

# aktuelle

WIR BRINGEN DIE WIRTSCHAFT INS KLASSENZIMMER

76 NOVEMBER | 2013



## LET'S GO INTERNATIONAL

Aktuelle Entwicklungen  
in der Außenwirtschaft

*Ideelle und materielle Unterstützung erhalten wir von unseren Projektpartnern:*

**INHALTSVERZEICHNIS**

**Mag. Dr. Ralf Kronberger**

<b>1</b>	<b>ÜBERBLICK</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>WIE FUNKTIONIERT HANDEL? NEUE EINSICHTEN</b>	<b>5</b>
2.1	Veränderung von Handel und Handelstheorien im Laufe der Zeit	5
2.2	Die „neue neue Handelstheorie“	7
<b>3</b>	<b>WER EXPORTIERT DAS IPHONE WIRKLICH? – DEN AUSSENHANDEL NEU VERMESSEN</b>	<b>13</b>
<b>4</b>	<b>INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT</b>	<b>15</b>
4.1	Die Leistungsbilanz als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft	15
4.2	Weitere Indikatoren für die internationale Wettbewerbsfähigkeit	19
4.3	Befund des MIP Scoreboards zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs	24
4.4	Analyse von Zeitreihen	25
<b>5</b>	<b>KRISE/KONJUNKTUR UND HANDEL</b>	<b>27</b>
<b>6</b>	<b>HANDELSABKOMMEN: ES BEWEGT SICH NICHTS, ODER DOCH?</b>	<b>31</b>
6.1	WTO	33
6.2	Bilaterale Abkommen EU mit Drittländern	34
<b>7</b>	<b>ENTWICKLUNG DER AUSSENWIRTSCHAFT WELTWEIT UND IN ÖSTERREICH</b>	<b>37</b>
7.1	Weltweite Waren-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme	37
7.2	Österreichs Warenein- und ausführen	39
7.3	Österreichs Dienstleistungsexporte und -importe	43
7.4	Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich	45
<b>8</b>	<b>GLOSSAR</b>	<b>49</b>
<b>9</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>53</b>
<b>10</b>	<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b>	<b>55</b>
<b>11</b>	<b>WEITERFÜHRENDE QUELLEN</b>	<b>56</b>
11.1	Im Internet	56
11.2	Printmedien	56

**Mag. Birgit Worm MBA**

<b>DIDAKTIK</b>	<b>57</b>
<b>LÖSUNGSVORSCHLÄGE</b>	<b>65</b>
<b>KOPIERVORLAGEN</b>	<b>70</b>

ISBN 978-3-9502430-2-4

Redaktionsschluss für die in der Aktuellen Unterlage verwendeten empirischen Daten war der 4. September 2013.

Zum Autor: Mag. Dr. Ralf Kronberger ist Leiter der Abteilung für Finanz- und Handelspolitik in der Wirtschaftskammer Österreich und Lektor an der FH Wiener Neustadt und der FH des bfi.

## VORWORT



### SEHR GEEHRTE LEHRERINNEN UND LEHRER! LIEBE SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER!

Der österreichische Export hat sich in den vergangenen Jahren zu einer besonderen Erfolgsstory entwickelt.

Wesentliche Erfolgsfaktoren dafür sind unsere Unternehmen. Sie nutzen die Herausforderungen und Chancen der Globalisierung in hervorragender Art und Weise. Voraussetzung dafür sind bestens ausgebildete und international ausgerichtete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Den Grundstock dazu erhalten sie in einer fundierten Ausbildung, in der wirtschaftliche Kompetenz eine wichtige Rolle einnimmt.

Das Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend und die Wirtschaftskammer Österreich unterstützen mit der „go international“ Initiative Projekte, die diese Kompetenz weiter stärken. Dazu zählt auch die vorliegende Aktuelle Unterlage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS).

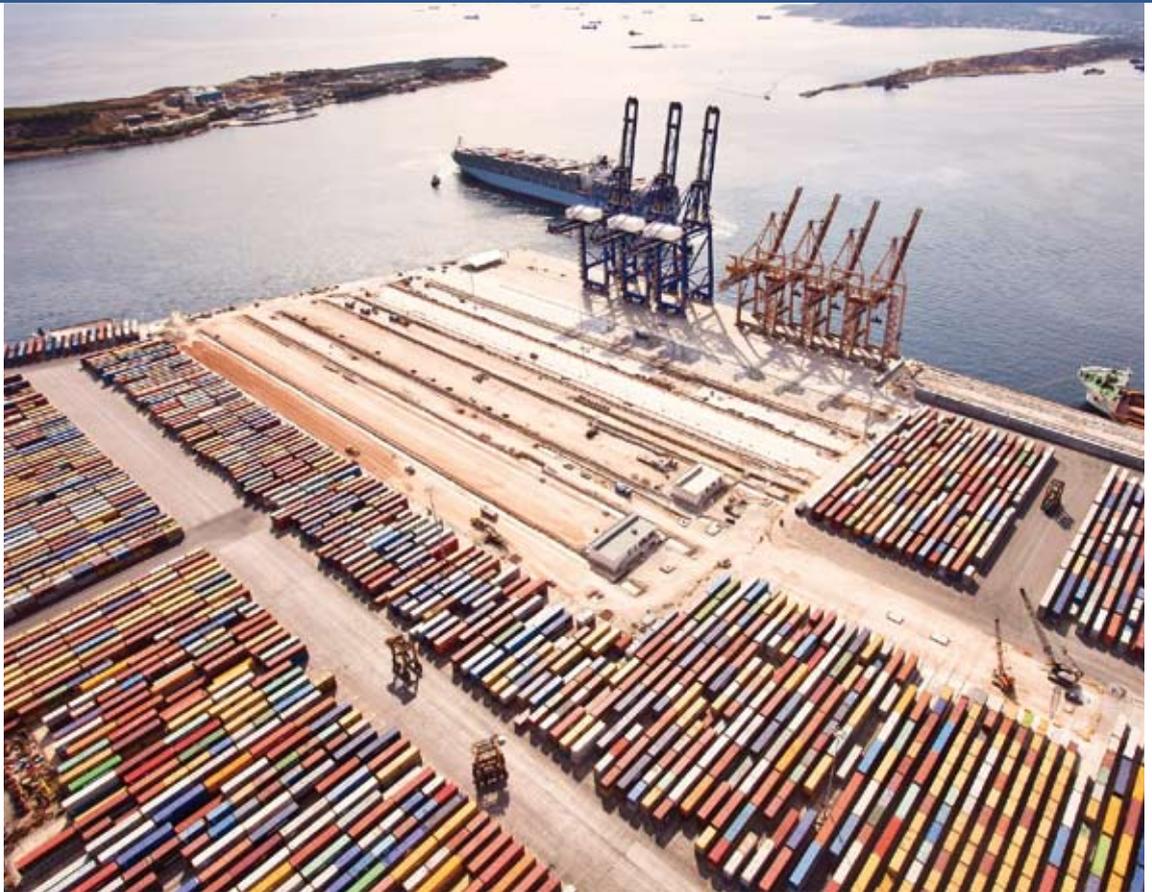
Wir wünschen viel Freude und Erfolg mit dem spannenden Thema „Let's go international – Aktuelle Entwicklungen in der Außenwirtschaft“.

**Dr. Reinhold Mitterlehner**  
Bundesminister für  
Wirtschaft, Familie und Jugend

**Dr. Christoph Leitl**  
Präsident der  
Wirtschaftskammer Österreich

Diese Unterlage behandelt aktuelle Themen im Außenhandel. Umfangreiche allgemeine Informationen über den Außenhandel finden Sie in den AWS Unterlagen

- Medienpaket „Österreichs Chancen auf den Weltmärkten“ (2005)
- Aktuelle Unterlage (AU 48) „Österreichs Chancen auf den Weltmärkten“ (2005)
- Aktuelle Unterlage (AU 60/AU 63) „Österreichs Chancen auf den Weltmärkten – Ausgabe 2008 und Ausgabe 2009“



## 1 ÜBERBLICK

Die „traditionellen“ Theorien zu internationalem Handel waren fast zwei Jahrhunderte gültig. Der internationale Handel und die Erklärungen dazu änderten sich jedoch sehr stark während der letzten Jahrzehnte, sogar während der letzten Jahre. Die theoretischen Erkenntnisse der jüngeren Zeit brachten eine Konzentration auf die Betrachtung einzelner Unternehmen und die Erkenntnis bestätigt, dass die Förderung der Exporttätigkeit direkt bei den Unternehmen ansetzen muss. Genau das macht die Wirtschaftskammerorganisation Außenwirtschaft Austria (AWA), die österreichische Exportunternehmen bei ihren Exportaktivitäten unterstützt. Die ersten beiden Abschnitte geben einen Überblick dazu.

Im Abschnitt über internationale Wettbewerbsfähigkeit werden einzelne ökonomische Kennzahlen wie die Leistungsbilanz, Wechselkurs oder Lohnstückkosten beleuchtet, die in den letzten Jahren im Gefolge der Wirtschaftskrise wieder verstärkt in die wirtschaftspolitische Diskussion gelangt sind.

Der Abschnitt zu den Handelsabkommen zeigt aktuelle Entwicklungen auf Ebene der Welthandelsorganisation (WTO) und der Europäischen Union auf.

Zuletzt werden internationale Waren-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme in der Welt und in Österreich mit Fokus auf die Jahre 2011/2012 dargestellt.

Im Sinne einer leichten Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt.

## 2 WIE FUNKTIONIERT HANDEL? NEUE EINSICHTEN

### 2.1 Veränderung von Handel und Handelstheorien im Laufe der Zeit

Theorien zu Außenhandel haben ihren Ursprung schon im 18. Jahrhundert. Adam Smith entwickelte die Theorie der absoluten Kostenvorteile. Im 19. Jahrhundert folgte ihm David Ricardo mit der Theorie der komparativen Kostenvorteile. Bertil Ohlin entwickelte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts das Faktorkostenausgleichstheorem, das auf den älteren Theorien aufbaut. All diese Theorien erklären den sogenannten interindustriellen Handel, warum also unterschiedliche Güter ausgetauscht werden. In den 1980er Jahren leitete Paul Krugman mit seiner Außenhandelstheorie die sogenannte neue Handelstheorie ein. Er erklärte Außenhandel nun zusätzlich über monopolistischen Wettbewerb und gesunkene Transport- und Kommunikationskosten. Dieser neue Ansatz zeigt, warum Nationen relativ ähnliche Güter austauschen (intraindustrieller Handel).

In der Mitte der 1990er Jahren folgte dann die „neue neue Handelstheorie“<sup>1</sup>, die nun den **Fokus auf das exportierende Unternehmen** anstatt auf die exportierende Nation legt.

Im Mittelpunkt steht die Erkenntnis,

- dass der Eintritt in ausländische Märkte durchwegs mit hohen Anfangskosten/-investitionen verbunden ist (sogenannte „sunk costs“ – gesunkene Kosten) und
- dass Unternehmen überdurchschnittlich wettbewerbsfähig sein müssen, um in ausländischen Absatzmärkten bestehen zu können.

Dennoch sind die Außenwirtschaftstheoretiker unzufrieden mit den entwickelten Handelstheorien, da sie nicht in der Lage sind, die immer komplexer werdenden außenwirtschaftlichen Verflechtungen ausreichend zu erklären. Die nachfolgenden Abbildungen sollen – schematisch stark vereinfacht – einen Eindruck davon geben, wie sich Handel im Lauf der Zeit verändert hat.

#### PRODUKTION UND GÜTERTAUSCH IM 18. JAHRHUNDERT

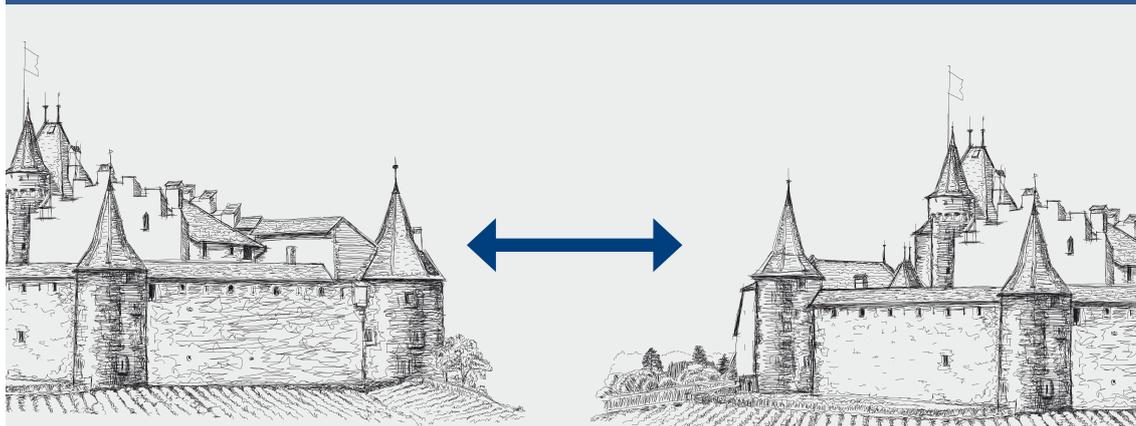
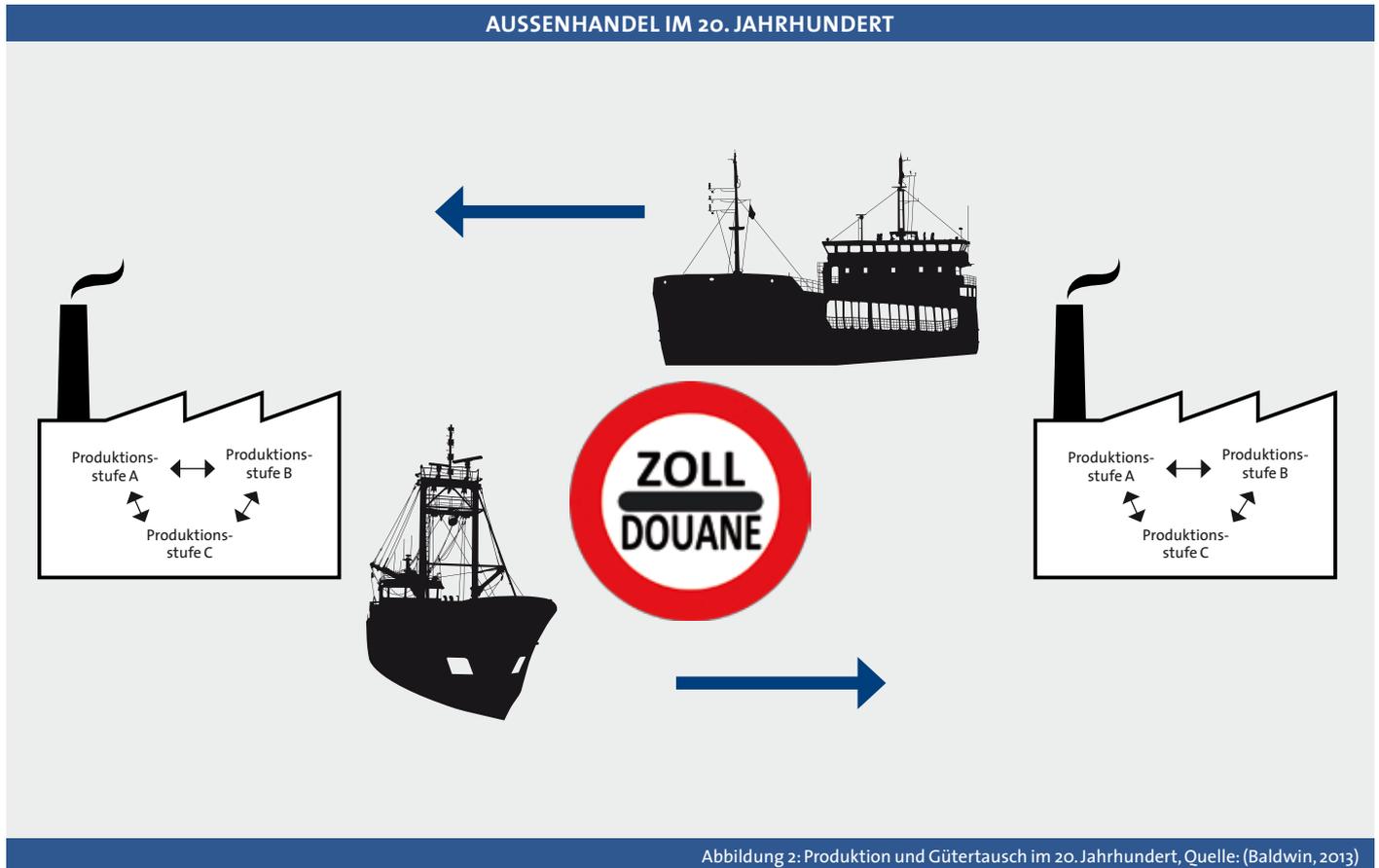


Abbildung 1: Produktion und Gütertausch im 18. Jahrhundert – es wurden kleine Einheiten in Städten und Dörfern produziert, der Warenaustausch war stets mit einem aufwändigen und mühsamen Transport der Waren verbunden

<sup>1</sup>Engl. „new new trade economy theory“, vertreten u.a. von David Greenaway. Eine Übersicht – zu den Handelstheorien, u.a. zur „neuen neuen Handelstheorie“, findet sich in (Kronberger & Hofer, Österreichische Wirtschaftspolitik – eine anwendungsorientierte Einführung, 2012)

Zu Zeiten von Adam Smith war der Transport noch relativ aufwändig und teuer. Produktion fand in kleinen Einheiten statt. Eine Tischlerei beispielsweise produzierte primär für die Kunden in der eigenen Ortschaft mit begrenzten Kapazitätsmöglichkeiten. Der Transport von Möbeln in eine andere Ortschaft dauerte lange und war aufwändig. Es wurden üblicherweise unterschiedliche Güter ausgetauscht, beispielsweise Möbel gegen landwirtschaftliche Produkte.



Mit der industriellen Revolution, die in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts begann, wurde die Produktionsleistung erhöht. Neue Produktionstechnologien und -prozesse ermöglichten eine höhere Produktionsmenge, wie etwa die Massenfertigung von Automobilen. An unterschiedlichen Stationen (Produktionsstufen) wurden unterschiedliche Teile des Automobils gefertigt bzw. montiert. Zudem nahmen mit höherer Produktionsmenge die Produktionskosten je produzierter Einheit ab. Darüber hinaus wurde der Transport billiger, weil auch größere Mengen transportiert werden konnten. Der Fokus bestand nach wie vor auf dem Austausch von Gütern. Vermehrt wurden aber auch ähnlichere Güter getauscht, wie beispielsweise unterschiedliche Modelle von Personenkraftwagen (man spricht in diesem Zusammenhang vom intraindustriellen Handel).



Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts brachte den verstärkten Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Der Einsatz der IKT übte großen Einfluss auf die Produktionsprozesse aus. Es wurde nun möglich Produktionsprozesse zu verteilen. Unternehmen verlegten daher einzelne Produktionsstufen ins Ausland (offshoring). Dies löste länderübergreifende Austauschprozesse bei Zwischengütern, Knowhow, Investitionen, Personal und Dienstleistungen auf Ebene der einzelnen Produktionsstufen aus. In *Abbildung 3* werden diese Austauschprozesse als Handelsströme im erweiterten Sinn beschrieben.

## 2.2 Die „neue neue Handelstheorie“

Die „neue neue Handelstheorie“ hat, wie bereits erwähnt, ihren Ursprung Mitte der 1990er Jahre. Anstatt sich auf ganze Volkswirtschaften zu konzentrieren wird die Betrachtung einzelner Unternehmen mit unterschiedlichen Produktivitätsniveaus für die Erklärung des Internationalisierungsprozesses herangezogen. Ebenso von Bedeutung ist die Berücksichtigung von sunk costs (hohe Anfangskosten/-investitionen) als zentraler Aspekt für die Entscheidung eines Unternehmens in ausländische Märkte einzutreten.

Die sunk costs entstehen u.a.

- durch die Durchführung von Marktuntersuchungen,
- Anpassung der Produkte an die Exportmärkte,
- Aufbau bzw. Eintritt in Vertriebsnetze in den Exportmärkten etc.

Nur wenn ein Unternehmen über ausreichend niedrige Produktionskosten Gewinne erzielen kann, die zur Finanzierung dieser sunk costs ausreichen, wird es die Entscheidung treffen, sich in Exportmärkten zu engagieren. Allgemein ausgedrückt ist dies der Fall, wenn Unternehmen über eine durchschnittlich hohe Produktivität verfügen. Die **bewusste Exportentscheidung des Unternehmens** ist ein Schlüsselkriterium für diese Theorie. In der ersten Stufe erfolgt somit die Entscheidung eines Unternehmens für Exportaktivitäten, wenn es über eine ausreichend hohe Produktivität verfügt.

Aber auch nach dem Eintritt in einen ausländischen Markt können Anreize für die Produktivitätssteigerung des exportierenden Unternehmens bestehen: Das (zusätzliche) Engagement in Auslandsmärkten könnte einen Anstoß für eine erhöhte Innovationsaktivität des exportierenden Unternehmens geben, um die Gewinne des Unternehmens weiter zu erhöhen. Diese zweite Stufe dient auch als Erklärung für das sogenannte **exportgetriebene Wachstum** (export-led growth).

Hohe Unternehmensproduktivität ermöglicht also die Exportentscheidung eines Unternehmens. Diese erste Stufe bedeutet für die politischen Entscheidungsträger, dass sie ihre Export fördernden Maßnahmen auf Unternehmen ausrichten, die über ein grundsätzliches Potenzial zur Produktivitätserhöhung verfügen. Es gilt diese Unternehmen zu identifizieren und an die Exportentscheidung heranzuführen. Genau in dieser Phase unterstützt die Außenwirtschaft Austria (AWA) – eine Wirtschaftskammerorganisation – potenziell exportfähige oder bereits exportierende Unternehmen durch unterschiedliche Maßnahmen (siehe Box 1).

In der zweiten Stufe wird die Produktivität über fortlaufende Innovation bereits exportierender Unternehmen weiter angetrieben. Hier werden von den Entscheidungsträgern im Vorfeld Analysen über die möglichen Zusammenhänge ihrer Entscheidungen durchgeführt, um passende Maßnahmen einzuleiten. Ein Land kann Innovationsprozesse von Exportunternehmen mittelbar und unmittelbar unterstützen. Erleichternd wirken günstige Rahmenbedingungen wie z.B. die Bereitstellung von öffentlichen Mitteln für Forschung und Entwicklung.





## Die Unterstützung (potenzieller) österreichischer Exportunternehmen durch die Außenwirtschaft Austria (AWA)

### MASSNAHMEN ZUR EXPORTFÖRDERUNG

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA fährt 2013 mit ihrem weltweiten Netzwerk von über 110 Stützpunkten ein verstärktes Veranstaltungsprogramm zur Unterstützung der Exporteure. Ziel ist es, das vorhandene Potenzial im Export stärker zu nutzen und weitere Unternehmen für den Export zu gewinnen. Derzeit gibt es in Österreich bereits 44.000 Exportfirmen – vor zehn Jahren waren es lediglich 15.000. Bis zum Jahr 2015 soll die Zahl der Exporteure auf 50.000 steigen.

### VERANSTALTUNGEN IM IN- UND AUSLAND

2013 bietet die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA 800 exportbezogene Veranstaltungen im Ausland und 540 im Inland an. Über 50% der Auslandveranstaltungen betreffen Wachstumsmärkte (wie BRICS) und andere ausgewählte Überseemärkte.

Die AWA liefert Informationen über Geschäftsmöglichkeiten im Ausland, unterstützt bei der Suche nach Kunden, Partnern und Lieferanten sowie bei der Planung des Marktauftrittes in einem neuen Auslandsmarkt.

Im Einzelnen umfasst das Programm der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA die Servicebereiche:

#### ■ INFORMATIONEN

Wissen und schneller Zugang zu aktuellen, professionell aufbereiteten Informationen bestimmen den Wettbewerb der Zukunft. In der heutigen Kommunikationsgesellschaft heißt Information Vorsprung. Deshalb ist die Übermittlung von relevanten Informationen die Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg.

Die Internetplattform „wko.at/aussenwirtschaft“ ist eine Infodrehscheibe und Know-How-Pool von Experten für Experten des Exports.

Die **AUSSENWIRTSCHAFT-Profile** enthalten kompakte Informationen über länder-, branchen- und fachspezifische Themen.

Die mehr als 110 ausführlichen **AUSSENWIRTSCHAFT-Länderreports** enthalten praktische Hinweise zur Geschäftsabwicklung und Marktbearbeitung, Zoll- und Außenhandelsbestimmungen, Rechtshinweise, bedeutende Wirtschaftssektoren und Chancen für österreichische Unternehmen, Tipps für Reise und Aufenthalt sowie nützliche Adressen.

Die **AUSSENWIRTSCHAFT-Fachreports** bieten für fast jeden Markt der Welt einen Überblick über Rahmenbedingungen und Regularien in Fachbereichen wie Firmengründung, Vertretungsvergabe, Eigentum und Forderungen, Lizenzvergabe und gewerblicher Rechtsschutz, Mehrwertsteuer oder Ausschreibungsmärkte.

Die **AUSSENWIRTSCHAFT-Branchenreports** beleuchten einzelne Wirtschaftssektoren und informieren über aktuelle Entwicklungen in den Schlüsselbranchen der für Österreich wichtigen Auslandsmärkte (z.B. Umwelttechnologie, Medizintechnik, Energie).

#### ■ COACHING

Die **AussenwirtschaftsCenter** informieren über Marktgegebenheiten und die wirtschaftliche Entwicklung im Gastland und stellen Informationen über spezifische Geschäftschancen, Projekte und Ausschreibungen zur Verfügung. Auf Anfrage erstellen die AussenwirtschaftsCenter individuelle Marktstudien und Branchenberichte. Gruppenreisen mit Informationsschwerpunkt, sog. Marktsondierungsreisen, ermöglichen das Kennenlernen von Märkten und Branchen aus der Praxisperspektive. Aber auch in Österreich finden unsere Unternehmen kompetente Ansprechpartner: die Spezialisten der AUSSENWIRTSCHAFT im Inland und die Experten in den Landeskammern informieren persönlich oder im Rahmen von AUSSENWIRTSCHAFT-Foren über Länder, Branchen und Fachthemen. Im Rahmen der AUSSENWIRTSCHAFT-Meetings in den Landeskammern und am Exporttag in Wien können sich Unternehmen aus erster Hand von den Wirtschaftsdelegierten beraten lassen.

