

MONETARY POLICY & THE ECONOMY

Quarterly Review of Economic Policy

Monetary Policy & the Economy provides analyses and studies on central banking and economic policy topics and is published at quarterly intervals.

Publisher and editor	Oesterreichische Nationalbank Otto-Wagner-Platz 3, 1090 Vienna, Austria PO Box 61, 1011 Vienna, Austria www.oenb.at oenb.info@oenb.at Phone: (+43-1) 40420-6666 Fax: (+43-1) 40420-046698
Editorial board	Ernest Gnan, Doris Ritzberger-Grünwald, Helene Schuberth, Martin Summer
Scientific coordinator	Claudia Kwapil
Editing	Rita Schwarz
Translations	Jennifer Gredler, Ingrid Haussteiner, Ingeborg Schuch
Layout and typesetting	Sylvia Dalcher, Walter Grosser, Andreas Kullerschitz
Design	Information Management and Services Division
Printing and production	Oesterreichische Nationalbank, 1090 Vienna

DVR 0031577

ISSN 2309–3323 (online)

© Oesterreichische Nationalbank, 2017. All rights reserved.

May be reproduced for noncommercial, educational and scientific purposes provided that the source is acknowledged.

Printed according to the Austrian Ecolabel guideline for printed matter.

Please collect used paper for recycling.

EU Ecolabel: AT/028/024



Contents

Call for applications: Visiting Research Program 4

Analyses in English

Economic upturn fueled by investment and consumer spending –
Economic outlook for Austria from 2016 to 2019 (December 2016) 6
Gerhard Fenz, Martin Schneider

Anatomy of Austria's trade in services 33
Patricia Walter

Analyses in German

Von Bar- und Kartenzahlern – Aktuelle Ergebnisse zur Zahlungsmittelnutzung in Österreich 54
Codruta Rusu, Helmut Stix

Österreich und die europäische Integration 86
Christian Beer, Christian Alexander Belabed, Andreas Breitenfellner, Christian Ragacs, Beat Weber

Notes

List of studies published in Monetary Policy & the Economy 128
Periodical publications 130
Addresses 132

Opinions expressed by the authors of studies do not necessarily reflect the official viewpoint of the Oesterreichische Nationalbank or of the Eurosystem.

Call for applications: Visiting Research Program

The Oesterreichische Nationalbank (OeNB) invites applications from external researchers (EU or Swiss nationals) for participation in a Visiting Research Program established by the OeNB's Economic Analysis and Research Department. The purpose of this program is to enhance cooperation with members of academic and research institutions (preferably postdoc) who work in the fields of macroeconomics, international economics or financial economics and/or pursue a regional focus on Central, Eastern and Southeastern Europe.

The OeNB offers a stimulating and professional research environment in close proximity to the policymaking process. Visiting researchers are expected to collaborate with the OeNB's research staff on a prespecified topic and to participate actively in the department's internal seminars and other research activities. They will be provided with accommodation on demand and will, as a rule, have access to the department's

computer resources. Their research output may be published in one of the department's publication outlets or as an OeNB Working Paper. Research visits should ideally last between three and six months, but timing is flexible.

Applications (in English) should include

- a curriculum vitae,
- a research proposal that motivates and clearly describes the envisaged research project,
- an indication of the period envisaged for the research visit, and
- information on previous scientific work.

Applications for 2017 should be e-mailed to

eva.gehringer-wasserbauer@oenb.at
by May 1, 2016.

Applicants will be notified of the jury's decision by mid-June. The following round of applications will close on November 1, 2017.

Analyses in English

Economic upturn fueled by investment and consumer spending

Economic outlook for Austria from 2016 to 2019
(December 2016)

Gerhard Fenz,
Martin Schneider¹

1 Executive summary

The Austrian economy is currently experiencing an upturn driven by domestic demand. Real GDP growth will accelerate to 1.4% in 2016 after expanding by less than 1% for four years in a row. This expansion is being fueled by private consumption, which has benefited from the income tax reform that entered into force in January 2016, as well as by investment in equipment. The Oesterreichische Nationalbank

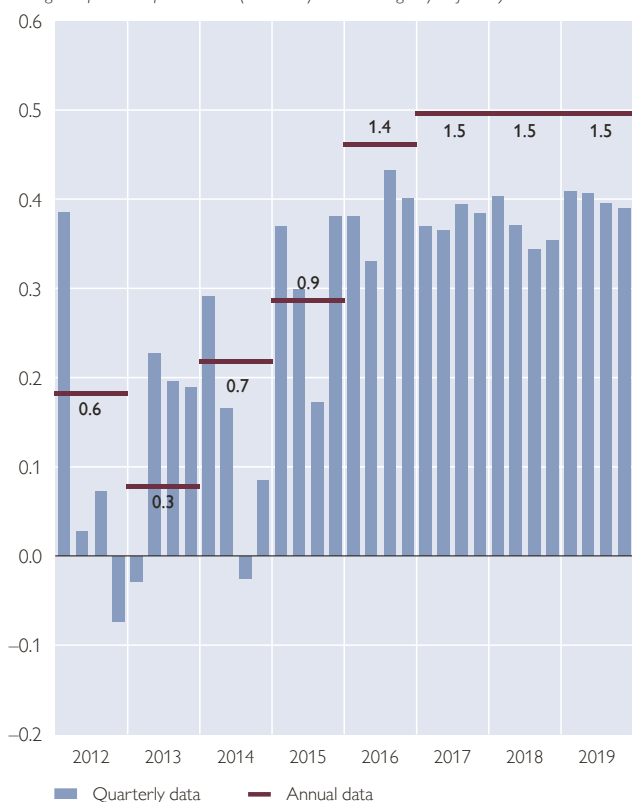
(OeNB) projects annual GDP growth of 1.5% for Austria in the period from 2017 to 2019. Notwithstanding robust employment growth, the unemployment rate (Eurostat definition) will climb from 5.7% in 2015 to 6.3% in both 2017 and 2018 and is expected to drop slightly to 6.2% only in 2019. While continuing to remain low at 0.9% in 2016, inflation will accelerate to 1.8% by 2019.

Chart 1

Main results of the forecast

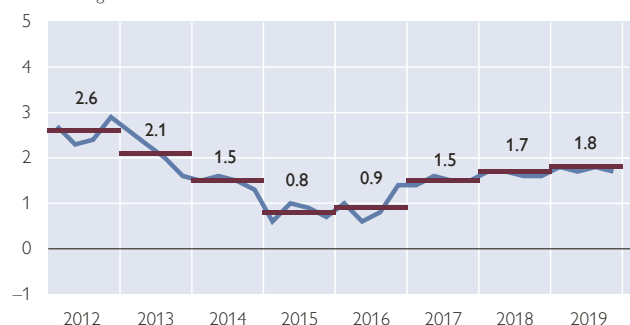
Real GDP growth

Change on previous quarter in % (seasonally and working day-adjusted)

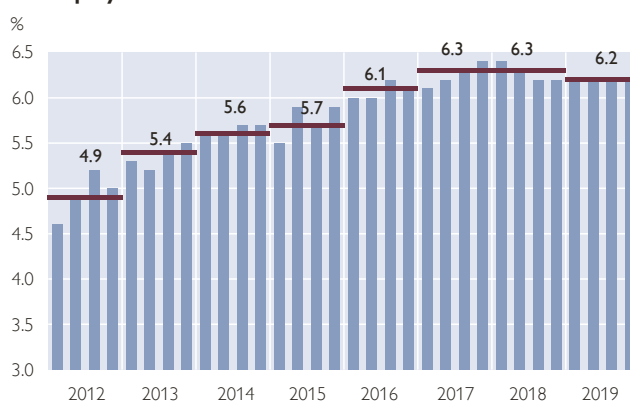


Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)

Annual change in %



Unemployment rate



Source: WIFO, Statistics Austria, OeNB December 2016 outlook.

