und einerseits in Stakeholderdialogen mit NGOs und andererseits auch mit Partnern außerhalb der OECD weiterentwickelt.

Selbstverständlich steht hinter beiden Themen ein prinzipiell positives Bekenntnis zu Nachhaltigkeit; die Motivation, warum diese beiden Themen Priorität haben, liegt aber auch noch woanders: Beide Themen sind vor allem für langfristige Versicherungsprodukte Risikothemen. Energie- und Anlagenbauprojekte beispielsweise sind meist mit hohen und langfristigen Investitionsausgaben verbunden. Weder der Exporteur noch vor allem das versichernde Unternehmen kann es sich leisten, dass derartige Projekte aus Umweltschutz- oder auch aus Korruptionsverdachtsgründen in Frage gestellt werden. Strafzahlungen und Rechtsverfahren steigern die Kosten enorm, das Risiko des Reputationsverlustes für den Exporteur, aber auch für die ECA dahinter sind zu groß.

4.2 Faire Versicherungsprämien

Etwas jünger ist das Thema der fairen Versicherungsprämien: Welche Höhe darf eine Versicherungsprämie einer staatlichen Versicherungsinstitution haben?

Versicherungsprämien müssen natürlich das Risiko des versicherten Falls widerspiegeln und kostendeckend sein, aber sie müssen gleichzeitig wettbewerbsfähig sein, da sie die Exportkosten erhöhen: Für den Exporteur kann eine hohe Versicherungsprämie die Transaktion zu teuer machen, er wird daher zu Institutionen mit niedrigen Prämien gehen. Diese dürfen aber nicht subventioniert sein, sondern müssen versicherungsmathematisch gerechtfertigt sein (Forderung eines „level playing field“): Man hat sich daher darauf geeinigt, dass der „hard floor“ die Länderrisikenklassifikation ist. Darauf aufbauend gibt es die Kundenrisikenklassifikation. Dies klingt zwar einfach, ist aber in der Praxis doch immer wieder Diskussionen unterworfen, da es unterschiedliche Ansichten und Vorgehensweisen des Risikoassessments und der Risikobepreisung gibt. Die Diskussionen werden sich (wie ja auch im oben kurz dargestellten EU-Konsultationsprozess ersichtlich) noch fortsetzen.

4.3 Und in Zukunft?

Im Bankensurvey des Währungsfonds sagen viele Befragte, dass es unwahrscheinlich ist, dass Exportfinanzierungskonditionen von vor der Krise wieder gelten werden (IWF 2011, 28), da im Grunde die damaligen Preismargen künstlich zu niedrig waren, um Kunden halten zu können. Noch ist daher unklar, wo sich letztendlich die Preise einpendeln werden. Zudem ergeben sich auch ganz neue Herausforderungen, die die Kosten weiter treiben könnten.

So nehmen etwa in jüngster Zeit die politischen Risiken zu. Die Berner Union (2012, 17) stellt fest, dass die Haftungsfälle 2009, zu Beginn der Krise, vor allem wirtschaftlicher Natur aufgrund von Liquiditätsausfällen waren, in der Zwischenzeit haben sich aber die Gründe eher in den geopolitischen Bereich verschoben, man denke an den arabischen Frühling, Libyen, Syrien etc.

Abgesehen davon dürfte aufgrund strengerer Anforderungen an das Risikomanagement kommerzieller Banken (Stichwort Basel III) der Bedarf an staatlich unterstützte Exportfinanzierung steigen: Es wird zunehmend schwieriger werden, ein marktfähiges Geschäft (wahrscheinlich auch im kurzfristigen Bereich) zu definieren.

Und schließlich wird laut der OECD (OECD 2011, 232) auch in den kommenden Jahren die größte Herausforderung in der Globalisierung liegen: Einerseits auf Kundenseite, da Wertschöpfungsketten sich immer mehr auf verschiedenste Länder aufteilen, manche mit geringem, andere mit deutlich höherem Risiko. Andererseits aber auch auf Seite der ECAs: Solange die Wirtschaften der emerging markets nicht bereit sind, die gemeinsamen Spielregeln von OECD bzw. Berner Union zu übernehmen, droht eine Spirale aus unfairem Wettbewerb und WTO-Klagen – jedenfalls kein „level playing field“.

5 Die österreichischen Erfahrungen – Oesterreichische Kontrollbank

Die Oesterreichische Kontrollbank AG erbringt seit ihrer Gründung im Jahr 1946 Dienstleistungen für die Kreditwirtschaft. Seit 1950 betreut die OeKB im Namen der Republik Österreich die Abwicklung von Exportgarantien. Im Laufe ihres Bestehens hat die OeKB ihre Dienstleistungen laufend weiter ausgebaut. So gehören heute etwa auch Kapitalmarkt-Dienstleistungen, Finanz- und Wirtschaftsinformationen sowie Services im Bereich des Energiemarktes zum Portfolio.

Die Besonderheit der OeKB Gruppe liegt in ihrer Struktur als Public Private Partnership: Sie steht im Eigentum der in Österreich ansässigen Geschäftsbanken, ist aber gleichzeitig auch mit einem staatlichen Mandat betraut. Diese Struktur ermöglicht die Verbindung einer langfristig ausgelegten staatlichen Strategie mit den Vorteilen einer Kommerzbank in den Bereichen Kundenorientierung und Know-how unter einem Dach. Hinzu kommt die große Produktpalette zwischen privat und staatlich, Versicherung und Finanzierung, Export- und Inlandsrisiken, unterschiedlichen Regionen und Sektoren. Nicht nur werden damit vielfältigste Kundenbedürfnisse abgedeckt, sondern das breite Portfolio ermöglicht auch eine breite Risikosteuerung. Das heißt, über die OeKB Gruppe können Unternehmen aller Größen durch Exporthaftungen des Bundes oder privater Exportpolizzen ihre Exporte und Auslandsinvestitionen absichern, um ihre Risiken zu minimieren.

