

DI E ÖSTERREICHISCHE AUSSENWIRTSCHAFT MIT DEN MOEL IM VORFELD DER ERWEITERUNG

RALF KRONBERGER/JULIA WÖRZ

Mit der EU-Osterweiterung werden auch 4 österreichische Nachbarstaaten am Binnenmarkt teilnehmen. Dadurch geht ein wesentlicher Anteil des österreichischen Außenhandels in den Binnenhandel über. Beim Handel mit den für die österreichische Außenwirtschaft überdurchschnittlich wichtigen östlichen Handelspartnern war während der letzten Jahre bereits in Ansätzen eine Konvergenz der Handelsstruktur zu erkennen. Die Teilnahme der mittel- und osteuropäischen Länder am Binnenmarkt bedeutet den Wegfall von tarifären Handelsbarrieren vor allem im Agrar- und Nahrungsmittelbereich sowie von nicht-tarifären Barrieren im gesamten Warenhandel. Sowohl dadurch, als auch durch eine stärker integrierte Dienstleistungswirtschaft sind nach wie vor deutliche Anstiege im Handelsvolumen mit den Beitrittsländern zu erwarten. Für die österreichische Exportwirtschaft besteht also nach wie vor hohes Exportpotenzial in die Beitrittsländer. Der Zufluss weiterer österreichischer Direktinvestitionen in die Beitrittsländer dürfte das Niveau der letzten Jahre nicht mehr halten.

JEL N°.: F 13, F 14, F 21

Einleitung

Mit 1. Mai 2004 treten 10 weitere Staaten der Europäischen Union bei. Für die österreichische Außenwirtschaft bedeutet dies, dass der ehemalige Außenhandel mit 4 Anrainerstaaten zum Binnenhandel wird. Im Jahr 2001 machte der Handel mit allen mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) 4,1 % des gesamten Außenhandels der EU-15 aus. Österreichs Außenhandel nur mit den MOEL-5¹ belief sich auf knapp 12 %. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei Betrachtung bei der internationalen Verflechtung in Form von Direktinvestitionen. Die Beitrittsländer inklusive der weiteren süd- und osteuropäischen Staaten halten am weltweiten Direktinvestitionsbestand rund 2 %, während der Bestand an österreichischen aktiven Direktinvestitionen nur in den MOEL-5 im Jahr 2001 rund 40 % betrug. Österreichs Außenwirtschaft weist, gemessen am EU-Durchschnitt, eine überdurchschnittliche Verflechtung bei den Waren-, Dienstleistungs- und langfristigen Kapitalströmen mit den Beitrittsländern auf. Die Analyse von Niveau und Struktur, sowie der Spezialisierung der Handels- und langfristigen Kapitalströme sind ebenso Gegenstand der folgenden Abschnitte wie das Aufzeigen möglicher zukünftiger Entwicklungen und allfällig notwendiger Politikmaßnahmen.

Entwicklungen des Niveaus und der Struktur der österreichischen Außenwirtschaft

Warenhandel

Eine Analyse des österreichischen Warenhandels im Zeitraum 1995-2002 ergibt entsprechend den Erwartungen ein weitaus höheres Wachstum des Handelsvolumens mit den östlichen Nachbarn verglichen mit dem Gesamtwachstum, bzw. im Handel mit EU-Partnern. Während im genannten Zeitraum die Warenexporte insgesamt um 83 % anstiegen, wuchsen die Exporte in die MOEL-5 mit 113 % beinahe doppelt so schnell wie die Ausfuhren in die EU-14. Importseitig zeigt sich dieser Trend sogar noch ausgeprägter. Einer Wachstumsrate der Wareneinfuhren aus den MOEL-5 von 152 % steht ein Importwachstum von rund 60 % weltweit (45 % aus den restlichen EU-Ländern) gegenüber. Somit stieg der Anteil der MOEL-5 am österreichischen Gesamthandel exportseitig von

¹ MOEL-5 umfasst Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn.

10 % auf 12 %, importseitig von 6 % auf 10 %. Die Bedeutung der 14 bisherigen EU-Partner war im selben Zeitraum rückläufig und belief sich im Jahr 2002 bei den Exporten auf 60 % (1995 noch 66 %), bei den Importen auf 66 % (1995: 72 %). Insgesamt lässt sich also neben einer Handelsumlenkung - vor allem der Importströme - in Richtung Osteuropa auch eine leichte Zunahme des Handels mit Partnern außerhalb der erweiterten EU feststellen. Die stark gestiegene Bedeutung der MOEL-5 für den österreichischen Warenhandel dürfte im Wesentlichen durch die, der Aufnahme vorangegangene wirtschaftliche Integration der osteuropäischen Partnerländer und dem damit einhergehenden Zollabbau bedingt gewesen sein. Hinzu kommt die erwähnte besondere geografische Lage Österreichs, welches an gleich vier der fünf hier betrachteten Beitrittsländer grenzt.

Prognosen über die Entwicklung des EU-Außenhandels mit den Beitrittsländern wurden bereits in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre gerechnet, darunter auch Egger (1998) und Boeri/Brücker (2000). Egger (1998) prognostiziert bei der Entwicklung der Exporte im Schnitt eine Verdreifachung des Niveaus von 1996 bis 2004, bei den Importen eine Vervierfachung im selben Zeitraum mit der Konsequenz einer fortschreitenden Passivierung der bilateralen Handelsbilanz mit den MOEL-5. Boeri/Brücker (2000) schätzen, dass ausgehend vom Niveau der österreichischen Exporte 1997 in die MOEL-10 ein Wachstumspotenzial von rund 250 bis 400 % besteht. Auf der Importseite wird für Österreich nicht einmal eine Verdopplung des Niveaus ausgehend vom Jahr 1997 erwartet.²

Trotz ihrer starken Dynamik haben die Wachstumsraten im Osthandel bisher bei weitem nicht die Größenordnung der angeführten Prognosen erreicht. Das Niveau der Exporte sowie jenes der Importe konnte sich von 1995 bis 2002 gerade etwas mehr als verdoppeln. Zudem zeigte sich bisher keine Passivierung der bilateralen Handelsbilanz mit den MOEL-5. Der Überschuss gegenüber diesen Ländern wuchs sogar von 1,3 Milliarden Euro 1995 auf rund 1,7 Milliarden 2002 an. Damit trug der Handel mit dieser Ländergruppe unter anderem auch zum Handelsbilanzüberschuss von rund 300 Millionen Euro im Jahr 2002 bei. Der Hauptgrund für dieses Novum in der österreichischen Handelsbilanz dürfte jedoch vorrangig in der schlechten Wirtschaftsentwicklung in Westeuropa und der zurückhaltenden Importentwicklung gelegen sein. Dadurch verringerte sich das Defizit gegenüber den EU-14 von 7,2 auf 4,2 Milliarden Euro im selben Zeitraum.