Cutoff date for data:
November 24, 2016

¹ Oesterreichische Nationalbank, Economic Analysis Division, gerhard.fenz@oenb.at, martin.schneider@oenb.at. In collaboration with Friedrich Fritzer, Ernest Gnan, Walpurga Köhler-Töglhofer, Doris Prammer, Christian Ragacs, Doris Ritzberger-Grünwald and Alfred Stiglbauer.

The world economy is currently experiencing a modest upturn. This rebound in economic activity is strengthening in the industrialized economies. Furthermore, the situation in the emerging economies stabilized in the course of 2016. After a sluggish first half of 2016, the U.S. economy picked up steam in the third quarter. In China and Japan, growth is fueled by expansionary economic policies. In Russia and Brazil, rebounding commodity prices contributed to more stable economic conditions. The pace of global GDP growth is nevertheless proving to be slower than in the period before the economic and financial crisis. This phenomenon is attributable to two key factors: decelerating productivity growth and lower rates of expansion in global trade. The world economy is currently marked by a number of uncertainties, which include the future stance of U.S. economic policy, the upcoming exit of the United Kingdom from the EU (“Brexit”), growing nationalist and protectionist currents within the EU and its neighbors (e.g. Turkey), the difficult geopolitical situation (civil war in Syria, tensions between Russia and the EU, ISIS terrorism) and refugee migration.

In view of stable GDP growth in Europe, Austrian goods exports to the euro area have been steadily advancing in 2016 so far whereas goods exports to non-EU destinations, above all to Turkey, the Russian Federation and U.S.A., registered a decline. In addition, Austria’s tourism sector achieved unprecedented results in the summer of 2016. At 2.3%, export growth was on the whole somewhat weaker in 2016 than in 2015. Given this forecast’s underlying assumption of a gradual recovery in global trade, exports to countries outside the euro area are likely to regain momentum. As for total

exports, this situation means export growth will accelerate to 3.5% in 2017 and is expected to further increase to 3.9% in 2018 and to 4.1% in 2019. Austrian companies have vigorously expanded their investment in equipment – particularly, in transport and machinery – since early 2015. Total investment in equipment will climb by 6.1% in 2016. Given that the cycle of investment in equipment tends to be short, it is expected to end as early as 2017. Momentum in housing investment remains subdued but is expected to accelerate slightly in the coming years. Growth in total gross fixed capital formation will rise to 3.6% (2016) and drop to 1.6% in 2019, following growth of 1.8% in 2017 and 1.5% in 2018.

The income situation of Austrian households will significantly improve in 2016 thanks to three main factors: the income tax reform, government expenditure for asylum seekers and recognized refugees and improved labor market conditions. Real disposable household income will climb by 3.0%. Private consumption growth will accelerate to 1.1% in 2016. In addition, the saving ratio will jump from 7.3% in 2015 to 8.9% in 2016. For the period from 2017 to 2019, annual private consumption growth of 1.1% is anticipated, with softer growth in real disposable household income following the tax reform being offset by a gradual decline in the saving ratio.

The economic recovery seen in 2015 has now fed through to the labor market. Growth in industrial employment was back in positive territory in the first half of 2016 as was the increase in the number of full-time positions. This has driven up the number of employees, as well as (albeit to a somewhat lesser extent) the number of hours worked. For 2016 a whole,

Table 1

OeNB December 2016 outlook for Austria – key results¹

	2015	2016	2017	2018	2019
Economic activity					
<i>Annual change in % (real)</i>					
Gross domestic product (GDP)	+0.9	+1.4	+1.5	+1.5	+1.5
Private consumption	+0.0	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1
Government consumption	+1.8	+1.5	+0.9	+1.3	+1.1
Gross fixed capital formation	+0.5	+3.6	+1.8	+1.5	+1.6
Exports of goods and services	+3.5	+2.3	+3.5	+3.9	+4.1
Imports of goods and services	+3.0	+3.8	+3.1	+3.6	+3.6
<i>% of nominal GDP</i>					
Current account balance	1.8	2.1	2.5	2.7	3.0
Contribution to real GDP growth					
<i>Percentage points</i>					
Private consumption	+0.0	+0.6	+0.6	+0.5	+0.5
Government consumption	+0.4	+0.3	+0.2	+0.3	+0.2
Gross fixed capital formation	+0.1	+0.8	+0.4	+0.4	+0.4
Domestic demand (excluding changes in inventories)	+0.5	+1.7	+1.2	+1.2	+1.1
Net exports	+0.4	-0.6	+0.3	+0.3	+0.4
Changes in inventories (including statistical discrepancy)	+0.0	+0.3	+0.1	+0.0	+0.0
Prices					
<i>Annual change in %</i>					
Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)	+0.8	+0.9	+1.5	+1.7	+1.8
Private consumption expenditure (PCE) deflator	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8
GDP deflator	+2.0	+1.3	+1.4	+1.6	+1.7
Unit labor costs in the total economy	+1.6	+1.1	+0.8	+1.1	+1.1
Compensation per employee (at current prices)	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9
Compensation per hour worked (at current prices)	+3.3	+1.8	+1.6	+2.1	+2.1
Import prices	-1.8	-1.2	+1.8	+1.7	+1.7
Export prices	-0.6	-0.3	+1.5	+1.6	+1.7
Terms of trade	+1.2	+0.9	-0.3	-0.1	+0.0
Income and savings					
<i>% of nominal disposable household income</i>					
Real disposable household income	+0.2	+3.0	+1.0	+0.9	+0.8
<i>% of nominal disposable household income</i>					
Saving ratio	7.3	8.9	8.9	8.7	8.4
Labor market					
<i>Annual change in %</i>					
Payroll employment	+1.1	+1.5	+1.1	+1.0	+0.9
Hours worked (payroll employees)	-0.3	+0.9	+0.9	+0.7	+0.7
<i>% of labor supply</i>					
Unemployment rate (Eurostat definition)	5.7	6.1	6.3	6.3	6.2
Public finances					
<i>% of nominal GDP</i>					
Budget balance (Maastricht definition)	-1.0	-1.6	-1.2	-0.9	-0.6
Government debt	85.5	83.5	81.6	79.7	77.5

Source: 2015: Eurostat, Statistics Austria; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

¹ The outlook was drawn up on the basis of seasonally adjusted and working day-adjusted national accounts data (trend-cycle component: flash-estimate Q3 16). The data differ, in the method of seasonal adjustment, from the quarterly data published by Eurostat following the switch to the ESA 2010 framework in fall 2014 (the data published by Eurostat are much more volatile and do not facilitate detailed economic interpretation). The measures for 2015 deviate also from the data released by Statistics Austria, which have not been seasonally adjusted.

the OeNB therefore expects robust growth of 1.5% in the number of payroll employees and a 0.9% increase in the number of hours worked. For the subsequent years, the OeNB projects

employment growth of 1.1% (2017), 1.0% (2018) and 0.9% (2019). The unemployment rate will climb by 0.4 percentage points to 6.1 % in 2016. It is expected to inch up further to 6.3% in

2017 and will edge down slightly to 6.2% only in 2019.