#### ■ EVENTS

Ergänzend zur individuellen Beratung sind es aber vor allem Events im In- und Ausland, über die die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA heimische Unternehmen mit ausländischen Geschäftsleuten zusammenbringt. **AUSSENWIRTSCHAFT-Kooperationsbörsen** sind B2B-Veranstaltungen, die anlässlich des Aufenthalts ausländischer Wirtschaftsdelegationen in Österreich organisiert werden. So können österreichische Exporteure potentielle künftige Geschäftspartner in Österreich treffen.

Im Ausland hingegen organisieren die AussenwirtschaftsCenter unter anderem auch Veranstaltungen wie Wirtschaftsmissionen, das sind Gruppenreisen in Nah- und Fernmärkte mit B2B-Schwerpunkt. Dabei erhalten die Teilnehmer noch vor Reiseantritt einen Terminplan für Gespräche mit potentiellen Geschäftspartnern vor Ort und können von einem umfassenden Rahmenprogramm profitieren. Ergänzend dazu werden vor Ort auch spezielle Networking-Events – etwa die Austrian Business Circles – organisiert.

Mit gemeinsamen Auftritten auf internationalen Messen, Ausstellungen und Symposien erzielen österreichische Unternehmen in vielen Fällen mehr Zuspruch als bei einem Einzelauftritt. Ob Automotive, IT, erneuerbare Energien oder Biotech: im Verbund mit anderen österreichischen Firmen lassen sich Synergien optimal nutzen. Bei Messeveranstaltungen präsentiert die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA heimische Unternehmen im Ausland ausgewählten Zielgruppen. Bei einem Austria Showcase (=Veranstaltungen) sind österreichische Exporteure eingeladen, ihre Produkte, Technologien und ihr Know-How zielgerichtet potentiellen Partnern zu präsentieren. Auf der Internetplattform [www.advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org) hingegen können heimische Unternehmen ihre Produkte und Geschäftschancen einem weltweiten Publikum in vielen Sprachen präsentieren.

## ■ GO-INTERNATIONAL

Aufgrund der großen volkswirtschaftlichen Bedeutung des Außenhandels setzen das Wirtschaftsministerium und die Wirtschaftskammer Österreich die Internationalisierungsoffensive "go international" fort, die von der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA betreut wird. Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA setzte sich erfolgreich für die Fortsetzung der so genannten Internationalisierungsoffensive ein (eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend und der Wirtschaftskammer Österreich). Vor allem in Hinblick auf künftige Herausforderungen und die große Bedeutung des Exports für Wachstum und Beschäftigung ist diese Maßnahme entscheidend. Das Volumen für die Umsetzung der Exportoffensive go-international beläuft sich für die Jahre 2013 bis 2015 auf insgesamt 31 Millionen Euro. Damit soll für mehr Schwung bei den Ausfuhren, besonders in Fernmärkte gesorgt und die Zahl der österreichischen Exporteure weiter gesteigert werden.

Alle österreichischen Unternehmen sind eingeladen, sich von den vielen Vorteilen, die ihnen go-international bietet, zu überzeugen. Die inhaltlichen Schwerpunkte der umfangreichen Fördermaßnahmen von go-international gruppieren sich um fünf Cluster und umfassen Initiativen zur Exportmotivation speziell für KMUs, die Unterstützung von ausgewählten Hoffungsbranchen in wichtigen Zielmärkten mit Schwerpunkt Industrie, die Förderung des Exports von Know-how intensiven Produkten und Dienstleistungen, die Unterstützung österreichischer Investoren im Ausland sowie die Verbesserung der Außenwahrnehmung der österreichischen Wirtschaft durch die koordinierte Vermarktung des heimischen Leistungsportfolios.

### CLUSTER 1: HOW TO DO BUSINESS ABROAD (FOKUS: KMUS)

Durch individuelle Unterstützungsmaßnahmen und Veranstaltungen im In- und Ausland werden kleinere und mittlere Unternehmen (KMUs) zum Export in die Nachbarmärkte motiviert. Besonders qualifizierte KMUs (Nischenweltmeister) werden verstärkt an außereuropäische Wachstumsregionen und Überseemärkte herangeführt, womit sich der Internationalisierungsgrad weiter erhöht. Als für KMUs äußerst wertvoll erweisen sich dabei die neuen Instrumente zur Förderung des Markteintritts mit Schwerpunkt auf Fernmärkte. Spezielle Hilfestellung benötigen oftmals Unternehmen mit innovativen Produkten, die einer raschen Vermarktung und Vernetzung bedürfen. Go-international deckt diese über den Bereich Technologie und die gezielte Unterstützung durch Technologieförderung ab. Diese Möglichkeit steht KMUs weltweit und Großunternehmen auf Fernmärkten zur Verfügung. Ergänzend dazu bietet sich die Möglichkeit einer Werbeeinschaltung auf dem Webportal der österreichischen Wirtschaft im Ausland ([www.advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org)).

### CLUSTER 2: STRENGTHENING STRENGTHS (FOKUS: INDUSTRIE)

Unternehmen, die bereits im Export tätig sind, werden in neue Auslandsmärkte geführt, wobei besonderes Augenmerk auf den Wachstumsregionen liegt. Zudem werden Technologiefirmen mit ausländischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft vernetzt und beim internationalen Technologietransfer im In- und Ausland durch Experten unterstützt. In Zusammenarbeit von Branchenmanagern im Inland und Key Account-Managern im Ausland werden Unternehmen branchenspezifisch und zielgruppengerecht in neue Märkte begleitet. Kombiniert wird dies mit Inlandsveranstaltungen und ergänzt z.B. durch Markteintrittsstudien, Exportkooperationen und Incoming Missions. Eine zentrale Einstiegshilfe in neue Märkte ist der gebündelte Auftritt österreichischer Unternehmen auf internationalen Messen, wobei auch die Teilnahme an Fachkongressen unterstützt wird.

**CLUSTER 3: EXPORTING-KNOW-HOW (FOKUS: DIENSTLEISTUNGEN)**

Dienstleistungsexporte gewinnen für Österreich zunehmend an Bedeutung und werden entsprechend gefördert. Im Fokus stehen aber z.B. auch der Bildungssektor und die Kreativwirtschaft sowie Praktika, Trainings und Diversity, die durch exportrelevante Maßnahmen unterstützt werden. Die zielgerichtete Ansprache, das Bereitstellen von Marktwissen und das Angebot von Vermarktungsveranstaltungen sind Arbeitsschwerpunkte, um dem tertiären Sektor (Dienstleistungssektor) zusätzliche Chancen auf den Weltmärkten zu eröffnen. Um sich zu etablieren werden Anbieter von Know-how intensiven Produkten und Dienstleistungen daher mittels Dienstleistungs-Corthern auf Gruppenständen bei internationalen Messen oder Matching-Plattformen verstärkt ins Ausland begleitet. Als besonders wertvoll erweist sich dabei das neue Instrument zur Förderung des Markteintritts von KMUs aus dem Dienstleistungssektor, wobei der Fokus auf den Nachbarschaftsmärkten liegt.

**CLUSTER 4: FROM EXPORTING TO INTEGRATED VALUE-CHAINS (FOKUS: INVESTITIONEN)**

Zur Absicherung des Standortes Österreich ist eine Verankerung der heimischen Unternehmen im Ausland erforderlich, die über eine reine Güterexportebene hinausgeht. Dies wird über Programme mit Internationalisierungsschwerpunkten wie „Going to...“, durch Direktförderungen, die Heranführung an internationale Projekte, Investitions- und Finanzplatzveranstaltungen, durch strategische Partnerschaften, sowie die Teilnahme an Networking-Veranstaltungen erreicht. Die globale Verflechtung der österreichischen Wirtschaft erhöht sich dadurch und ungenützte Direktinvestitionspotenziale werden mobilisiert. Zudem werden attraktive Geschäftschancen im Donauraum, der Schwarzmeerregion, Zentralasien, den BRICS, in der NAFTA und in den Next-11 aufgezeigt.

**CLUSTER 5: COMMUNICATING AUSTRIA (FOKUS: KOMMUNIKATION)**

Im Fokus steht die Verbesserung der Außenwahrnehmung der österreichischen Wirtschaft durch eine nachhaltige Marketingarbeit. Die österreichische Wirtschaft wird daher – neben der Veröffentlichung branchenbezogener Publikationen – durch den Ausbau des Webportals [www.advantagaustria.org](http://www.advantagaustria.org) als vielsprachiger Marktplatz im Ausland unterstützt (für die Präsentation österreichischer Firmen und ihrer konkreten Geschäftschancen). Durch die koordinierte Vermarktung, gezielte Medienarbeit, Großevents sowie Netzwerk-Veranstaltungen, aber auch durch Incoming Missions von Multiplikatoren, wird weltweit ein moderneres Bild von Österreich als Wirtschaftspartner, Technologieland und Wirtschaftsstandort vermittelt.

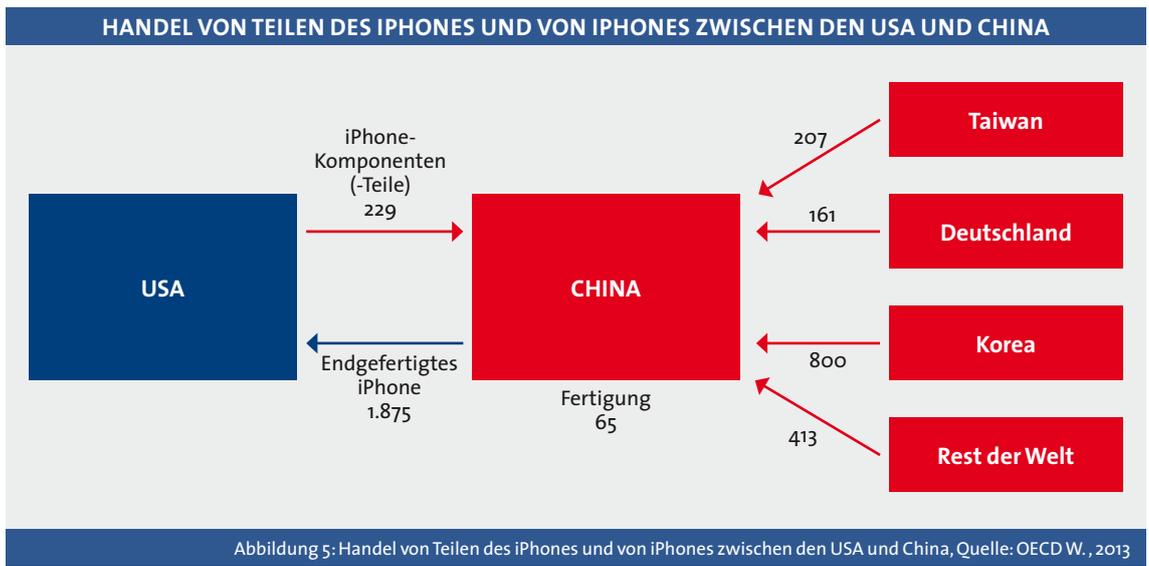
*Quelle: Außenwirtschaft Austria*

### 3 WER EXPORTIERT DAS IPHONE WIRKLICH? – DEN AUSSENHANDEL NEU VERMESSEN

In jüngster Zeit legten einige Wirtschaftswissenschaftler ihren Schwerpunkt auf den „value added in trade“-Ansatz (Wertschöpfungsketten im Handel). Die Überlegung dahinter: **Wenn sich ein Produkt aus mehreren Teilen, die in unterschiedlichen Ländern produziert werden, zusammensetzt, dann zeichnen die aktuellen Handelsstatistiken ein verzerrtes Bild.**

Sehr gut lässt sich dies an Hand der Herstellung des iPhones illustrieren. Apple Inc. – eine US-amerikanische Firma – vermarktet das iPhone.

- In der Handelsbilanz der USA scheint auf, dass die iPhones aus China in die USA importiert werden.
- Angenommen China exportiert 10 Millionen iPhones in die USA, dann resultiert daraus ein Handelsbilanzdefizit von 1,646 Milliarden USD für die US-amerikanische Wirtschaft. Das entsteht dadurch, dass die USA Teile vom iPhone im Wert von 229 Millionen USD nach China exportiert, während aus China zusammengebaute iPhones im Wert von 1,875 Milliarden USD in die USA importiert werden.
- Die Differenz aus den beiden Größen ergibt das bilaterale US-Handelsbilanzdefizit gegenüber China nach „traditioneller“ Auslegung der Handelsstatistik.





Analysiert man nun, in wie weit die Produktion nur in China den Wert des iPhones erhöht hat, ergibt sich ein anderes Bild als die „traditionelle“ bilaterale Handelsbilanz zwischen den USA und China nahelegen würde.

- Wie aus Abbildung 5 erkennbar ist, kommen die meisten Teile des iPhones nicht aus China sondern aus vielen anderen Staaten (beispielsweise aus Taiwan im Wert von 207 Millionen USD, aus Deutschland im Wert von 161 Millionen USD etc.).
- Für das Beispiel wird angenommen, dass der Zusammenbau eines iPhones in China einen Gegenwert von 6,50 USD hat (6,50 USD x 10 Millionen produzierte iPhones ergibt 65 Millionen USD).

Die nachfolgende Abbildung 6 zeigt die Bruttobetrachtung der US-China-Handelsbilanz, wie schon zuvor angeführt, mit 1,646 Mrd. USD Defizit. Zusätzlich wird aber noch nach der Wertschöpfung am iPhone im jeweiligen Land unterschieden. Bei der Wertschöpfungsbetrachtung („value added“) fällt das Handelsdefizit mit China nur mehr in der Höhe von 65 Millionen USD an. Weitere bilaterale Handelsbilanzdefizite der USA mit dem iPhone fallen nun auch mit Taiwan, Deutschland, Korea und dem Rest der Welt an. All diese Länder aufgerechnet ergeben ebenso ein US-Bilanzhandelsdefizit durch das iPhone von 1,646 Milliarden USD.

US-HANDELSBILANZ MIT IPHONES GEGENÜBER ANDEREN LÄNDERN						
US Handelsbilanz in der Kategorie iPhones mit (Mio. USD)	China	Taiwan	Deutschland	Korea	Rest der Welt	Welt
„traditionelle“ Bruttobetrachtung	-1.646	o	o	o	o	-1.646
Wertschöpfungsbetrachtung	-65	-207	-161	-800	-413	-1.646

Abbildung 6: US Handelsbilanz mit iPhones gegenüber anderen Ländern, Quelle: OECD , 2013

Ob sich die Wertschöpfungsbetrachtung gegenüber der herkömmlichen Außenhandelsstatistik durchsetzt, bleibt abzuwarten.

## 4 INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Bedingt durch die Wirtschaftskrisen der letzten Jahre wurde verstärkt auf die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Volkswirtschaften geachtet. Innerhalb der europäischen Union wurde die relativ schlechte außenwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit der Peripherieländer (etwa Griechenland, Spanien, Portugal) deutlich. Demgegenüber stand die relative komfortable Situation der Kernländer wie Deutschland, Österreich, Niederlande etc., die über eine starke Exportwirtschaft verfügen.

Es gibt viele Arten, wie man die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. eines Standortes messen kann. Ein Indikator, der häufig als Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit herangezogen wird, ist die Leistungsbilanz.

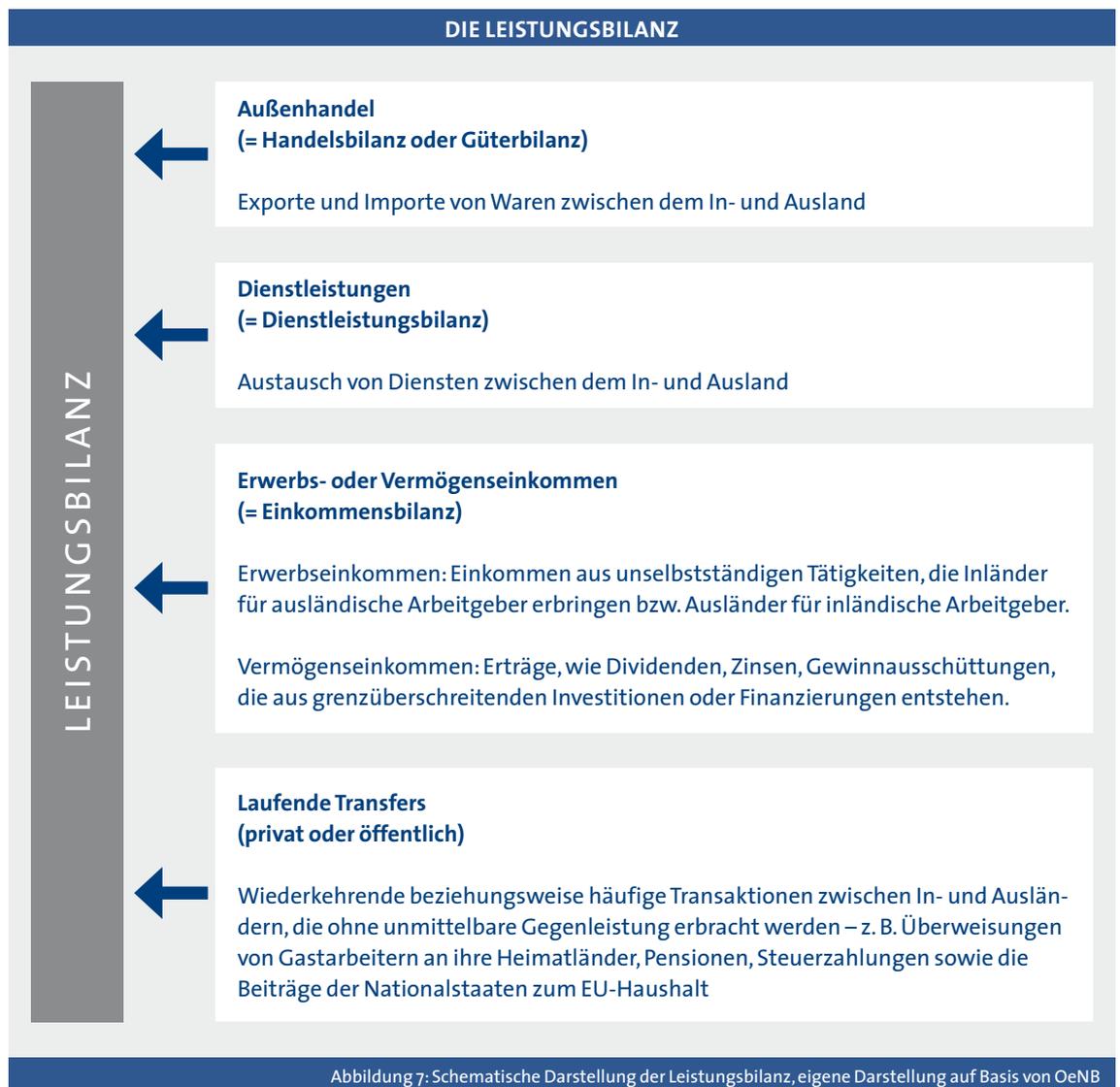
### 4.1 Die Leistungsbilanz als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

#### 4.1.1 WAS IST DIE LEISTUNGSBILANZ?

Die Leistungsbilanz gibt, vereinfacht ausgedrückt, Auskunft darüber, ob ein Land in der Lage ist, mehr zu exportieren als zu importieren.

Sie besteht aus den folgenden vier Teilkomponenten: Handelsbilanz, Dienstleistungsbilanz, Einkommensbilanz sowie laufende Transfers. In jeder dieser Teilkomponenten werden unterschiedliche Daten erfasst (siehe *Abbildung 7*).





**4.1.2 DIE MESSUNG DER INTERNATIONALEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT MIT HILFE DER LEISTUNGSBILANZ**

Aufgrund der europäischen Schuldenkrise wurde der Leistungsbilanz wieder größere Aufmerksamkeit gewidmet: Innerhalb der Mitglieder der Währungsunion kommt es zu großen Abweichungen.

Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen, die durch deren Waren- und Dienstleistungsexporte entstehen, werden in der Regel mit höherer Wettbewerbsfähigkeit also höherer Wertschöpfung in Verbindung gebracht. Den Waren- bzw. Dienstleistungsexporten stehen Devisenzuflüsse gegenüber, die eine finanzielle Reserve für das Land mit Exportüberhang schaffen. Negativ können sich jedoch ungünstige Veränderungen des Wechselkurses und/oder des Preisniveaus auswirken.

Bei Ländern mit Leistungsbilanzdefiziten sollte unbedingt die Fristigkeit des Defizits mitberücksichtigt werden. Geht dieses beispielsweise mit dem Import von Kapitalgütern einher, durch welche die Produktivität erhöht werden kann, kann das Defizit ohne negative Folgen bleiben. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Produktivität stärker steigt als die Beiträge, die für die Zinsen gezahlt werden müssen.

Langfristige Leistungsbilanzdefizite sind oft Ausdruck von niedriger Wettbewerbsfähigkeit, die zum Abbau von Devisenreserven und zur Überschuldung sowie in letzter Konsequenz zur Zahlungsunfähigkeit eines Staates führen (können).

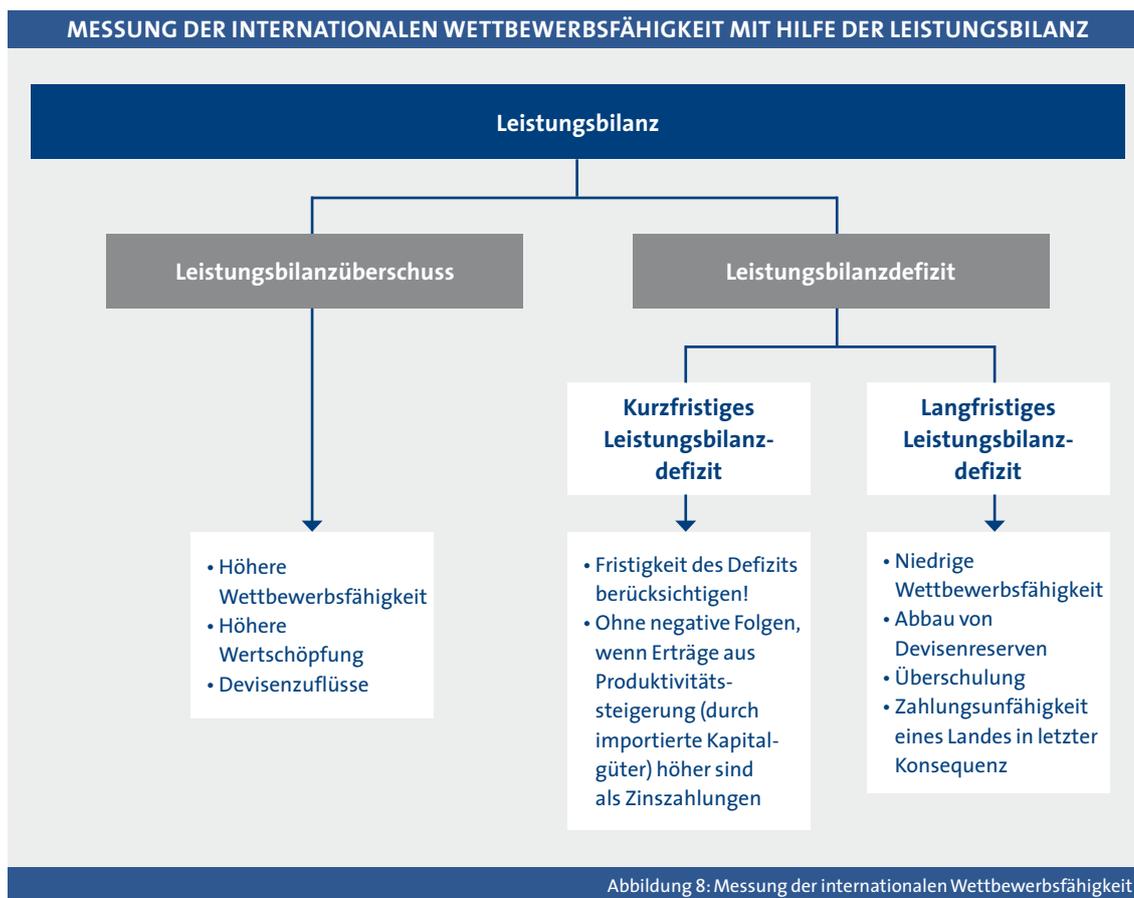


Tabelle 9 zeigt die Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz und ihrer Teilkomponenten, wie sie zuvor bereits beschrieben wurden. In den Jahren 2007 bis 2012 hat Österreich durchgehend einen Leistungsbilanzüberschuss erwirtschaftet. Mit Ausnahme eines Jahres war die Handelsbilanz regelmäßig negativ, während die Dienstleistungsbilanz Überschüsse in einer Größenordnung von 4 bis 5 % des BIP erwirtschaftete und damit einen wesentlichen Beitrag zu einem Leistungsbilanzüberschuss lieferte. Die Einkommensbilanz wechselte zwischen positiven Werten (Überschüssen) und negativen Werten (Defiziten), während die laufenden Transfers über den Betrachtungszeitraum konstant negativ waren.



## ENTWICKLUNG DER ÖSTERREICHISCHEN LEISTUNGSBILANZ UND IHRER KOMPONENTEN 2007–2012

Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz & Teilkomponenten	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>in Mio. Euro</b>						
<b>Leistungsbilanz</b>	<b>9.620</b>	<b>13.757</b>	<b>7.487</b>	<b>9.740</b>	<b>4.081</b>	<b>5.465</b>
Handelsbilanz	1.298	-571	-2.444	-3.181	-7.501	-6.930
Dienstleistungsbilanz	11.163	14.249	12.679	13.176	13.650	14.666
Einkommensbilanz	-1.617	1.693	-1.118	1.574	-149	-279
Laufende Transfers	-1.225	-1.614	-1.630	-1.829	-1.920	-1.992
BIP nominell Mio. Euro	274.020	282.740	276.230	285.170	299.240	307.000
<b>in % des BIP</b>						
<b>Leistungsbilanz</b>	<b>3,5%</b>	<b>4,9%</b>	<b>2,7%</b>	<b>3,4%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,8%</b>
Güterbilanz	0,5%	-0,2%	-0,9%	-1,1%	-2,5%	-2,3%
Dienstleistungsbilanz	4,1%	5,0%	4,6%	4,6%	4,6%	4,8%
Einkommensbilanz	-0,6%	0,6%	-0,4%	0,6%	0,0%	-0,1%
Laufende Transfers	-0,4%	-0,6%	-0,6%	-0,6%	-0,6%	-0,6%

Tabelle 9: Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz und ihrer Komponenten 2007–2012, Quelle: eigene Darstellung auf Basis OeNB-Daten

# Österreich trotz Krise mit starker Leistungsbilanz

**Zudem wurden die Finanzschulden im Ausland per saldo abgebaut**

Wien – Österreich hat sogar im schwachen Wirtschaftsumfeld des Vorjahrs einen Leistungsbilanzüberschuss verbuchen können. Das Plus fiel laut Oesterreichischer Nationalbank (OeNB) mit 5,5 Milliarden Euro oder 1,8 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) 2012 noch höher aus als im Jahr davor (+ 4,1 Milliarden Euro). Wie die OeNB am Dienstag berichtete, wurden damit die historisch gewachsenen Finanzschulden im Ausland per saldo nun vollständig abgebaut. Erstmals seit Beginn der Aufzeichnungen habe Österreich sogar eine geringe Nettoforderung von 1,5 Milliarden Euro aufgewiesen. Damit war auch die Einkommensbilanz mit dem Ausland ausgeglichen.