Die hohe Exportquote von 57% des BIPs spiegelt die außerordentliche Bedeutung der Exportwirtschaft für die österreichische Volkswirtschaft wider. Die Exportquote im EU27 Durchschnitt lag zum Vergleich bei „nur“ 44%. Im Jahr 2011 sind die Ausfuhren an Waren und Dienstleistungen aus Österreich um weitere 11% auf 172 Mrd. Euro angestiegen.

Im Rahmen des Ausfuhrförderungsgesetzes (AusFG) unterstützt die Oesterreichische Kontrollbank Güterexporte und Auslandsdirektinvestitionen österreichischer Unternehmen in risikoreiche Märkte. Durch internationale Vereinbarungen ist genau geregelt, welche Länder und Produkte als risikoreich und somit als nicht-marktfähig gelten. Die Bundeshaftung deckt sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken, die zu einem Ausfall von Forderungen aus Exportgeschäften oder zum Verlust von Auslandsbeteiligungen führen können. Der aktuelle höchstmögliche Haftungsrahmen von 50 Mrd. Euro wurde zum Jahresende 2011 zu ca. 74% ausgenutzt.

Zusätzlich zum Ausfuhrförderungsgesetz besteht im Rahmen des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetzes (AFFG) im Zusammenhang mit der Exportfinanzierung die Möglichkeit zur Übernahme von Haftungen in Form von Garantien zugunsten der Gläubiger für Kreditoperationen (Anleihen, Darlehen, Kredite und sonstige Verpflichtungen). Voraussetzung für die Refinanzierung ist gemäß dem Ausfuhrförderungsgesetz das Vorliegen einer Haftung der Republik Österreich, eine Haftung eines Kreditversicherers, eine Garantie der Austria Wirtschaftsservice GmbH oder eine Haftung einer internationalen Organisation. Der Haftungsrahmen des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetzes war 2011 mit 45 Mrd. Euro festgesetzt und wurde zu ca. 75% ausgenutzt.

Auf dem privaten Markt bieten die zwei Tochtergesellschaften (OeKB Versicherung AG und PRISMA Kreditversicherungs-AG) der zu 51% von der OeKB AG und zu 49% von der Euler Hermes Deutschland AG gehaltenen OeKB EH Beteiligungs- und Management AG kurzfristige revolvingende Deckungen beziehungsweise Absicherungsmöglichkeiten an. Während die 1989 gegründete PRISMA Kreditversicherungs AG hauptsächlich pauschale Forderungsversicherungen für Waren und Dienstleistungsgeschäfte anbietet, konzentriert sich die im Jahr 2005 gegründete OeKB Versicherung AG auf die Versicherung wirtschaftlicher und politischer Risiken von kurzfristigen Verbrauchsgüter- und Konsumgeschäften.

Eine besondere Kompetenz der OeKB Group ist das Multi-Sourcing: Mehrere Lieferanten aus mehreren Ländern führen ein gemeinsames Projekt durch. Die OeKB bietet als einzige ECA das „fronting“ an, d.h. sie übernimmt die Gesamtfinanzierung des Projektes und holt sich Rückversicherungen in den entsprechenden Ländern bei den dortigen ECAs. Diese Methode erleichtert die Durchführung des Gesamtprojektes, da die Vertragspartner nur einen Ansprechpartner bei der Finanzierung haben.

Auf die Finanzierung von privatwirtschaftlichen Projekten in Entwicklungsländern konzentriert sich die, ebenfalls mit einem öffentlichen Mandat ausgestattete, Oesterreichische Entwicklungsbank AG (OeEB). Von der Republik Österreich erhält die OeEB jährlich knapp 20 Mio. Euro für die Identifikation, Strukturierung, Implementierung und Abwicklung von Projekten im Privatsektor von Entwicklungsökonomien. Bei der Beurteilung dieser Projekte sind die entwicklungspolitischen Aspekte von besonderer Bedeutung. Im Jahr 2011 betrug das Geschäftsvolumen der OeEB rund 292 Mio. Euro.

Die OeKB ist langfristig der Auffassung, dass sowohl politische als auch wirtschaftliche Risiken in der Exportwirtschaft abnehmen. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Wachstum des privaten Versicherungsmarktes wider. Aufgrund des Risikorückgangs öffnen sich neue potenzielle Märkte, die durch private Anbieter bedient werden können.

Das Wachstum des privaten Versicherungsmarktes hat vor der Krise vorübergehend zu einer Reduzierung der Bedeutung der ECAs geführt. Diese Entwicklung wendete sich jedoch speziell während der Krise, als sich der private Kreditversicherungsmarkt spürbar zurückzog. Um diesem Trend entgegenzuwirken hat die OeKB allen privaten Kreditversicherungen Rückgarantien (Bundesgarantien) angeboten, um auch deren Geschäft zu stützen.

Aufgrund des kleinen Binnenmarktes sind für die Erhaltung des Wohlstandes in Österreich die Außenhandels-Unterstützung und die Aufrechterhaltung einer diversifizierten Wirtschaftsstruktur von großer Bedeutung. In kleinen Staaten wie Österreich mit vielen KMUs ist eine effizient funktionierende Exportfinanzierung tendenziell wichtiger als in großen Ländern mit größerer politischer Macht und einer höheren Dichte an multinationalen Konzernen. Dass Österreich ein Land mit vielen KMUs, aber wenigen Großkonzernen ist, spiegelt sich auch in der hohen Exportquote jedoch geringen Internationalisierung wider. Während die Exportquote Österreichs über dem EU-Durchschnitt ist, liegt Österreich bei den Direktinvestitionen knapp darunter.

Da die wichtigen Wachstumsmärkte außerhalb der Euro Zone (und somit

außerhalb des gewohnten Aktionsradius gerade kleinerer Unternehmen) liegen, versucht die OeKB vor allem auch beim Export in weiter entfernte und dynamische Märkte zu unterstützen.

Aus Sicht der OeKB ist es sinnvoll, KMUs auch bei kleinen (betreuungs-aufwändigen) Exportgeschäften zu unterstützen, da sie langfristig die Chance auf größere Projekte erhöhen. Dieses langfristige Denken offenbart auch den größten Mentalitätsunterschied zwischen privaten und öffentlichen Kreditversicherungsinstituten.