The inflation rate as measured by the Harmonized Index of Consumer Prices (HICP) will be only marginally higher, at 0.9%, in 2016 than in 2015 and will tick up to 1.5% in 2017, with commodity prices being the key driver of change. HICP inflation will climb to 1.7% in 2018 and to 1.8% in 2019. Unlike in 2016 and 2017, the inflationary pressures stemming from domestic sources of inflation will be moderate in 2018 and 2019.

The general government budget balance will temporarily deteriorate to -1.6% of GDP in 2016 (2015: -1.0% of GDP) due to one-off effects, above all in the context of the tax reform; in addition, expenditure related to refugee migration will increase in 2016. The reduction in the budget deficit in the period from 2017 to 2019 will be attributable to the improved economic situation, lower interest payments and the discontinuation of one-off effects; measures against tax and social security fraud were not included in this forecast due to ESCB directives.

The government debt ratio will register a trend reversal in 2016 and decline to some $77\frac{1}{2}\%$ of GDP by 2019, reflecting lower general government deficits and relatively high nominal GDP growth in the coming years as well as the debt reduction measures the bad banks Immigon, KA Finanz and HETA are assumed to undertake.

Since Austria significantly over-achieved its medium-term budgetary target (i.e. a structural budget balance of about $-\frac{1}{2}\%$ of GDP) in 2015, the Austrian structural deficit will worsen considerably to around 1% of GDP in 2016 owing to special factors. A largely neutral fiscal policy stance is anticipated for the period from 2017 to 2019, as the improvements in the structural

balance will be attributable to lower interest payments.

2 Technical assumptions

This forecast is the OeNB's contribution to the December 2016 Eurosystem staff macroeconomic projections. The forecast horizon ranges from the fourth quarter of 2016 to the fourth quarter of 2019. This is the first time the OeNB is preparing projections for Austria over a four year-period. November 24, 2016 was the cutoff date for the assumptions on global growth as well as interest rates, exchange rates and crude oil prices. The OeNB used its macroeconomic quarterly model to prepare these projections, which are based on national accounts data adjusted for seasonal and working-day effects (trend-cycle component) provided by the Austrian Institute of Economic Research (WIFO). These data differ from the quarterly series published by Eurostat since the switch to the European System of Accounts (ESA) 2010 framework in fall 2014 in that the latter are solely seasonal and working-day adjusted and therefore include irregular fluctuations that cannot be fully mapped to specific economic fundamentals. The annual growth measures for 2015 also differ from the non-seasonally-adjusted data published by Statistics Austria. National accounts data were fully available up to the second quarter of 2016. The data for the third quarter of 2016 are based on GDP flash estimate estimates, which cover only part of the aggregates in the national accounts, however. The short-term interest rates used for the forecast horizon are based on market expectations for the three-month EURIBOR: -0.3% in 2016, -0.3% in 2017, -0.2% in 2018 and 0.0% in 2019. Long-term interest rates, which are in tune with market expectations for government bonds with an agreed maturity of ten

years, will climb from 0.4% (2016) to 1.1% (2019). The exchange rate of the euro vis-à-vis the U.S. dollar is assumed to remain at a constant USD/EUR 1.09 for the period from 2017 to 2019. The projected path of crude oil prices is based on futures prices, as a result of which the price of crude will increase from USD 43.1 per barrel Brent in 2016 to USD 54.6 in 2019. The prices of commodities excluding energy are also based on future prices over the forecast horizon.

3 Brighter prospects for the world economy

The world economy is currently experiencing a modest upturn. This rebound in economic activity is strengthening in the industrialized economies. Furthermore, the situation in the emerging economies stabilized in the course of 2016. After a sluggish first half of 2016, the U.S. economy picked up steam in the third quarter. The euro area economy is growing at a steady pace. In China and Japan, expansionary economic policies are fueling growth. In Russia and Brazil, rebounding commodity prices led to a stabilization of the economy. The pace of global GDP growth is however proving to be slower than in the period before the economic and financial crisis. This phenomenon is attributable to two key factors: decelerating productivity growth and lower rates of expansion in global trade. The world economy is currently marked by a number of uncertainties, which include the future stance of U.S. economic policy following the unexpected election of Donald Trump as U.S. President, the upcoming exit of the United Kingdom from the EU (“Brexit”), growing nationalist and protectionist currents within the EU and its neighbors (e.g. Turkey), the difficult geopolitical situation (civil war in Syria, ten-

sions between Russia and the EU), ISIS terrorism and the migration of refugees.

In the U.S.A., growth was disappointing in the first half of 2016. The main culprit was lackluster investment activity, primarily in the oil industry. However, the third quarter of 2016 saw a sharp acceleration in GDP growth to 0.7% on a quarterly basis. Besides a steep expansion in goods exports, growth was also driven by investment. This forecast’s underlying assumptions about short-term and medium-term U.S. economic growth were not revised in light of the outcome of the U.S. presidential elections since reliable information about the potential impact of the Trump government’s economic policy remains unavailable. U.S. GDP growth will amount to 1½% in 2016, rising to 2% in the period from 2017 to 2019. Data currently available indicate a broad fiscal stimulus in the short term. The negative effects of potential protectionist measures on the U.S. economy will emerge only in the medium to long term. The reactions of the financial markets anticipating the financial stimulus triggered a rally in stock prices and bond yields.

In China, the economy bounced back after a weak start to 2016 in the wake of the stock market slump, driven by accelerating export growth on the back of the devaluation of the renminbi and vigorous expansion in public-sector investment. Softer private investment growth had a downward impact, however. This phenomenon should be seen in the light of the structural reform aiming to move away from investment toward strengthening private consumption, as investment is becoming increasingly unprofitable due to existing overcapacity. This structural reform will result in slowing

import growth and a downturn in global trade.

In Japan, the economy has been registering positive quarterly growth since early 2016, reaching 0.5% in the third quarter of 2016 (on a quarterly basis) – a level last seen in 2013. Growth was fueled by both private and public sector consumption while investment was down. Japanese GDP growth was underpinned by expansionary monetary and fiscal policies. The VAT increase, which was planned for 2017, has now been postponed. However, structural problems such as the country's unfavorable demographic trend and labor market rigidities mean that Japan's economy will grow by a mere ½% to 1% per year over the forecast horizon.

In Russia, the economy slid into deep recession in 2015 owing to the slump in oil prices and to sanctions. The contraction in economic output will continue in 2016, albeit not as severely as in 2015. An additional contributory factor was the increase in oil prices in early 2016. 2017 should see the Russian economy revive. Owing to existing structural problems and tight monetary and fiscal policies, growth will remain modest, however. Central and Eastern European countries (CEECs) are currently on track to robust growth, with annual growth rates of around 3%. This expansion will be primarily fueled by private consumption, with all demand components making a positive contribution to growth.