Betrachtet man die Struktur des Warenhandels, so zeigen sich einige interessante Aspekte. Im Vorfeld der Osterweiterung ergaben sich im Handel mit den MOEL-5 beträchtliche strukturelle Veränderungen auf der Importseite, während der Strukturwandel auf der Exportseite weniger stark ausgeprägt war. Im Vergleich zu den Exporten in die 14 bisherigen EU-Partner spielen folgende Warengruppen im Handel mit den MOEL-5 eine größere Rolle: Chemiewaren (ohne Arzneiwaren und Kunststoffe), elektrische Geräte, bearbeitete Waren (ohne Metalle) sowie Mess-, Prüfgeräte und Fotoapparate. Bei den drei letztgenannten Kategorien lässt sich zudem ein Anstieg ihres jeweiligen Anteils feststellen. Dies bedeutet auch, dass die Exporte in die MOEL-5 tendenziell stärker Technologie-intensiv sind als die österreichischen Exporte generell oder gegenüber den EU-14. Zweitens lässt sich auf der Exportseite gegenüber den MOEL-5 eine geringere Konzentration auf einige wenige

² Beide Studien schätzen die Import- und Exportpotenziale an Hand von Gravitationsgleichungen. Mit zunehmender Konvergenz im Pro-Kopf-Einkommen ist ein darüber hinaus gehendes Wachstum der Handelsströme zu erwarten. Bislang haben beim Pro-Kopf-Einkommen lediglich Zypern und Slowenien an die Werte von Portugal und Griechenland angeschlossen, die mit 70% des EU-Durchschnitts, zu den "alten" EU Mitgliedern mit den niedrigsten Einkommen zählen. Bei den restlichen neuen Mitgliedern wird es noch 6 bis 35 Jahre dauern, bis sie an die 70%-Marke anschließen werden (EZB, 2004, 56).

Tabelle 1: Struktur des österreichischen Warenhandels

Exporte (%)		1995			2002		
SITC	Benennung	Welt	EU-14	MOEL-5	Welt	EU-14	MOEL-5
0	Ernährung	3,3	3,3	4,0	4,0	4,8	2,8
1	Getränke/Tabak	0,7	0,5	1,2	1,3	1,2	0,7
2	Rohstoffe	4,1	4,7	3,0	3,2	3,7	2,2
3	Brennstoffe/Energie	1,0	0,8	3,6	2,4	2,6	4,0
4	Öle u. Fette	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
5	Chem. Erzeugnisse	3,7	2,8	7,4	3,7	2,9	6,2
54	<i>med. u. pharm. Erz.*</i>	2,3	1,9	1,8	3,9	2,3	2,3
57-58	<i>Kunststoffe*</i>	3,2	3,6	3,6	2,6	2,9	3,1
6	Bearb. Waren	16,0	16,0	14,1	12,0	11,7	14,2
67-69	<i>Metalle*</i>	13,1	14,5	11,5	10,4	11,3	11,1
7	Maschinen/Fahrzeuge	27,4	26,6	24,1	29,4	30,1	21,2
75-77	<i>elektr. Maschinen*</i>	11,6	12,1	13,5	13,4	12,3	19,5
8	sonst. Fertigwaren	11,0	11,3	8,9	11,0	12,2	10,4
87-88	<i>Mess- u. Prüfger., Fotoapp.*</i>	2,4	1,7	3,0	2,1	1,5	2,1
9	Waren a.n.g.	0,1	0,1	0,0	0,7	0,4	0,1
Importe (%)		1995			2002		
SITC	Benennung	Welt	EU-14	MOEL-5	Welt	EU-14	MOEL-5
0	Ernährung	5,3	5,2	4,9	5,2	6,1	3,2
1	Getränke/Tabak	0,4	0,5	0,1	0,6	0,8	0,2
2	Rohstoffe	4,6	3,6	11,3	3,8	3,0	7,3
3	Brennstoffe/Energie	4,4	1,3	16,3	7,4	4,2	11,6
4	Öle u. Fette	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0
5	Chem. Erzeugnisse	5,0	5,5	3,9	4,6	5,4	3,2
54	<i>med. u. pharm. Erz.*</i>	2,6	2,9	0,3	4,0	5,0	0,2
57-58	<i>Kunststoffe*</i>	3,1	3,7	2,3	2,6	3,4	1,5
6	Bearb. Waren	9,8	10,8	11,4	7,9	8,6	10,3
67-69	<i>Metalle*</i>	9,5	10,3	13,2	8,3	9,2	10,3
7	Maschinen/Fahrzeuge	24,8	27,7	11,3	24,7	27,3	18,7
75-77	<i>elektr. Maschinen*</i>	12,1	10,7	8,7	14,2	11,4	17,2
8	sonst. Fertigwaren	14,8	14,8	15,7	13,1	12,7	15,0
87-88	<i>Mess- u. Prüfger., Fotoapp.*</i>	2,8	2,4	0,7	2,7	2,5	1,0
9	Waren a.n.g.	0,6	0,5	0,0	0,5	0,1	0,0

* Hauptgruppen 5-8 ohne ausgewiesene Untergruppen, daher summieren sich die Anteile auf 100.

Quelle: Wirtschaftskammer Österreich, Statistik Austria, eigene Berechnungen

Warengruppen feststellen als im Handel mit den EU-14. Gegenüber diesen Ländern konzentrieren sich die österreichischen Exporte insbesondere auf den Export von Maschinen und Fahrzeugen (ohne elektrische Geräte).

Importseitig konnten, wie bereits erwähnt, wesentlich stärkere Strukturverschiebungen im Handel mit den MOEL-5 beobachtet werden. Zum Beispiel ist der Anteil der Rohstoff- und Energieimporte im Handel mit Osteuropa stark gesunken. Während diese beiden Gruppen gemeinsam im Jahr 1995 noch für 28 % der Gesamtimporte aus der Region verantwortlich waren, belief sich derselbe Wert im Jahr 2002 auf nur mehr 19% (Vergleichswerte für die EU: 5 bzw. 7 %). Andererseits fand eine bemerkenswerte Verlagerung hin zu Maschinenimporten aus den MOEL-5 statt. Deren Anteil stieg von 20 auf 36 %. Der steigende Importanteil von elektrischen Geräten (von 9 auf 17 %) trug wesentlich zu dieser Entwicklung bei. Inwieweit die Flüsse österreichischer Direktinvestitionen nach Osteuropa ebenfalls dazu beigetragen haben, lässt sich anhand der hier zur Verfügung stehenden Daten