Gedämpft lief der Verkehr mit grenzüberschreitenden Firmenbeteiligungen, die Direktinvestitionen lagen unter den Vorjahreswerten. Historische Höchststände erreichten aber die grenzüberschreitenden Dividendenzahlungen. Österreichs Direktinvestoren kassierten 2012 rund acht Milliarden Euro von ihren ausländischen Töchtern und Beteiligungen. Österreichs Firmen schütteten wiederum sieben Milliarden Euro an ihre ausländischen Eigentümer aus. (APA, 14.5.2013)

Quelle: <http://derstandard.at/1363710939477/Oesterreich-trotz-Krise-mit-starker-Leistungsbilanz>, 14. Mai 2013

## 4.2 Weitere Indikatoren für die internationale Wettbewerbsfähigkeit

Die EU-Kommission hat sich ausführlich mit der Thematik makroökonomischer Ungleichgewichte und mit interner und externer Wettbewerbsfähigkeit beschäftigt.

Ein makroökonomisches Ungleichgewicht<sup>2</sup> tritt auf, wenn die Leistungsbilanz eines Landes dauerhaft im Minus ist. Ein dauerhaft negativer Leistungsbilanzsaldo ist Ausdruck verminderter internationaler Wettbewerbsfähigkeit eines Landes.

<sup>2</sup> Unter einem allgemeinen Gleichgewicht versteht man eine wirtschaftliche Situation, in der auf allen Teilmärkten einer Volkswirtschaft Gleichgewicht vorliegt, also bildlich gesprochen ein Zustand der Markträumung vorliegt. Von einem makroökonomischen Ungleichgewicht ist die Rede, wenn beispielsweise am Arbeitsmarkt Unterbeschäftigung vorliegt (der Arbeitsmarkt ist nicht geräumt) oder eben wenn die Außenwirtschaft im Ungleichgewicht ist und dauerhaft mehr exportiert als importiert wird oder umgekehrt.

Neben der Leistungsbilanz gibt es aber auch noch weitere Indikatoren, die Hinweis auf ein makroökonomisches Ungleichgewicht geben. Die EU-Kommission hat ein Set von Indikatoren (Scoreboard) entwickelt, das dazu Auskunft gibt. Basierend auf den Indikatoren dieses Scoreboards der Macroeconomic Imbalances Procedure (oder abgekürzt „MIP Scoreboard“ = Verordnung zu den Makroökonomischen Ungleichgewichten – siehe Box 2) der EU werden weitere Kennzahlen, die Aussagen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit liefern können, dargestellt (European Commission, Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances, 2012). Neben der Leistungsbilanz sind dies die internationale Vermögensposition, der real effektive Wechselkurs, der Anteil am Weltexportmarkt und die Lohnstückkosten.



### EU Verordnungen zu den Makroökonomischen Ungleichgewichten

Im Gefolge der Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise hat die EU-Kommission das sogenannte Sixpack – fünf Verordnungen und eine Richtlinie zur Novellierung des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes – vorgelegt, welche mit Jahresende 2011 in Kraft traten.

Neben einer Verschärfung der bestehenden Verschuldungsregeln des Stabilitäts- und Wachstumspaktes finden sich im „Sixpack“ zwei Verordnungen zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte. Die Europäische Kommission erstellt jährlich ein Scoreboard mit Indikatoren, die bei der Identifikation von makroökonomischen Ungleichgewichten unterstützen sollen. Bei Überschreitung von Schwellwerten durch einen Mitgliedstaat empfiehlt der EU-Rat eine Tiefenanalyse durch die EU-Kommission. Basierend auf der Kommissionsanalyse kann der EU-Rat ein Verfahren eröffnen.

Der betroffene Mitgliedstaat muss daraufhin einen Korrekturmaßnahmenplan erstellen und abarbeiten. Andernfalls drohen Sanktionen. Hintergrund dieser beiden Verordnungen ist, dass makroökonomische Ungleichgewichte – sowohl außenwirtschaftliche Ungleichgewichte als auch von der Binnenwirtschaft herrührende Ungleichgewichte – Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrisen mit auslösen können. So stellte nicht nur die Lage der öffentlichen Finanzen alleine in Griechenland ein Problem dar, auch das über Jahre andauernde Leistungsbilanzdefizit Griechenlands trug zur Krisensituation bei.



#### 4.2.1 INTERNATIONALE NETTOVERMÖGENSPOSITION

Die Nettovermögensposition eines Landes ergibt sich aus den über die Jahre hinweg zusammengezählten Leistungsbilanzdefiziten/-überschüssen.

Am Beispiel eines Unternehmens illustriert bedeutet dies, dass ein Unternehmen über Jahre hindurch Leistungen aus dem Ausland einkauft, aber nicht in der Lage ist ausreichend Umsatz im Ausland zu machen, um jene Käufe zu finanzieren. Das besagte Unternehmen häuft über die Jahre einen Schuldenberg gegenüber den ausländischen Gläubigern an. Wie viel ein Unternehmen pro Jahr per Saldo weniger exportiert als es importiert, scheint in der Leistungsbilanz auf. Vereinfacht gesprochen werden die über Jahre angehäuften Schulden aus dem jährlichen Leistungsbilanzdefizit in der internationalen Nettovermögensposition abgebildet.

Die internationale Nettovermögensposition (Vermögen abzüglich Verbindlichkeiten) gibt Auskunft über die finanzielle Position des privaten Sektors (bestehend aus den privaten Haushalten und Unternehmen) eines Landes im Verhältnis zum Rest der Welt. Vereinfacht ausgedrückt: Wenn die Unternehmen eines Landes auf Dauer mehr importieren als sie exportieren oder wenn sich private Haushalte im Ausland verschulden, werden Schulden im Privatsektor des Landes angehäuften, welchen kein oder zu wenig eigenes Vermögen gegenübersteht.

Wenn ein Land eine hohe private Auslandsverschuldung aufweist, gibt dies einen Hinweis auf seine Verwundbarkeit in Bezug auf Wirtschaftskrisen. Wenn private Haushalte und Unternehmen stark verschuldet sind, haben sie kaum Möglichkeiten Rückgänge bei ihren Einnahmen abzufedern. Sie haben keine Reserven mehr, harte Zeiten zu überbrücken. Die Leistungsbilanz gibt einen Hinweis zur Dynamik – also zu den jährlichen Zu- und Abflüssen –, während die Nettovermögensposition eben die dazugehörige Bestandsgröße darstellt.

#### 4.2.2 REAL EFFEKTIVER WECHSELKURS

Der nominelle Wechselkurs ist das Verhältnis zweier Landeswährungen, z.B. EUR/USD-Wechselkurs. Erhöht sich der EUR/USD-Wechselkurs, werden europäische Exporte gegenüber dem USD teurer (wenn die EUR-Preise konstant bleiben). Der Absatz europäischer Produkte in die USA (oder in Länder, mit denen eine Verrechnung in USD vereinbart ist) wird dadurch schwieriger.

Was also geschieht, wenn sich der EUR/USD-Wechselkurs um 10 % erhöht, während der EUR/CHF-Wechselkurs (CHF = Schweizer Franken) um 20 % fällt? Exporte, die in USD verrechnet werden, sind teurer, jene in CHF sind allerdings günstiger geworden.

In der Praxis werden Exporte nicht nur in einer, sondern in unterschiedlichen Währungen abgerechnet, da es auch viele ausländische Absatzmärkte gibt. Sind – über unterschiedliche Absatzmärkte hinweg betrachtet – Exporte aus Österreich teurer oder günstiger, wenn sich die Wechselkurse in verschiedene Richtungen bewegen?

Neben dem Konzept des nominellen Wechselkurses gibt es noch den real effektiven Wechselkurs: Man bildet einen Korb von Währungen z.B. bestehend aus USD, CHF, Renminbi (Währung der Volksrepublik China) etc. und errechnet daraus eine Art Durchschnittswechselkurs gegenüber dem Euro. Dieser zeigt dann, wie preislich wettbewerbsfähig österreichische Exportprodukte insgesamt gegenüber den wichtigsten Absatzmärkten sind.

Der EUR/USD-Wechselkurs hat große Bedeutung für die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU bzw. einem EU-Mitglied, z.B. Österreich, und den USA. Die USA stellen aber für die österreichischen Exporteure nur einen Teil des Exportmarktes dar. Der real effektive Wechselkurs hat daher eine höhere Aussagekraft als der nominelle Wechselkurs, wenn es darum geht, eine Beziehung zu mehreren Absatzmärkten herzustellen.

Wenn der real effektive Wechselkurs stark steigt, steigt die Krisenanfälligkeit des betroffenen Landes. Für Exporteure wird es auf Grund der hohen Produktpreise in ausländischer Währung schwieriger, ihre Produkte abzusetzen. Eine aufgewertete Währung bewirkt auch, dass die Kaufkraft des heimischen Geldes in Relation zum ausländischen Geld steigt, ausländische Produkte dadurch günstiger werden und daher die Nachfrage danach steigt.



Für jedes Mitgliedsland der Eurozone ergibt sich, dass jedes andere Exportbeziehungen hat, mit einem unterschiedlichen effektiven Wechselkurs.

#### 4.2.3 ANTEIL AM WELTEXPORTMARKT

Wechselkurse messen „nur“ die Wettbewerbsfähigkeit von Exporten über die Preise. Der Exportpreis alleine ist aber nicht ausschlaggebend für die Absatzmöglichkeiten eines Produktes oder einer Dienstleistung ins Ausland, sondern auch die Qualität, der Innovationsgehalt und andere Eigenschaften.

Der Indikator „Anteil am Weltexportmarkt“ gibt an, welchen Prozentanteil österreichische Exporte am gesamten Weltexportvolumen haben. Er gibt einen Hinweis darauf, in wie weit Faktoren jenseits der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für den Erfolg auf Exportmärkten verantwortlich sein dürften.

#### 4.2.4 LOHNSTÜCKKOSTEN

Die Lohnstückkosten werden oft als alternativer Indikator für den real effektiven Wechselkurs herangezogen. Sie lassen sich zwar für eine gesamte Volkswirtschaft ermitteln, sind aber – abgesehen vom Sektor „Sachgüterindustrie“ – mit großen Unschärfen behaftet.

Vereinfacht ausgedrückt geben die Lohnstückkosten Auskunft darüber, wie viel Stück einer Ware bei gegebenem Lohn erzeugt werden können: Je mehr Stück erzeugt werden können, desto geringer sind die Lohnstückkosten und um so höher ist die Arbeitsproduktivität.

Wenn die Löhne stärker steigen als die Menge der produzierten Waren, dann steigen die Lohnstückkosten. Dies gibt Hinweis auf eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere dann, wenn die steigenden Lohnstückkosten nicht durch sinkende Kosten anderer Inputfaktoren (z.B. Materialkosten) kompensiert werden können.

Die Lohnstückkosten werden als Indikator kritisiert, da sie alle Löhne – auch jene der nicht handelbaren Dienstleistungen, die einen sehr hohen Anteil an den Gesamtlöhnen einer Wirtschaft haben – beinhalten. Im Dienstleistungsbereich ist das produzierte Stück schwer oder gar nicht zu ermitteln, da Dienstleistungen oft nicht standardisiert bzw. gar nicht messbar sind. Wie hoch sind beispielsweise die Lohnstückkosten für einen öffentlich Bediensteten in der Verwaltung, dem man kein bestimmtes Produkt zuordnen kann?

Eine weitere Kritik an den Lohnstückkosten ist, dass bei den Exportprodukten die Löhne oft nur einen kleinen Anteil der Produktionskosten darstellen. Lohnstückkosten treffen verzerrte Aussage für die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Alles in allem ist diese Kennzahl mit Vorsicht zu genießen.

### 4.3 Befund des MIP Scoreboards zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

Die EU-Kommission analysiert jährlich an Hand des Scoreboards die Indikatoren für externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedstaaten der EU. Für diese Indikatoren wurden Schwellwerte entwickelt. Werden die Schwellwerte eines Mitgliedstaates über- bzw. unterschritten, dann wird der betroffene Staat einer vertieften Analyse durch die EU-Kommission unterzogen.

Diese Schwellwerte wurden auf Basis ökonomischer und statistischer Interpretationen festgelegt. Wenn sich ein Wert im untersten Viertel von Referenzwerten wie beim Nettoauslandsvermögen (dort liegt die Schwelle bei -35 %) befindet, stellt dies eine problematische Größe dar.<sup>3</sup>

Das Scoreboard 2013 zeigt für Österreich mit Ausnahme eines Indikators – Weltexportmarktanteile – im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten „unproblematische“ Werte an:

- Bei der Leistungsbilanz erreichte Österreich im Dreijahresdurchschnitt (von 2011 bis 2013) einen Überschuss von 2,2 % des BIP.
- Das Nettoauslandsvermögen zeigte eine leicht negative Bilanz von -2,3 % des BIP.
- Der real effektive Wechselkurs gegenüber den wichtigsten Handelspartnern zeigt eine Abwertung von einem Prozent im Dreijahresschnitt, was eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit anzeigt.
- Die Lohnstückkosten zeigen eine Steigerung von 5,9 % im Dreijahresabstand, womit sich Österreich mit dieser Entwicklung eher in der Mitte der EU-Mitgliedstaaten bewegt.
- Die Veränderung der Exportanteile am Weltmarkt erfuhr einen Rückgang von -12,7 %, mit einer deutlichen Verletzung des Schwellwertes von -6 %. Dies gibt einen Hinweis darauf, dass Österreich am Weltmarkt gegenüber anderen Nationen vor allem im EU-Ausland an qualitativer Wettbewerbsfähigkeit bei seinen Exportprodukten im Fünf-Jahresabstand eingebüßt hat. Die EU-Kommission merkt in diesem Zusammenhang an, dass die Tendenz der Anteilsverluste am Weltexportmarkt gegen Ende der Beobachtungsperiode nachgelassen hat. Die Phase der österreichischen Verluste am Weltexportmarkt scheint gebremst.

WERTE UND BESCHREIBUNG DES SCOREBOARDS 2013					
MIP Scoreboard 2013		Externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit			
Indikator	Leistungsbilanzsaldo (gleitender Dreijahres- durchschnitt in % des BIP)	Nettoauslandsvermögen (in % des BIP)	Reale Effektive Wechselkurse (Veränderung gegenüber drei Jahren zuvor in %): +5 %/- 5 %	Exportanteile (Veränderung gegenüber fünf Jahren zuvor in %)	Lohnstückkosten (Veränderung gegenüber drei Jahren zuvor in %)
Schwellwerte	-4/+6 %	-35 %	+/- 5 %	-6 %	+9 %
Österreich	2.2 %	-2.3 %	-1.0 %	-12.7 %	5.9 %

Abbildung 11: Werte und Beschreibung des Scoreboards 2013 – Indikatoren für externe Ungleichgewichte und für die Wettbewerbsfähigkeit, Quelle: (European Commission, 2012)

<sup>3</sup> Ausführliche Erklärungen zu den Indikatoren finden sich im Dokument der Europäischen Kommission: Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances (Stand Oktober 2013); [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2012/pdf/ocp92\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp92_en.pdf)

Die Schlussfolgerung der Kommission aus den analysierten Wettbewerbsfähigkeitsdaten ist: „...*may be signaling a need for enhancing the capacity of the Austrian economy to innovate and diversify*“. Die österreichische Exportwirtschaft muss – um ihre Anteile am Weltmarkt zu behaupten und bestenfalls auszubauen – verstärkt auf innovative Produkte und auf eine stärkere Diversifizierung ihrer Exportprodukte setzen, um seine gute Position bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu halten.

#### 4.4 Analyse von Zeitreihen

Die Betrachtung der Indikatoren des Scoreboards ist eine Möglichkeit, sich mit der Export-Situation von Österreich zu beschäftigen. Die Entwicklung der österreichischen Anteile am Weltexportmarkt können jedoch auch mit Hilfe von langfristigen Zeitreihen analysiert werden.

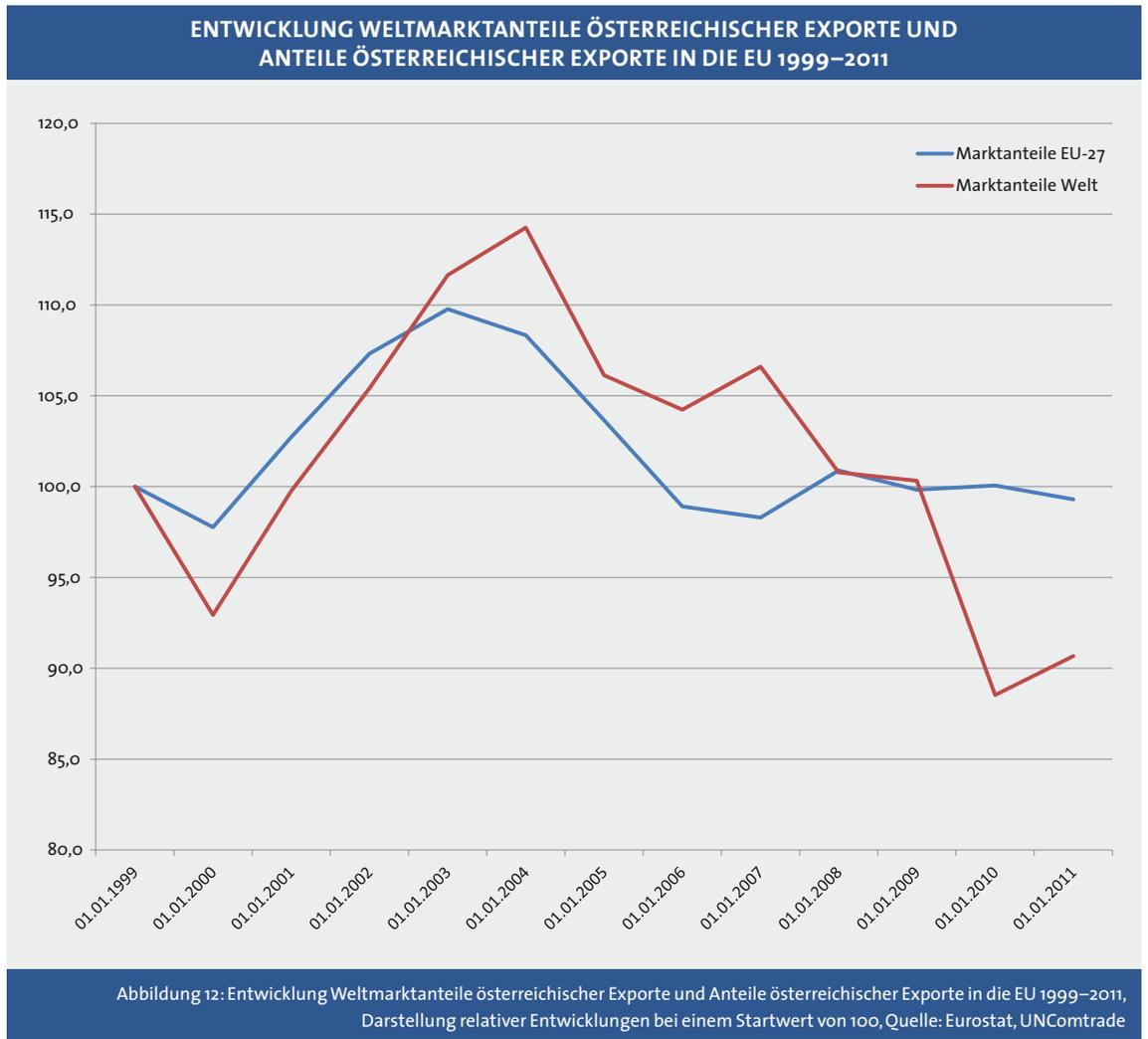
Abbildung 12 zeigt die Entwicklung der Weltmarktanteile österreichischer Exporte, erweitert um die Entwicklung österreichischer Exporte in die EU, von 1999 bis 2011.

- Ab dem Jahr 2000 konnte Österreich gegenüber den Wettbewerbern mehr Exporte platzieren. In den Folgejahren ging der Anteil an den Weltmärkten kontinuierlich zurück, um dann im Jahr 2010 auf ein Niveau zu fallen, welches unter dem Jahr 1999 lag.
- Etwas anders verhält es sich mit der Entwicklung des Anteils österreichischer Exporte in die anderen Länder der EU. Ab 2000 konnten die Weltmarktanteile sukzessive bis 2003 gesteigert werden. Diese fielen in Folge zwar auch zurück, konnten sich aber während der Folgejahre bis 2011 in etwa auf dem Niveau von 2011 stabil halten.

Die Betrachtung beider Zeitreihen (Marktanteile EU-27 bzw. Marktanteile Welt) gibt ein etwas anderes Bild, als aus dem MIP 2013 hergeleitet werden könnte:

- Österreich konnte über die betrachtete Zeit die Exportanteile in die EU – dem Hauptabsatzmarkt – ziemlich stabil halten.
- Der Verlust der Exportmarktanteile stammt offensichtlich zum größeren Teil von den rückläufigen Exporten in die restlichen Länder der Welt. Dies stellt ein Problem dar, das viele EU-Staaten betrifft. Nichtsdestotrotz gilt es Anstrengungen zu unternehmen, die Absatzchancen in den Überseemärkten verstärkt wahrzunehmen.





## 5 KRISE/KONJUNKTUR UND HANDEL

Der weltweiten Finanzmarktkrise 2007/2008 folgte nicht nur ein massiver Einbruch des Wirtschaftswachstums sondern ein noch wesentlich größerer Rückgang des Welthandelsvolumens. Sowohl der Welthandel als auch der österreichische Außenhandel brachen massiv ein.

Es werden zwei Ansätze für Erklärungen für den massiven Einbruch im Welthandel diskutiert:

- Ein Erklärungsansatz deckt den realwirtschaftlichen Bereich (Landwirtschaft, Sachgüterindustrie und Dienstleistungen ohne Finanzdienstleister) ab und
- der zweite Ansatz bezieht sich auf den Finanzsektor.

### ERKLÄRUNGSANSÄTZE FÜR DEN EINBRUCH IM WELTHANDEL

#### Realwirtschaftlicher Bereich

Halbfertigwaren in den Sektoren Maschinen und Fahrzeugen stellen einen Großteil der auf den Weltmärkten gehandelten Güter dar.

Der durch die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise ausgelöste Nachfrageschock wirkte sich negativ vor allem auf diese Sektoren aus. Als Konsequenz daraus kam es zu einem massiven Einbruch des Welthandelsvolumens.

#### Finanzsektor

Der Zugang zur Exportfinanzierung wurde in Krisenzeiten deutlich erschwert. Es wurde in vielen Ländern der Welt beispielsweise für Unternehmen schwieriger, neue Kredite aufzunehmen.

Aktuell gibt es allerdings nur wenige wirtschaftswissenschaftliche Untersuchungen, die sich damit auseinandersetzen, welche Auswirkungen die Finanzmarktkrise auf die Handelsfinanzierung hatte und welche Wirkung der eingeschränkte Zugang zu Finanzierungen auf die Exportnachfrage hatte. Die wenigen Studien, die es gibt, kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen.

So kam eine Untersuchung für Österreich zu dem Schluss, dass es keinen Engpass bei der Bereitstellung von Handelskrediten im Jahr 2008 gab und sich die Handelskredite in gleicher Relation mit den Exporten entwickelten. In einer anderen Untersuchung wird davon ausgegangen, dass es weltweit zu Finanzierungseingängen in einer Bandbreite zwischen 25 und 500 Mrd. Euro im Jahr 2008 kam. Begründet wird dies mit Verteuerungen der Handelskreditversicherungen und weiteren Absicherungsinstrumenten wie Akkreditiven sowie mit einem Rückgang der Handelsfinanzierungstransaktionen.

Abbildung 13: Erklärungsansätze für den Einbruch im Welthandel

Abbildung 14 zeigt, wie das Wirtschaftswachstum (Wachstum des BIPs) weltweit und auch in Österreich im Jahr 2009 massiv eingebrochen ist.

Die Weltwirtschaft insgesamt zeigte bis ins Jahr 2007 dynamische Wachstumsraten um die 4 bis 5 %. Diese Dynamik brach mit der Weltwirtschaftskrise im Jahr 2009 auf ein Minuswachstum von 0,6 % ein. Im Anschluss pendelten sich die Wachstumsraten auf einem Wert nahe 4 % ein.

In Österreich war der Einbruch wesentlich massiver. Während das Wachstum im Jahr 2007 noch 3,7 % betrug, stürzte es im Jahr 2009 auf -3,8 % ab und bewegte sich danach zwischen 1 und 2 % positiven Wachstums.