In the United Kingdom, the economy will expand by 2.1% in 2016. However, the Brexit vote significantly dented growth expectations for 2017 and 2018. The growth outlook was revised by around 1 percentage point to 1.3% for both years, on the assumption that the negotiations between the

EU and the United Kingdom will achieve a result comparable to EFTA membership by 2019. The political uncertainties connected with the Brexit negotiations are curbing companies' propensity to invest. The depreciation of pound sterling will only partly offset this phenomenon.

As for the euro area, the recovery of its economy continues to forge ahead, with GDP growth being driven by domestic demand, which in turn is benefiting from the euro area's highly expansionary monetary policy. In addition to historically very low key interest rates, the Eurosystem's expanded asset purchase program is helping to restore the flow of credit to the euro area economy and to anchor long-term inflationary expectations. Private consumption is also benefiting from low energy prices and improved labor market conditions. Employment growth and the accompanying decline in unemployment have recently picked up pace. The clear improvement in confidence indicators suggests that this positive growth trend will continue. Investment growth, which is currently benefiting from low financing costs, increased as well thanks to more upbeat sales expectations. The lackluster growth in global trade is reflected in euro area exports stagnating in the first quarter of 2016. In view of the recovery in global trade seen in the third quarter of 2016, euro area exports will however resume making a larger contribution to growth in the next few years. Despite positive growth in investment in the first half of 2016, the fact that total investment in most countries is still well below pre-crisis levels should not be overlooked.

A very heterogeneous picture is evident within the euro area. Although every euro area country is benefiting

Table 2

Underlying global economic conditions

	2015	2016	2017	2018	2019
Gross domestic product					
World excluding the euro area	+3.2	+3.0	+3.5	+3.7	+3.8
U.S.A.	+2.6	+1.5	+2.0	+2.0	+2.0
Japan	+0.6	+0.7	+0.9	+0.8	+0.7
Asia excluding Japan	+6.2	+6.0	+6.0	+5.9	+5.8
Latin America	-0.1	-0.9	+1.2	+2.5	+2.9
United Kingdom	+2.2	+2.1	+1.3	+1.3	+1.6
CESEE EU Member States ¹	+3.6	+2.8	+2.8	+3.0	+3.0
Switzerland	+0.8	+1.5	+1.4	+1.7	+1.9
Euro area ²	+1.9	+1.7	+1.7	+1.6	+1.6
World trade (imports of goods and services)					
World	+1.9	+1.5	+3.2	+3.9	+4.0
World excluding the euro area	+0.6	+0.9	+2.8	+3.7	+3.8
Growth of euro area export markets (real)	+0.5	+1.5	+2.4	+3.4	+3.6
Growth of Austrian export markets (real)	+3.2	+2.7	+3.5	+4.0	+4.0
Prices					
Oil price in USD/barrel (Brent)	52.4	43.1	49.3	52.6	54.6
Three-month interest rate in %	0.0	-0.3	-0.3	-0.2	0.0
Long-term interest rate in %	0.7	0.4	0.7	0.9	1.1
USD/EUR exchange rate	1.11	1.11	1.09	1.09	1.09
Nominal effective exchange rate (euro area index)	106.5	110.6	110.7	110.7	110.7

Source: Eurosystem.

¹ Bulgaria, Croatia, Czech Republic, Hungary, Poland and Romania.

² 2015: Eurostat; 2016 to 2019: Results of the Eurosystem's December 2016 projections.

from the current upturn, there are marked national differences in growth. The former EU-IMF program countries of Spain and Ireland – together with Malta, Slovakia and Luxembourg – have the highest growth rates whereas Italy, Finland and Cyprus have the lowest rates.

In Germany, the economy is growing robustly. Strong employment growth and rising real wages are fueling private consumption. The construction industry is benefiting from a surge in house prices and from favorable financing conditions. At +0.2%, however, GDP growth lagged behind expectations in the third quarter of 2016. Given weak investment in equipment and exports, growth effects came only from private consumption and construction investment. Improved export expectations suggest that exports will stabilize in the fourth quarter of 2016, with Brexit

representing a significant risk factor for German exports. In Spain, the economy has been reviving vigorously since 2015. The upturn is being supported by the progress achieved in reducing imbalances, as well as by robust employment growth and improved financing conditions. Low energy prices and an expansionary fiscal policy have also driven growth. The economic recovery will continue over the forecast horizon although it is likely to lose some steam from 2017 onward. France has been experiencing a sustained period of sluggish growth since 2012. A shift away from private consumption toward investment will emerge in 2016. However, net exports will typically remain a factor for dampening growth. The French economy will therefore not significantly step up its pace of growth on 2015 (+1.3%). In Italy, GDP growth will be tempered by a number of structural

problems. Both the labor and product markets are stringently regulated, and bank balance sheets are still burdened by nonperforming loans, adversely affecting lending. After stagnating in the second quarter of 2016, growth moved into positive territory in the third quarter of 2016. Tax incentives and the Eurosystem's expanded asset purchase program are intended to spur investment activity in 2017. Still, annual growth is unlikely to inch above 1% over the forecast horizon.

In Portugal, the economy rebounded relatively vigorously, registering growth of 1.6% in 2015. In the first half of 2016, however, GDP growth slowed again owing to lackluster investment and sluggish exports. From 2017 onward, the EU's investment subsidies should boost investment activity and thus growth. Persistent problems in the banking sector and the latest increase in yields do however represent fairly significant risk factors. Greece will not register growth in 2016 either after a mild contraction in economic output in 2015. However, developments in the second half of 2016 point to a major acceleration in growth from 2017 onward.

4 Austria: Economic upturn fueled by investment and consumer spending

4.1 Export growth driven by recovery in the euro area

The weakness of Austrian exports in the period from 2012 to 2014 was primarily attributable to sluggish growth in the euro area. Exports to non-euro area countries performed considerably better, however. As the euro area economy's recovery began to take off, Austrian exports started to gain momentum in the course of 2015. Moreover, the regional composition of Austrian export growth altered in 2016. In the

first three quarters of 2016, exports to non-euro area countries shrank while exports to the euro area accelerated. This development was primarily attributable to the decline in goods exports to Russia, Turkey and the U.S.A. The slide in exports to Turkey and the U.S.A. should be seen as a rebound effect after healthy growth in 2015 (+16% and +17%, respectively) whereas exports to Russia slumped far more markedly in 2015 (-38%). Services exports mirrored the pattern of goods exports in the first half of 2016, with services exports to the euro area up sharply while services exports to non-euro area countries were down. As a result, the momentum of real exports of goods and services will slow from +3.5% in 2015 to +2.3% in 2016. In view of the projected recovery in global trade, exports to non-euro area countries should also return to stronger growth. On balance, export growth will therefore accelerate to 3.5% in 2017 and is expected to further increase to 3.9% and 4.1% in 2018 and 2019, respectively. Since export growth largely follows growth in Austrian export markets, significant shifts in market shares are not likely to occur over the forecast horizon. Likewise, there are no signs of substantial changes with regard to the price competitiveness of Austrian exports.