6 Literatur

- Badinger, H., Url, T., (2012), Export Credit Guarantees and Export Performance. Evidence from Austrian Firm-Level Data. WIFO Working Papers 423.
- Berner Union (2012), www.berneunion.org
- Chor, D., Manova, K., (2011), Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis. NBER Working Paper 16174.
- Eaton, J., Kortum, S. et al., (2011), Trade and the Global Recession. NBER Working Paper 16666.
- Europäische Kommission (2012), Konsultationsverfahren zur Anwendung der Artikel 107 und 108 AEUV auf die kurzfristige Ausfuhrkreditversicherung. http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012_short_term_export_credit/index_en.html
- Felbermayer, G. J., Yalcin, E., (2011), Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany. ifo Working Papers No 116.
- OECD (2011), Smart Rules for Fair Trade – 50 years of Export Credits.
- Richtlinie 98/29/EG des Rates vom 7. Mai 1998 zur Harmonisierung der wichtigsten Bestimmungen über die Exportkreditversicherung zur Deckung mittel- und langfristiger Geschäfte. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998L0029:DE:HTML>

The role of public export insurance in times of crisis

Without state-guaranteed export financing (Export Credit Agencies, ECAs) there would be too little export particularly into economically and politically high-risk markets. Additionally ECAs support exemplary behavior in globalised markets, eg. in sustainability issues or in anti-bribery campaigning.

Especially the last years proved the necessity of state-guaranteed export financing. While at the beginning of the decade in times of a booming world economy the case for state-supported exports was sometimes challenged, the years after 2008 brought a change of mind: During the financial and economic crisis the state-guaranteed ECAs played an important role in cushioning the downturn and played an important signaling role by reassuring the private sector.

Auswirkungen von Basel III auf die Außenhandelsfinanzierung

Walter Waschiczek¹

Die Frage, inwieweit die unter der Bezeichnung „Basel III“ bekannt gewordenen Änderungen in den bankaufsichtlichen Anforderungen die Finanzierung von Außenhandelstransaktionen durch die Banken beeinflussen könnten, wurde in den letzten Jahren eingehend diskutiert. Im Mittelpunkt standen dabei die möglichen Effekte der neu eingeführten risikounabhängigen Verschuldungsgrenze, die auf das Verhältnis zwischen Eigenkapital einerseits und Bilanzaktiva zuzüglich außerbilanzieller Positionen andererseits abstellt. Außenhandelsorganisationen sehen in dem Umstand, dass diese nicht risikobasierte Kennzahl das geringe Ausfallrisiko von – zumeist kurzfristigen und durch Güter- bzw. Dienstleistungsströme unterlegten – Außenhandelsfinanzierungen nicht berücksichtigt, eine Zusatzbelastung, die die Kosten bzw. die Verfügbarkeit dieser Finanzierungen für im Außenhandel tätige Unternehmen beeinträchtigen könnte. Allerdings dürften Wettbewerbsüberlegungen einer vollständigen Überwälzung dieser Kosten durch die Banken an den Unternehmenssektor entgegenstehen.

1 Einleitung

Im Zusammenhang mit dem internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen kommt der Finanzierung dieser Handelsströme eine wesentliche volkswirtschaftliche Bedeutung zu. Für exportierende Unternehmen ist es ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor, ihren Abnehmern auch entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten anbieten zu können. Allerdings sind Exporteure zumeist nicht in der Lage, Lieferungen auf offene Rechnung durchzuführen und das damit einhergehende Risiko selbst zu tragen. Auch aus Sicht eines Importeurs ist die Sicherstellung finanzieller Mittel zur Bezahlung der eingeführten Waren und Leistungen bedeutend.

Die Finanzierung von Außenhandelstransaktionen ist ein Kerngeschäft der Banken. Die Palette der von den Banken in diesem Zusammenhang angebotenen Dienstleistungen reicht von der kurzfristigen Absicherung von Außenhandelsgeschäften (beispielsweise über Akkreditive und Garantien) bis zu mittel- und langfristigen Finanzierungen von Exportgeschäften, die sich über mehrere Jahre erstrecken und lieferbezogen in Anspruch genommen werden. In vielen

¹ Oesterreichische Nationalbank, Abteilung für volkswirtschaftliche Analysen. Der Beitrag gibt ausschließlich die persönliche Meinung des Autors wieder, die nicht mit jener der OeNB oder des Eurosystems übereinstimmen muss. Der Autor dankt Caroline Niziolek (OeNB) für wertvolle Hinweise.

Staaten wird darüber hinaus eine Reihe von mit Exportfinanzierungen verbundenen Risiken, wie politische und Länderrisiken – vor allem für Lieferungen in Schwellen- und Entwicklungsländer –, durch öffentliche Einrichtungen bzw. von der öffentlichen Hand damit betrauten Institutionen abgesichert.²

2 Basel III – Neue Rahmenbedingungen für das Bankensystem

Änderungen in den Rahmenbedingungen für den Bankensektor haben daher für die Finanzierung des Außenhandels hohe Relevanz. Eine der tiefgreifendsten Änderungen, denen sich der Bankensektor aktuell gegenüber sieht, ist die unter dem Stichwort „Basel III“ diskutierte Neuordnung der internationalen bankaufsichtlichen Anforderungen. Die inhaltliche Ausgestaltung von Basel III (Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010) basiert auf den Erfahrungen mit dem bestehenden Rahmenwerk für die Eigenmittelunterlegungsrichtlinien für Banken („Basel II“) sowie auf den Erkenntnissen aus der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Bei ihrem Treffen in Pittsburgh im September 2009 beauftragten die G20 den Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, eine Neuregelung der Bankenregulierung auszuarbeiten. Die Beschlüsse des Ausschusses sind nicht unmittelbar bindend, sondern müssen in nationales Recht umgesetzt werden. Auf Ebene der EU – und damit auch für Österreich – erfolgt die Umsetzung mit der sogenannten Capital Requirements Regulation (CRR) und Capital Requirements Directive IV (CRD IV). Die CRD IV setzt die Baseler Beschlüsse größtenteils unverändert um.