Tabelle 2: Struktur des österreichischen Dienstleistungshandels

Exporte (%)	1995			2002		
	Welt	EU-14	MOEL	Welt	EU-14	MOEL
Transport	12,8	12,5	14,3	16,4	16,0	16,6
Reise	46,2	55,7	12,5	31,9	39,3	8,4
Komm.	1,0	0,9	0,5	1,8	2,0	1,7
Bau	2,6	1,7	10,7	1,9	1,5	6,5
Versicherung	2,2	2,3	2,2	3,8	3,7	3,4
Finanz	2,1	2,0	1,1	2,5	2,2	2,0
EDV	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,6
Patente	0,5	0,4	0,7	0,3	0,3	0,4
Sonst. u. bez. DL	16,1	11,3	37,0	15,4	13,5	22,9
Kultur/Freizeit	0,6	0,6	0,0	0,6	0,7	0,0
Regierungsl.	1,8	0,6	0,4	1,6	0,4	0,1
NAL*	13,8	11,7	20,5	23,4	20,1	37,4
Importe (%)	1995			2002		
Kategorie	Welt	EU-14	MOEL	Welt	EU-14	MOEL
Transport	13,3	13,7	17,5	10,4	9,8	15,6
Reise	44,2	45,1	48,2	27,3	25,0	38,6
Komm.	1,2	1,1	0,8	1,3	1,3	1,1
Bau	2,4	1,7	8,2	1,6	1,2	5,8
Versicherung	3,3	3,8	1,6	4,1	5,0	3,3
Finanz	2,9	3,3	0,4	2,4	2,2	1,1
EDV	0,6	0,5	0,5	0,8	1,1	0,4
Patente	2,2	1,9	0,1	3,1	3,9	0,3
Sonst. u. bez. DL	14,8	12,0	15,2	11,1	9,5	7,5
Kultur/Freizeit	0,8	0,8	0,1	0,6	0,7	0,0
Regierungsl.	0,6	0,4	0,5	0,2	0,2	0,1
NAL*	13,6	15,8	6,6	37,1	40,0	25,6

NAL* - Nicht aufteilbare Leistungen

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen

nicht feststellen.³ Vermutlich dürfte jedoch ein positiver Zusammenhang zwischen beiden Entwicklungen bestehen. Wie auch auf der Exportseite ist diese Warengruppe für den Hauptteil der österreichischen Importe aus der Welt und aus den EU-14 verantwortlich, der EU-Anteil lag 2002 bei konstanten 38 % aller Warenimporte.

Die letztgenannte Beobachtung weist auf eine weitere Besonderheit hin. Während der Handel mit den EU-14 in hohem Maße durch intra-industriellen Handel geprägt ist, war der Handel mit den MOEL-5 bisher durch traditionelle komparative Vorteile und daher inter-industriellen Handel gekennzeichnet. Die vorliegenden Daten sprechen dafür, dass der Anteil des intra-industriellen Handels am Handel mit den MOEL-5 weiter steigen wird.

Dienstleistungshandel

Die Auswertung der Dienstleistungsbilanz innerhalb der österreichischen Zahlungsbilanz über den Zeitraum 1995-2002 ergibt eine ähnlich starke Vergrößerung des Handelsvolumens wie bei den Gütern, allerdings wuchsen hier die Importe weitaus rascher als die Exporte mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die traditionell überschüssige Bilanz. Exportseitig stiegen die gehandelten

³ Für eine weiter zurückliegende Betrachtung zur Exportsubstitution durch Direktinvestitionen siehe Altzinger/Bellak (1999). Die genannten Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass Direktinvestitionen und Exporte im großen und ganzen komplementär zueinander sind.

Dienstleistungen um 75 % insgesamt an, importseitig sogar um mehr als das Doppelte. Während gemäß diesem Trend auch gegenüber den EU-14 die Exporte mit 72 % deutlich weniger stark anwuchsen als die Importe mit 114%, ergab sich gegenüber den MOEL-5 ein gegenteiliges Bild. Hier stand einem Exportwachstum von genau 100% ein Zuwachs auf der Importseite von „nur“ 74 % gegenüber. Aufgrund ihres relativ konstanten Marktanteils von rund 8% an den österreichischen Dienstleistungsexporten im Jahr 2002 (gegenüber einem Marktanteil der EU-14 von 67%) konnte dieses im Vergleich zu den Importen stärkere Exportwachstum in die MOEL-5 jedoch nicht den Rückgang des Überschusses in dieser Teilbilanz auch nur annähernd wettmachen, welcher seit Anfang der 1990er Jahre verzeichnet wurde. Im genannten Zeitraum ist der Marktanteil der MOEL-5 um genau 1 % zu Lasten der EU-14 gewachsen.

Die Struktur des österreichischen Dienstleistungshandels gegenüber seinen Partnern im Westen und jenen im Osten ergibt ein verhältnismäßig homogenes Bild (siehe Tabelle 2). Die mit Abstand wichtigsten Kategorien stellen jeweils die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen, der Reiseverkehr und das Transportwesen dar. Exportseitig lässt sich eine stärkere Differenzierung zwischen den beiden Ländergruppen feststellen. Die Bedeutung des Reiseverkehrs ist naturgemäß gegenüber den EU-14 wesentlich höher als gegenüber unseren östlichen Nachbarn. Zum anderen fällt die relativ hohe Bedeutung der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen im Handel mit den MOEL-5 auf.

Im Zeitvergleich ergaben sich einige Veränderungen. So nahm zum Beispiel die Bedeutung der Bauleistungsexporte in die MOEL-5 relativ stark ab. Während im Jahr 1995 noch Polen, Tschechien und Ungarn einen Anteil in dieser Kategorie von über 10 % aufwiesen, spezialisierte sich der Handel in dieser Kategorie fast ausschließlich auf Polen als wichtigsten Empfänger von Bauleistungen. 25 % der Dienstleistungsexporte nach Polen fielen im Jahr 2002 in diese Kategorie. Auf der Importseite ist diese Spezialisierung mit einem Anteil von 35 % an den Dienstleistungsimporten aus Polen wesentlich stärker ausgeprägt. Als weniger positiv ist der anteilmäßige Rückgang von Exporten in der Kategorie „sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen“ (von 37 % auf 23 %) gegenüber unseren östlichen Handelspartnern zu bewerten. Dies ist vermutlich auf den erfolgreichen Aufholprozess der osteuropäischen Länder zurückzuführen. Die Tatsache dass der Importanteil auf einem relativ hohen Niveau von rund 15 % (1995) bzw. 8 % (2002) lag, deutet auf die Bedeutung von intra-industriellem Handel in dieser Kategorie hin. Inwieweit ausländische Direktinvestitionen in diesem Zusammenhang auch eine große Rolle spielen, kann hier ebenfalls nicht beziffert werden. Jedoch dürfte ein solcher Zusammenhang bestehen. Als dritte wichtige Kategorie, besonders im Handel mit den MOEL-5 zu nennen, sind die Transportleistungen. Hier ließ sich eine zunehmende Spezialisierung auf der Exportseite feststellen, während der Anteil dieser Kategorie im Handel mit den MOEL-5 importseitig etwas zurückging.