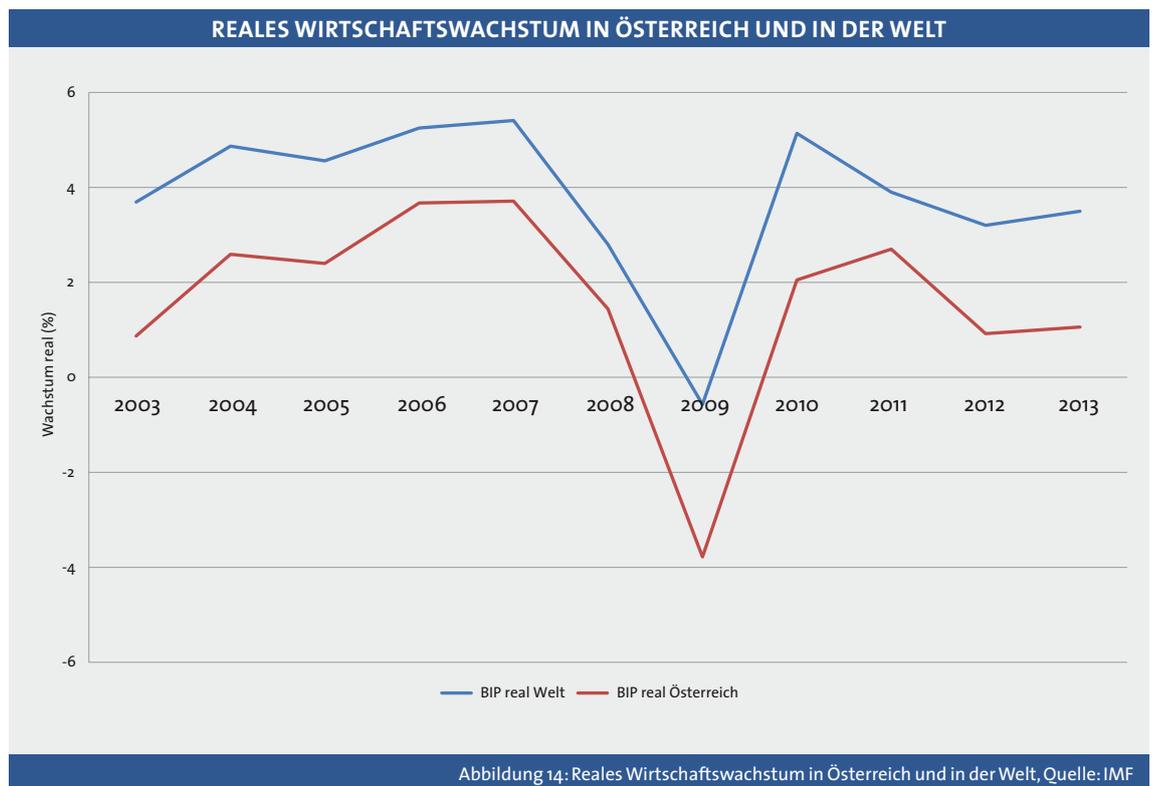


Abbildung 15 zeigt die Entwicklung der österreichischen Exporte und der Weltexporte. Nach nominellen Wachstumsraten (ohne Berücksichtigung der Inflation) nahe 10 % brachen die Exporte 2009 um nominell mehr als 20 % ein. Die Entwicklung von österreichischen Exporten und der Weltexporte verlief während der Krise sehr ähnlich. In der Folge erholten sich die Weltexporte etwas dynamischer. Auffallend ist, dass ab 2011 die Wachstumsdynamik sehr schwach ist und nicht an die Periode vor der großen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise anschließen kann.

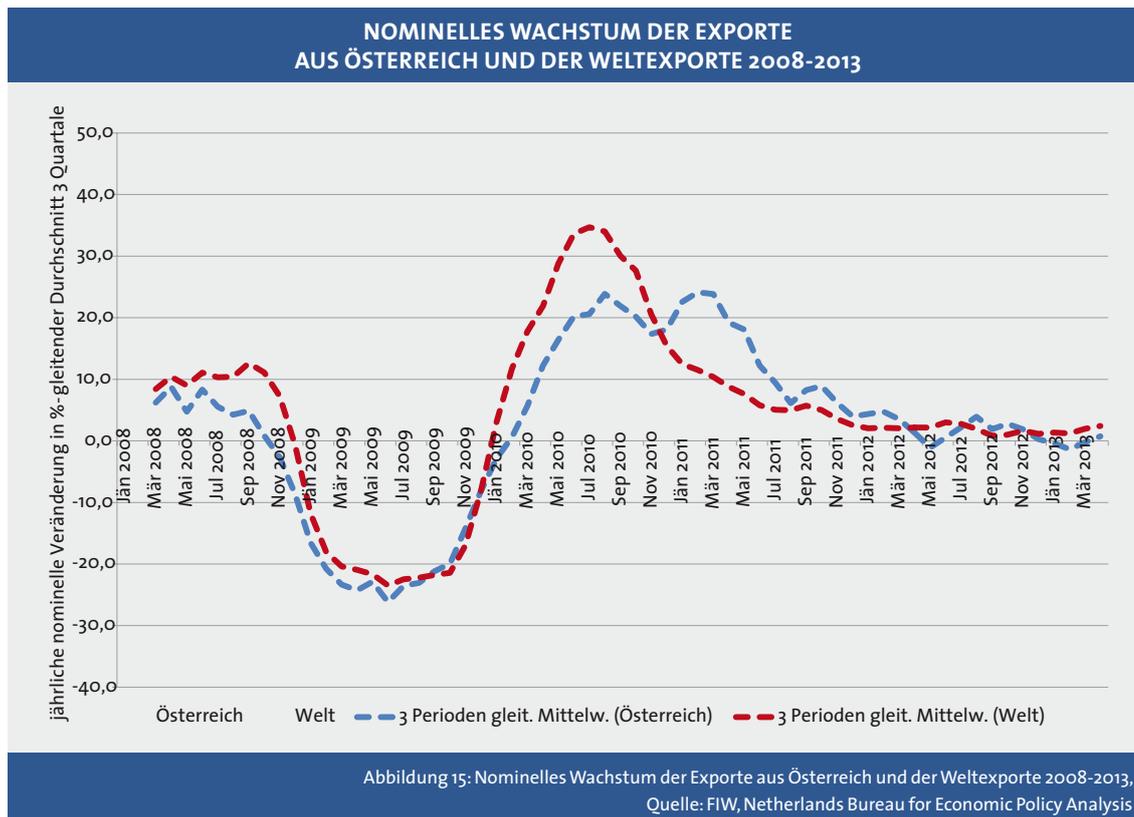
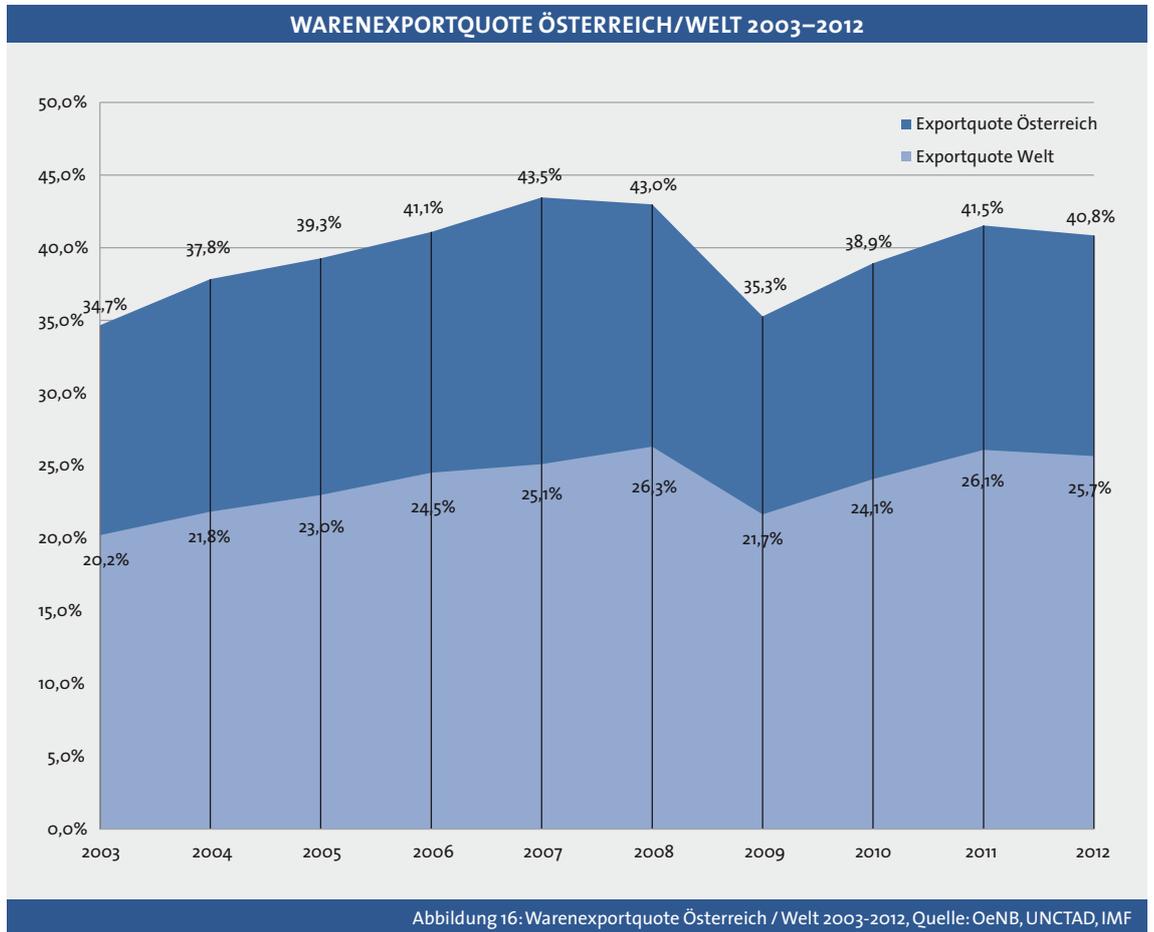


Abbildung 16 stellt die Entwicklung der Warenexportquote Österreichs und der Welt in der Zeit von 2003 bis 2012 gegenüber. 2008 und vielmehr 2009 waren beide Quoten von einem massiven Einbruch betroffen, der in der Folge nicht mehr kompensiert werden konnte. Der Höchstwert von 2007 konnte bisher weder bei der Welt- noch bei der österreichischen Warenexportquote erreicht werden.



Diese Entwicklung stellt die Wirtschaftswissenschaftler vor ungelöste Fragen und lässt Zweifel an der Aussagekraft aktueller Außenwirtschaftstheorien und -modelle aufkommen.

## 6 HANDELSABKOMMEN: ES BEWEGT SICH NICHTS, ODER DOCH?

Über 90 % des Welthandelsvolumens werden durch multilaterale Welthandelsabkommen der Welthandelsorganisation (WTO) erfasst. Im Wesentlichen sind dies drei große Abkommen: GATT, GATS und TRIPS. Die WTO ist damit weltweit die wichtigste handelsrechtliche Regulierungsebene.

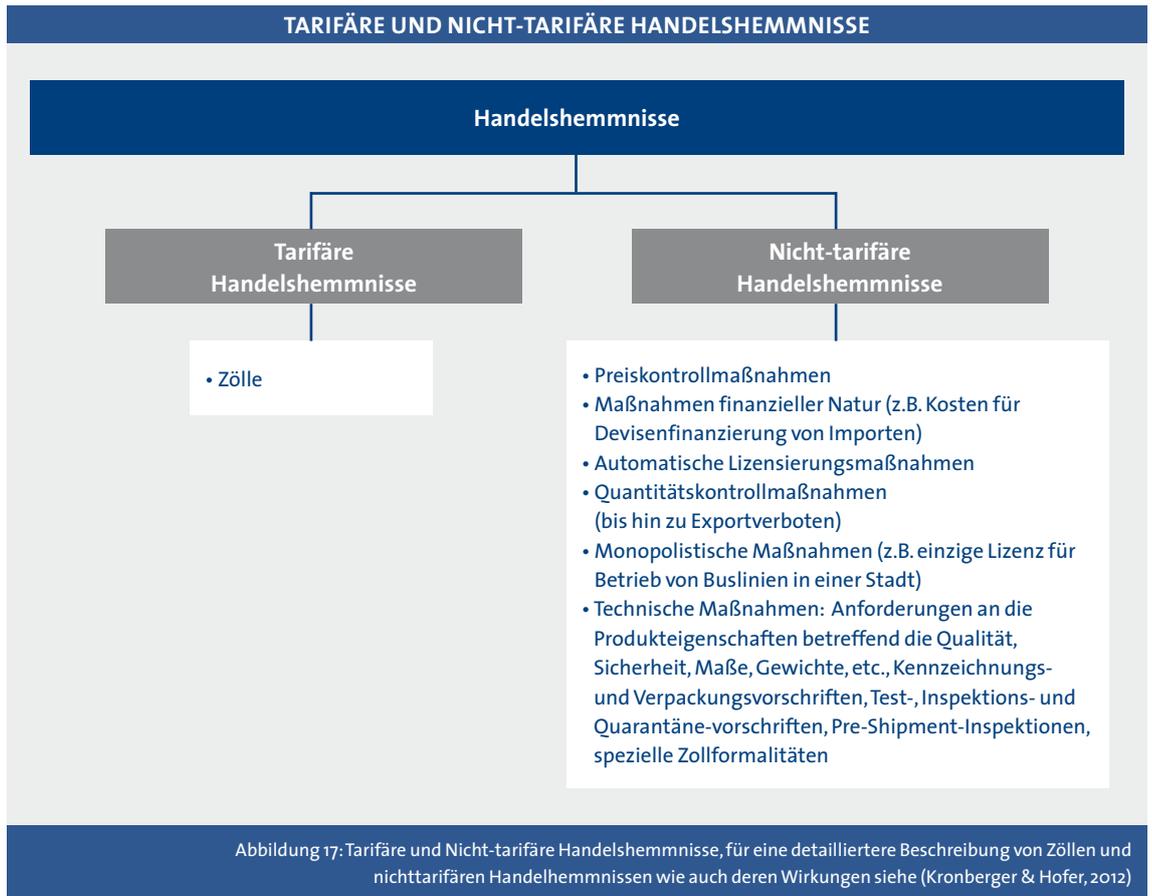
Alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union, und die EU selbst, sind WTO-Mitglieder. Die Handelspolitik sowie die Zollunion liegen jedoch in der ausschließlichen Zuständigkeit der Europäischen Union (Artikel 3 AEUV). Die Europäische Union – bzw. genau genommen die Europäische Kommission als ihr „Verhandlungsorgan“ – verhandelt auf WTO-Ebene (**multilaterale Ebene**), auf **plurilateraler Ebene** (darunter versteht man z.B. ein Abkommen zwischen den Wirtschaftsblöcken EU und Mercosur. Mercosur besteht aus den Mitgliedstaaten Argentinien, Bolivien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela) und auf **bilateraler Ebene** (z.B. Abkommen der EU mit einem einzelnen Staat wie Kanada) internationale Handelsabkommen.

Der starke Einbruch des Welthandels im Jahr 2008 löste weltweit die Befürchtung aus, dass die von der Krise betroffenen Nationen protektionistische (den Handel behindernde) Maßnahmen in größerem Ausmaß ergreifen würden. Tatsächlich konnte beobachtet werden, dass sich die Zahl an protektionistischen Maßnahmen zwar erhöhte, aber der Anteil des davon betroffenen Handelsvolumens insgesamt eher gering war. Die OECD geht davon aus, dass rund 1 % der Weltimporte von neu errichteten protektionistischen handelspolitischen Maßnahmen nach der Weltwirtschaftskrise betroffen war.

Zolltariferhöhungen wurden in sehr geringem Ausmaß angewendet. Zölle schützen zwar die nationalen Unternehmen eines Sektors, schädigen aber heimische Konsumenten (und ausländische Wettbewerber) und führen in den meisten Fällen zu Wohlfahrtsverlusten (darunter versteht man einen gesamtwirtschaftlichen Nachteil für einen Staat) für die heimische Wirtschaft.

Es waren vielmehr nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen, also Normen, Standards, technische Vorschriften sowie Gesundheits- und Veterinärvorschriften oder Vorschriften zum Konsumentenschutz etc., welche die Nationen wieder vermehrt einsetzten. Nicht-tarifäre Hemmnisse sind teilweise noch schädlicher als Zölle, da beispielsweise die Zolleinnahmen für den Staat wegfallen (Abbildung 17) – oft aber weniger „auffällig“ als Zölle.





### Aufzeichnungen über handelsbehindernde Maßnahmen

Die Global-Trade-Alert-Datenbank ist ein Register für potenziell handelsverzerrende Maßnahmen. Darin wurden zwischen dem vierten Quartal 2008 und Juni 2012 1.340 handelsverzerrende Maßnahmen aufgenommen. Im Wesentlichen waren dies Anti-Dumping-Maßnahmen und staatliche Beihilfen, die zum Großteil von den G20-Mitgliedstaaten beschlossen wurden. Bei quartalsweiser Betrachtung der Maßnahmen zeigt sich über den Zeitverlauf ein Abwärtstrend (das bedeutet, die Anzahl der neuen Maßnahmen geht im Laufe der Zeit zurück). Die Europäische Kommission weist in ihrem neunten Bericht über potenziell den Handel behindernden Maßnahmen zwischen September 2011 bis Mai 2012 123 neue Maßnahmen auf. Die von ihr seit Oktober 2008 aufgezeichneten Maßnahmen beliefen sich damit bis Mai 2012 auf insgesamt 534 Maßnahmen.

## 6.1 WTO

Die Welthandelsorganisation<sup>4</sup> und die von ihr verwalteten Handelsabkommen haben erfolgreich dafür gesorgt, dass die Handelsregeln auch nach der Wirtschaftskrise weitgehend eingehalten wurden und werden. Der Zugang zu den internationalen Märkten ist erhalten geblieben.

Dennoch hat die Wirtschaftskrise 2009 die Verhandlungsfortschritte – insbesondere bei multilateralen Abkommen – jäh gebremst. Es wurden in Folge der Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise z.B. von Seiten der G20-Staaten mehrfach bekundet, dass die aktuell laufende WTO-Doha-Welthandelsrunde („Doharunde“, benannt nach jenem Ort, wo die Verhandlungsrunde 2001 eröffnet wurde) rasch abgeschlossen werden sollte. Bis dato gab es zwar mehrere Verhandlungsanläufe, ein erfolgreicher Verhandlungsabschluss der laufenden Runde blieb jedoch aus.

Mehr Dynamik herrschte in den letzten Jahren bei den Beitritten der WTO. So ist nach 18 Jahren langwieriger Verhandlungen Russland im August 2012 als 156. Mitglied der WTO beigetreten. 2012 kamen noch Montenegro, Samoa und Vanuatu dazu, was den WTO-Mitgliederstand auf 159 anhob. Weitere Verhandlungen über eine Aufnahme in die WTO laufen mit rund 20 Staaten.

Die Ministerkonferenz ist das höchste Entscheidungsgremium in der WTO. Bei der vierten Ministerkonferenz, im Rahmen der aktuell laufenden großen Verhandlungsrunde, wird im Dezember 2013 in Bali vor allem der Abschluss der Verhandlungen im Bereich der Handelserleichterungen durch Beschleunigung in den Zollverfahren erwartet.

<sup>4</sup> Für eine kurze Beschreibung der WTO siehe u.a. (Kronberger & Hofer, 2012)



## 6.2 Bilaterale Abkommen EU mit Drittländern

Das Stocken der Verhandlungsfortschritte auf multilaterale Ebene – also auf Ebene der WTO – führte dazu, dass bilaterale und plurilaterale Handels- und Wirtschaftsabkommen verstärkt von den großen Volkswirtschaften forciert wurden. Die EU hat 2013 eine Übersicht jener Ländern publiziert, mit welchen sie Verhandlungen abgeschlossen (45), Verhandlungen aufgenommen hat (84) oder beabsichtigt Verhandlungen aufzunehmen (6).



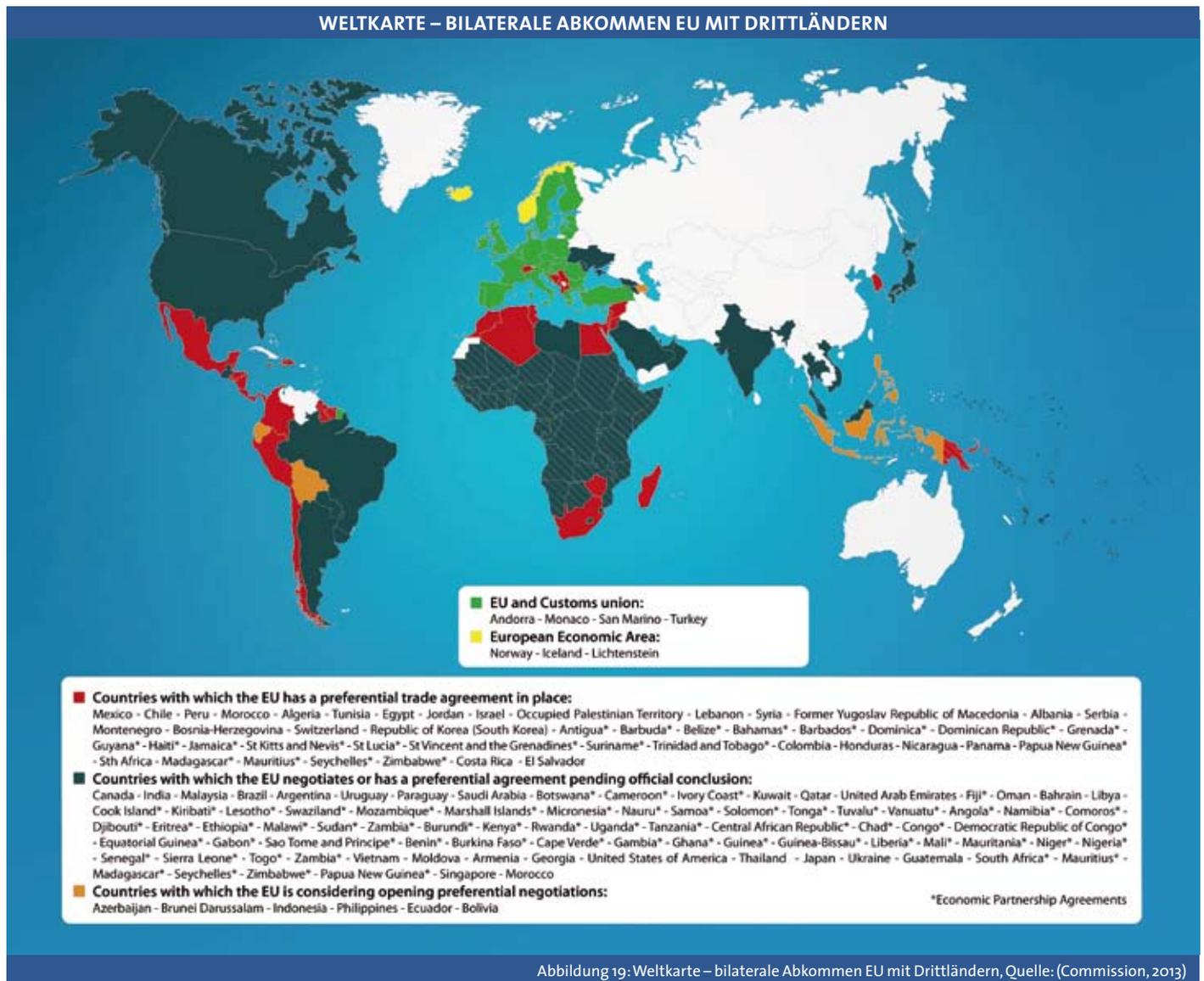
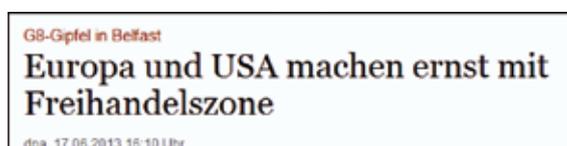


Abbildung 19: Weltkarte – bilaterale Abkommen EU mit Drittländern, Quelle: (Commission, 2013)

Exemplarisch wird aus den zahlreichen in Verhandlungen stehenden Handelsabkommen der EU jenes mit den USA kurz dargestellt, nicht zuletzt auf Grund der Größe der Wirtschaftsräume und des medialen Echos.



Quelle: (dpa, 2013)

Die EU und die USA erbringen zusammen etwas weniger als die Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung. Beide Wirtschaftsräume sind sehr stark verflochten und haben, mit Ausnahme der Landwirtschaft sowie einigen sensiblen industriell-gewerblichen Sektoren, die Außenzölle bereits weit abgesenkt. Die Durchschnittszölle auf Importe in beide Blöcke (basierend auf Daten aus dem Jahr 2007) betragen 2,8 %. Wie auch für andere entwickelte Industrienationen typisch stellen die nicht-tarifären Handelshemmnisse viel größere Hemmnisse für den wirtschaftlichen Austausch zwischen den beiden Blöcken dar.

Würden nur die Zölle gesenkt, wären die Wohlfahrtseffekte (darunter versteht man einen gesamtwirtschaftlichen Vorteil für einen Staat) für Österreich ein BIP Zuwachs von 0,1 % (in Deutschland +0,24 %, in den USA +0,8 %). Diese relativ geringen Effekte resultieren daraus, dass bereits jetzt die Zölle sehr weit abgesenkt sind.

Würden bei einem umfassenden Freihandelsabkommen auch die nicht-tarifären Handelshemmnisse beseitigt werden, könnten deutlich höhere Zugewinne bei der Wohlfahrt erzielt werden. Der positive Wohlfahrtseffekt für Österreich würde in Summe 2,7 % betragen (Deutschland +4,7 %, USA +13,4 %)

Die Beseitigung der nicht-tarifären Handelshemmnisse lässt relativ größere Wohlfahrtsgewinne erwarten. Wie an den angeführten Zahlen deutlich wird, sind diese aber (handels-)politisch nur mit sehr großen Anstrengungen zu erreichen. Um ein Beispiel zu erwähnen: Die Auffassungen über Lebensmittelsicherheit unterscheiden sich deutlich zwischen EU und USA.



Der Stillstand in der WTO-Doha-Welthandelsrunde dürfte einen wesentlichen Impuls für die Verhandlungsanstrengungen der beiden Blöcke gegeben haben. Lange Zeit gab es von der europäischen Seite eine Präferenz für Fortschritte bei multilateralen Handelsverträgen. Auf Drängen der Europäischen Parlamentarier und Unternehmensvertreter kam es jedoch zu bilateralen Verhandlungen mit den USA.