The strengthening of domestic demand – and, particularly, of investment in equipment – led to import growth accelerating to 3.8% in 2016. As a result, net exports will dampen GDP growth in 2016. With the investment cycle ending in 2017, import growth will then slow to 3.1% and fall behind export growth, which means net exports will make a renewed positive contribution to growth. This pattern will be repeated in both 2018 and 2019.

Table 3

Growth and price developments in Austria's foreign trade

	2015	2016	2017	2018	2019
	<i>Annual change in %</i>				
Exports					
Competitor prices in Austria's export markets	+2.0	-3.0	+2.2	+2.0	+1.9
Export deflator	-0.6	-0.3	+1.5	+1.6	+1.7
Changes in price competitiveness	+2.6	-2.7	+0.7	+0.3	+0.2
Import demand on Austria's export markets (real)	+3.2	+2.7	+3.5	+4.0	+4.0
Austrian exports of goods and services (real)	+3.5	+2.3	+3.5	+3.9	+4.1
Austrian market share	+0.3	-0.4	+0.0	-0.1	+0.1
Imports					
International competitor prices on the Austrian market	+2.4	-2.3	+1.7	+1.8	+1.8
Import deflator	-1.8	-1.2	+1.8	+1.7	+1.7
Austrian imports of goods and services (real)	+3.0	+3.8	+3.1	+3.6	+3.6
Terms of trade	+1.2	+0.9	-0.3	-0.1	+0.0
	<i>Percentage points of real GDP</i>				
Contribution of net exports to GDP growth	+0.4	-0.6	+0.3	+0.3	+0.4
	<i>% of nominal GDP</i>				
Export ratio	53.1	52.6	53.7	55.0	56.4
Import ratio	48.9	48.8	49.8	50.9	51.9

Source: 2015: WIFO, Eurosystem; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

The current account balance came to 1.8% of GDP in 2015, i.e. down by 0.6 percentage points on 2014. This situation was attributable to the development in the primary income account (income received by residents directly participating in the production process and by owners of financial or tangible nonproduced assets), which slipped from a surplus of 0.2% of GDP in 2014 to a deficit of 0.5% in 2015. The main trigger for this event was the decline in net income from foreign direct in-

vestment (FDI). In conjunction with healthy investment growth and rebounding energy prices, the sluggish growth in exports was reflected in the deterioration in the goods balance in the first half of 2016. The goods balance, however, was more than offset by an improvement in the services balance driven by positive growth in Austria's tourism industry. In view of these developments, a current account surplus of 2.1% of GDP is anticipated for 2016. Given the anticipated acceleration in

Table 4

Austria's current account

	2015	2016	2017	2018	2019
	<i>% of nominal GDP</i>				
Balance of trade	3.4	3.4	3.8	4.0	4.2
Balance of goods	0.4	0.2	0.7	0.8	0.8
Balance of services	2.9	3.1	3.1	3.2	3.4
Balance of primary income	-0.5	-0.3	-0.4	-0.4	-0.4
Balance of secondary income	-1.0	-0.9	-0.9	-0.8	-0.8
Current account balance	1.8	2.1	2.5	2.7	3.0

Source: 2015: OeNB; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

export growth, the current account surplus is expected to widen in the coming years, reaching 3.0% in 2019.

4.2 Cycle of investment in equipment will peak in 2016

Austrian industrial output has so far gained significant momentum in 2016. At +0.8% on the previous quarter, the real added value of Austrian industry grew twice as strongly as GDP in the third quarter of 2016. Increased uncertainty triggered by the Brexit vote in mid-2016 has now given way to a visible improvement in sentiment. The Bank Austria Purchasing Managers' Index continued its ascent in October 2016, signaling healthy industrial growth in Austria at the end of 2016. Robust industrial output and improved prospects had a positive impact on Austrian companies' willingness to invest. Since early 2015, Austrian companies have vigorously expanded their investment in equipment – mainly, in transport and machinery. Investment activity was fueled by excellent funding conditions. Austrian companies have

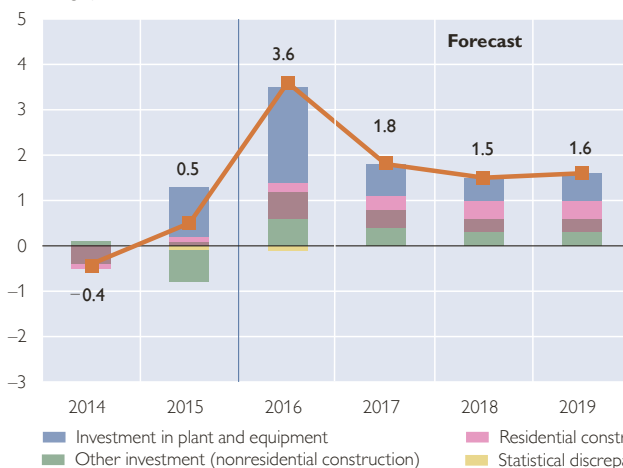
considerable financial assets, their internal funding abilities have increased, and external funding conditions are extraordinarily favorable in historical terms. Furthermore, restrictions on lending are unlikely to play a major role. Indicators such as capacity utilization and production capacity assessments suggest sustained robust growth in investment in equipment for the fourth quarter of 2016. Growth in investment in equipment of 6.1% is therefore expected in 2016. Including growth in 2015, investment in equipment expanded by almost 10% within a period of two years. This phenomenon corresponds to an average investment cycle seen in the previous two decades. This is why investment activity is expected to slacken from early 2017 onward. For the subsequent years, investment in equipment is projected to grow by 2.0% (2017), 1.5% (2018) and 1.8% (2019). In both 2015 and 2016, investment in research and development exhibited a similar trend as investment in equipment although its cycle was somewhat less pronounced. Levels of invest-

Chart 2

Investment

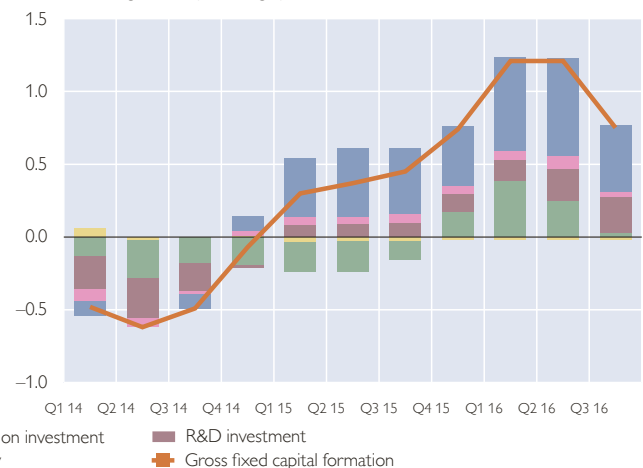
Contributions to investment growth

Percentage points



Quarterly investment growth

Contributions to growth in percentage points



Source: Eurostat, OeNB.

ment in research and development are also anticipated to decline for the period from 2017 to 2019.