Direktinvestitionen

Österreich liegt im EU Vergleich sowohl bei den aktiven als auch bei den passiven ausländischen Direktinvestitionen weit hinter dem EU Durchschnitt.⁴ Die Relation aktive ausländische Direktinvestitionen zum BIP beträgt bei den EU-15 für das Jahr 2002 41 %, während sich diese Kennziffer für

⁴ Für Erklärungsansätze zum relativ niedrigem Bestand an aktiven und passiven Direktinvestitionen in Österreich siehe Bellak (2000).

Österreich auf 19,5 % beläuft. Auf der Passivseite ist die Differenz weniger drastisch. Der durchschnittliche Bestand an passiven ausländischen Direktinvestitionen (ADI) beläuft sich in der EU auf 31,4 % und in Österreich auf 20,6 %. Von 1990 bis 2002 haben sich die passiven österreichischen ADI in etwa vervierfacht, während sich die aktiven österreichischen ADI beinahe verachtfacht haben. Einen wesentlichen Beitrag zu diesem starken Wachstum der aktiven ADI lieferten die österreichischen ADI in die MOEL. Von 1990 bis 2000 steigerten die MOEL-5 ihren Anteil an den aktiven ADI von 9,9% auf 25,5 % an den Gesamtforderungen.⁵ Tabelle 3 zeigt eine Aufstellung von Kennzahlen zu den aktiven österreichischen ADI. Es wird deutlich, dass österreichische ADI in die MOEL zwar zahlreicher aber dafür betragsmäßig deutlich niedriger als in die EU-14 sind. Ebenso ist die Beschäftigungswirkung der ADI in den MOEL im Vergleich zu den EU-14 deutlich höher. Dies liefert einen Hinweis darauf, dass die ADI in arbeitsintensiven Sektoren erfolgen und so das Effizienzmotiv (Verlagerung der Produktion in Standorte mit niedrigeren Arbeitskosten) eine wesentliche Rolle für ADI in die MOEL darstellen dürfte. Die Nettoerträge aus den ADI sind in den MOEL relativ zu den EU-14 ebenfalls höher. Insbesondere die Zahlungen an inländische Gesellschafter aus dem Titel "Patente, Lizenzen" zeigt eine große Asymmetrie zwischen den EU-14 und den MOEL. Österreichische Investoren beziehen aus Investitionen in die EU-15 so gut wie keine Zahlungen aus Patenten und Lizenzen (3 Mio. EUR). Aus der gleichen Einnahmenkategorie beziehen die österreichischen Investoren, aus Tschechien, Polen und Ungarn alleine, 33 Millionen EUR. Ähnlich stellt sich die Situation bei den Zahlungen für Managementgebühren dar. Hier betragen die Zahlungen 18 und 25 Mio. EUR respektive.

Tabelle 3: Übersicht aktiver österreichischer Direktinvestitionen per Ende 2000

Übersicht aktiver österreichischer Direktinvestitionen per Ende 2000	Ausländische Direktinvestitionsunternehmen (Anzahl)	Forderungen gegenüber dem Ausland insgesamt (Mio. EUR)	Beschäftigte in 1.000	Erträge Nettoergebnis (Mio. EUR)	Zahlungen an inländische Gesellschafter (Mio. EUR)		Motive österreichischer Direktinvestoren nach wesentlichen Zielländern gemessen an der Anzahl der Beteiligungen (%)			
					Patente, Lizenzen	Managementgebühren	Arbeitskosten	Steuerliche Erwägung	Marktzutritt (Absatzsicherung)	Bezugsicherung (Rohstoffe)
Deutschland	317	5.070	34,9	20	2	11	0,3	3,6	70,0	2,1
Niederlande	44	1.693	0,8	339	0	0	0,0	14,3	51,0	0,0
Schweden	14	740	0,3	10	0	0	0,0	0,0	78,6	0,0
Vereinigtes Königreich	60	1.648	4,7	3	0	1	0,0	1,7	76,7	3,3
Tschechische Republik	276	2.108	49,8	111	5	7	7,0	0,0	72,5	0,7
Polen	115	914	20,9	2	21	3	1,7	0,0	74,8	11,3
Ungarn	370	1.863	48,5	254	7	15	6,6	0,5	67,3	3,6
Summe + restliche Länder	2.227	26.675	248,6	1.825	52	65	3,1	2,1	75,7	1,5
EU-15	662	11.257	57,6	327	3	18	0,6	3,7	70,8	1,8
MOEL-19*	1.128	8.026	162,4	416	48	37	5,4	0,3	72,5	2,8

Quelle: OeNB (2002b); *MOEL-19 umfasst Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, BR Jugoslawien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Rumänien, Russland, Ukraine, Weissrussland

⁵ Für rezente Bestands- und Flussdaten zu den ausländischen Direktinvestitionen siehe Hunya / Stankovsky (2004).

Bereits zuvor wurden die Motive für ADI in den MOEL angesprochen. Die Befragungsergebnisse für die Investitionsmotive, vor allem für das Effizienzmotiv, liefern Ergebnisse, die vordergründig nicht erwartet worden wären. Das Arbeitskostenmotiv war zu 5,4 % für ADI in die MOEL-19 ausschlaggebend. Dieser Wert liegt zwar deutlich über den 0,6 % der Unternehmen, die als Investitionsmotiv für ADI in die EU 15 die Arbeitskosten nannten, aber stellen dennoch einen verhältnismäßig niedrigen Wert dar; vor allem in Anbetracht der hohen Beschäftigungswirkung der ADI in diesen Ländern. Als wesentlichstes Investitionsmotiv wird der Marktzutritt genannt. Sowohl in den MOEL als auch in den EU-14 schwankt dieser Wert um die 70 %. Steuerliche Erwägungen waren interessanter Weise als Investitionsmotiv in den EU-14 mit 3,7 % weit wichtiger als in den MOEL-19 (0,3 %). Das Motiv der Sicherung des Rohstoffbezugs war mit 11,3 % nur für Investitionen in Polen einigermaßen bedeutend. Für die EU-14 nannten 1,5 % der Investoren und für die MOEL-19 2,8 % dieses Motiv als ausschlaggebend für ihre Investitionen in den jeweiligen Regionen. Die Betrachtung der Struktur der aktiven Direktinvestitionen, aufgegliedert nach Regionen (Abbildung 3), kann ergänzend zu den in Tabelle 3 angeführten Befragungsergebnissen Aufschlüsse über die Motive für ADI geben.

Spezialisierung in der österreichischen Außenwirtschaft

In einem weiteren Schritt soll nun mit Hilfe eines Spezialisierungsindizes ein Maß für die unterschiedliche Spezialisierung des österreichischen Handels gegenüber verschiedenen Handelspartnern ermittelt werden.⁶ Im Gegensatz zur obigen Analyse der Handelstrukturen wird hier also der Anteil der Exporte in jeder Kategorie mit dem Anteil des entsprechenden Handelspartners gewichtet. Die Struktur gegenüber den einzelnen Handelspartnern wird zur durchschnittlichen österreichischen Exportstruktur in Relation gesetzt. Ein positiver Wert entspricht überdurchschnittlich vielen Exporten in der jeweiligen Kategorie in die entsprechende Region, unter Berücksichtigung der relativen Größe der Region. Ein negativer Wert weist auf unterdurchschnittlich wenig Exporte hin. Aufgrund von nach wie vor bestehenden Unterschieden im Entwicklungsniveau zwischen Ost- und Westeuropa ist eine starke Differenzierung im Handel zwischen den beiden Regionen zu erwarten.