Zentraler Bestandteil von Basel III sind die verschärften Eigenkapitalbestimmungen. Die Banken müssen in Hinkunft deutlich mehr und gleichzeitig qualitativ besseres – und damit teureres – Eigenkapital halten. Bis 2019 muss das harte Kernkapital (Common Equity Tier-1 Kapital) mindestens 4,5% (bisher waren es 2%) aller risikogewichteten Aktiva betragen. Dazu kommen der sog. Kapitalerhaltungspuffer in Höhe von 2,5% sowie in Zeiten übermäßig hohen Kreditwachstums ein antizyklischer Kapitalpuffer bis zu 2,5 % des Eigenkapitals. Zusätzlich kann für systemische Risiken ein systemischer Risikopuffer in unbegrenzter Höhe festgelegt werden. Für systemisch relevante Banken kommen noch zusätzliche Anforderungen hinzu. Die Umsetzung beginnt stufenweise im Jahr 2013.

Während die Eigenkapitalbestimmungen im Prinzip auf Basel II aufbauen, bedeutet die geplante Einführung einer Verschuldungsgrenze (Leverage Ratio), die unabhängig von der Risikoklasse der einzelnen Aktivpositionen gezogen wird, Neuland. Demnach muss die Summe aller Aktivpositionen (Bargeld, Wertpapiere, Kredite etc.) und außerbilanziellen Positionen (wie z.B. Avale, Garantien, Akkreditive) einer Bank mindestens 3% des Eigenkapitals betragen. Ziel dieser Maßnahme ist es, Anreize für eine hohe Verschuldungsbereitschaft der Banken zu begrenzen bzw. eine Auslagerung von Aktiva aus der Bilanz in außerbilanzielle Positionen zu verringern. Die Ausgestaltung der Verschul-

² In Österreich sind dies die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) bzw. für Exportfinanzierungen von KMUs der Österreichische Exportfonds.

dungsgrenze ist noch nicht final verabschiedet. Ihre Einführung wird zeitlich gestaffelt, und erst 2018 wird über ihre Implementierung und verpflichtende Einhaltung endgültig entschieden.³

Ergänzend zu den Eigenkapitalvorschriften sieht Basel III Liquiditätsregeln vor. Die Finanzkrise hatte die Bedeutung einer adäquaten Liquiditätsausstattung der Banken für das Funktionieren der Märkte und des Bankensektors deutlich zutage treten lassen. Banken müssen künftig zwei Überwachungskennziffern erfüllen: Die kurzfristig orientierte Mindestliquiditätsquote (Liquidity Coverage Ratio) soll dafür sorgen, dass Banken in extremen Stresssituationen zumindest für die nächsten 30 Tage ausreichend liquide Vermögenswerte vorhalten, und die langfristig orientierte strukturelle Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio) dafür, dass illiquide Aktiva der Bank – dazu gehören auch Firmenkredite – mindestens für die nächsten zwölf Monate durch stabile Finanzierungsquellen refinanziert werden. Auch über die Einführung der Liquiditätsregeln wird erst nach einer Beobachtungsphase in einigen Jahren endgültig entschieden.

3 Realwirtschaftliche Effekte von Basel III: Die Ergebnisse einer Studie der OeNB

Die Frage, welche Effekte Basel III auf die Kreditvergabe der Banken an den Unternehmenssektor – und damit auf die Realwirtschaft – haben könnte, wurde in den letzten Jahren ausführlich diskutiert. Bezüglich der Effekte auf die Kreditzinsen kann u.a. auf die Ergebnisse einer von der OeNB erstellten Studie (Kopp et al. 2010) zurückgegriffen werden. Diese Studie schätzte die Auswirkungen der einzelnen im Rahmen von Basel III (und einiger darüber hinausgehenden) diskutierten regulatorischen Änderungen auf die Kreditzinsen und kam dabei zu folgenden Ergebnissen: Mittelfristig lässt die höhere Kernkapitalquote die Kreditzinsen um 19 Basispunkte, die Erhöhung der Kernkapitalquote in Kombination mit der Qualitätsverbesserung des Common Equity Tier 1 Kapitals um 37 Basispunkte und die strukturelle Liquiditätsquote um 14 Basispunkte ansteigen.⁴

Diese Effekte der einzelnen Maßnahmen dürfen nicht kumuliert werden, da dies die Wechselwirkungen zwischen den Maßnahmen nicht berücksichtigen

³ Formal ist die Verschuldungsgrenze zunächst als sogenannte Säule 2-Kennzahl konzipiert. Sie ist damit im internen Risikomanagement zu berücksichtigen und im Rahmen des bankaufsichtlichen Überprüfungsprozesses zu beurteilen. Nach einer Beobachtungsphase ab 2014, in der die Banken zur Ermittlung dieser Kennzahl angehalten werden, sollen die Institute ab 2015 diese auch offenlegen. Auf Basis der bis dahin gesammelten Erfahrungen wird bis 2017 noch eine Überprüfung der Definition und Kalibrierung erfolgen und entschieden, ob 2018 eine Überführung der Verschuldungsgrenze in die Säule 1 erfolgen kann.

⁴ Die Ergebnisse basieren auf den zum Zeitpunkt der Erstellung der Studie vorliegenden Dokumenten. Die Studie schätzte darüber hinaus auch die Auswirkungen einer Reihe anderer Maßnahmen, wie den Ersatz von Hybridkapital durch Contingent Capital, die Abschaffung der impliziten Staatsgarantie für unbesicherte Bankanleihen sowie die Reform der Einlagensicherung, die aber im Rahmen dieses Artikels nicht behandelt werden.

und zu einer Überschätzung des Gesamteffektes führen würde. Darüber hinaus treten diese Maßnahmen stufenweise in Kraft, was auch verschiedene Etappen von eventuellen Zinserhöhungen bedeutet. Außerdem liegt diesen Ergebnissen die Annahme zugrunde, dass die Banken ihre höheren Kapitalkosten vollständig in Form von Zinserhöhungen an die Kreditnehmer weitergegeben werden können. Eine gänzliche Weitergabe der höheren Kosten wäre aber nur bei einer vollkommen preisunelastischen Kreditnachfrage der Unternehmen gegeben.