The investment stimulus package launched by the Austrian central government at the end of October 2016 includes an investment growth subsidy for small and medium-sized companies for 2017 and 2018. Investments that exceed the average investment level of the previous three years will be subsidized. The subsidy is 10% for medium-sized companies and 15% for small-sized companies, with a cap of EUR 70,000 for medium-sized companies and EUR 67,500 for small-sized ones. With total subsidies of EUR 175 million, this measure should trigger aggregate investment of EUR 1.2 billion. The OeNB expects the investment growth subsidy to boost investment growth by 0.3 percentage points in 2017 and by 0.1 percentage points in 2018, followed by

negative growth contributions in 2019 owing to frontloading effects. The investment stimulus package includes investment incentives for local authorities of EUR 175 million for 2017. The aggregate effect of the overall investment stimulus package for GDP growth is estimated to be +0.08 percentage points for 2017 and +0.03 percentage points for 2018, but -0.05 percentage points for 2019.

Growth in housing remains subdued. According to the June 2016 revision of the national accounts, real housing investment has been trending up since the second half of 2014 after data had previously shown a decline that cannot be mapped to economic fundamentals. In view of the macroeconomic environment with soaring house prices, strong population growth and historically low lending rates, growth remains subdued however. The second quarter

Table 5

Investment activity in Austria

	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Annual change in %</i>					
Total gross fixed capital formation (real)	+0.5	+3.6	+1.8	+1.5	+1.6
<i>of which: investment in plant and equipment</i>	+3.3	+6.1	+2.0	+1.5	+1.8
<i>residential construction investment</i>	+0.7	+1.2	+1.6	+2.0	+2.0
<i>nonresidential construction investment and other investment</i>	-2.4	+2.4	+1.6	+1.3	+1.1
<i>investment in research and development</i>	+0.3	+3.1	+2.1	+1.5	+1.3
<i>public sector investment</i>	+0.1	+1.3	+1.2	+0.8	+0.8
<i>private sector investment</i>	+0.6	+3.9	+1.9	+1.7	+1.7
<i>Contribution to the growth of gross fixed capital formation in percentage points</i>					
Investment in plant and equipment	+1.1	+2.1	+0.7	+0.5	+0.6
Residential construction investment	+0.1	+0.2	+0.3	+0.4	+0.4
Nonresidential construction investment and other investment	-0.7	+0.6	+0.4	+0.3	+0.3
Investment in research and development	+0.1	+0.6	+0.4	+0.3	+0.3
Public sector investment	+0.0	+0.2	+0.2	+0.1	+0.1
Private sector investment	+0.5	+3.4	+1.7	+1.4	+1.5
<i>Contribution to real GDP growth in percentage points</i>					
Total gross fixed capital formation	+0.1	+0.8	+0.4	+0.4	+0.4
Changes in inventories	-0.2	+0.2	+0.0	+0.0	+0.0
<i>% of nominal GDP</i>					
Investment ratio	22.6	23.0	23.1	23.1	23.1

Source: 2015: WIFO; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

of 2016 saw real housing investment growth at 0.5% (on a quarterly basis) – its highest level in the previous five years. Growth in housing investment – as in the construction sector as a whole – slowed somewhat in the third quarter of 2016 but is expected to accelerate slightly in the coming years. In addition to currently prevailing favorable macroeconomic conditions, the housing initiative should provide impetus until 2020. The launch of the initiative was delayed compared with the original plans. The housing investment bank which is responsible for funding became operational in September 2016. According to the OeNB’s December 2016 outlook, which is based on modest growth in housing investment of 0.7% in 2015, the latter will accelerate steadily to 2.0% by 2019. This positive assessment is supported by the favorable development of both construction approvals and construction sentiment. Nonhousing investment is currently growing at a somewhat faster pace than

housing investment. In the medium term, however, growth in nonhousing investment is expected to fall behind that in housing investment.

4.3 Rebounding private consumption as a new driver of growth

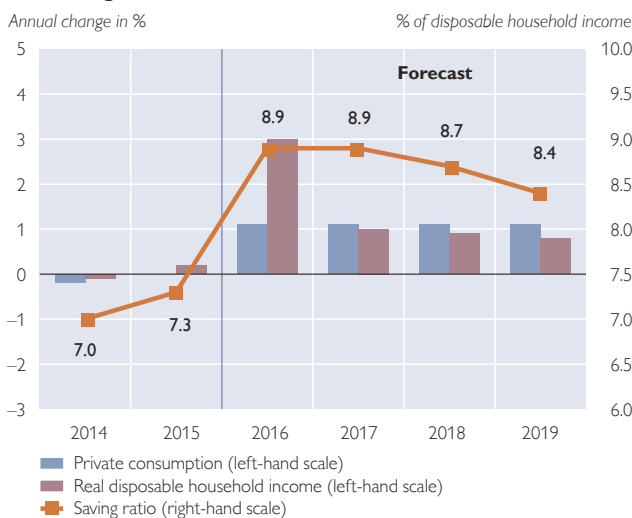
Real disposable household income was marginally down in the period from 2012 to 2015 (–0.5%). Real consumer spending stagnated in this period, which was only made possible by the decline in the saving ratio from 8.6% to 7.3%. In per capita terms, real consumer spending dipped by almost 3% in this four-year period. High inflation compared with other European countries, bracket creep and the fact that new jobs were largely created in the form of part-time jobs in the comparatively more poorly paid services sector, were responsible for the sluggish growth.

The household income situation, however, improved in 2016 for several reasons. First, the tax reform, which

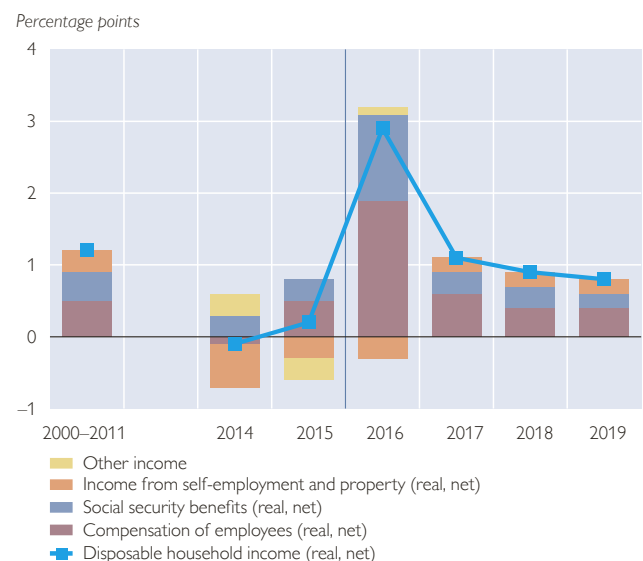
Chart 3

Private consumption

Disposable household income, private consumption and saving ratio



Contributions to growth of real disposable household income



Source: WIFO, Eurostat, Statistics Austria, OeNB.

entered into force in early 2016, generated tax relief of around EUR 4 billion in 2016.² Second, government expenditure for asylum seekers and recognized refugees in the form of transfer payments boosted household incomes. Third, the economic recovery, which commenced as early as 2015, led to an improvement in the labor market situation. The increase in hours worked, industrial employment and Austrian employee numbers was back in positive territory in the first half of 2016. Robust growth in real disposable household income of 3.0% is therefore projected for 2016.