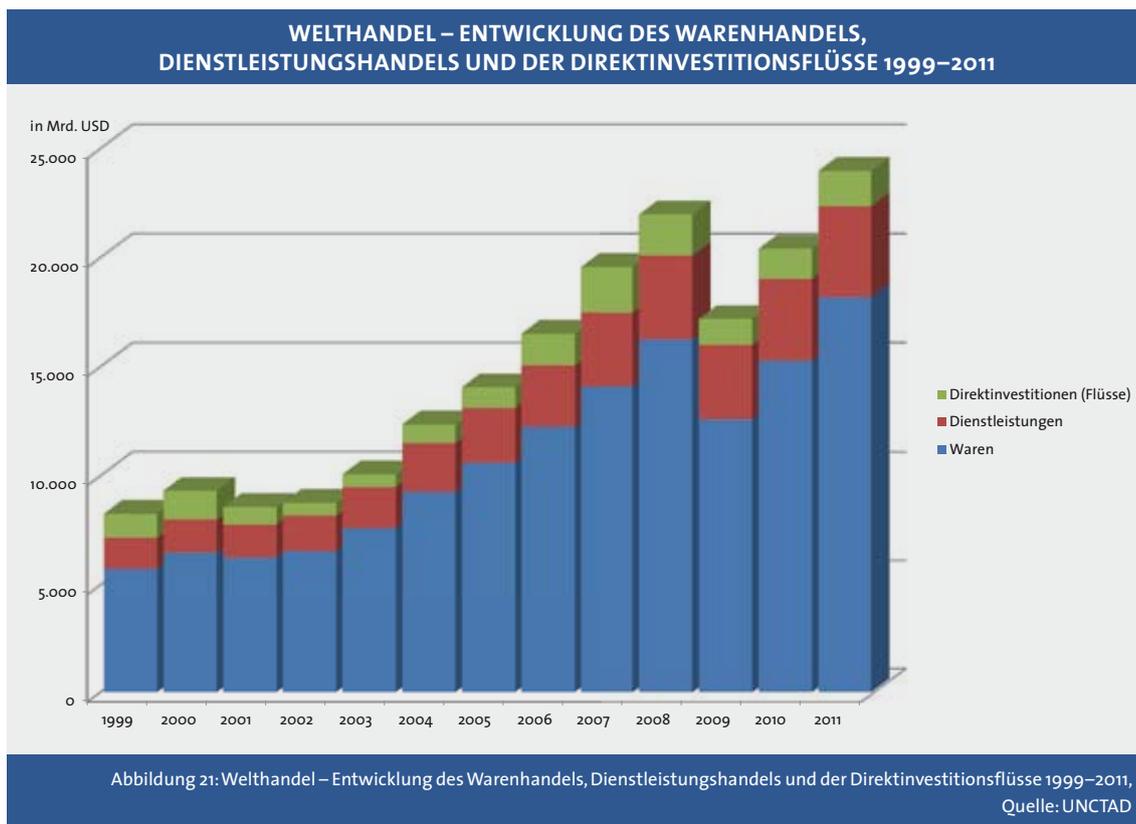
Erste wesentliche politische Signale erfolgten beim EU-USA-Gipfel Ende November 2011 in Washington. Die dort einberufene „Joint High Level Working Group on Jobs and Growth“ sollte unterschiedliche Varianten zur Stärkung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beiden Blöcken ausloten. Der im Februar 2013 vorgelegte Endbericht der Arbeitsgruppe kam zu dem Ergebnis, dass ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA am besten geeignet sei, um die Wirtschaftsbeziehungen zu stärken. Danach ging es Schlag auf Schlag: Noch im Februar gaben der US-Präsident, der EU-Kommissionspräsident und der Präsident des Europäischen Rates bekannt, dass man gemeinsame Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen aufnehmen wolle. Im Juni beschlossen die Außen-/Handelsminister der EU-Mitgliedstaaten die Verhandlungsaufnahme. Am 8. Juli 2013 begann die erste Verhandlungsrunde in den USA mit dem Ziel, die Verhandlungen innerhalb von zwei Jahren abzuschließen.

## 7 ENTWICKLUNG DER AUSSENWIRTSCHAFT WELTWEIT UND IN ÖSTERREICH

### 7.1 Weltweite Waren-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme

Die Entwicklung des Welthandels zeigt langfristig gesehen ein durchschnittliches jährliches Wachstum von rund 4 1/2 % nominell für Güter und Dienstleistungen in der Periode 1999 bis 2002 (siehe dazu auch Kapitel 5). Während bei den Gütern und Dienstleistungen mit einer Ausnahme (Jahr 2009) ein sehr stetiges Wachstum weltweit zu beobachten ist, gibt es bei den Flüssen der Direktinvestitionen größere Schwankungen. Dies ist zurückzuführen auf die noch stärkere Reaktion von Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Situation.





Das Jahr 2012 brachte – nach der Erholung der beiden Vorjahre – wieder eine Stagnation im Welthandel. Die Warenexporte der EU 27 schrumpften nominell um 5 %. Nur die USA (+5 %) und China (+8 %), zeigten noch eine gewisse Wachstumsdynamik.

Abbildung 22 zeigt die Höhe der Waren- und Dienstleistungsexporte (in Mrd. USD), den Anteil einzelner Regionen und Länder am Welthandel sowie das prozentuelle Wachstum von 2011 auf 2012. In der Abbildung wird lediglich die Exportseite abgebildet, da sie strukturell der Importseite sehr ähnlich ist.

- Das Weltexportvolumen betrug im Jahr 2012 gemäß WTO-Statistiken 17.850 Mrd. USD.
- Europa hatte im Jahr 2012 einen Anteil von 35,7 % am Welthandel, bei einem nominellen Exportvolumen von 6.373 Mrd. USD,
- gefolgt von Asien mit einem Anteil von 31,6 % – wovon China die absolute stärkste Exportnation mit 11,5 Prozentpunkten ist (2.049 Mrd. USD) und
- NAFTA (North American Free Trade Agreement zwischen den Mitgliedstaaten Kanada, USA und Mexiko), welche mit einem Exportvolumen von 2.373 Mrd. USD einen Anteil am Welthandel von 13,3 % (davon USA 8,7 Prozentpunkte) verzeichnen.
- Die Top-10-Warenexportnationen 2012 waren China, USA, Deutschland, Japan, Niederlande, Frankreich, Südkorea, Russische Föderation, Italien und Hongkong.
  
- Das weltweite Exportvolumen von Dienstleistungen betrug 2012 4.345 Mrd. USD.
- Dabei konzentriert sich etwas weniger als die Hälfte der Weltexporte (46,6 %) auf Europa, gefolgt von Asien (26,7 %) und NAFTA (16,3 %).
- Die Top-10-Dienstleistungsnationen 2012 waren USA, Großbritannien, Deutschland, Frankreich, China, Indien, Japan, Spanien, Singapur und Niederlande.

## WAREN- UND DIENSTLEISTUNGSEXPORTE NACH REGIONEN 2012

2012	EXPORTE WAREN			EXPORTE DIENSTLEISTUNGEN		
	Mrd. USD	Anteil in %	Wachstum 2011/2012 in %	Mrd. USD	Anteil in %	Wachstum 2011/2012 in %
Welt	17.850		0	4.345		2
NAFTA	2.373	13,3	4	709	16,3	4
USA	1.547	8,7	5	614	14,1	4
Lateinamerika <sup>1)</sup>	749	4,2	0	136	3,1	6
Brasilien	243	1,4	-5	38	0,9	5
Europa	6.373	35,7	-4	2.024	46,6	-3
EU-27	5.792	32,4	-5	1.819	41,9	-3
Deutschland	1.407	7,9	-5	255	5,9	-2
Niederlande	656	3,7	-2	126	2,9	-7
Frankreich	569	3,2	-5	208	4,8	-7
Großbritannien	468	2,6	-7	278	6,4	-4
GUS	804	4,5	2	105	2,4	10
Russland 2)	529	3,0	1	58	1,3	10
Afrika	626	3,5	5	90	2,1	5
Naher Osten	1.287	7,2	3	125	2,9	9
Asien	5.640	31,6	2	1.159	26,7	6
China	2.049	11,5	8	190	4,4	4
Japan	799	4,5	-3	140	3,2	-2
Indien	293	1,6	-3	148	3,4	8
<b>Memorandum:</b>						
EU-27 Extra-Handel <sup>5)</sup>	2.166	12,1	19	823	18,9	-1

Abbildung 22: Waren- und Dienstleistungsexporte nach Regionen 2012, Quelle: WTO, World Trade Report 2013

## 7.2 Österreichs Warenein- und ausfuhren

Dem weltweiten Trend folgend waren im Jahr 2012 Österreichs Exporte und Importe von einem schwachen Wachstum von nominell 1,4 % und 0,7 % geprägt. Dem stand ein Vorjahreswachstum bei den Exporten von 11,3 % und bei den Importen von 15,3 % gegenüber. 2013 und 2014 lassen einen höheres nominelles Exportwachstum von 4,1 % und 7,1 % bei den Warenexporten erwarten. Dies ist eine geringere Dynamik als in den Jahren 2010 und 2011, die noch wesentlich von der Erholung nach der Weltwirtschaftskrise geprägt war.

Die wichtigsten Absatzmärkte für österreichische Exporte innerhalb der EU sind Deutschland, Italien, Frankreich, Tschechische Republik, Ungarn, Polen und Vereintes Königreich, die gemeinsam 66,9 Mrd. Euro oder 54,2 % der Gesamtexporte abnehmen. Die USA – drittichtigster Exportmarkt – sind der einzige Überseemarkt unter den Top 10 mit einem Anteil von 6,8 % an den Gesamtexporten.

<sup>5)</sup> Unter EU-Extrahandel versteht jenen Handel, den die EU-Staaten mit Drittländern außerhalb der Europäischen Union unterhalten.

TOP 10 EXPORTDESTINATIONEN FÜR ÖSTERREICH  
UND ENTWICKLUNG ÖSTERREICHISCHE WARENEXPORTE

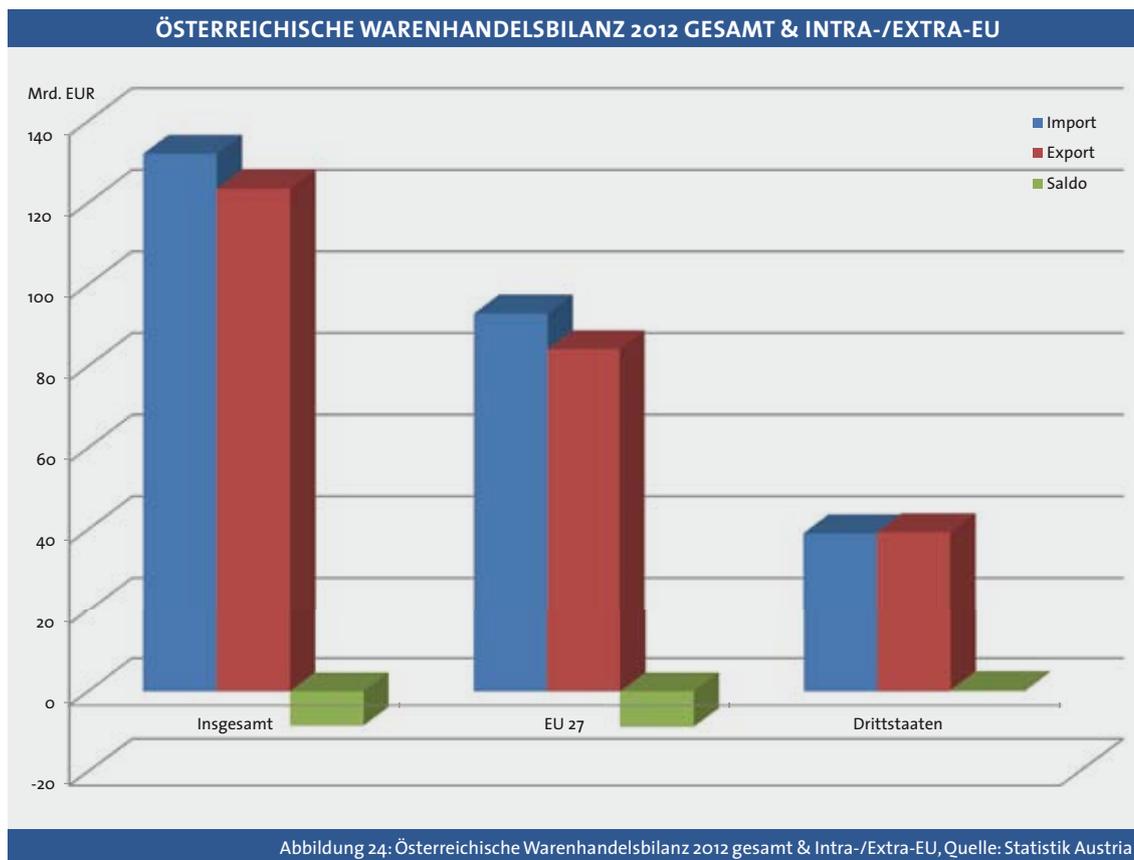
Land	Warenexporte (2012) in Mrd. Euro	Anteil in %	Veränderung Exporte zum Vorjahr in %	Veränderung Importe zum Vorjahr in %	Saldo Exporte/ Importe in Mrd. Euro
Deutschland	37,84	30,6	-0,5		
Italien	8,45	6,8	-9,6		
Vereinigte Staaten	6,94	5,6	8,6		
Schweiz	6,23	5,0	4,1		
Frankreich	5,63	4,6	13,2		
Tschechische Republik	4,46	3,6	-6,4		
Ungarn	3,69	3,0	-2,2		
Polen	3,44	2,8	1,0		
Vereinigtes Königreich	3,38	2,7	-4,7		
Russland	3,23	2,6	10,2		
Insgesamt (2009)	93,7		-20,2	-18,4	-3,8
Insgesamt (2010)	109,4		16,7	16,5	-4,3
Insgesamt (2011)	121,8		11,3	15,3	-9,2
Insgesamt (2012)	123,5	100,0	1,4	0,7	-8,5
Insgesamt (2013*)	128,5		4,1	3,7	-8,3
Insgesamt (2014*)	137,7		7,1	6,6	-8,2

Abbildung 23: Top 10 Exportdestinationen für Österreich und Entwicklung österreichische Warenexporte, Quelle: Statistik Austria, WIFO, (Pertl, Österreichs Warenaußenhandel, 2013)



Aus *Abbildung 24* ist die Entwicklung der Handelsbilanz ersichtlich. Im Jahr 2012 wurde um 8,5 Mrd. Euro mehr nach Österreich importiert, als österreichische Unternehmen in ausländischen Märkten absetzen konnten. Das Handelsbilanzdefizit besteht jedoch nur gegenüber dem europäischen Binnenmarkt (EU-27) (Hinweis: Hauptverantwortlich für das Defizit ist übrigens, dass es zu einem massiven Defizit von 11,7 Mrd. Euro im Außenhandel mit Deutschland gekommen ist). Gegenüber Drittstaaten ist die Handelsbilanz mit 0,3 Mrd. Euro knapp im Plus.

Ausblick: Für die Jahre 2013 und 2014 wird ein mehr oder minder konstanter Wert von etwas über 8 Mrd. Euro Warenaußenhandelsdefizit erwartet.



*Abbildung 25* zeigt die Struktur österreichischer Warenexporte. Die Position „Maschinen und Fahrzeuge“ ist mit einem Anteil von 38 % an den Gesamtexporten der wichtigste Exportsektor, gefolgt von „bearbeiteten Waren“ wie Papier, Eisen und Stahl und Metallwaren mit 22,4 % sowie „chemischen Erzeugnissen“ mit 13,4 % Anteil.

Die Warenstruktur hat sich zwischen 1999 und 2012 verändert: Zuwächse gab es bei Chemieerzeugnissen (+4 %) und Nahrungsmittelexporten (+1,6 %). Einen Rückgang zeigten die Anteile von Maschinen- und Fahrzeugexporten (-5,1 %), bearbeiteten Waren (-1,2 %) und sonstigen Fertigwaren (-2,6 %).

Der hohe Anteil an bearbeiteten Waren sowie Maschinen und Fahrzeugen entspricht der Struktur des Welt-handels. Das ist auch ein Grund dafür, wieso es zu so einem massiven Rückgang bei den österreichischen Ex-porten während der Weltwirtschaftskrise kam: die österreichische Exportentwicklung im Jahr 2009 entsprach jener der Weltexporte.

ENTWICKLUNG DER NOMINELLEN WARENEXPORTE NACH PRODUKTIONSSEKTOREN

Entwicklung der österreichischen nominellen Warenexporte gegliedert nach Produktionssektoren (Auszug)			
	1999	2012	Veränderungen gegenüber 1999
Anteil an den Gesamtexporten in %			
Ernährung (SITC 0)	3,8	5,4	1,6
Rohstoffe (SITC 2)	3,6	3,1	-0,5
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	9,4	13,4	4
Bearbeitete Waren (SITC 6)	24,0	22,8	-1,2
Papier (SITC 64)	4,7	3,4	-1,3
Eisen und Stahl (SITC 67)	4,2	5,7	1,5
Metallwaren (SITC 69)	4,9	5,2	0,3
Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)	43,1	38,0	-5,1
Kraftmaschinen (SITC 71)	5,6	5,2	-0,4
Arbeitsmaschinen (SITC 72)	5,4	5,8	0,4
Maschinen A.N.G. (SITC 74)	6,0	6,3	0,3
Elektrische Maschinen (SITC 77)	8,1	6,8	-1,3
Straßenfahrzeuge (SITC 78)	10,0	8,3	-1,7
Sonstige Fertigwaren (SITC 8)	13,8	11,2	-2,6
Sonstige Fertigwaren(SITC 89)	6,2	4,8	-1,4

Abbildung 25: Entwicklung der nominellen Warenexporte nach Produktionssektoren, Quelle: eigene Darstellung basierend auf Daten von Ragacs, Vondra (2013)



### 7.3 Österreichs Dienstleistungsexporte und -importe

Wie schon im Abschnitt über die internationale Wettbewerbsfähigkeit erkennbar (Kapitel 4.1.2), erwirtschaftet Österreich einen deutlich positiven Leistungsbilanzsaldo, und das auch im langfristigen Trend. Der Handelsbilanzsaldo weist aber im Trend negative Werte auf. Es ist die Dienstleistungsbilanz (besonders die Positionen Reiseverkehr und unternehmensbezogene Dienstleistungen), die einen stark positiven Beitrag zur Leistungsbilanz abgibt.

- Im Jahr 2012 wies die Leistungsbilanz einen positiven Saldo von 5,465 Mrd. Euro und die Dienstleistungsbilanz einen Überschuss von rund 14,666 Mrd. Euro aus.
- Sowohl im langfristigen Trend als auch in der Drei-Jahresübersicht von 2010 bis 2012 ist erkennbar, dass die über lange Zeit wichtigsten Reiseverkehrsdienstleistungen im Vergleich zu den unternehmensbezogenen Dienstleistungen leicht an Bedeutung verlieren.
- Während im Warenhandel eine schwache Dynamik erkennbar ist, wurden in den Jahren 2011 und 2012 bei den Dienstleistungsexporten vergleichsweise kräftige Wachstumsraten verzeichnet.
- In den Jahren 2010 und 2011 hatte der Tourismussektor (= Reiseverkehr) mit rund 14 bzw. 14,3 Mrd. Euro noch den größten Anteil an den gesamten Dienstleistungsexporten (41,1 und 44 Mrd. Euro) inne.
- Im Jahr 2012 stellten die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen<sup>6</sup> mit 15 Mrd. Euro gegenüber den Tourismusexporten mit 14,7 Mrd. Euro den höchsten Anteil an den Gesamtexporten von 47,8 Mrd. Euro.

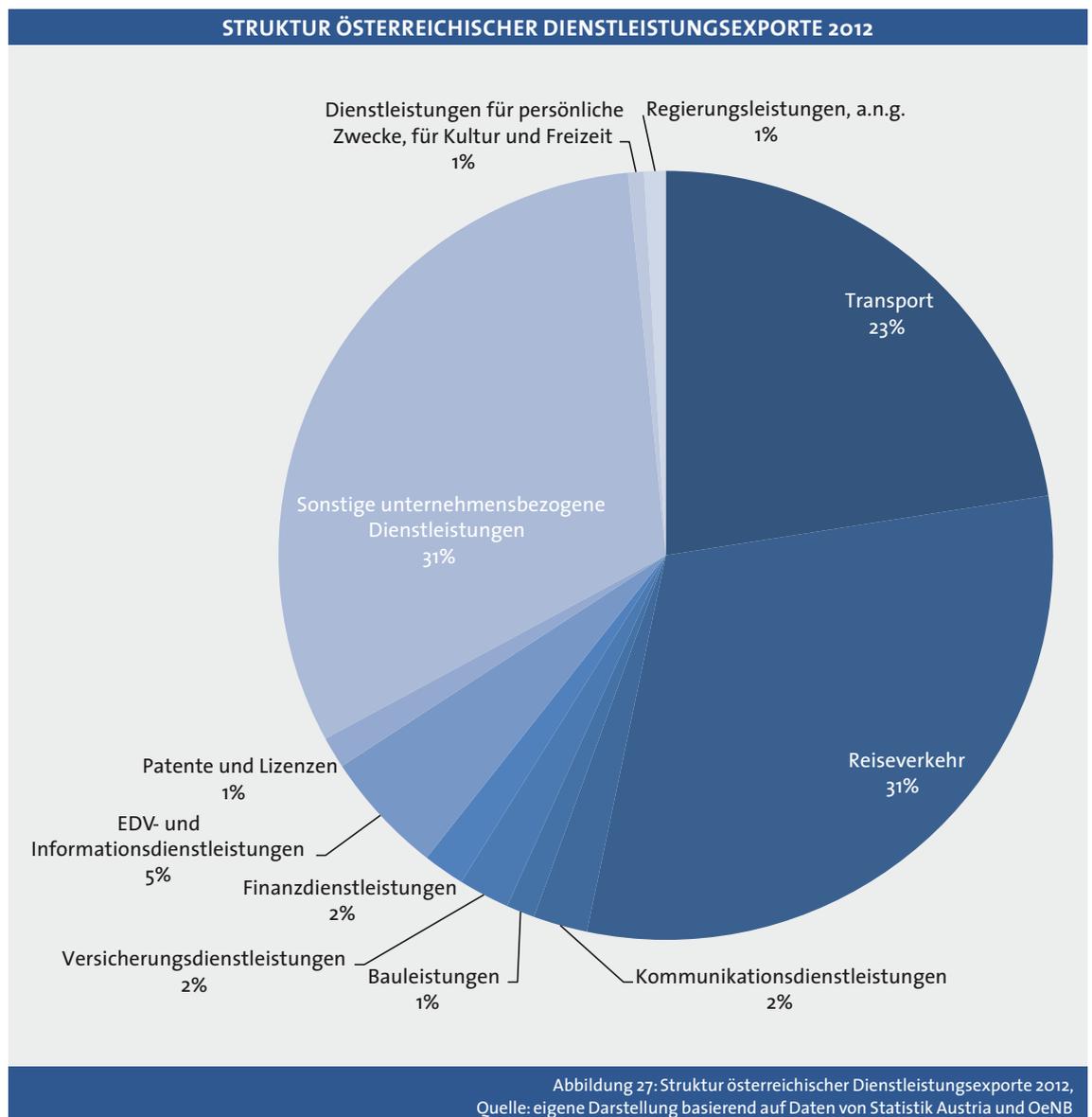
#### ÖSTERREICHS AUSSENHANDEL MIT DIENSTLEISTUNGEN NACH SEKTOREN 2010–2012

Leistungsbilanz - Jahresdaten - Global									
	2010			2011			2012		
	Aktiva (Credit)	Passiva (Debet)	Saldo	Aktiva (Credit)	Passiva (Debet)	Saldo	Aktiva (Credit)	Passiva (Debet)	Saldo
in Mio. EUR									
<b>Leistungsbilanz</b>	185.754	176.014	9.740	205.044	200.962	4.081	206.947	201.482	5.465
<b>Dienstleistungen</b>	41.138	27.962	13.176	43.962	30.312	13.650	47.807	33.141	14.666
Transport	9.740	9.176	564	10.440	10.496	-55	10.762	10.959	-197
Reiseverkehr	14.027	7.718	6.309	14.267	7.531	6.736	14.706	7.881	6.825
Kommunikationsdienstleistungen	1.052	819	233	1.012	840	172	1.078	874	204
Bauleistungen	884	677	206	550	571	-20	570	655	-84
Versicherungsdienstleistungen	868	739	129	667	770	-103	1.020	846	174
Finanzdienstleistungen	849	312	536	924	319	605	832	285	546
EDV- und Informationsdienstleistungen	1.515	1.193	322	1.866	1.267	599	2.473	1.446	1.027
Patente und Lizenzen	509	990	-482	561	1.037	-476	631	1.298	-667
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	11.039	5.503	5.536	13.031	6.657	6.374	14.989	8.005	6.985
Dienstleistungen für persönliche Zwecke, für Kultur und Freizeit	234	748	-514	216	734	-518	317	809	-492
Regierungsleistungen, sonstige	422	86	336	426	90	336	429	83	345

Abbildung 26: Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen nach Sektoren 2010–2012, Quelle: OeNB

<sup>6</sup> Unter unternehmensbezogene Dienstleistungen fallen Operational Leasing, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, kaufmännische Beratung und PR, Rechnungswesen und Steuerberatung, Managementconsulting und PR, Werbung, Marktforschung und Meinungsumfragen, Dienstleistungen der Forschung und Entwicklung, Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen, Dienstleistungen in Landwirtschaft und Bergbau, Vor-Ort-Bearbeitung.

Abbildung 27 zeigt grafisch die für den Export wichtigsten Dienstleistungssektoren im Jahr 2012. Die zuvor bereits erwähnten unternehmensbezogenen Dienstleistungen und Tourismusdienstleistungen stellen jeweils rund 31 % an den Gesamtexporten, gefolgt von den Transportdienstleistungen mit einem Anteil von 23 %. EDV- und Informationsdienstleistungen (5 %), Kommunikationsdienstleistungen (2 %), Versicherungsdienstleistungen (2 %), Finanzdienstleistungen (2 %), Patente und Lizenzen (1 %), Bauleistungen (1 %), persönliche Dienstleistungen (1 %) und Regierungsleistungen (1 %) bewegen sich mit ihren Anteilen im einstelligen Prozentbereich.



Wie bei den Warenexporten ist auch der Großteil der Absatzmärkte für österreichische Dienstleistungsexporte innerhalb der europäischen Union zu finden. Der Absatzgröße nach sind die Topexportdestinationen Deutschland, Italien, Niederlande, Vereinigtes Königreich, Ungarn, Frankreich und Tschechische Republik, die 60 % der österreichischen Dienstleistungsexporte abnehmen. Wohl aufgrund der geographischen Nähe ist die Schweiz der zweitwichtigste Absatzmarkt für Dienstleistungsexporte mit einem Anteil von 7,2 % an den Gesamtexporten. Der Anteil der Dienstleistungsexporte, die in die USA gehen, fällt mit 2,7 % vergleichsweise gering aus.