Warenhandel

Wie aus Abbildung 1 ersichtlich ist, ergibt sich trotz der relativ ausgewogenen Exportstruktur gegenüber den MOEL-5 dennoch gemessen an ihrer Bedeutung für die österreichischen Warenexporte eine eher starke Spezialisierung auf Bereiche wie Brennstoffe und Energie, pflanzliche und tierische Fette und Öle, sowie auch chemische Erzeugnisse (ohne Arzneiwaren). Im Zeitvergleich ist ein leichter Rückgang dieser ausgeprägten Exportspezialisierung zu beobachten. Gegenüber den EU-14 hingegen ist die Spezialisierung auf einzelne Warengruppen weniger stark ausgeprägt. Mit Ausnahme der Warengruppen Ernährung, Brennstoffe, Maschinen und sonstige Fertigwaren nahm der Grad der Spezialisierung ebenfalls ab. Die Bedeutung von Maschinenexporten in diese Länder kommt auch hier wieder zum Ausdruck, ebenso zeigt sich im Handel mit den EU-14 eine überdurchschnittlich große Bedeutung der Exporte von sonstigen Fertigwaren, bearbeiteten Waren einschließlich Metallen, Kunststoffen, Rohstoffen und Nahrungsmitteln. Bei den elektrischen Geräten steht einer zunehmenden Spezialisierung in Richtung osteuropäische Partner eine rückläufige Tendenz im Handel mit westeuropäischen Partnern gegenüber. So entspricht die Bedeutung dieser Warengruppe im

⁶ Eine ausführlichere Erklärung zum Spezialisierungsindex findet sich Kronberger/Wörz (2004).

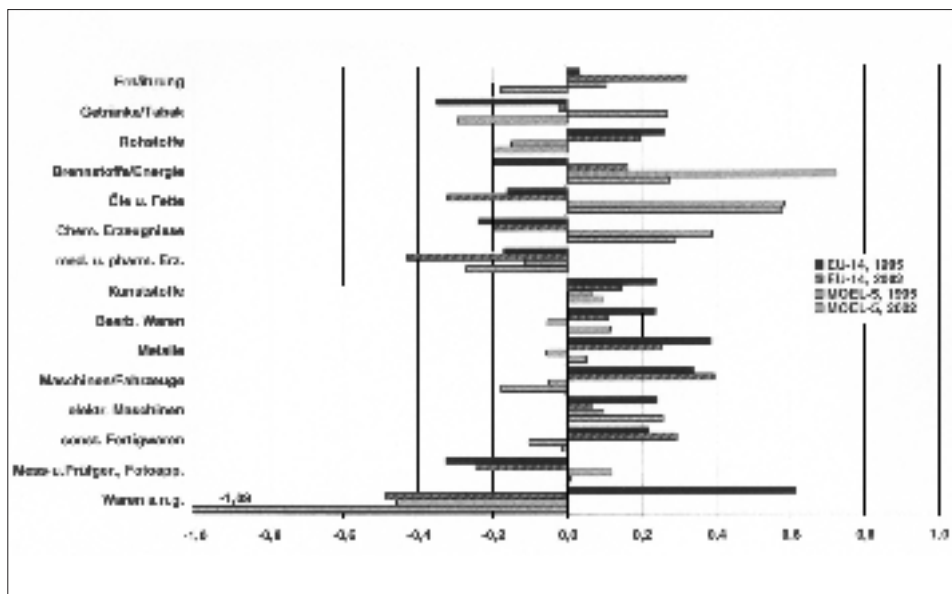


Abbildung 1: Ost-West-Spezialisierung der österreichischen Warenexporte, 1995-2002

Quelle: Wirtschaftskammer Österreich, eigene Berechnungen

Handel mit den MOEL-5 im Jahr 2002 jener im Handel mit den EU-14 im Jahr 1995. Weiters ist ersichtlich, dass die Exportspezialisierung gegenüber den beiden Regionen häufig gegensätzlich ist. Anders ausgedrückt ergibt sich für Österreich eine klar ersichtliche Differenzierung der Exportstruktur gegenüber Ost- und Westeuropa. Während Maschinen (ausgenommen elektrische Geräte) und sonstige Fertigwaren überdurchschnittlich stark in die EU-14 exportiert werden, sind überdurchschnittlich viele Exporte von chemischen Erzeugnissen (ohne Arzneiwaren), Ölen und Fetten, Brennstoffen und Energie, sowie auch Mess-, Prüfgeräten und optischen Geräten für die MOEL-5 bestimmt.

Dienstleistungshandel

Sieht man nun die Spezialisierung der österreichischen Dienstleistungsexporte gegenüber Ost- und Westeuropa an, so fällt sofort der im Vergleich zum Warenhandel viel höhere Grad an Spezialisierung auf. Im Wesentlichen spezialisiert sich Österreich in seinen Dienstleistungsexporten in die EU-14 auf die drei Kategorien Reiseverkehr, Transport (welcher auch den internationalen Personenverkehr umfasst und daher mit dem Reiseverkehr eng verknüpft ist), und Kultur- und Freizeitdienstleistungen. Im Handel mit den MOEL-5 hingegen weisen die Dienstleistungsexporte eine hohe Spezialisierung auf zwei Kategorien auf: Bauleistungen und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen. Wiederum ergibt sich eine ausgeprägte Differenzierung zwischen Exporten in westliche und solchen in östliche Partnerländer innerhalb Europas. Ähnlich dem Trend im Warenhandel lässt sich über die Zeit eine Abnahme der Spezialisierung feststellen. Langfristig dürften sich also die Unterschiede verringern und es zu einer Angleichung der Handelsmuster gegenüber den alten und den neuen Mitgliedsländern kommen.