4 Basel III und Außenhandelsfinanzierung – die Sicht der Exportwirtschaft

Ungeachtet dieser Caveats legen die Ergebnisse der Studie der OeNB den Schluss nahe, dass es durch Basel III zu einer Verschiebung zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern der Banken kommen könnte. In gewisser Weise – etwa in Form von Verlagerungen von risikoreicheren zu weniger risikobehafteten Geschäftsfeldern – ist dies ja auch (neben der Stärkung der Risikotragfähigkeit der Banken) das explizite Ziel der Reformbemühungen. Während diese Zielsetzungen allgemein anerkannt werden, wird von Außenhandelsorganisationen – wie der Welthandelsorganisation WTO und der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) – sowie von Bankenseite in Bezug auf die Finanzierung von Außenhandelstransaktionen auf eine Reihe von möglichen negativen Folgen hingewiesen. Dabei sind die konkret zu erwartenden Auswirkungen bzw. die spezifische Betroffenheit je nach Maßnahme sehr unterschiedlich.

Bei einigen Regelungen unterscheiden sich die Folgen von Basel III für die Außenhandelsfinanzierung nicht wesentlich von jenen für andere Bankfinanzierungen. Das gilt etwa für die verschärften Eigenkapitalstandards, bei denen die Effekte auf die Außenhandelsfinanzierung – einerseits durch höhere Risikogewichte und andererseits aufgrund der höheren Kapitalanforderungen für Kontrahentenrisiken – nicht über die Auswirkungen auf das Kreditgeschäft der Banken generell hinausgehen. Von den beiden neu geschaffenen Liquiditätsregelungen ist die Mindestliquiditätsquote im Kontext der Finanzierung von Außenhandelstransaktionen ebenfalls wenig kontroversiell. Anders verhält es sich bei der strukturellen Liquiditätsquote, die der Fristentransformation der Banken nicht unerhebliche Einschränkungen auferlegt. Sollte diese wie vorgesehen eingeführt werden, müssen die Banken ab dem Jahr 2018 alle Ausleihungen sowie Eventualverbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über einem Jahr fristenkongruent refinanzieren. Damit könnte diese Regel durchaus weitreichende Folgen für mittel- oder langfristige Exportfinanzierungen haben. Einerseits könnten sich durch das Erfordernis einer stärker strukturkongruenten Refinanzierung die Kosten längerfristiger Finanzierungen erhöhen, andererseits könnte es in Situationen, in denen es für die Banken schwieriger ist, sich entsprechend langfristig zu refinanzieren, möglicherweise sogar zu mengenmäßigen Einschränkungen kommen. Besonders gravierend wird dabei im Zusammenhang mit Außenhandelsfinanzierungen der Umstand erachtet,

dass die strukturelle Liquiditätsquote unabhängig von dem Risikogehalt der zugrundeliegenden Finanzierung einzuhalten ist (siehe z.B. BAFT-IFSA 2010).

Ähnlich ist die Argumentationslinie im Hinblick auf die möglichen Effekte der neu eingeführten Verschuldungsgrenze, die derzeit den Hauptdiskussionsspunkt im Zusammenhang mit den möglichen Auswirkungen von Basel III auf die Außenhandelsfinanzierung darstellt. Die kritischen Anmerkungen beziehen sich dabei vor allem auf den Umstand, dass Akkreditive – wie andere außerbilanzielle Geschäfte – zu 100% in die Verschuldungsgrenze einbezogen werden sollen. Zwar waren bereits unter Basel II außerbilanzielle Geschäfte bei der Ermittlung der Eigenkapitalquote einzurechnen. Allerdings betrug der sogenannte Kreditumrechnungsfaktor (Credit Conversion Factor), mit dem diese in die Berechnung einzubeziehen waren, für einen Großteil der Finanzierungsinstrumente, die für Außenhandelsfinanzierungen relevant sind, 20% oder 50%. In die Verschuldungsgrenze ist hingegen – unabhängig von damit verbundenen Risiko – einheitlich ein Kreditumrechnungsfaktor von 100% anzusetzen, da diese ja explizit als nicht risikoorientierte Kennzahl konzipiert ist.

Außenhandelsorganisationen und Bankenvertreter vertreten dazu den Standpunkt, dass dadurch das deutlich geringere Risiko, das Außenhandelsfinanzierungen im Vergleich zu anderen Krediten aufweisen, nicht adäquat berücksichtigt wird. Angesichts der umfangreichen Dokumentation sowie des Umstandes, dass Auszahlungen stets lieferbezogen erfolgen, würden Akkreditive und ähnliche Außenhandelsfinanzierungsinstrumente sehr geringe Ausfälle (und niedrige Marge) aufweisen. Zudem wären Exportfinanzierungen stets mit einer konkreten realwirtschaftlichen Transaktion verbunden, die entweder Güter- oder Dienstleistungsströme betreffen (Auboin 2011, Thieffry 2011). Das würde der Möglichkeit, sie zu „hebeln“, entgegenstehen. Auch die Risikoübernahme durch staatliche Exportversicherungsinstitutionen (wie der OeKB), durch die sich das Risiko für die finanzierenden Banken deutlich vermindere, würde nicht angemessen berücksichtigt. Die Ausfallraten bei staatlich gedeckten Exportfinanzierungen wären in den letzten Jahrzehnten deutlich niedriger gewesen als bei herkömmlichen Krediten.