Strong income growth is already reflected in revived consumer spending. Real consumption grew by 0.3% (on a

quarterly basis) in the first two quarters of 2016. In the third quarter of 2016, real consumption growth advanced to 0.4%. The OeNB projects real private consumption growth of 1.1% for 2016 as a whole. In view of the buoyant stimuli, private consumption growth is still fairly modest, however. As already seen in the past, consumers will react with a time lag to strong income growth resulting from the tax reform. This is why the saving ratio will jump from 7.3% to 8.9% in 2016. This situation is noteworthy insofar as a large portion of income growth is attributable to net earned income with a relatively low propensity to save whereas income categories with a high propensity to save such as investment income are register-

Table 6

Determinants of Austrian households' nominal income and development of private consumption in Austria

	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Annual change in %</i>					
Payroll employment	+1.1	+1.5	+1.1	+1.0	+0.9
Wages and salaries per employee	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9
Compensation of employees	+3.0	+2.7	+2.5	+2.8	+2.8
Property income	+1.6	-4.7	+2.0	+2.6	+3.3
Self-employment income and operating surpluses (net)	+3.3	+2.1	+3.8	+3.2	+3.1
<i>Contribution to households' disposable income in percentage points</i>					
Compensation of employees	+2.5	+2.3	+2.1	+2.4	+2.4
Property income	+0.2	-0.6	+0.2	+0.3	+0.4
Self-employment income and operating surpluses (net)	+0.5	+0.4	+0.6	+0.5	+0.5
Net transfers less direct taxes ¹	-1.2	+2.1	-0.3	-0.6	-0.7
<i>Annual change in %</i>					
Disposable household income (nominal)	+1.6	+4.2	+2.7	+2.6	+2.6
Consumption deflator	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8
Disposable household income (real)	+0.2	+3.0	+1.0	+0.9	+0.8
Private consumption (real)	+0.0	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1
<i>% of nominal disposable household income</i>					
Saving ratio	7.3	8.9	8.9	8.7	8.4
<i>% of nominal GDP</i>					
Consumption ratio	52.7	52.4	52.3	52.2	52.0

Source: 2015: WIFO, Statistics Austria; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

¹ Negative values indicate an increase in (negative) net transfers less direct taxes, positive values indicate a decrease.

² The total volume earmarked by the tax reform amounts to EUR 5 billion. Since assessed income tax will not be transferred until the following year, total tax relief will amount to only EUR 4 billion in the first year.

ing below-average growth rates. The historically very high unemployment rate and political uncertainty factors, as well as low consumer confidence, clearly offset more robust consumption growth.

Full income tax relief totaling EUR 5 billion from the income tax reform will materialize in 2017. Furthermore, both employment and wage growth will remain favorable. Although real household income will not rise as steeply in the subsequent years as in 2016, it will well exceed the level of the previous four years, registering annual growth of around 1% in the period from 2017 to 2019. The OeNB December 2016 outlook is based on the assumption that the saving ratio will continue to remain high in 2017 in view of currently prevailing uncertainties. A drop in the saving ratio, which will offset marginally slowing growth in real disposable household income, is not expected before 2018. Annual private consumption growth will therefore stand at 1.1% in the period from 2017 to 2019. Overall, this means private consumption will become an important pillar of the economy.

5 Jobless rate will further increase until 2017 despite strong employment growth

The previous few years have been characterized by a rise in the number of both employed and unemployed persons. At 0.7% in the previous four years, average growth in (payroll and nonpayroll) employment has been unusually high given the frail economy. This measure appears in a somewhat different light, however, if we look at the number of hours worked. The latter have declined by an annual average of 0.3% in the previous four years. The difference is explicable by the steep rise in the share of part-time employees, which peaked at 28.2% in 2015 while the number of full-time positions shrank. New jobs were created in the services sector while industrial employment almost stagnated. An analysis of the number of hours worked shows that the labor market has been growing at a tempered pace in line with the weak economy in recent years.

The economic recovery, which commenced in 2015, has now fed through to the labor market. Growth in industrial employment was back in

Table 7

Labor market development in Austria

	2015	2016	2017	2018	2019
	<i>Annual change in %</i>				
Total employment (heads)	+0.6	+1.3	+0.9	+0.8	+0.8
Payroll employees	+1.1	+1.5	+1.1	+1.0	+0.9
of which: Public sector employees	+0.7	+0.4	+0.0	+0.0	+0.0
Self-employed	-2.3	-0.2	-0.1	-0.3	-0.3
Total hours worked	-0.6	+0.5	+0.6	+0.5	+0.5
Payroll employees	-0.3	+0.9	+0.9	+0.7	+0.7
Self-employed	-1.9	-1.4	-0.7	-0.6	-0.5
Labor supply	+0.8	+1.7	+1.1	+0.8	+0.7
Registered unemployed	+3.0	+8.6	+4.5	+0.7	-0.7
	<i>% of labor supply</i>				
Unemployment rate (Eurostat definition)	5.7	6.1	6.3	6.3	6.2

Source: 2015: WIFO; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

positive territory in the first half of 2016 as was the increase in the number of full-time positions. As a result, we have seen an increase in the number of jobs as well as (albeit to a somewhat lesser extent) in the number of hours worked. The number of Austrian payroll employees, which was recently in decline, is now also back on the rise. For 2016 as a whole, the OeNB therefore projects strong employment growth of 1.3%, with the number of hours worked up by 0.5%. In other words, the difference in growth between the two measures of employment has thus contracted sharply compared with 2015.

In the period from 2017 to 2019, the number of hours worked will increase as sharply as in 2016, i.e. at approximately ½% per year, in line with expected GDP growth. Although the share of part-time employees will continue to expand, it will fail to be of the

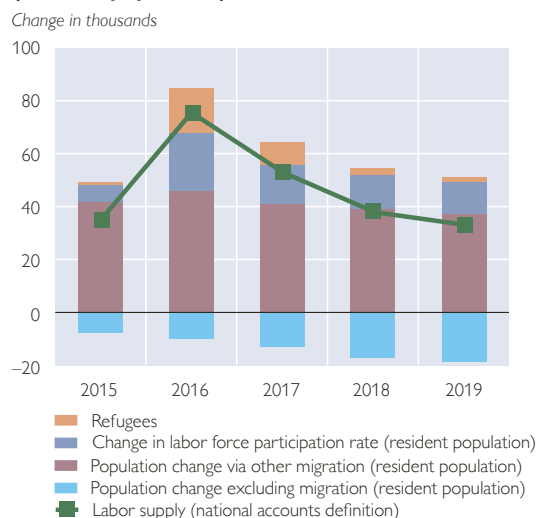
same magnitude as recently. At 0.8%, employment growth will therefore only slightly exceed the increase in the number of hours worked over the forecast horizon.