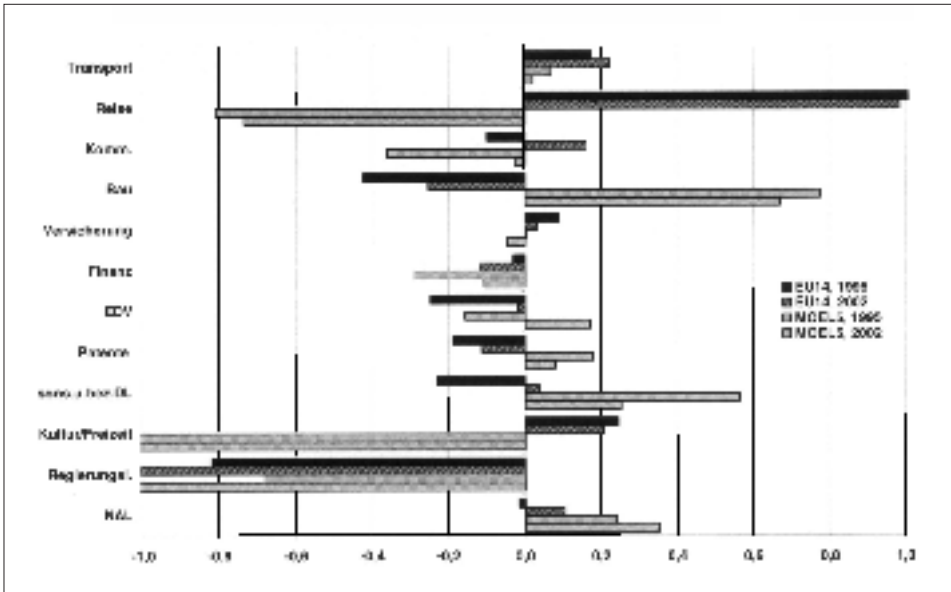


Abbildung 2: Ost-West-Spezialisierung der österreichischen Dienstleistungsexporte

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen

Direktinvestitionen

Abbildung 3 zeigt eine Gegenüberstellung der Struktur der aktiven DI in die EU-15 und der Spezialisierung der ADI in die MOEL-5 gegenüber den EU-15. Die Spezialisierung der ADI in die MOEL-5 wurde als Differenz zwischen der Struktur der MOEL-5 und der EU-15 in Prozentpunkten ermittelt. Ein positives Vorzeichen bedeutet eine stärkere Spezialisierung der ADI in die MOEL-5, ein negatives Vorzeichen entsprechend eine stärkere Spezialisierung der ADI in die EU-15. Am augenscheinlichsten ist der hohe Anteil unternehmensbezogener Dienste (62,5 %) in den EU-15. Die Differenz zu den MOEL-5 beträgt 51,6 %. Die ADI in die EU sind damit gegenüber weltweiten ADI überrepräsentiert und jene in die MOEL-5 deutlich unterrepräsentiert. Die ADI im Kredit- und Versicherungswesen weisen die stärkste Spezialisierung von ADI in die MOEL-5 auf (Δ 23,6 %). Eine deutliche Spezialisierung bei den ADI in die MOEL-5 ist auch beim Handel zu erkennen (Δ 9,3 %). Weiters ist eine Spezialisierung im Industriebereich erkennbar, indem das Effizienz- bzw. Arbeitskostenmotiv eine etwas größere Rolle als im Dienstleistungsbereich innehaben dürfte (Altzinger, 1998). Relativ höhere ADI in die MOEL weisen die Sektoren Nahrungs- und Genussmittel (Δ 3,3 %-Punkte); Chemie, Gummi, Kunststoff, Mineralöl (Δ 2,5 %-Punkte); Papier, Verlagswesen, Druckerei (Δ 2,7 %-Punkte); Glas, Steinwaren (Δ 4,2 %-Punkte) sowie Metallwaren (Δ 7,3 %-Punkte) auf.

Ausblick und politische Implikationen

Warenhandel

Die Handelsöffnung im Güterbereich hat sich zu einem großen Teil bereits vor dem EU-Beitritt der MOEL vollzogen. Im Rahmen der Europa-Abkommen wurden bereits im Vorfeld der Erweiterung Zölle in den meisten Bereichen eliminiert. Rund 95% des Handels zwischen der EU und MOEL waren al-

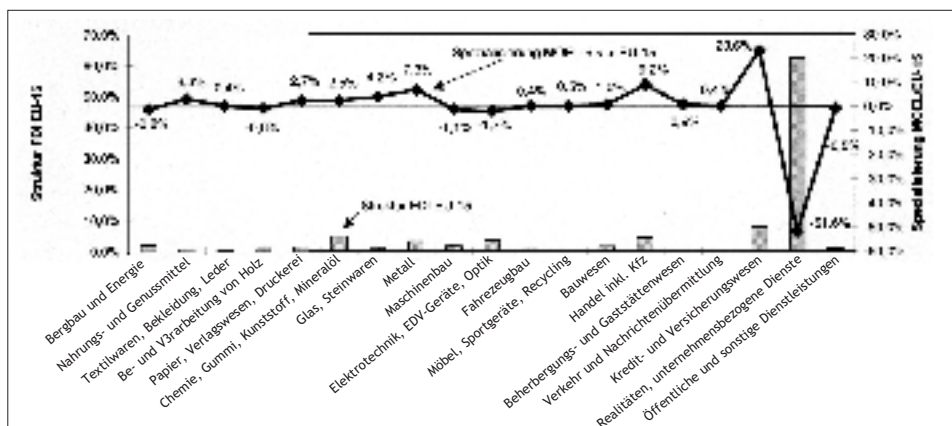


Abbildung 3: Struktur der aktiven Direktinvestitionen in die EU-15 und Spezialisierung von aktiven österreichischen Direktinvestitionen per Ende 2000 - MOEL-5 gegenüber EU-15

Quelle: eigene Berechnungen basierend auf OeNB(2002b)

so bereits vor dem Beitritt liberalisiert. Lediglich die Warenein- und -ausfuhr bei den bearbeiteten und unbearbeiteten landwirtschaftlichen Gütern unterlag bis zum EU-Beitritt der MOEL nach wie vor einem Zollregime.

Österreichische Ausfuhr werden nicht nur durch die Tarifsenkungen begünstigt, sondern auch durch den Wegfall der mit der Zollabwicklung in Zusammenhang stehenden Kosten. Über die Höhe der dadurch wegfallenden Kosten liegen keine exakten Schätzungen vor. Breuss (2001, 657f.) geht von einer Kostenreduktion um 5% gemessen am bilateralen Handelsvolumen aus.

Die Handelsströme zwischen Österreich und den MOEL werden nicht nur durch den Wegfall von Handelsbarrieren zwischen diesen Nationen, sei es durch die Eliminierung von Zöllen, die Vereinheitlichung von Normen und Standards, usw. beeinflusst, sondern auch durch die Veränderung des Außenhandelsregimes der MOEL gegenüber Drittländern. Durch die Vergemeinschaftung der Außenhandelspolitik der beigetretenen MOEL ist eine Umlenkung der Handelsströme auch zwischen Österreich und den MOEL möglich, wenn Ein- und Ausfuhr aus Drittländern in die MOEL gegenüber früheren Handelsregimen, die von den MOEL noch individuell festgelegt wurden, relativ höhere oder niedrigere Handelsbarrieren vorfinden. Eine Einschätzung der o. a. Effekte kann in dieser Arbeit nicht vorgenommen werden.