Historische Daten, mit denen die geringen Ausfallsquoten von Exportfinanzierungen belegt werden können, fehlten jedoch lange Zeit, weil Banken und Exportkreditversicherer bis dato kaum entsprechende Zeitreihen veröffentlicht haben. Um eine empirische Grundlage für die Einschätzung der Risiken von Außenhandelsfinanzierungen zu schaffen, hat die ICC gemeinsam mit der Asiatischen Entwicklungsbank begonnen, eine Datenbank über die Performance von Exportfinanzierungen aufzubauen. Diese enthält mittlerweile Daten von 14 international tätigen Großbanken für die Jahre 2005–2010. Demnach weisen Außenhandelsfinanzierungen eine kurze Laufzeit (der Durchschnitt lag 2008–2010 bei weniger als 80 Tage) und geringe Ausfallraten (2008–2010 gab es bei 11,4 Mio. Transaktionen weniger als 3.000 Ausfälle) auf (International Chamber of Commerce, 2011).

Auf Basis dieser Zahlen kamen WTO, ICC und andere zu dem Schluss, dass die Kreditumrechnungsfaktoren gemäß Basel II für Außenhandelsfinanzierungen auch für die Berechnung der Verschuldungsgrenze im Rahmen von Basel III herangezogen werden sollten. Andernfalls müssten die Banken in Zukunft zur

Unterlegung von Außenhandelsfinanzierungen mehr Eigenkapital als bisher vorhalten, um die Verschuldungsgrenze einhalten zu können. Die Folge wäre, dass im Außenhandel tätige Unternehmen entweder für Akkreditive mehr zahlen müssten oder Akkreditive durch andere Finanzierungsformen substituieren würden. Diese würden wahrscheinlich geringere dokumentäre Anforderungen aufweisen und wären damit tendenziell mit höheren Risiken behaftet. Darüber hinaus könnte Basel III dazu führen, dass Unternehmen die Außenhandelsfinanzierung weniger in die Banken „auslagern“ und stattdessen vermehrt auf eigene Rechnung durchführen und etwa ihre Handelskredite ausweiten. Das wiederum könnte die Liquidität der Unternehmen belasten, die dadurch in geringerem Umfang als Finanzierungsquelle für andere Zwecke zur Verfügung stünde, oder aber den Refinanzierungsbedarf der Unternehmen erhöhen.

Diese Befürchtungen wurden von der ICC auch durch Umfragen untermauert. So gaben in einer breit angelegten Umfrage aus dem Jahr 2011, an der sich 210 Banken aus 94 Ländern beteiligten, 35% der Befragten an, dass sie erwarteten, dass Basel III ihr Außenhandelsfinanzierungsgeschäft beeinträchtigen wird. Außerdem würde durch den Kreditumrechnungsfaktor von 100% der Anreiz zur Securitization von Außenhandelsfinanzierungen steigen – entgegen den Intentionen von Basel III (International Chamber of Commerce 2011).

Ein weiterer Punkt betrifft den Umstand, dass von dieser Neuregelung der Handel von und mit Schwellen- und Entwicklungsländern überproportional betroffen sein könnte. Wegen der damit verbundenen Sicherheit würden in Ländern mit weniger entwickelten Finanzmärkten und schwächer ausgeprägten Institutionen Akkreditive deutlich stärker zur Finanzierung und Absicherung von grenzüberschreitenden Güter- und Dienstleistungstransaktionen verwendet werden, und hier wiederum insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen (Auboin 2011, International Chamber of Commerce 2011).

5 Die Reaktion des Basler Ausschusses

Als Reaktion auf diese Diskussionen und vor allem im Hinblick auf die mögliche besondere Betroffenheit von Entwicklungsländern hat der Basler Ausschuss eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die vor allem die Effekte von Basel II und Basel III in Hinblick auf Akkreditive – die besonders stark im Handel mit Entwicklungsländern verwendet werden – analysierten. Im Zuge dieser Revision wurden zwei Änderungen von Basel II beschlossen, mit denen die Eigenkapitalanforderungen für Außenhandelsfinanzierungen (vor allem für Länder mit niedrigem Einkommen) reduziert wurden (Basel Committee on Banking Supervision 2011). Zum einen wurden die Mindestlaufzeitanforderungen von einem Jahr auf bestimmte Formen der Außenhandelsfinanzierung auf die tatsächliche Laufzeit reduziert (falls diese weniger als ein Jahr beträgt). Die andere Maßnahme betrifft das Risikogewicht, das bei der Bestätigung eines Akkreditivs für das Exposure gegenüber jener Bank anzusetzen ist, die das Akkreditiv eröffnet hat, falls diese Bank kein eigenes Rating hat. Nunmehr darf dieses unter dem Risikogewicht des Staates liegen, in dem sie beheimatet ist. Da vor allem Banken in Entwicklungsländern über kein externes Rating

verfügen, hat dies für den Handel mit diesen besondere Relevanz. Diese Regelungen werden auch in die neue CRR übernommen. Weitere Erleichterungen für Export- und Handelsfinanzierungen fanden sich in der im März 2013 vom Ausschuss der ständigen Vertreter der Mitgliedsstaaten genehmigten Fassung der Verordnung. Zum einen wurde darin der Nettoforderungswert, der für Bietungs- und Leistungsgarantien anzusetzen ist, als außerbilanzielle Position mit geringem Risiko qualifiziert. Zum anderen wurden im Zuge der Neufassung der Definition der Mindestliquiditätsquote Handelsfinanzierungen als hochliquide Anlagen anerkannt. Die Hauptforderung, den Kreditumrechnungsfaktor von 100 Prozent für Außenhandelsfinanzierungen für die Berechnung der Verschuldungsgrenze zu verringern, wurde jedoch nicht erfüllt. Der Ausschuss begründete dies damit, dass die Verschuldungsgrenze bewusst als einfache, nicht risikosensitive Maßzahl konzipiert wurde.