## TOP DIENSTLEISTUNGSEXPORTDESTINATIONEN 2011

	Mio. Euro	Anteile in %
1 Deutschland	18.823	39,4
2 Schweiz	3.464	7,2
3 Italien	2.434	5,1
4 Niederlande	2.240	4,7
5 Vereinigtes Königreich	1.732	3,6
6 Vereinigte Staaten	1.277	2,7
7 Ungarn	1.245	2,6
8 Frankreich	1.170	2,4
9 Russland	1.098	2,3
10 Tschechische Republik	1.047	2,2
16 China	547	1,1
<b>Insgesamt</b>	<b>47.807</b>	<b>100,0</b>

Abbildung 28: Top Dienstleistungsexportdestinationen 2011, Quelle: Auszug aus (Pertl, 2013)

## 7.4 Österreichische Direktinvestitionen und Direktinvestitionen in Österreich

Auch bei der Entwicklung der Direktinvestitionen ist erkennbar, dass bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise eine deutliche höhere Wachstumsdynamik zu beobachten war als in den Folgejahren.

Während 2007 und 2008 österreichische Unternehmen jährlich Investitionen im Ausland im zweistelligen Milliardenbereich vornahmen, ging danach die Investitionstätigkeit merklich zurück. Mit Ausnahme von 2011 bewegten sich die jährlichen Direktinvestitionsflüsse österreichischer Firmen, also Investitionen, die innerhalb eines Jahres getätigt werden, ins Ausland in der Größenordnung von 7 bis 8 Mrd. Euro. Die Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in Österreich war vergleichsweise dazu noch verhaltener. Im Beobachtungszeitraum 2007 bis 2012 wurden nur 2007 22 Mrd. Euro investiert, während in den Folgejahren die Investitionen zwischen einer halben Mrd. und rund 10 Mrd. Euro schwankten (*Abbildung 29*).

Die Direktinvestitionsbestände ausländischer Unternehmen haben sich entsprechend den Direktinvestitionsflüssen wenig erhöht. Von 2007 bis 2012 erhöhte sich der Bestand um knapp 14 Mrd. Euro auf insgesamt 124 Mrd. Euro. Österreichische Unternehmen stockten dagegen ihre Investitionen im Ausland im gleichen Zeitraum um rund 64 Mrd. Euro auf einen gesamten Bestand von 165 Mrd. Euro auf.



BESTAND UND VERÄNDERUNG VON DIREKTINVESTITIONEN NACH UND AUS ÖSTERREICH VON 2007 BIS 2012				
Jahresende	Direktinvestitionsbestand in Mio. EUR		Direktinvestitionsflüsse in Mio. EUR	
	im Ausland	in Österreich	ins Ausland	nach Österreich
2007	101.087	110.356	28.513	22.762
2008	106.870	106.439	20.106	4.682
2009	113.307	119.836	7.203	6.697
2010	132.370	118.571	7.546	634
2011*	153.559	118.296	16.893	10.547
2012*	165.000	124.000	8.215	2.860

Abbildung 29: Bestand und Veränderung von Direktinvestitionen nach und aus Österreich von 2007 bis 2012, \*Bestände 2011 und 2012 sind Fortschreibungen; Flüsse 2011 nicht endgültig, 2012 vorläufiges Ergebnis für drei Quartale. Aufgrund von Bewertungsänderungen (z.B. Wechselkursschwankungen etc.) entsprechen die Zuwächse bei den Direktinvestitionsbeständen kurzfristig nicht den Direktinvestitionszuflüssen, Quelle: (Dell'mour, 2013)

Bei Direktinvestitionen unterscheidet man zwischen den aktiven – österreichische Unternehmen investieren im Ausland – und den passiven – ausländische Unternehmen investieren in Österreich.

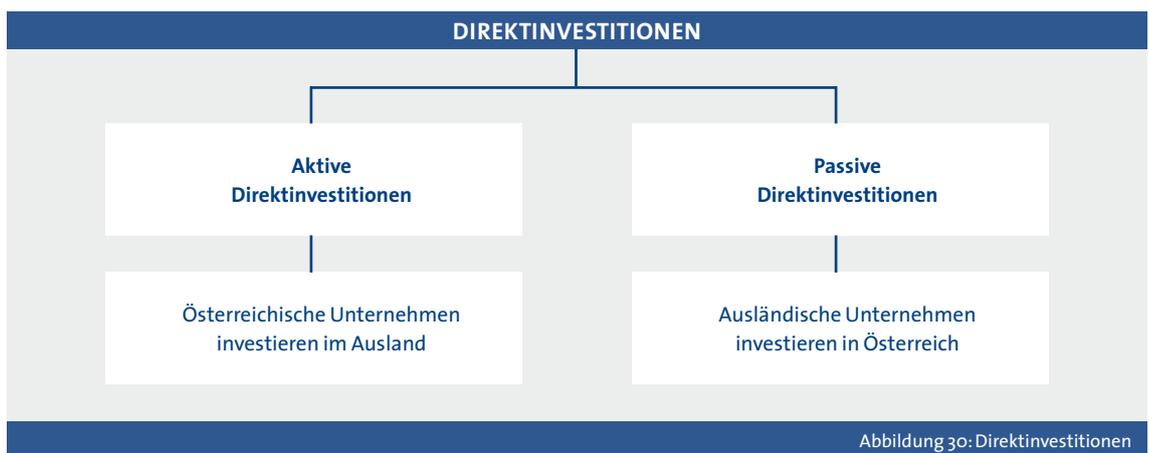


Abbildung 30: Direktinvestitionen

Länder, in die aktive Direktinvestitionen bzw. aus welchen passive Direktinvestitionen getätigt werden, sind jenen ähnlich, in welchen der Großteil des Warenhandels betrieben wird.

Der Bestand von Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen – das sind vereinfacht gesagt jene Direktinvestitionen, die sich über die Jahre aus den Zu- und Abflüssen aufsummiert haben – korrigiert um Auf- oder Abwertungen – verteilte sich im Jahr 2010 wie folgt: 15 % des Gesamtbestandes von 132,5 Mrd. Euro waren beim Haupthandelspartner Deutschland investiert, 46 % in den MOEL-20 und 25 % im übrigen Europa. Auffallend ist die starke Konzentration auf mittel- und osteuropäische Länder und dementsprechend geringe Höhe der Investitionen außerhalb Europas. In den USA waren 4,4 Mrd. Euro bzw. 3,3 % investiert. „Größere Sprünge“ werden tendenziell von sehr großen Unternehmen gewagt. Davon gibt es verhältnismäßig wenig in einer kleinen offenen Volkswirtschaft wie Österreich. Auf den Rest der Welt verteilten sich 11% der Investitionen (Abbildung 31).

### REGIONALE STRUKTUR DER AKTIVEN DIREKTINVESTITIONSBESTÄNDE 2010 NACH ZIELREGIONEN

Aktive Direktinvestitionen (Österreich)	in Mrd. EUR	in %
Deutschland	19,2	15
MOEL-20	60,7	46
übriges Europa	32,9	25
USA	4,4	3
Rest der Welt	15,2	11
<b>Insgesamt</b>	<b>132,5</b>	<b>100</b>

Abbildung 31: Regionale Struktur der aktiven Direktinvestitionsbestände 2010 nach Zielregionen, Quelle: Dell'mour, 2013

Bei ausländischen Unternehmen, die in Österreich investieren, sticht hervor, dass in etwa die Hälfte des Investitionsbestandes von knapp 199 Mrd. Euro die beiden Haupthandelspartner Deutschland (24 %) und Italien (20 %) stellen. Unternehmen aus dem übrigen Europa belaufen sich auf ein Drittel und die USA auf 12 %. Vom Rest der Welt kommen 11% des gesamten Direktinvestitionsbestandes. Österreich ist ein relativ kleiner Markt und wird daher von den großen Unternehmen großer Volkswirtschaften weniger oft als Investitionsstandort ausgewählt als beispielsweise größere europäische Volkswirtschaften wie Deutschland, Frankreich oder Italien (Abbildung 32).

### REGIONALE STRUKTUR DER PASSIVEN DIREKTINVESTITIONSBESTÄNDE 2010 NACH HERKUNFTSREGION

Passive Direktinvestitionen (Österreich)	in Mrd. EUR	in %
Deutschland	28,5	24
Italien	23,8	20
übriges Europa	38,6	33
USA	14,2	12
Rest der Welt	13,5	11
<b>Insgesamt</b>	<b>118,6</b>	<b>100</b>

Abbildung 32: Regionale Struktur der passiven Direktinvestitionsbestände 2010 nach Herkunftsregion, Quelle: Dell'mour, 2013



Dem Betrag nach hat

- der österreichische Finanzsektor mit Stand 2010 den größten Anteil am aktiven Direktinvestitionsbestand mit einem Volumen von mehr als 52 Mrd. Euro,
- gefolgt von den Sachgütererzeugern mit rund 40 Mrd. Euro.
- Handel und Dienstleistungsunternehmen sind mit jeweils rund 20 Mrd. Euro investiert.
- Der Gesamtbeschäftigungsstand von rund 718.000 Beschäftigten verteilt sich zum Großteil auf die Sachgüterindustrie (331.000), den Finanzsektor (176.000) und den Handel (150.300).
  
- Ausländische Unternehmen waren bei einem Gesamtdirektinvestitionsbestand von rund 177 Mrd. Euro von den Finanzunternehmen dominiert, die mit rund 70 Mrd. Euro investiert waren, gefolgt von Dienstleistungen (22 Mrd.), Handel (16 Mrd.) und Sachgüterproduktion (11 Mrd.), die sich dazu relativ gering ausmachen.
- Die mit den Direktinvestitionsbeständen verknüpften Beschäftigungsstände – insgesamt 230.000 Beschäftigte – fallen grob zu je etwas mehr als einem Drittel auf Handel und Sachgüterproduktion. 66.300 Beschäftigte sind den Investitionen im Dienstleistungshandel zuordenbar und nur 2.100 Beschäftigte dem Finanzsektor (*Abbildung 33*).

**REGIONALE STRUKTUR DER PASSIVEN DIREKTINVESTITIONSBESTÄNDE 2010  
NACH HERKUNFTSREGION**

Aktivitätsgliederung	Aktive Direktinvestitionen nach der Aktivität des Direktinvestitionsunternehmens im Ausland			Passive Direktinvestitionen nach der Aktivität des Direktinvestitionsunternehmens in Österreich		
	Anzahl	Wert in Mio. Euro	Beschäftigte in Tausend	Anzahl	Wert in Mio. Euro	Beschäftigte in Tausend
Sachgüterproduktion	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
Dienstleistungen	1.173	21.030	60,9	877	22.475	66,3
<b>Insgesamt</b>	<b>4.879</b>	<b>132.475</b>	<b>718,1</b>	<b>3.161</b>	<b>118.615</b>	<b>230,0</b>

Abbildung 33: Direktinvestitionen nach Aktivität der Tochter 2010, Quelle: Dell'mour, 2013

## 8 GLOSSAR

---

- **Akkreditiv:** 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.
- **Aktive Direktinvestitionen:** siehe Direktinvestitionen
- **Außenbeitrag:** Saldo aus Exporten und Importen eines Staates. Ein positiver Außenbeitrag entsteht, wenn die Erlöse aus den Exporten die Ausgaben für die Importe innerhalb einer bestimmten Periode (z. B. innerhalb eines Jahres) übersteigen. Ein negativer Außenbeitrag liegt dann vor, wenn die Ausgaben für die Importe höher sind als die Einnahmen durch die Exporte.
- **Außenhandelsstatistik:** Gegenstand der Außenhandelsstatik (Österreichs) ist der grenzüberschreitende Warenverkehr (der Import und Export von Waren) mit dem Ausland, der über die Warenverkehrsstatistik erfasst wird. Importe und Exporte von Dienstleistungen werden in der Dienstleistungsverkehrsbilanz erfasst.
- **B2B:** Abkürzung für „business to business“ = Beziehungen zwischen mind. zwei Unternehmen
- **BRICS:** Abkürzung für eine Gruppe großer Länder mit hohem Wachstumspotenzial, bestehend aus Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika
- **Bruttoinlandsprodukt (BIP):** Ausdruck der gesamten im Inland entstandenen wirtschaftlichen Leistungen einer Berichtsperiode, unabhängig davon, in welchem Umfang inländische oder ausländische Wirtschaftseinheiten dazu beigetragen haben – oder vereinfacht ausgedrückt: die Summe aller Güter und Dienstleistungen, die eine Volkswirtschaft innerhalb eines Jahres hervorbringt. Das BIP misst die Produktion der in einem Wirtschaftsgebiet ansässigen produzierenden Einheiten. Es ist ein wichtiger Konjunktur- und Wachstumsindikator.
- **Dienstleistungsbilanz:** Teil der Leistungsbilanz, in dem der Austausch von Diensten zwischen dem In- und Ausland erfasst ist.
- **Direktinvestitionen:** Im Rahmen der Zahlungsbilanz erfasstes, langfristig im ausländischen Unternehmen investiertes Kapital, das aufgrund eines Anteils von mindestens 10 % am Grundkapital maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des betreffenden Unternehmens sichert. Man unterscheidet aktive Direktinvestitionen (Österreichs im Ausland) bzw. passive Direktinvestitionen (des Auslands in Österreich). Weiters sind die laufenden Transaktionen innerhalb einer Berichtsperiode (Flüsse) von den Beständen zu Periodenende zu unterscheiden. Bei den Beständen werden die Unternehmen nach dem Marktwert (definitionsgemäß jener Betrag, den ein Käufer zu zahlen bereit ist und zu dem ein Verkäufer verkaufen würde. Bei Aktiengesellschaften, die an der Börse notieren, ist dies der kapitalisierte Wert der Aktien am Stichtag. Bei der weit überwiegenden Anzahl der Firmen wird der Buchwert als Näherungswert für den unbekanntes Marktwert angesetzt) zu Jahresende bewertet.
- **Einkommensbilanz:** Teil der Leistungsbilanz, in dem die Erwerbs- und Vermögenseinkommen zwischen dem In- und Ausland erfasst sind.

- **EU 27 / EU 28:** EU 27 = Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande, Dänemark, Irland, Großbritannien, Griechenland, Portugal, Spanien, Finnland, Österreich, Schweden, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern, Bulgarien, Rumänien. Seit 1. Juli 2013 besteht die EU aus 28 Mitgliedsstaaten (EU 28), neu hinzugekommen: Kroatien.
  
- **Exportanteile:** Der Indikator „Anteil am Weltexportmarkt“ gibt an, welchen Prozentanteil Exporte eines Staates am gesamten Weltexportvolumen haben. Er gibt einen Hinweis darauf, in wie weit Faktoren jenseits der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für den Erfolg auf Exportmärkten verantwortlich sein dürften.
  
- **Exportgetriebenes Wachstum:** siehe export-led growth
  
- **Export-led growth (exportgetriebenes Wachstum):** laufender Innovationsprozess von Unternehmen, um in ausländischen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben.
  
- **F & E:** Abkürzung für „Forschung und Entwicklung“
  
- **Freihandelszone:** Handelsvereinigung von zwei oder mehreren Ländern mit dem Ziel der Abschaffung von Binnenzöllen (oder anderer Handelshemmnisse), jedoch Beibehaltung getrennter Außenzöllen (oder anderer Handelshemmnisse)
  
- **G20-Staaten:** Gruppe der zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer bestehend aus Argentinien, Australien, Brasilien, Kanada, China, Frankreich, Deutschland, Großbritannien, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Südkorea, Mexiko, Russland, Saudi Arabien, Südafrika, Türkei, USA sowie der europäischen Union
  
- **Handelsabkommen:** Abkommen von zwei oder mehr Staaten (oder Wirtschaftsblöcken), in dem der Handel untereinander geregelt wird (z. B. Abkommen zum Import und Export von Gütern). Es gibt Handelsabkommen auf multilateraler, plurilateraler und bilateraler Ebene.
  
- **Handelsbilanz (oder Güterbilanz):** Teil der Leistungsbilanz, in dem die Exporte und Importe von Waren zwischen dem In- und Ausland erfasst sind.
  
- **Handelsbilanzdefizit:** entsteht, wenn innerhalb einer bestimmten Periode (z.B. innerhalb eines Jahres) die Warenimporte die Warenexporte preismäßig übersteigen.
  
- **Handelshemmnisse:** Staatlich vorgegebene Regulierung bzw. Bestimmungen, die den Import ausländischer Waren einschränken sollen und die sich hemmend auf den freien Austausch von Waren bzw. Dienstleistungen zwischen Ländern auswirken. Es wird zwischen tarifären Handelshemmnissen (z.B. Zölle etc.) und nicht-tarifären Handelshemmnissen (z.B. Preiskontrollmaßnahmen, Qualitätskontrollmaßnahmen, monopolistischen Maßnahmen, technischen Maßnahmen etc.) unterschieden.
  
- **Internationale Nettovermögensposition:** gibt Auskunft über die finanzielle Position des privaten Sektors (bestehend aus Unternehmen und Haushalten) eines Landes. Sie wird ermittelt, indem von den Vermögenswerten der Unternehmen bzw. Haushalten deren Verbindlichkeiten abgezogen werden.
  
- **KMU:** Abkürzung für „kleinere und mittlere Unternehmen“

- **Laufende Transfers:** Teil der Leistungsbilanz, in dem wiederkehrende oder häufige Transaktionen zwischen In- und Ausländern, die ohne unmittelbare Gegenleistung erbracht werden, erfasst sind.
- **Leistungsbilanz:** gibt Auskunft darüber, ob ein Land in der Lage ist, mehr zu exportieren als zu importieren. Sie besteht aus folgenden vier Teilkomponenten: Handelsbilanz (Güterbilanz), Dienstleistungsbilanz, Einkommensbilanz und laufenden Transfers.
- **Lohnstückkosten:** geben Auskunft darüber, wie viel Stück einer Ware bei gegebenem Lohn erzeugt werden können (= Lohnkosten je Produkteinheit). Je mehr Stück erzeugt werden, desto geringer sind die Lohnstückkosten und dementsprechend höher ist die Arbeitsproduktivität. Es lässt sich daher aus der Entwicklung der Lohnstückkosten schließen, wie sich die Arbeitskosten je Produkteinheit verändert haben. In gesamtwirtschaftlicher Betrachtung werden sie als Relation der von inländischen Arbeitgebern geleisteten Lohnkosten (Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer) zur Arbeitsproduktivität (Bruttoinlandsprodukt in konstanten Preisen je Erwerbstätigen) berechnet.
- **Makroökonomie:** Unterschiedliche Wirtschaftseinheiten (z. B. Unternehmen, Haushalte etc.) treffen täglich Entscheidungen, die Auswirkungen auf unsere Wirtschaft haben. Die Makroökonomie ist eine Wissenschaft, die die Volkswirtschaft eines Staates als Ganze betrachtet, indem sie gleichartige Wirtschaftssubjekte (eben Unternehmen, Haushalte etc.) zu Sektoren zusammenfasst. Die wirtschaftlichen Vorgänge der Sektoren werden in komprimierter Form – in Form von Aggregatvariablen (wie gesamtwirtschaftlicher Konsum von Haushalten oder gesamtwirtschaftliches Güterangebot) – dargestellt.
- **Makroökonomisches Ungleichgewicht:** Es handelt sich dabei um eine wirtschaftliche Situation, in der nicht auf allen Teilmärkten einer Volkswirtschaft ein Gleichgewicht vorliegt. Beispiele: am Arbeitsmarkt liegt Unterbeschäftigung vor, die Außenwirtschaft ist im Ungleichgewicht, weil dauerhaft mehr exportiert als importiert wird etc.
- **MIP Scoreboard:** Die EU-Kommission analysiert jährlich an Hand des MIP-Scoreboards die Indikatoren für externe Ungleichgewichte und Wettbewerbsfähigkeit der EU-Mitgliedsstaaten. Für diese Indikatoren (Leistungsbilanzsaldo, Nettoauslandsvermögen, real effektive Wechselkurse, Exportanteile, Lohnstückkosten) wurden Schwellwerte entwickelt. Bei Über- bzw. Unterschreitung der Schwellenwerte wird der betroffene Staat einer Analyse durch die EU-Kommission unterzogen.
- **MOEL:** Abkürzung für „mittel- und osteuropäische Länder“
- **NEXT-11:** sind Iran, Türkei, Indonesien, Philippinen, Ägypten, Bangladesch, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Südkorea, Vietnam. Die genannten Staaten zeichnen sich durch hohes Bevölkerungs- und/oder hohes Wirtschaftswachstum aus.
- **Nicht-tarifäres Handelshemmnisse:** siehe Handelshemmnisse
- **Passive Direktinvestitionen:** siehe Direktinvestitionen
- **Produktivität:** Maß für die Ergiebigkeit von Produktionsfaktoren – wird ermittelt, indem die eingesetzten Produktionsfaktoren in Verhältnis zum Produktionsergebnis gesetzt werden. z.B. das Verhältnis zwischen Arbeit, Vorleistungen bzw. Material zu Menge bzw. Wert an produzierten Produkten

- **Real effektiver Wechselkurs:** basierend auf einem Korb von unterschiedlichen Währungen wird eine Art Durchschnittswchselkurs gegenüber dem Euro (oder einer anderen Währung) errechnet.
- **Scoreboard der Macroeconomic Imbalances Prodecure:** siehe MIP Scoreboard
- **Sunk costs:** Anfangs- oder Investitionskosten, die beim Eintritt in ausländische Märkte anfallen (z.B. Durchführung von Marktuntersuchungen, Anpassung der Produkte an die Exportmärkte, Aufbau eines Vertriebsnetzes im Exportmarkt etc.)
- **Tarifäres Handelshemmnisse:** siehe Handelshemmnisse
- **Value added in trade:** Wertschöpfungsketten im Handel – Ein Produkt setzt sich aus mehreren Teilen zusammen, die in unterschiedlichen Ländern produziert werden. Die Wertschöpfung erfolgt nicht nur in einem Land, sondern in unterschiedlichen Ländern.
- **Vorleistungen:** Wert der Waren und Dienstleistungen, die inländische Produktionseinheiten von anderen (in- und ausländischen) Wirtschaftseinheiten bezogen haben und im Zuge der Produktion verbrauchen, verarbeiten oder umwandeln.
- **Warenexportquote:** Anteil der Warenexporte am BIP eines Landes
- **Wertschöpfung:** ist ein Maß für den zusätzlichen Wert, der im Rahmen der Produktion von Waren und Dienstleistungen in einer Periode von produzierenden Einheiten einer geschaffen wird. Sie gilt als Maßstab für die wirtschaftliche Leistung der Wirtschaftsbereiche bzw. Sektoren, aus denen gesamtwirtschaftlich das BIP abgeleitet wird. Berechnet wird die Wertschöpfung als Differenz zwischen dem Produktionswert und den Vorleistungen.

## 9 LITERATURVERZEICHNIS

- Baldwin, R. (15. 09 2010). EU trade policy and the future of global trade governance. A commentary in the VoxEU Debate on The future of EU trade policy. Abgerufen am 27. 08 2013 von <http://www.voxeu.org/debates/commentaries/eu-trade-policy-and-future-global-trade-governance>
- Baldwin, R. (11. Mai 2013). Where is the end of the EU-rope. Abgerufen am 2013. JULI 31 von University of Innsbruck – NoeG Conference 2013: [http://www.uibk.ac.at/news/noeg2013/baldwin-end-of-europe-\(innsbruck-11may20013\)\(final\).pdf](http://www.uibk.ac.at/news/noeg2013/baldwin-end-of-europe-(innsbruck-11may20013)(final).pdf)
- Bruckbauer, S., & Pudschedl, W. (2013). Die neue Sicht auf den Außenhandel – Analysen – Bank Austria Economics & Market Analysis Austria. Wien: Bank Austria.
- Commission, E. (2013). The EU's bilateral trade and investment agreements, MEMO/13/734. Brussels: European Commission.
- Dell'mour, R. (2013). Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen. In Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise (S. 103-138). Wien: facultas.
- Dorninger, C., Schrott, S., & Stowasser, C. (2013). Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise (S. 47-62). Wien : WUV facultas.
- dpa. (2013). Europa und USA machen ernst mit Freihandelszone. Stuttgarter Zeitung.
- Engemann, M. (2013). Was hat die Krise für Handelsfinanzierungen bewirkt? Welcher Maßnahmen bedarf es? In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise (S. 173-183). Wien: facultas.
- European Commission. (2012). Alert Mechanism Report 2013, COM (2012) 275 final. Brussels.
- European Commission. (2012). Scoreboard for the surveillance fo macroeconomic imbalances. European Economy – Occasional Papers 92.
- Evenett, S. (2012). Débâcle: The 11th GTA Report on Protectionism. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- Felbermayer, G., Larch, M., Flach, L., Erdal, Y., Benz, S., & Krüger, F. (2013). Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens. ifo Schnelldienst 4/2013, S. 22-31.
- Gächter, M., Lorenz, H., Ramskogler, P., & Silgoner, M. (2013). An Export-Based Measure of Competitiveness. Monetary Policy and the Economy Q2/13, S. 75-92.
- Kommission, E. (2012). NINTH REPORT ON POTENTIALLY TRADE RESTRICTIVE MEASURES – IDENTIFIED IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS - SEPTEMBER 2011 – 1 MAY 2012. Brüssel.
- Kronberger, R. (September 2012). Staatsschulden(Krise). Aktuelle Unterlage Nr. 71.
- Kronberger, R., & Hofer, R. (2012). Österreichische Wirtschaftspolitik – eine anwendungsorientierte Einführung. Wien: WUV facultas.
- Kronberger, R., & Steigenberger, K. (2013). Einleitung und Einführung in die Exportfinanzierung. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft – Exportfinanzierung in der Krise (S. 125-154). Wien: facultas.
- OECD. (2010). Trade, Policy and the Economic Crisis. Paris: OECD.
- OECD, W. (2013). Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges (Joint OECD-WTO Note).
- Pertl, L. (2013). Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen. In E. Gnan (Hrsg), & R. Kronberger (Hrsg), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise (S. 93-102). Wien: facultas.
- Pertl, L. (2013). Österreichs Warenaußenhandel. In E. Gnan (Hrsg.), & R. Kronberger (Hrsg.), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 (S. 85-92). Wien: facultas.