Eine jüngere Studie des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (Lukas/Pöschl, 2003) schätzt die Effekte des Beitritts der MOEL-10⁷ zur EU auf die Warenströme bei den Agrarprodukten und Nahrungsmitteln zwischen Österreich und den neuen EU-Ländern. Jedenfalls wird ähnlich den makroökonomischen Schätzungen von Breuss (2001) mit einer Ausweitung des Handelsvolumens gerechnet. Es wird erwartet, dass die österreichischen Exporte in die MOEL im Schnitt um 17 % zunehmen werden, die unverarbeiteten Waren um 13,5% und die verarbeiteten Waren um 17 %. Überdurchschnittliche Zuwächse werden für Ungarn (dunkles Bier, Raps, Senfö, Sonnenblumenkerne, Margarine, Mineralwässer) und Polen (Mineralwässer, nicht-denaturierter Äthylalkohol,

⁷ Die in der Studie betrachtete Gruppe umfasst Bulgarien, Tschechien, Estland, Ungarn, Litauen, Lettland, Polen, Rumänien, Slowenien und die Slowakei.

Saucen, rohes Sonnenblumenöl, Äpfel, Nahrungsmittelzusätze) prognostiziert.⁸ Die Zuwachsrate bei den Importen ist mit 6,4 % vergleichsweise niedrig. Diese Steigerungsraten sind gemäß den Studienautoren etwas über- bzw. unterschätzt, da beispielsweise die Reaktion der Marktteilnehmer bei der Preisbildung auf veränderte Rahmenbedingungen (Pricing to Market) nicht in deren Berechnungen berücksichtigt wurden. Insgesamt wird die Eliminierung der Handelskosten und der Zölle im Agrargüter- und Nahrungsmittelbereich eine geringe makroökonomische Wirkung zeigen. Durch den Handelseffekt ist ein leichtes Ansteigen der Preise wie der Beschäftigung zu erwarten.

Es gilt, die österreichischen Exporteure auf die Marktpotenziale, die sich durch die Erweiterung ergeben, aufmerksam zu machen, sowie über die geänderten Rahmenbedingungen zu informieren. Die Teilnahme der MOEL am Binnenmarkt bringt jedenfalls ein erweitertes Absatzpotenzial, aber auch intensivierten Wettbewerb. Exporteure sollten sich bereits frühzeitig auf die erwartete Konvergenz beim Warenhandel einstellen und den Fokus auf höherwertige Produkte legen, sowie Spezialisierungen in Nischenbereichen, in denen sie über Vorteile verfügen, ausbauen.⁹

Dienstleistungshandel

Mayerhofer(1998) geht davon aus, dass durch den EU-Beitritt der MOEL erhebliches Potenzial zur Ausweitung des Tertiärhandels besteht. Zwei Prozesse sind folgend auf den Beitritt der MOEL denkbar. Eine Angleichung der bislang rigiden Regulierung der Dienstleistungssektoren in den MOEL an die Binnenmarktregulierung wird den Marktzugang für Dienstleister aus den EU-15, die i.d.R. noch über einen Technologiefortschritt gegenüber den MOEL verfügen, erleichtern. Kurzfristig ist daher zu erwarten, dass die Exporttätigkeit vor allem bei unternehmensnahen, komplexen Dienstleistungen der EU-15 steigen wird.¹⁰ Es gilt jenes Potenzial zu nutzen, das sich durch den technologischen Aufholbedarf - zumindest in Teilbereichen - ergibt. Langfristig ist mit der Konvergenz der Handelsstruktur der MOEL mit den restlichen EU-Staaten zu rechnen, die bereits in den österreichischen Exportdaten ihren Niederschlag findet. Bei den Finanzdienstleistungen kann eine weitere steigende Handelstätigkeit unter anderem auf Grund der überproportionalen Verflechtung über die Direktinvestitionen - der Intra-Firmenhandel wird zunehmen - erwartet werden. Eine erste entsprechende Tendenz ist bereits aus Tabelle 2 abzulesen.

Mit einer stärkeren Konkurrenzsituation ist im Bereich der Arbeitskosten-intensiven Dienstleistungen vor allem in Grenznähe zu rechnen. Ein Großteil der Arbeitskosten-intensiven Dienstleistungen sind üblicherweise gebundene Dienstleistungen, die die physische Anwesenheit von Personen erfordert, wodurch sich der zu erwartende verstärkte Wettbewerbsdruck primär auf Gebiete beschränken wird, die sich in Pendlerdistanz zur Staatsgrenze befinden.

⁸ Neben der Internationalisierungsoffensive wurde vom österreichischen Landwirtschaftsministerium, der Agrarmarkt Austria und der Wirtschaftskammer Österreich eine spezielles Programm unter dem "Export 1-24" gestartet. Es unterstützt die Unternehmen der 1. und 2. Verarbeitungsstufe der österreichischen Agrar- und Lebensmittelwirtschaft mit dem Ziel die Exporte in die EU-Beitrittsländer (MOEL) zu steigern und die Marktpotenziale in der mitteleuropäischen Nachbarschaft auszuschöpfen. Siehe auch im Internet unter: <<http://www.export1bis24.at/>> (03.03.04).

⁹ Maßnahmen zur Förderung solcher Schritte werden durch die von der WKÖ und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit eingeleiteten Internationalisierungsoffensive "go international" ergriffen, die auch einen Schwerpunkt auf Ausfuhren in die neuen EU-Mitgliedstaaten setzt. Unterstützt werden Marktsondierungsreisen, Leistungspakete für die Hoffnungsmärkte Infrastruktur und Umweltschutz, Lebens- und Genussmittel und Automobilzulieferung und die Teilnahme an durch die EU-Struktur- und Kohäsionsfonds geförderten Projekten. Eine detaillierte Aufstellung der Maßnahmen findet sich im Internet: <<http://www.go-international.at/downloads/Massnahmen.pdf>> (02.03.04).

¹⁰ Für eine kurze theoretische Abhandlung zum Dienstleistungshandel siehe Kronberger/Wörz (2004).