6 Außenhandelsfinanzierung weiterhin zu akzeptablen Konditionen

Selbst wenn vieles dafür spricht, dass die Banken versucht sein könnten, die höheren Eigenkapitalerfordernisse in Form höherer Kosten auf die Kreditnehmer zu überwälzen, ist die Frage, ob bzw. in welchem Ausmaß eine derartige Überwälzung auf dem Markt durchsetzbar ist, allerdings auch vom Verhalten der Mitbewerber und der Kunden abhängig. Bezüglich des Verhaltens der Banken war die Marktstruktur zumindest in Österreich bis dato von einer hohen Bankendichte und damit verbunden vergleichsweise intensivem Wettbewerb gekennzeichnet, was eine vollständige Weitergabe der zusätzlichen Kosten an die Kunden erschweren dürfte. Darüber hinaus besteht aus Sicht der Bank die Kundenbeziehung in der Regel nicht nur in Form von Exportfinanzierungen. Zumeist fragen Unternehmen bei ihrer Bank eine breite Palette von Bankdienstleistungen nach, woraus sich für die Bank Cross-Selling-Möglichkeiten ergeben. In diesem Fall werden die Banken die Preise in Abhängigkeit von der gesamten Kundenbeziehung gestalten, um die Gesamtverbindung als rentabel erscheinen zu lassen. Das könnte den Druck auf die Konditionen von Außenhandelsfinanzierungen ebenfalls dämpfen.

Aber auch wenn als Folge der Reform der Bankenregulierung zu einem gewissen Teil Substitutionseffekte von der Außenhandelsfinanzierung den Banken zu anderen Finanzierungsquellen durchaus vorstellbar sind, so ist dies ein Prozess, der bereits vor und unabhängig von Basel III stattfindet. Beispielsweise hat sich das Factoring von kurzfristigen Forderungen bei Unternehmen aller Größenordnungen zu einer akzeptierten Alternative für Bankkredite entwickelt. So hat sich nach Angaben der EU Federation for Factoring and Commercial Finance das Factoringvolumen in der gesamten EU zwischen 2006 und 2011 nominell um knapp die Hälfte erhöht, und in Österreich – bei einem deutlich geringeren Marktdurchdringungsgrad – sogar nahezu verdoppelt.

In einer allgemeineren Perspektive dient die höhere Sicherheit und Stabilität des Finanzsystems, die mit Basel III herbeigeführt werden soll, der gesamten Volkswirtschaft. Indem sie die Wahrscheinlichkeit von Bankenkrisen vermin-

dern, wirken die Änderungen in den bankaufsichtlichen Anforderungen auf lange Sicht nicht nur allgemein wohlfahrtserhöhend, sondern erleichtern den Banken die Refinanzierung auf den Geld- und Kapitalmärkten. Das sollte sich langfristig gesehen auch positiv auf die Finanzierungsbedingungen bei Außenhandelsfinanzierungen auswirken, auch wenn es kurzfristig zu einer etwas restriktiveren Kreditvergabe seitens der Banken kommen könnte.

Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass aus heutiger Sicht jene beiden Elemente von Basel III, die potentiell die relativ größten Auswirkungen auf die Außenhandelsfinanzierung haben könnten – die Verschuldungsgrenze und die strukturelle Liquiditätsquote – lediglich Beobachtungskennziffern darstellen. Die Banken müssen die damit einhergehenden Anforderungen zunächst nur berichten. Für 2015/2016 ist eine Überprüfung vorgesehen, und erst auf Basis dieser Überprüfung ist ab 2018 ihr Inkrafttreten vorgesehen. Damit besteht die Möglichkeit, die bis dahin gesammelten Erfahrungen in die endgültige Ausgestaltung dieser Kenngrößen einfließen zu lassen. Bereits bisher ist der Basler Ausschuss auf die Argumente der Außenhandelsinstitutionen eingegangen und hat Regelungen geschaffen, die den spezifischen Charakter der Außenhandelsfinanzierung berücksichtigen.

7 Literatur

- Auboin, M., (2011), Trade Finance under the Current Basel Regulatory Framework: What are the Issues. In: Chauffour, J.-P., Malouche, M. (eds.), Trade Finance during the Great Trade Collapse. The World Bank, Washington, D.C., 385–392.
- BAFT-IFSA (2010), Key Concerns Regarding Trade Finance and Transaction Banking. Washington, DC.
- Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2010), Basel III: Ein globaler Regulierungsrahmen für widerstandsfähigere Banken und Bankensysteme. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. Basel.
- Basel Committee on Banking Supervision (2011), Treatment of trade finance under the Basel capital framework. Bank for International Settlements. Basel.
- Bundesverband deutscher Banken (2011), Folgen von Basel III für den Mittelstand. Berlin.
- International Chamber of Commerce (2011), Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2011. Paris.
- Kopp E., Ragacs, C., Schmitz, S. W., (2010), Volkswirtschaftliche Effekte möglicher Maßnahmen zur Erhöhung der Schockresistenz des österreichischen Bankensystems. In: Finanzmarktstabilitätsbericht der OeNB 20.
- Thieffry, G., (2011), The Impact of Basel III on Commodity Trade Finance: Legal And Regulatory Aspects. Journal of International Banking Law and Regulation 26(9), 455–460.

The effects of Basel III on international trade financing

The extent to which the changes in the regulatory framework for banks that have become known by the name “Basel III” could affect the financing of foreign trade transactions by the banks has been discussed extensively in recent years. The focus was on the possible effects of the newly introduced leverage ratio, which aims at the relationship between capital on the one hand and balance sheet assets plus off-balance sheet items on the other. Trade organizations consider the fact that this indicator which is not risk-based does not take into account the low default risk of foreign trade transactions – which are mostly short-term and backed by goods or service flows – as an additional burden that could affect the cost or the availability of finance for companies active in foreign trade. However, competition considerations should stand in the way of a full pass-through of these costs by the banks to the corporate sector.