- Ragacs, C., & Vondra, K. (2013). Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung (S. 65-84). Wien: facultas.
- Schrott, S., & Steigenberger, K. (2013). Freihandelsabkommen EU – USA, Dossier Wirtschaftspolitik, FHP Trade Policy Brief. Wien: Wirtschaftskammer Österreich.
- Schrott, S., & Stowasser, C. (2012). Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012 (S. 45-60). Wien: WUV facultas.
- UNCTAD. (2013). World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York, Genf: United Nations.
- Url, T. (2013). Die Rolle von Handelskrediten für Exporte, Wachstum und Beschäftigung. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 (S. 159-172). Wien: facultas.
- World Trade Organisation. (2013). World Trade Report 2013 – Factors shaping the future world trade. Genf.
- Wörz, J., & Nader, A. (2013). Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels. In E. Gnan, & R. Kronberger, Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise (S. 21-48). Wien: facultas.

## 10 ABBILDUNGSVERZEICHNIS

■ Abbildung 1: Produktion und Gütertausch im 18. Jahrhundert – es wurden kleine Einheiten in Städten und Dörfern produziert, der Warenaustausch war stets mit einem aufwändigen und mühsamen Transport der Waren verbunden	5
■ Abbildung 2: Produktion und Gütertausch im 20. Jahrhundert	6
■ Abbildung 3: Produktion und Gütertausch im 21. Jahrhundert	7
■ Abbildung 4: Neue neue Handelstheorie	8
■ Abbildung 5: Handel von Teilen des iPhones und von iPhones zwischen den USA und China	13
■ Abbildung 6: Anteil heimischer Wertschöpfung der Top-10-Exportnationen der Welt	14
■ Abbildung 7: Schematische Darstellung der Leistungsbilanz	16
■ Abbildung 8: Messung der internationale Wettbewerbsfähigkeit	17
■ Abbildung 9: Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz und ihrer Komponenten 2007–2012	18
■ Abbildung 10: Indikatoren – internat. Wettbewerbsfähigkeit	20
■ Abbildung 11: Werte und Beschreibung des Scoreboards 2013 – Indikatoren für externe Ungleichgewichte und für die Wettbewerbsfähigkeit	24
■ Abbildung 12: Entwicklung Weltmarktanteile österreichischer Exporte und Anteile österreichischer Exporte in die EU 1999-2011, Darstellung relativer Entwicklungen bei einem Startwert von 100	26
■ Abbildung 13: Erklärungsansätze für den Einbruch in den Welthandel	27
■ Abbildung 14: Reales Wirtschaftswachstum in Österreich und in der Welt	27
■ Abbildung 15: Nominelles Wachstum der Exporte aus Österreich und der Weltexporte 2008–2013	29
■ Abbildung 16: Warenexportquote Österreich, Welt 2003–2012	30
■ Abbildung 17: Tarifäre und Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	32
■ Abbildung 18: Übersicht – bilaterale Abkommen der EU mit Drittländern	34
■ Abbildung 19: Weltkarte – bilaterale Abkommen EU mit Drittländern	35
■ Abbildung 20: Abbau von Handelshemmnissen	36
■ Abbildung 21: Welthandel – Entwicklung des Warenhandels, Dienstleistungshandels und der Direktinvestitionsflüsse 1999–2011	38
■ Abbildung 22: Waren- und Dienstleistungsexporte nach Regionen 2012	39
■ Abbildung 23: Top 10 Exportdestinationen für Österreich und Entwicklung österreichische Warenexporte	40
■ Abbildung 24: Österreichische Warenhandelsbilanz 2012 gesamt & Intra-/Extra-EU	41
■ Abbildung 25: Entwicklung der nominellen Warenexporte nach Produktionssektoren	42
■ Abbildung 26: Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen nach Sektoren 2010–2012	43
■ Abbildung 27: Struktur österreichischer Dienstleistungsexporte 2012	44
■ Abbildung 28: Top Dienstleistungsexportdestinationen 2011	45
■ Abbildung 29: Bestand und Veränderung von Direktinvestitionen nach und aus Österreich on 2007 bis 2012	46
■ Abbildung 30: Direktinvestitionen	46
■ Abbildung 31: Regionale Struktur der aktiven Direktinvestitionsbestände 2010 nach Zielregionen	47
■ Abbildung 32: Regionale Struktur der passiven Direktinvestitionsbestände 2010 nach Herkunftsregion	47
■ Abbildung 33: Direktinvestitionen nach Aktivität der Tochter 2010	48

## 11 WEITERFÜHRENDE QUELLEN

---

### 11.1 Im Internet

- Statistik Österreich – Außenhandel: [www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)
- OeNB Außenwirtschaft: [www.oenb.at/de/stat\\_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/aussenwirtschaft.jsp](http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/aussenwirtschaft.jsp)
- Wirtschaftskammer Österreich – Außenwirtschaft Austria: [wko.at/awo](http://wko.at/awo)
- Wirtschaftskammer Österreich – Statistik Außenhandel: [http://portal.wko.at/wk/format\\_detail.wk?AngID=1&StID=357158&DstID=17](http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=357158&DstID=17)
- Advantage Austria – englisches Portal der Außenwirtschaft Austria: [www.advantageaustria.org/](http://www.advantageaustria.org/)
- Go International – Exportoffensive: [www.go-international.at/](http://www.go-international.at/)
- FIW – Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“: [www.fiw.at/](http://www.fiw.at/)
- Global Trade Alert: [www.globaltradealert.org/](http://www.globaltradealert.org/)
- BMWFJ – Außenwirtschaft: [www.bmwfj.gv.at/AUSSENWIRTSCHAFT/](http://www.bmwfj.gv.at/AUSSENWIRTSCHAFT/)
- OECD – WTO Außenhandelsstatistik gemäß Wertschöpfungsansatz (Trade in Value Added – TiVA): [stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_OECD\\_WTO](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO)
- WTO – World Trade Organization: [www.wto.org/](http://www.wto.org/)
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development: [www.unctad.org/](http://www.unctad.org/)
- Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche: <http://www.wiiw.ac.at>
- World Input Output Database: <http://www.wiod.org/>

### 11.2 Printmedien

- Gnan, E., Kronberger, R. (Hrsg.) (2012), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012 – Entwicklung und Strategie in der Krise, facultas, Wien
- Gnan, E., Kronberger, R. (Hrsg.) (2013), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2012/2013 – Exportfinanzierung in der Krise, facultas, Wien
- Kronberger, R., Hofer, R. (2012), Österreichische Wirtschaftspolitik, facultas, Wien.

# ÜBUNGSBLÄTTER

## 1. AUSSENHANDEL UND INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG

Diskutieren Sie mit Ihrem Sitznachbarn/Ihrer Sitznachbarin:

a) Aus welchen Gründen werden Güter (oder Dienstleistungen etc.) nach Österreich importiert, warum werden österreichische Güter (oder Dienstleistungen etc.) in andere Länder exportiert? Halten Sie die Ergebnisse Ihrer Diskussion in der folgenden Tabelle fest:

Gründe für den Import	Gründe für den Export

b) Was versteht man unter „internationaler Arbeitsteilung“? Welche Vor- und Nachteile hat die internationale Arbeitsteilung? Halten Sie die Ergebnisse Ihrer Diskussion in der folgenden Tabelle fest:

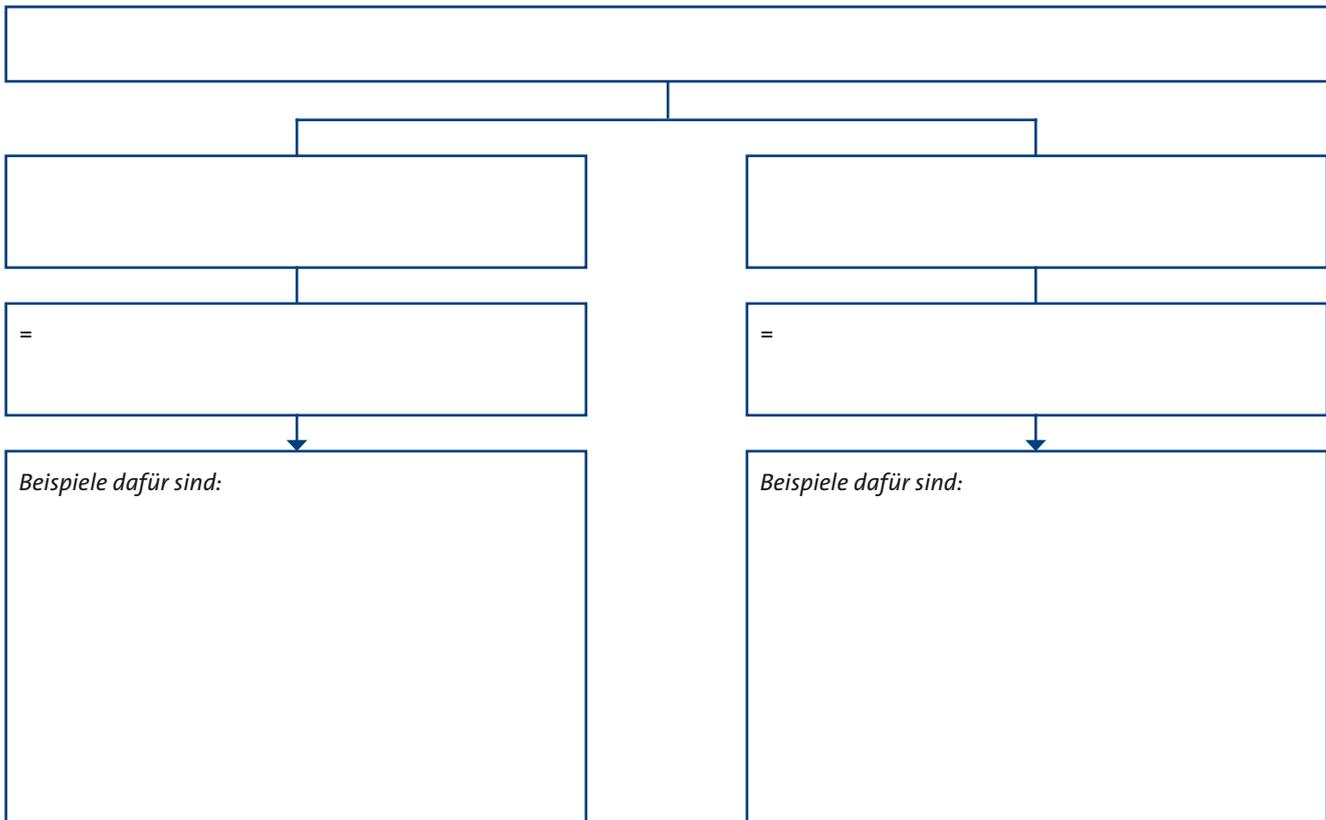
Vorteile der internationalen Arbeitsteilung	Nachteile der internationalen Arbeitsteilung

**2. HANDELSHEMMNISSE UND EXPORTFÖRDERUNG**

a) Was sind Handelshemmnisse und warum kommen sie im Außenhandel vor?

b) Vervollständigen Sie die nachfolgende Übersicht, indem Sie die angeführten Textbausteine korrekt eintragen.

HANDELSHEMMNISSE	Exportzölle	Tarifäre Handelshemmnisse	Technische Vorschriften
Vorschriften zum Konsumentenschutz	= direkte protektionistische Maßnahmen	Importquoten und -verbote	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse
Gesundheits- und Veterinärvorschriften	Importzölle	Normen und Qualitätsstandards	= indirekte protektionistische Maßnahmen



c) Dass für importierte Waren (aus manchen Ländern) Zoll bezahlt werden muss, ist bekannt. Welchen Grund kann es allerdings haben, dass exportierte Waren verzollt werden müssen (= Exportzoll oder Ausfuhrzoll)?

d) Ein österreichisches Unternehmen importiert Metallwaren im Wert von 55.000 Euro aus Deutschland. Wie hoch ist der Betrag, der vom österreichischen Unternehmen für die Verzollung der Metallwaren bezahlt werden muss?

### 3. DER ÖSTERREICHISCHE AUSSENHANDEL

Der Website der Statistik Austria (abrufbar unter <http://www.statistik.at/>) sind wichtige Informationen zum österreichischen Außenhandel zu entnehmen.

*Können Sie die nachfolgenden Fragen mit Hilfe dieser Seite beantworten?*

- a) *In welcher Höhe (in Mrd. Euro) wurden im Jahr 2012 Einfuhren nach Österreich getätigt?*
- b) *Wie hoch (in Mrd. Euro) waren im Jahr 2012 die Ausfuhren aus Österreich in die Länder der EU-27?*
- c) *Kam es im Jahr 2012 – im Vergleich zum Jahr 2011 – insgesamt zu einem Anstieg oder zu einer Reduktion der Einfuhren nach Österreich bzw. Ausfuhren aus Österreich? Wie sehen die Werte beim Handel mit den Partnerländern der EU (EU-27) aus?*
- d) *Lesen Sie den nachfolgenden Presstext durch und beantworten Sie die folgenden Fragen:*
- *Was versteht man unter einem Außenhandelsdefizit?*
  - *Warum ist es eine gute Nachricht, dass das österreichische Außenhandelsdefizit im ersten Halbjahr 2013 gesunken ist?*
  - *Was hat dazu geführt, dass das österreichische Außenhandelsdefizit gesunken ist?*
  - *Wo feiern die österreichischen Unternehmen aktuell besondere Erfolge?*
  - *Welche fünf Länder sind die größten Abnehmer österreichischer Waren?*
  - *In welchen dieser fünf Länder kam es zu einem Rückgang österreichischer Exporte, in welchen kam es zu einem Anstieg?*

## Außenhandelsdefizit heuer stark geschrumpft

**Die Exporte Österreichs wuchsen im ersten Halbjahr noch, die Einfuhren gingen aber deutlich zurück. Die Konjunkturschwäche im EU-Raum kompensieren heimische Exporteure mit Erfolgen in Übersee.**

**Wien/Red.** Mit einer an sich guten Nachricht hat die Statistik Austria am Freitag aufgewartet: Das Außenhandelsdefizit Österreichs ist (nach vorläufigen Werten) im ersten Halbjahr ziemlich stark gesunken. Nämlich von 4,39 auf 1,44 Mrd. Euro. Der Wermutstropfen dabei: Grund dafür waren nicht überschießende Exporterfolge, sondern ein Nachlassen der Nachfrage nach ausländischen Gütern. Was auf eine gewisse Nachfrageschwäche im Inland schließen lässt.

Konkret haben die heimischen Unternehmen im ersten Halbjahr Waren im Wert von 62,29 Mrd. Euro ins Ausland geliefert – um 1,1 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Einfuhren ausländischer Waren gingen dagegen recht deutlich, nämlich um 3,5 Prozent, auf 63,67 Mrd. Euro zurück.

Erfreulich jedenfalls, dass die Exporte im aktuellen Umfeld weiter zulegen konnten: Ein relativ großer Teil der Ausfuhren geht ja in die EU und da in den Euroraum. Und das ist derzeit nicht der dynamischste Wirtschaftsraum dieses Globus. Tatsächlich gingen die Exporte in die EU im ersten Halbjahr um 0,3 Prozent auf 42,36 Mrd. Euro zurück. Die Importe aus EU-Ländern sanken mit einem Minus von 3,2 Prozent auf 45,23 Mrd. Euro deutlich stärker. Damit betrug das Außenhandelsdefizit mit der EU 2,87 Mrd. Euro – wobei die Ermittlung von „Außenhandelszahlen“ in einem Binnenmarkt allerdings generell als etwas seltsam gilt.

Im Frühsommer verstärkte sich der Trend: Für den Juni meldet die Statistik Austria einen Importrückgang um 5,5 Prozent und nur noch eine 0,5-prozentige Steigerung der Exporte. Der Außenhandelsaldo war in diesem Monat deshalb beinahe schon ausgeglichen.

Dass das Defizit im Handel mit EU-Ländern fast doppelt so hoch liegt wie das mit dem Rest der Welt, zeigt, wo die österreichischen Unternehmen derzeit ihre Exporterfolge feiern: Das Ausfuhrwachstum findet überwiegend in Asien sowie Nord- und Lateinamerika statt. Besonders hohe Steigerungen gab es im Handel mit Russland (plus 19,4 Prozent) und mit Nordafrika (plus 17,3 Prozent), wobei der absolute Wert der Ausfuhren in letztere Destination nicht hoch ist.

Wirtschaftskammer-Präsident Leitl zeigte sich gestern sehr erfreut darüber, dass die heimischen Unternehmen in größerem Stil Übersee-Exportmärkte entdecken und sich dort auch erfolgreich behaupten können. In der Vergangenheit war der österreichischen Wirtschaft ja nachgesagt worden, zwar sehr exportorientiert zu sein, dabei aber überwiegend die Nachbarmärkte zu bearbeiten.

### **Schwerpunkt Nachbarregionen**

Der Schwerpunkt liegt aber naturgemäß noch immer in den Nachbarregionen: Die größten Abnehmer österreichischer Waren sind nach wie vor Deutschland und Italien. Danach folgen aber schon die USA vor der Schweiz und Frankreich.

Pech, dass ausgerechnet die beiden größten Absatzmärkte schwächeln. Der Handel mit Deutschland entwickelte sich bei einem Rückgang der Exporte um ein Prozent und einer Schrumpfung der Importe um 3,8 Prozent deutlich unterdurchschnittlich, der Außenhandel mit dem Krisenland Italien brach regelrecht ein: Die Lieferungen nach Italien schrumpften um 8,6 Prozent, die Einfuhren aus Italien gingen um 5,3 Prozent zurück. Gut, dass die Exporte in die nächstwichtigsten Handelspartner stark stiegen: Die USA nahmen um 3,8 Prozent mehr Waren ab, die Exporte in die Schweiz gingen um 7,8 Prozent hoch, jene nach Frankreich sogar um 10,9 Prozent.

*"Die Presse", Print-Ausgabe, 7. September.2013*

*Betrachten Sie wieder die Daten der Statistik Austria.*

- e) Wie hoch war das österreichische Außenhandelsdefizit im Jahr 2011 bzw. im Jahr 2012?*
- f) Welches österreichische Bundesland tätigte im Jahr 2012 die betragsmäßig niedrigsten Importe? Wie hoch war der Betrag?*
- g) Welches österreichische Bundesland hat im Jahr 2012 die betragsmäßig höchsten Exporte getätigt? Wie hoch war der Betrag?*
- h) Hat Österreich im Jahr 2012 Fische bzw. Krebstiere exportiert? Falls ja, wie hoch war deren Wert?*
- i) Hat Österreich im Jahr 2012 wertmäßig mehr Kork und Holz oder mehr elektrischen Strom exportiert?*
- j) Was war im Jahr 2012 wertmäßig höher: die Einfuhr oder die Ausfuhr von bearbeiteten Waren?*
- k) Von welchem Produkt wurde im Jahr 2012 wertmäßig am meisten nach Österreich importiert?*

**4. INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT**

Beurteilen Sie, ob die folgenden Aussagen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit richtig oder falsch sind. Stellen Sie die falschen Aussagen richtig.

Aussage	richtig oder falsch?	Bei einer falschen Aussage: Richtig wäre ...
Es gibt viele Arten, wie man die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft messen kann. Ein Indikator ist die Leistungsbilanz.		
Einer der Indikatoren des Scoreboards der Macroeconomic Imbalances Procedure (MIP Scoreboard) der EU ist der real subjektive Wechselkurs.		
Die Lohnstückkosten sind eine aussagekräftige Kennzahl, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu messen.		
Wechselkurse messen die Wettbewerbsfähigkeit von Exporten über die Preise.		
Der Indikator „Anteile am Weltexportmarkt“ gibt einen Hinweis darauf, wie weit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit für den Erfolg auf den Exportmärkten verantwortlich ist.		
Die Analyse der Entwicklung der Weltmarktanteile österreichischer Exporte zeigt, dass Österreich von 1999 bis 2004 gegenüber den Wettbewerbern mehr Exporte platzieren konnte, in den Folgejahren ging der Anteil zurück.		



## 5. VALUE-ADDED IN TRADE – WERTSCHÖPFUNGSKETTEN IM HANDEL

Auf der Webseite der OECD finden Sie unter [www.oecd.org/statistics/datalab/trade-in-value-added.htm](http://www.oecd.org/statistics/datalab/trade-in-value-added.htm) folgende Abbildung:

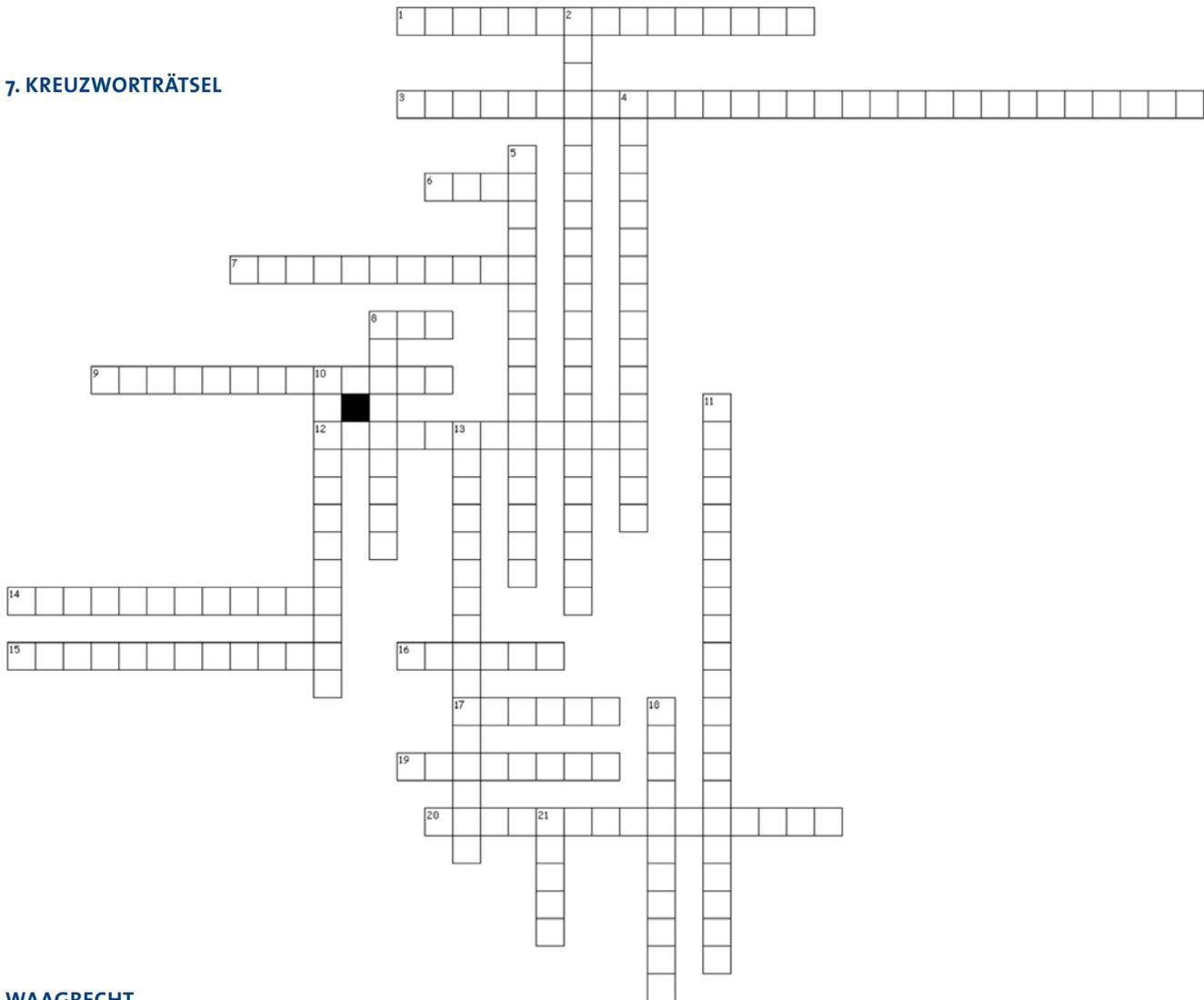


Beantworten Sie die folgenden Fragen:

- Warum habe die Blasen (Kreise) der einzelnen Länder unterschiedliche Größen und Farben?
- Welche europäischen Länder haben den höchsten Anteil an Wertschöpfungskomponenten, die nicht im Inland hergestellt wurden (Tipp: auf der Webseite wird der Name des Landes angezeigt)?
- Was bedeuten die Informationen, die für Österreich angezeigt werden?