Besonderes Augenmerk ist daher auf die Aufrechterhaltung bzw. Schaffung der Wettbewerbsfähigkeit von österreichischen Dienstleistern in grenznahen Regionen zu richten. Zudem sollten österreichische Dienstleistungsexporture in die Lage versetzt werden, von einer verstärkten Nachfrage bei den komplexen, unternehmensnahen Dienstleistungen profitieren zu können.¹¹

Direktinvestitionen

Der weitere Verlauf der Direktinvestitionen ist schwer prognostizierbar. Abzuwarten bleibt, ob die stärkere Konzentration der regionalen EU-Förderung mittels der Strukturfonds auf die neuen Mitgliedsländer Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit österreichischer Unternehmen bzw. die relative Standortattraktivität haben wird. Breuss et al. (2002, 96) kommen zu dem Schluss, dass für die Beitrittsländer „ein positiver Impuls zu erwarten (ist), d. h. die Reallokation der Strukturfonds führt zu einer Umverteilung der Direktinvestitionen. Eine Schätzung der tatsächlichen Verteilungswirkungen steht allerdings noch aus.“ Die UNCTAD geht in ihrem World Investment Report 2003 davon aus, dass die neuen EU-Mitglieder durch den Beitritt ein regulatives Umfeld vorfinden werden, das ihre Standortattraktivität weiter fördern wird.¹² Durch den freien Verkehr von Personen, Kapital, Gütern und Dienstleistungen sowie durch die nationale Behandlung könnten die neuen Mitglieder ihre Vorteile bei der lohnintensiven Produktion stärker nutzen (UNCTAD, 2003, 64). Die Privatisierungen, die zu einem erheblichen Zufluss an ADI geführt haben, sind in den MOEL bereits weit fortgeschritten, wodurch dieses Motiv für ADI in Zukunft weniger stark sein dürfte (EZB, 2004, 54). Es werden vielmehr Betriebsneugründungen bzw. -erweiterungen Investitionsströme auslösen. Gemäß dem Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche werden nach der EU-Erweiterung insbesondere mittlere und kleinere österreichische Unternehmen Übernahmen tätigen und Kapitalbeteiligungen in Ost-Mitteuropa eingehen (Hunya/Stankovsky, 2004). Der Unternehmensstruktur entsprechend werden zukünftig geringere Kapitalströme erwartet.

Das Thema der Direktinvestitionen ist eng mit der Standortfrage verknüpft. Das gesamte Spektrum der Standortpolitik hat mittelbare und unmittelbare Auswirkungen auf weite Bereiche der österreichischen Außenwirtschaft. Exemplarisch sei hier die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeit und die Abgabenquote genannt. Insbesondere im Bereich komplexer Dienstleistungen sowie allgemein im Technologiebereich ist ein entsprechendes Angebot an qualifiziertem Humankapital zu gewährleisten. Ebenso ist die Abgabenlast für Unternehmen auf einem europaweit kompetitiven Niveau zu halten, um Abwanderungen aus dem Effizienzmotiv heraus hintan zu halten. Die jüngst beschlossene Senkung der Körperschaftsteuer in Österreich brachte eine stärkere Angleichung des österreichischen Steuersatzes an die benachbarten MOEL. Damit ist ein positives Signal an in Österreich investierte Unternehmen, bzw. an solche, die noch beabsichtigen in Österreich zu investieren, ergangen.

¹¹ Die bereits im Zusammenhang mit den Warenausfuhren genannte Internationalisierungsoffensive enthält ebenfalls wesentliche Elemente zur Förderung des Dienstleistungshandels, primär für den grenznahen Bereich: Grenznahe Dienstleistungserbringer werden dazu angeregt, sich mit den Regulierungen der angrenzenden Nachbarländer vertraut zu machen, um so das Know-how für die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung zu erwerben. Ebenso wird eine stärkere Vernetzung und Koordination im Bildungs-, Forschungs- und Finanzierungsbereich forciert.

¹² Beispielsweise ist davon auszugehen, dass die gesteigerte Investitionssicherheit durch die Teilnahme am Binnenmarkt einen Abschlag in der Risikoprämie zur Folge haben wird. Es ist also davon auszugehen, dass u. a. dadurch eine größere Anzahl von Projekten realisiert werden kann.

Bibliographie

- Altzinger, W.* (1998), Austria's Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: 'Supply Based' or 'Market Driven', Working Paper No. 57, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Altzinger, W./Bellak, C.* (1999), Direct Versus Indirect FDI: Impact On Domestic Exports And Employment, Working Papers Series: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness, Working Paper No. 9, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Bellak, C.* (2000), The Investment Development Path of Austria, Working Paper No. 75, Wirtschaftsuniversität Wien.
- BMWA - Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Hrsg.* (2004), Jahrbuch der österreichischen Außenwirtschaft 2003/2004, Wien.
- Breuss, F.* (2001), Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder, Wifo Monatsberichte, 655-666.
- Boeri, T./Brücker, H.* (2000), The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States, Final Report, European Integration Consortium: DIW, CEPR, FIEF, IAS, IGIER, Berlin und Mailand.
- Breuss, F.* (2001) WTO Dispute Settlement from an Economic Perspective - More Failure than Success?, IEF Working Papers, No 39, Institut für Europafragen, Wirtschaftsuniversität Wien. <http://www.wifo.ac.at/Fritz.Breuss/WP39.pdf> (17.2.04)
- Breuss, F./Egger, P./Pfaffermayr, M.* (2002), Die Auswirkungen der Reform der Strukturpolitik in der Agenda 2000 auf die Verteilung der passiven Direktinvestitionen in der EU, Wirtschaftspolitische Blätter 2/2002, 91-98.
- Dell'mour, R.* (2002), Austria's Direct Investment and EU Enlargement, in OeNB(2002a).
- Egger, P.* (1998), Exportpotenzial zwischen Österreich und den benachbarten MOEL, Wifo Monatsberichte 11/1998, 751-759.
- EZB - Europäische Zentralbank* (2004), Die Volkswirtschaften der beitretenden Staaten an der Schwelle zur Mitgliedschaft in der Europäischen Union, EZB Monatsbericht Februar 2004, 49-62.
- Hunya, G./Stankovsky, J.* (2004), WIIW-WIFO Database - Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe with Special Attention to Austrian FDI Activities in this Region, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung/Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Wien.
- Kronberger, R./Wörz, J.* (2004), Dienstleistungen, mehr als nur Warenexporte, in: BMWA, 31-51.
- Mayerhofer, P.* (1998), Regimewechsel im Dienstleistungshandel mit den MOEL, Wifo Monatsberichte 11/1998, 771-779.
- Lukas, Z./Pöschl, J.* (2003), Bedrohung für Österreichs Agrarwirtschaft im europäischen und internationalen Verbund, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Wien.
- OeNB* (2002a), Focus on Transition 1/2002, Wien.
- OeNB* (2002b), Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Stand per Ende 2000, Statistisches Monatsheft der Oesterreichischen Nationalbank, Heft 6/2002.
- UNCTAD* (2003), World Investment Report 2003 - FDI Policies for Development: National and International Perspectives, United Nations, New York und Genf.

Abstract

A Snapshot of Austria's Foreign Trade in the Forefront of EU Enlargement

With EU enlargement 4 Austrian neighbour countries will participate in the Single Market of the European Union. A significant share of Austria's external trade will be converted into intra-EU trade. Already during the last years the trade structure with the acceding countries has shown some convergence with the trade structure with respect to the old member countries. The accession of the new members will bring about the elimination of tariff barriers in the agricultural and food sector and the elimination of non tariff barriers for all sectors of merchandise trade. The single market will also lead to further integration of the service sectors. A further increase in merchandise and services trade can be expected. Therefore, further potential for enhancing Austrian exports to the new member countries exists. The level of outward flows of foreign direct investment to the new member countries will probably be lower than in the recent past.