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2010–2012 und Ausblick 2013–2014 ...	22
Tabelle 2: Entwicklung des nominellen Warenhandels nach Regionen.....	33
Tabelle 3: Entwicklung des globalen Dienstleistungshandels nach Regionen	39
Tabelle 4: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder.....	42
Tabelle 5: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder.....	43
Tabelle 6: Handelsbilanzen ausgewählter Länder.....	44
Tabelle 7: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder.....	45
Tabelle 8: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder.....	46
Tabelle 9: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder	47
Tabelle 10: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	67
Tabelle 11: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2013 und 2014	68
Tabelle 12: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft.....	71
Tabelle 13: Entwicklung der nominellen Sachgüterexporte nach Zielländern und Produktionssektoren	74
Tabelle 14: Entwicklung der nominellen Dienstleistungsexporte nach Zielländern und Produktionssektoren	76
Tabelle 15: Indikatoren der preislichen und kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	78
Tabelle 16: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	87
Tabelle 17: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2012.....	88
Tabelle 18: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren.....	89
Tabelle 19: Österreichs wichtigste Partner im Dienstleistungshandel 2011	98
Tabelle 20: Der Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung	110
Tabelle 21: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2010.....	111
Tabelle 22: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2010.....	115
Tabelle 23: Eckdaten zu Direktinvestitionen nach Bundesländern.....	119
Tabelle 24: Direktinvestitionen nach Bundesland und Ziel- bzw. Herkunftsland zu Jahresende 2010	120
Tabelle 25: Direktinvestitionen nach Bundesland Aktivität der Tochter zu Jahresende 2010.....	123
Tabelle 26: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	128

Tabelle 27: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	129
Tabelle 28: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	130
Tabelle 29: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen)	131
Tabelle 30: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)	132
Tabelle 31: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Beschäftigte anteilsgewichtet)	133
Tabelle 32: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)	134
Tabelle 33: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet)	135
Tabelle 34: Übersicht über die Risiken des Exporteurs.....	144
Tabelle 35: Zahlungsbedingungen, -instrumente und Finanzierungs- instrumente	152
Tabelle 36: Geldvermögen und Verpflichtungen der nichtfinanziellen Unternehmen in Österreich, 2011	170
Tabelle 37: Formen der kurzfristigen Fremdfinanzierung im internationalen Vergleich	170
Tabelle 38: Zusammenhang zwischen Internationalisierungs- und Innovationsaktivitäten.....	188

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Winter-Prognosen zum Wirtschaftswachstum 2012–2014.....	12
Abbildung 2: Industrieproduktion (Sachgütererzeugung NACE C) in ausgewählten Regionen.....	13
Abbildung 3: Österreichs Exporte stagnieren seit 2011	13
Abbildung 4: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern.....	24
Abbildung 5: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise	25
Abbildung 6: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013.....	29
Abbildung 7: Entwicklung internationaler Handels- und Direktinvestitionen 1995–2011.....	30
Abbildung 8: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte	32
Abbildung 9: Reale Entwicklung der EU-27 Ex- und Importe nach Verwendungszweck.....	35
Abbildung 10: Technologiegehalt der Exporte ausgewählter Länder.....	36
Abbildung 11: Außenhandelsstatistik EU-Russland.....	52
Abbildung 12: Exportentwicklung vom Dienstleistungssektor getrieben und durch Euroraumexporte gebremst.....	72
Abbildung 13: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen.....	73
Abbildung 14: Österreichische Güterexportmarktanteile und kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und ausgewählter Vergleichsländer	80
Abbildung 15: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels	86
Abbildung 16: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz	91
Abbildung 17: Aktuelle Entwicklung des Außenhandels mit Dienstleistungen.....	94
Abbildung 18: Wichtige Kategorien im Dienstleistungshandel.....	96
Abbildung 19: Gliederung der österreichischen Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU im Jahr 2012	99
Abbildung 20: Entwicklung der Dienstleistungsexporte Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2012.....	100
Abbildung 21: Saldo des österreichischen Dienstleistungshandels Intra-EU und Extra-EU nach Kategorien 2012.....	100
Abbildung 22: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände.....	105
Abbildung 23: Zusammensetzung der Direktinvestitionsströme (3-Jahres-Durchschnitt der Anteile)	109
Abbildung 24: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren.....	117
Abbildung 25: Exportkreditversicherung.....	154
Abbildung 26: Lieferverbindlichkeiten österreichischer Unternehmen nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereich, 2010.....	171

Abbildung 27: Lieferforderungen österreichischer Unternehmen nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereich, 2010.....	171
Abbildung 28: Handelskredite der nichtfinanziellen Unternehmen im Vergleich zu Bruttoinlandsprodukt und Warenexporten.....	172
Abbildung 29: Der Zusammenhang zwischen Importen und Exportkreditversicherungen in Millionen US\$ (Durchschnitt über alle Länder)	175
Abbildung 30: Ergebnisse des ICC Global Survey on Trade Finance 2012 hinsichtlich der aktuellen Lage von Handelsfinanzierung.....	177
Abbildung 31: Art der Internationalisierungsaktivitäten	187
Abbildung 32: „Große“ Internationalisierungshemmnisse für KMU	189
Abbildung 33: Arten der Handelsfinanzierung	198
Abbildung 34: Neugeschäft der Mitglieder der Berner Union.....	203
Abbildung 35: Gesamtes Exposure der Mitglieder der Berner Union.....	203
Abbildung 36: Bezahlte Schadensfälle	204

Autorenverzeichnis

Herausgeber

Mag. Dr. Ernest Gnan (OeNB)
Mag. Dr. Ralf Kronberger (WKÖ)

Autorinnen und Autoren

Monika Bednarik-Belan (AWS/ERP-Fonds)
Dr. René Dell'mour (OeNB)
Dr. Claudia Dorninger (WKÖ)
Dipl.-Vw. Martina Engemann (Ludwig-Maximilians-Univ. München)
Mag. Fjodor Gütermann (WIPOL-Beratung „agnes streissler“)
Mag. Norbert Knoll (AWS/ERP-Fonds)
Mag. Dr. Ralf Kronberger (WKÖ)
Mag. Leonhard Pertl (WKÖ)
Dr. Christian Ragacs (OeNB)
Mag. Susanne Schrott (WKÖ)
Mag. Karin Steigenberger (WKÖ)
Mag. Claudia Stowasser (WKÖ)
MMag. Agnes Streissler-Führer (WIPOL-Beratung „agnes streissler“)
Dr. Thomas Url (WIFO)
Dr. Klaus Vondra (OeNB)
Mag. Walter Waschiczek (OeNB)