## 7. KREUZWORTRÄTSEL



## WAAGRECHT

1. Handelsvereinigung von zwei oder mehreren Ländern mit dem Ziel der Abschaffung der Binnenzölle
3. Nicht-tarifäres Handelshemmnis
6. Verhandlungsort der nächsten WTO-Verhandlungsrunde
7. Mitglied des Wirtschaftsblockes Mercusor
8. Teil des sogenannten 'Sixpack' der EU
9. Saldo aus Export & Import
12. Ebene, auf der Abkommen zwischen zwei Wirtschaftsblöcken verhandelt werden
14. Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit von Exporten eines Landes über die Preise
15. Exporte und Importe von Waren zwischen dem In- und Ausland
16. engl. Abkürzung "Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung"
17. Land für neues EU-Freihandelsabkommen
19. ein WTO-Mitgliedsland
20. Ein Faktor der häufig als Maß für die Internationale Wettbewerbsfähigkeit herangezogen wird

## SENKRECHT

2. Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit
4. Eine Teilkomponente der Leistungsbilanz
5. Möglicher Erklärungsansatz für den Einbruch im Welthandel
8. span. Abgekürzte Bezeichnung für den Gemeinsamen Markt Südamerikas
10. Tarifäre Handelshemmnisse
11. Indikator, der in Volkswirtschaften besonders in Zeiten der Wirtschaftskrisen beobachtet wird
13. eine wichtige ökonomische Kennzahl in der wirtschaftspolitischen Diskussion
18. Land unter den Top 10 Exportländern für Österreich
21. engl. Abkürzung für das Abkommen über handelsbezogene Aspekte der „Rechte des Geistigen Eigentums“

Achtung: ö, ü, ä > oem ue, ae; ß > ss

# LÖSUNGSVORSCHLÄGE

## 1. AUSSENHANDEL UND HANDELSHEMMNISSE

a) individuelle Lösungen der Schüler wie beispielsweise:

Gründe für den Import	Gründe für den Export
Benötigte Rohstoffe sind in Österreich nicht oder nur in zu geringen Mengen vorhanden (z. B. Erdöl)	Es werden mehr Güter erzeugt als im Inland benötigt werden
Know-How fehlt (z.B. für die Herstellung gewisser Produkte)	Auf ausländischen Märkten werden höhere Gewinne erzielt als im Inland
Produktion (Dienstleistung) ist im Ausland billiger als in Österreich	Einstiegsmöglichkeiten in neue (ausländische) Märkte – ergänzend zum österreichischen Markt
Rohstoffe können im Ausland günstiger gekauft werden als in Österreich	Nachfrage nach österreichischen (Qualitäts-) Produkten im Ausland (Image österreichischer Produkte im Ausland)

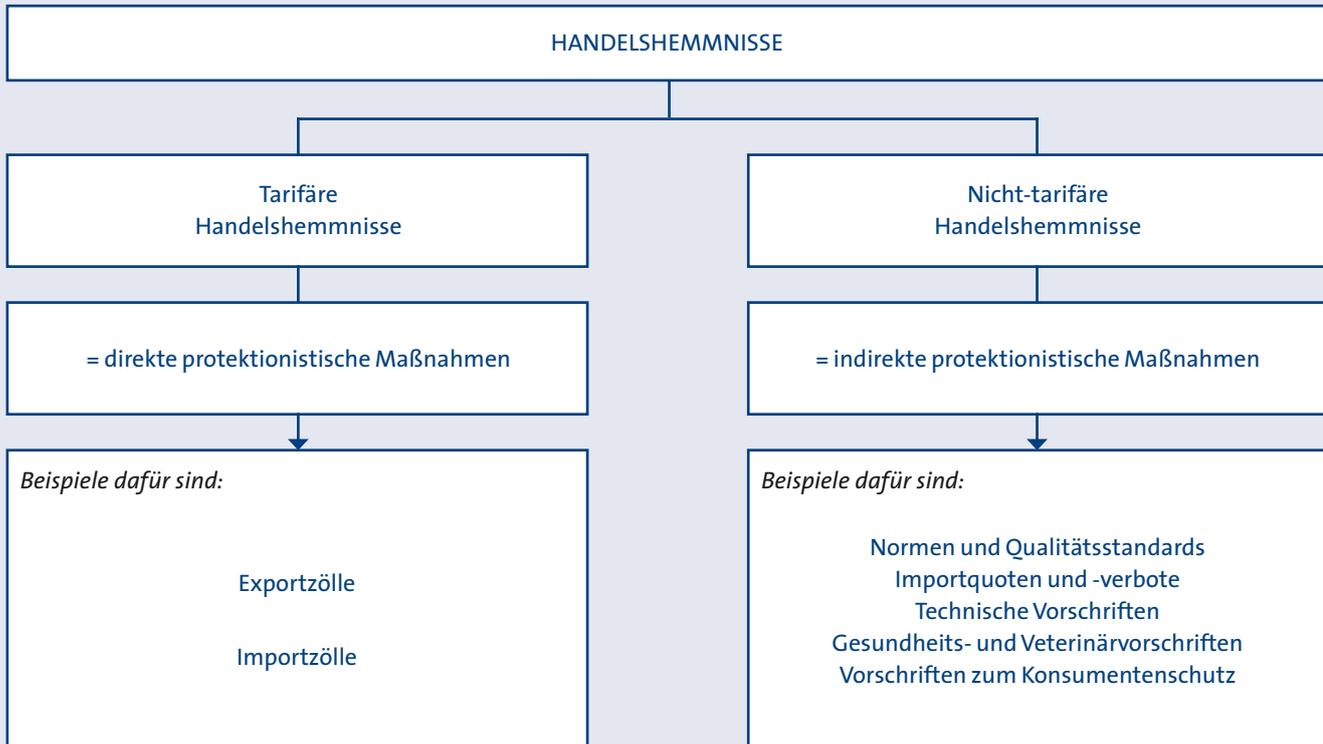
b) individuelle Lösungen der Schüler wie beispielsweise:

Vorteile der internationalen Arbeitsteilung	Nachteile der internationalen Arbeitsteilung
kostengünstigere Produktion (durch Massenproduktion) bzw. kostengünstigere Dienstleistungen	Verlust von Arbeitsplätzen – da Auslagerung der Produktion/Dienstleistung in Niedriglohnländer
höhere Qualität, da Spezialisierung auf gewisse Tätigkeiten, Verfahren, Produktionsprozesse etc.	Genauere Abstimmung zwischen unterschiedlichen Unternehmen aus verschiedenen Ländern ist notwendig – der Ausfall eines Unternehmens bzw. zeitliche Verzögerungen können zu gravierenden Störungen bei den anderen beteiligten Unternehmen führen (wirtschaftliche Abhängigkeit)
politische und wirtschaftliche Annäherung zwischen unterschiedlichen Ländern	Geringere Qualität, weil das Hauptaugenmerk auf kostengünstiger Produktion/Dienstleistung liegt
	Weite Transportwege werden in Kauf genommen -> Steigerung des Verkehrsaufkommens -> negative Auswirkungen auf die Umwelt
	Politische Abhängigkeit

**2. HANDELSHEMMNISSE UND EXPORTFÖRDERUNG**

a) individuelle Lösung der Schüler wie beispielsweise:

Handelshemmnisse sind Maßnahmen, mit denen ein Staat versucht, die heimische Wirtschaft zu schützen und ausländische Anbieter auf dem Inlandsmarkt zu benachteiligen (man spricht von „protektionistischen Maßnahmen“), indem Markteintrittsbarrieren für ausländische Unternehmen geschaffen werden. Es handelt sich dabei um Beeinträchtigungen des freien internationalen Austauschs von Gütern, Dienstleistungen etc.



c) Um zu verhindern, dass ein knappes Gut exportiert wird. Dies kann beispielsweise vorkommen, wenn die heimischen Preise unter den Weltmarktpreisen liegen. Durch den Exportzoll wird das Gut verteuert, der Export soll unattraktiv werden. Für Exportzölle gibt es strenge WTO-Regelungen.

d) Innerhalb der EU fallen keine Zölle an – freier Warenverkehr, freier Dienstleistungsverkehr etc.

**3. DER ÖSTERREICHISCHE AUSSENHANDEL**

Die Lösungen finden sich unter



a) 132 Mrd. Euro (genau: 131.982.037 Euro)

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Genau Werte: Tabelle(n) -> Ergebnisse im Überblick: Außenhandel- Hauptdaten 2012 (endgültige Ergebnisse)

b) 84,3 Mrd. Euro (genau 84.277.826 Euro)

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Genau Werte: Tabelle(n) -> Ergebnisse im Überblick: Außenhandel- Hauptdaten 2012 (endgültige Ergebnisse)

c) Es kam sowohl beim Import als auch beim Export zu einem Anstieg, der Handel mit den Partnerländern der EU lag aber unter den Vorjahreswerten.

d)

- Außenhandelsdefizit = der Import übersteigt wertmäßig den Export (= Importüberschuss)

- Es ist deshalb eine gute Nachricht, da die wertmäßige Differenz zwischen dem Import und dem Export gesunken ist.

- Das Nachlassen der Nachfrage nach ausländischen Gütern hat dazu geführt (= Nachfrageschwäche im Inland). Die Exporte sind geringfügig gestiegen, die Importe gesunken.

- Exporterfolge: Asien, Nord- und Lateinamerika, Russland (und Nordafrika)

- Größte Abnehmer: Deutschland, Italien, USA, Schweiz, Frankreich

- Rückgang: Deutschland, Italien – Anstieg: USA, Schweiz, Frankreich

e) 2011: - 8.438.509.00 Euro; 2012: - 9.233.952.000 Euro

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Tabelle(n) -> Außenhandel: Einfuhr, Ausfuhr mit Bilanz und Anteilen; 2012 (endgültige Ergebnisse)

f) Burgenland - 2.334.630.192 Euro (vorläufiges Ergebnis)

Quelle – Regionaldaten nach Bundesländern: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/regionaldaten\\_nach\\_bundeslaendern/o69247.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/regionaldaten_nach_bundeslaendern/o69247.html)

Tabelle(n) -> Ergebnisse im Überblick: Regionale Außenhandelsdaten nach Bundesländern, Gesamtjahr 2012 (vorläufige Ergebnisse)

g) Oberösterreich - 30.851.147.901 Euro (vorläufiges Ergebnis)

Quelle – Regionaldaten nach Bundesländern: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/regionaldaten\\_nach\\_bundeslaendern/o69247.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/regionaldaten_nach_bundeslaendern/o69247.html)

Tabelle(n) -> Ergebnisse im Überblick: Regionale Außenhandelsdaten nach Bundesländern, Gesamtjahr 2012 (vorläufige Ergebnisse)

h) ja, Wert: 32.049.296 Euro

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Tabelle(n) -> Außenhandel: Tabellen zum Schnellbericht Jänner bis Dezember 2012 (endgültige Ergebnisse) -> Tabellenblatt: Insgesamt

i) Elektrischer Strom (1.482.199 Euro) war wertmäßig höher – Kork und Holz wurde im Ausmaß von 1.371.560 Euro exportiert

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Tabelle(n) -> Außenhandel: Tabellen zum Schnellbericht Jänner bis Dezember 2012 (endgültige Ergebnisse) -> Tabellenblatt: Insgesamt

j) Es wurden mehr bearbeitete Waren exportiert (28.197.881 Euro) als importiert (20.309.765 Euro)

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Tabelle(n) -> Außenhandel: Tabellen zum Schnellbericht Jänner bis Dezember 2012 (endgültige Ergebnisse) -> Tabellenblatt: Insgesamt

k) Straßenfahrzeuge – Wert: 12.543.027.281 Euro

Quelle - Hauptdaten: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/aussenhandel/index.html)

Tabelle(n) -> Außenhandel: Tabellen zum Schnellbericht Jänner bis Dezember 2012 (endgültige Ergebnisse) -> Tabellenblatt:

Insgesamt

#### 4. INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Aussage	richtig oder falsch?	Bei einer falschen Aussage: Richtig wäre ...
Es gibt viele Arten, wie man die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft messen kann. Ein Indikator ist die Leistungsbilanz.	richtig	
Einer der Indikatoren des Scoreboards der Macroeconomic Imbalances Procedure (MIP Scoreboard) der EU ist der real subjektive Wechselkurs.	falsch	Real effektive Wechselkurs
Die Lohnstückkosten sind eine aussagekräftige Kennzahl, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu messen.	falsch	Diese Kennzahl ist mit Vorsicht zu genießen, z. B. weil sie eigentlich nur in der Sachgüterindustrie genau ermittelt werden können, weil die Lohnstückkosten nur einen kleinen Anteil der Produktionskosten darstellen, ...
Wechselkurse messen die Wettbewerbsfähigkeit von Exporten über die Preise.	richtig	
Der Indikator „Anteile am Weltexportmarkt“ gibt einen Hinweis darauf, wie weit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit für den Erfolg auf den Exportmärkten verantwortlich ist.	falsch	Dieser Indikator gibt an, wie weit Faktoren wie Qualität, Innovationsgehalt und andere Eigenschaften (also Faktoren jenseits der preislichen Wettbewerbsfähigkeit) für den Erfolg verantwortlich ist.
Die Analyse der Entwicklung der Weltmarktanteile österreichischer Exporte zeigt, dass Österreich von 1999 bis 2004 gegenüber den Wettbewerbern mehr Exporte platzieren konnte, in den Folgejahren ging der Anteil zurück.	richtig	

#### 5. VALUE-ADDED IN TRADE – WERTSCHÖPFUNGSKETTEN IM HANDEL

a) Die Antwort ist der Legende (rechts unten in der Abbildung) zu entnehmen: Die Größe der jeweiligen Blase gibt die Höhe des Exportvolumens jedes Landes an (je größer die Blase, umso größer ist das Exportvolumen), die Farbe gibt den prozentuellen Anteil der Wertschöpfungskomponenten an, die im Ausland hergestellt wurden (je dunkler, umso mehr Anteile wurden im Ausland hergestellt).

b) Irland, Luxemburg, Slowakei

c) Der ausländische Wertschöpfungsanteil an den Gesamtexporten Österreichs beträgt mehr als 25 %. Der Anteil Deutschlands beträgt ca. 9 %, der UA und Italiens jeweils ca. 2 %, der Schweiz etwas unter 2 % und Frankreichs etwas über 1 %.



## NEUE NEUE HANDELSTHEORIE – DIE UNTERNEHMENS BETRACHTUNG ZUR ERKLÄRUNG DES INTERNATIONALISIERUNGSPROZESSES

### 1. Stufe

Hohe Unternehmensproduktivität,  
hohe Gewinne, um sunk costs für die  
Erschließung von Exportmärkten  
zu finanzieren

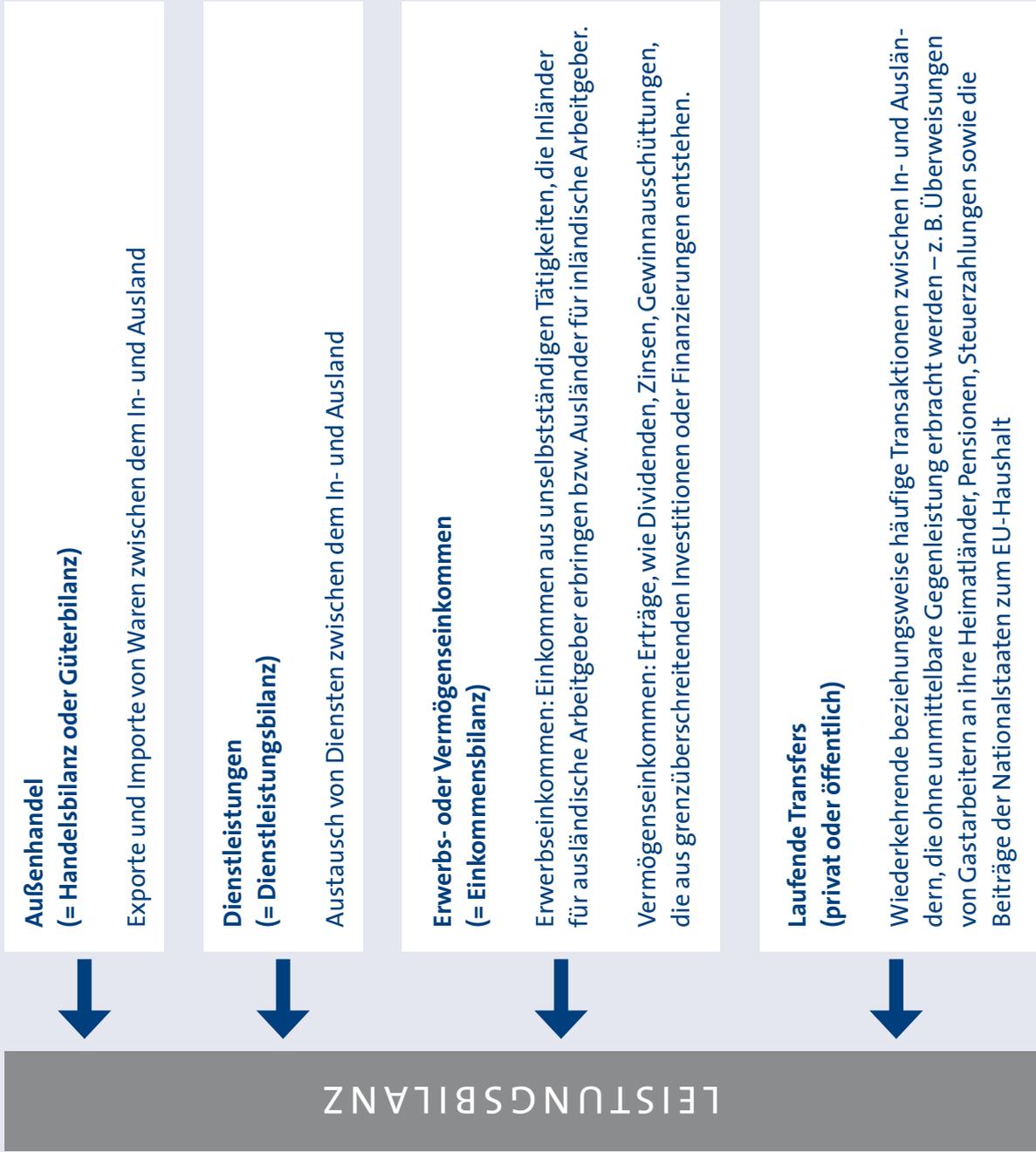
Außenwirtschaft Austria  
unterstützt bei Exportentscheidung  
und Exportaktivitäten

### 2. Stufe

Laufender Innovationsprozess,  
um in Exportmärkten wettbewerbs-  
fähig zu bleiben (export led growth)

Schaffung von günstigen Rahmen-  
bedingungen wie z. B. für Forschung  
und Entwicklung sowie für  
Marktfähigmachung von neuen  
Entwicklungen am heimischen  
Standort (z.B. F&E-Förderung)

# DIE LEISTUNGSBILANZ



## ABBAU VON HANDELSHEMMNISSEN

**Abbau von tarifären  
Handelshemmnissen**  
(wie z.B. Zölle)

Einfacher realisierbar,  
allerdings ist der Zollabbau bereits  
weitgehend erfolgt!

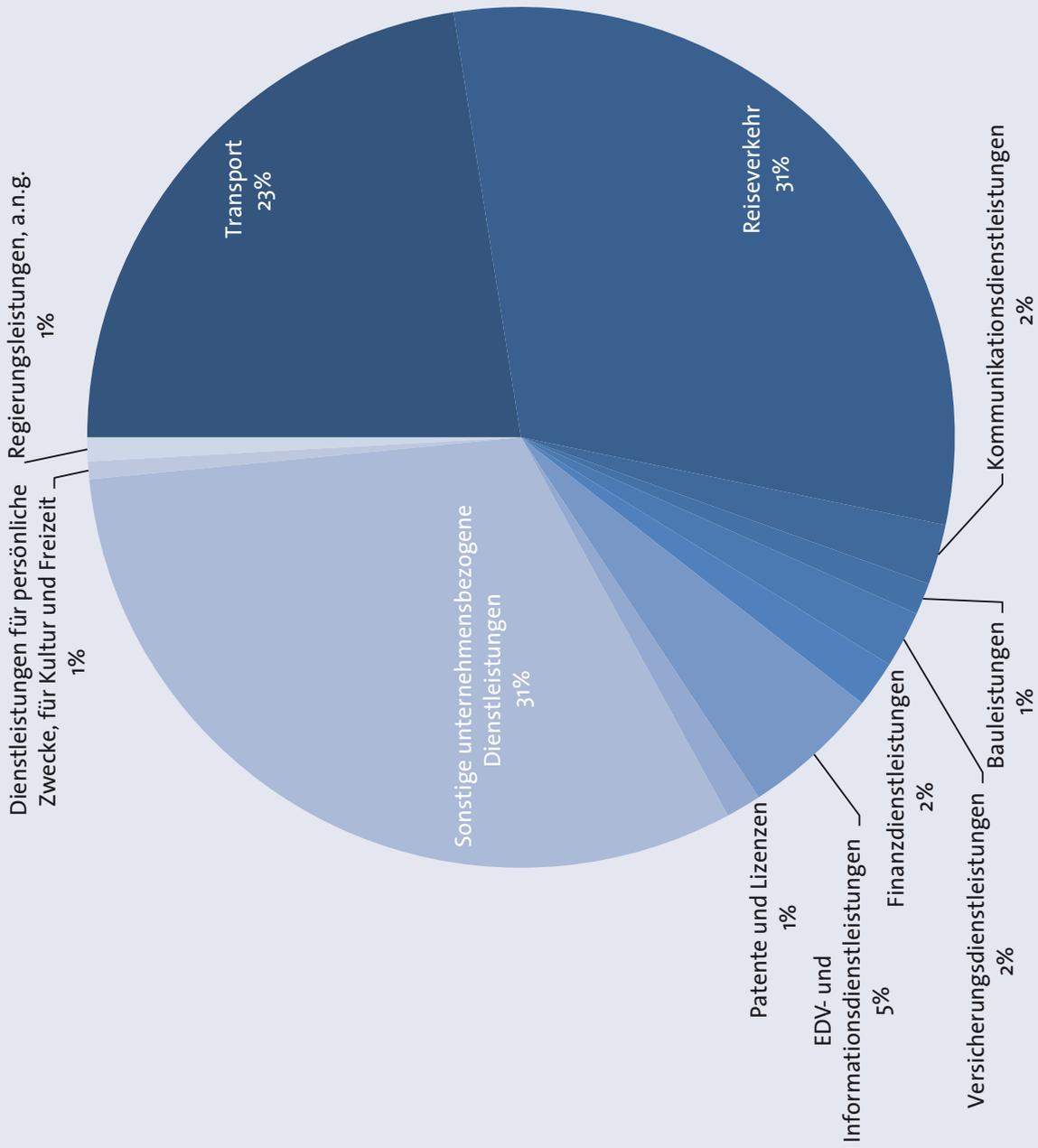
aber: geringer Nutzen für Staaten  
(niedriger Wohlfahrtseffekt)

**Abbau von nicht-tarifären  
Handelshemmnissen**  
(wie z.B. Qualitätskontrollmaßnahmen)

Schwerer realisierbar  
(da z.B. unterschiedliche Vorschriften  
in unterschiedlichen Staaten)

aber: höherer Nutzen für Staaten  
(höherer Wohlfahrtseffekt)

# STRUKTUR ÖSTERREICHISCHER DIENSTLEISTUNGSEXPORTE 2012



# TARIFÄRE UND NICHT-TARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE

## Handelshemmnisse

### Tarifäre Handelshemmnisse

- Zölle

### Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

- Preiskontrollmaßnahmen
- Maßnahmen finanzieller Natur (z.B. Kosten für Devisenfinanzierung von Importen)
- Automatische Lizenzierungsmaßnahmen
- Quantitätskontrollmaßnahmen (bis hin zu Exportverboten)
- Monopolistische Maßnahmen (z.B. einzige Lizenz für Betrieb von Buslinien in einer Stadt)
- Technische Maßnahmen: Anforderungen an die Produkteigenschaften betreffend die Qualität, Sicherheit, Maße, Gewichte, etc., Kennzeichnungs- und Verpackungsvorschriften, Test-, Inspektions- und Quarantäne-vorschriften, Pre-Shipments-Inspektionen, spezielle Zollformalitäten



## Österreichische Wirtschaftspolitik

Eine anwendungsorientierte Einführung

facultas.wuv 2012, 440 Seiten  
ISBN 978-3-7089-0763-5  
Kronberger Ralf, Hofer Reinhold

Dr. Ralf Kronberger ist der AWS seit vielen Jahren als Autor treu, zuletzt mit dieser Ausgabe der Aktuellen Unterlage „Staatsschulden(krise)“. Er hat nun in Koautorenschaft mit Dr. Reinhold Hofer das Buch „Österreichische Wirtschaftspolitik“ verfasst:

- Das Buch ist ein Nachschlagewerk für viele Bereiche der Wirtschaftspolitik.
- Es bietet die Darstellung und Analyse komplexer wirtschaftliche Zusammenhänge in Theorie und Praxis.
- Das Buch spannt einen breiten Bogen an aktuellen Themen mit Fokus auf Österreich und EU wie
  - Auswirkungen der Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise
  - Rankings als Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit
  - Erneuerbare Energien und Emissionshandel
  - ökonomischen Konsequenzen aus der demografischen Entwicklung etc.

## Neues AWS Brettspiel



... ist ein Würfel- und Legespiel  
für Kinder und Jugendliche  
ab der 1. Klasse der Sekundarstufe 1.

Durch das Lösen von Aufgaben – alleine und im Team – überwinden die Spielerinnen und Spieler Hindernisse und bauen sich ihren Weg auf der Abenteuerinsel. Dabei erfahren sie einiges über ihre Interessen, Neigungen, Stärken und Begabungen und viel Spannendes über die **Berufs- und Bildungswelt**.

Für zwei bis acht Spieler.  
Spieldauer: ca. 45 bis 60 Minuten

Preis: 15 Euro  
Bestellung auf der AWS-Website: [wko.at/aws](http://wko.at/aws)  
oder per Mail: [aws@wko.at](mailto:aws@wko.at)



WIR BRINGEN DIE WIRTSCHAFT INS KLASSENZIMMER



Wissen über Geld und den Wirtschaftskreislauf nimmt eine immer wichtigere Bedeutung ein.



Nichtwissen darüber birgt vor allem für Jugendliche große Gefahren und kann daher leider oft schon früh in der Schuldenfalle enden.

Sie, als Lehrer/innen, wissen natürlich, dass es daher besonders wichtig ist, dass sich Kinder und Jugendliche möglichst früh mit wirtschaftlichen und finanziellen Zusammenhängen und deren Bedeutung für unser tägliches Leben auseinandersetzen. Aus diesem Grund haben wir im Rahmen der Finanz-Vifzack-Initiative Mobile Apps und Online-Lernmodule entwickelt, die auch im

Unterricht genützt werden können und Ihnen ein hilfreiches Werkzeug sein sollen, um Kinder und Jugendliche spielerisch an den richtigen Umgang mit Geld heran zu führen. Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam auch Ihre Schüler/innen für dieses wichtige Thema zu begeistern – **machen wir doch unsere Jugend zu „Finanz-Vifzacks“ und erleichtern ihnen so den Einstieg ins (Geld-) Leben!**



Alle Infos, die App-Download-Links sowie die Online-Lernmodule finden Sie auf:

[www.finanzvifzack.at](http://www.finanzvifzack.at)

WIR BRINGEN DIE WIRTSCHAFT INS KLASSENZIMMER



Österreichische Post AG  
Info.Mail Entgelt bezahlt

#### IMPRESSUM

Medieninhaber:

AWS Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule  
im Rahmen des Instituts für Bildungsforschung  
der Wirtschaft, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Die Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS) ist eine Initiative von Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und Österreichischem Sparkassenverband und ist als Projekt am Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw), Rainergasse 38, 1050 angesiedelt.

Leiter: Mag. Josef Wallner

Autor: Mag. Dr. Ralf Kronberger  
Didaktik: Mag. Birgit Worm MBA

Redaktion: Josef Wallner, Gudrun Dietrich, Karin Schweiger

Gestaltung: [www.designag.at](http://www.designag.at)