Despite robust employment growth, the unemployment rate will remain high over the forecast horizon, as labor supply continues to expand strongly. Although the demographic trend in Austria's residential population will bring about a decline in the number of employees by some 65,000 persons over the forecast horizon, due to the previous pensions reforms and the increasing labor force participation of women the growing employment rate of older workers will boost the labor supply by a total of 60,000 persons, thereby largely offsetting the negative demographic impact. Excluding migration, labor supply would however fall by 5,000 persons by 2019. In accordance with the population forecast pre-

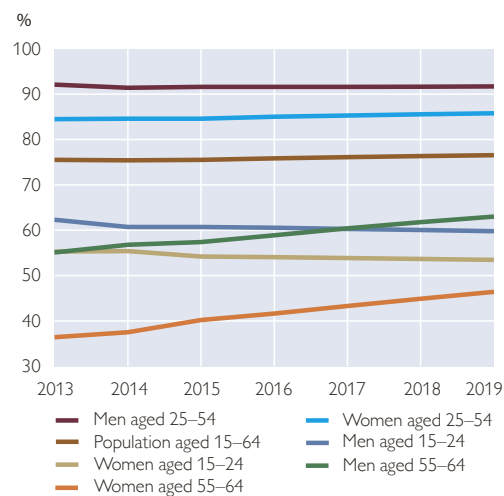
Chart 4

Structure of labor supply over the forecast horizon

Contributions to the change in labor supply (resident population)¹



Labor force participation (resident population)¹



Source: Statistics Austria, OeNB.

¹ Resident population: domestic households according to microcensus data; forecast extrapolated from projected labor force participation rates and the population forecast of Statistics Austria (main scenario, November 2015). The projected labor supply (national accounts definition) may differ from the microcensus-based equivalent.

pared by Statistics Austria, the number of economically active persons will rise by 160,000 due to migration in the period from 2016 to 2019. This forecast only partly includes the current migration of refugees, however. The OeNB December 2016 outlook is based on the assumption that the number of asylum seekers over the forecast horizon will match the politically imposed target of 37,500 (2016), 35,000 (2017), 30,000 (2018) and 25,000 (2019) persons and only marginally exceed at the end of this four-year period the historical average before the current refugee migrations began (21,000). Compared with the population forecast prepared by Statistics Austria, this would imply some 30,000 recognized refugees added to the labor supply by 2019. As a result, an additional 185,000 persons in total will be active in the Austrian labor market in the period from 2016 to 2019. The employment rate will rise from 75.5% in 2015 to a range of 75.9% to 76.5% in 2019.

At 1.7%, labor supply growth will be particularly strong in 2016 but will gradually recede in the subsequent years, reaching 0.7% in 2019. The unemployment rate (Eurostat definition) will climb by 0.4 percentage points to 6.1% in 2016 and continue to rise to 6.3% in 2017. It is expected to drop slightly to 6.2% only in 2019.³

6 Inflation will tick up to 1.8% by 2019

After easing in the first three months of 2016, Austrian HICP inflation remained at 0.6% from April to August 2016. It then climbed to 1.1% and 1.4%

in September and October 2016, respectively, reflecting, in particular, the impact of energy and industrial goods excluding energy and services. Energy inflation is still negative, albeit to a far lesser extent than in recent months. At 0.9%, HICP inflation will be only slightly higher for 2016 as a whole than in 2015 (0.8%).

HICP inflation will tick up to 1.5% in 2017. This development will be primarily attributable to the rise in commodity prices. Domestic determinants of the trend in inflation will only provide a modest inflationary stimulus in 2017, however. Although the VAT increase under the tax reform has an inflation-boosting effect, it will be offset by weaker growth in unit wage costs. In light of low inflation in 2016 and the historically still high jobless rate, the wage agreements already concluded for 2017 are more or less in line with the 2016 agreements. Specifically, an increase in collectively agreed wages by 1.7% (2016: 1.5%) has been agreed for the metalworking industry, as well as a hike by 1.3% (2016: 1.5%) for wholesale/retail trade. At +1.5%, average collectively agreed wages are likely to grow at a marginally slower pace in 2017, compared with 2016 (1.6%). The recent resurgence in the number of persons employed in industry and the fact that, unlike in previous years, employment growth is mostly accounted for by full-time positions are both indicative of a less negative wage drift in 2017. At 1.4% in nominal terms, growth in gross compensation per employee will be almost as strong as the rise in collectively agreed

³ Due to Eurostat's survey-based method to record jobless numbers, it is unclear however how fast and to what extent unemployment among recognized asylum seekers will actually influence the unemployment rate as defined by Eurostat. By contrast, Austria's national unemployment rate is based on data compiled by Public Employment Service Austria relating to the number of persons registered unemployed. The increase in the national unemployment rate (which is not included in the OeNB's December 2016 economic outlook) will therefore far exceed growth in the unemployment rate as defined by Eurostat.

wages in 2017. In view of the uptick in inflation, this corresponds to a modest 0.2% decline in real terms. According to the OeNB's December 2016 economic outlook, core inflation (excluding energy and unprocessed foods) will continue to remain at 1.5% in 2017, i.e. at the same level as in 2016.

In both 2018 and 2019, collective wage agreements will be higher not only because of higher inflation but also due to procyclical productivity growth. Collectively agreed wage growth will be 2.0% in 2018 and 2.1% in 2019. After taking inflation and a slightly negative wage drift of –0.2 percentage points in both 2018 and 2019 into consideration, marginal growth in real compensation per employee of 0.1% will remain for 2018 and 2019.

The spike in commodity and energy prices will accelerate modestly in 2018 and 2019, resulting in a further increase in HICP inflation to 1.7% (2018) and 1.8% (2019).

Austria has long had a positive inflation differential vis-à-vis the euro area

and Germany. In 2016, HICP inflation in Austria will be higher by 0.6 percentage points and 0.5 percentage points than in the euro area and Germany, respectively. Stronger price pressures in the services sector and higher contributions to inflation by the public sector (via administered services prices and indirect taxes) will be responsible for this development. In the period from 2016 to 2019, however, unit wage costs will rise somewhat more steeply in Germany and the euro area than in Austria. As a result, the inflation differential vis-à-vis the euro area will narrow to 0.2 percentage points and disappear entirely vis-à-vis Germany by 2019.

The wage share of GDP measured as the share of gross compensation of employees in GDP exhibits a typical anticyclical trend. In the period from 2011 to 2015 when annual real GDP growth was below 1%, the wage share of GDP rose from 46.8% to 48%. Over the forecast horizon, however, it is expected to gradually recede to 47.5%.

Table 8

Price, cost, productivity and profit indicators for Austria

	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Annual change in %</i>					
Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)	+0.8	+0.9	+1.5	+1.7	+1.8
HICP energy	–7.5	–4.8	+1.4	+1.5	+1.6
HICP excluding energy	+1.7	+1.5	+1.5	+1.7	+1.8
Private consumption expenditure deflator	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8
Investment deflator	+1.6	+1.0	+1.4	+1.6	+1.7
Import deflator	–1.8	–1.2	+1.8	+1.7	+1.7
Export deflator	–0.6	–0.3	+1.5	+1.6	+1.7
Terms of trade	+1.2	+0.9	–0.3	–0.1	+0.0
GDP deflator at factor cost	+2.0	+1.3	+1.5	+1.6	+1.8
Collective wage and salary settlements	+2.2	+1.6	+1.5	+2.0	+2.1
Compensation per employee	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9
Hourly compensation per employee	+3.3	+1.8	+1.6	+2.1	+2.1
Labor productivity per employee	+0.2	+0.1	+0.6	+0.7	+0.8
Labor productivity per hour	+1.5	+0.9	+0.9	+1.0	+1.0
Unit labor costs	+1.6	+1.1	+0.8	+1.1	+1.1
Profit margins ¹	+0.4	+0.2	+0.7	+0.5	+0.7

Source: 2015: WIFO, Statistics Austria; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook, Eurosystem.

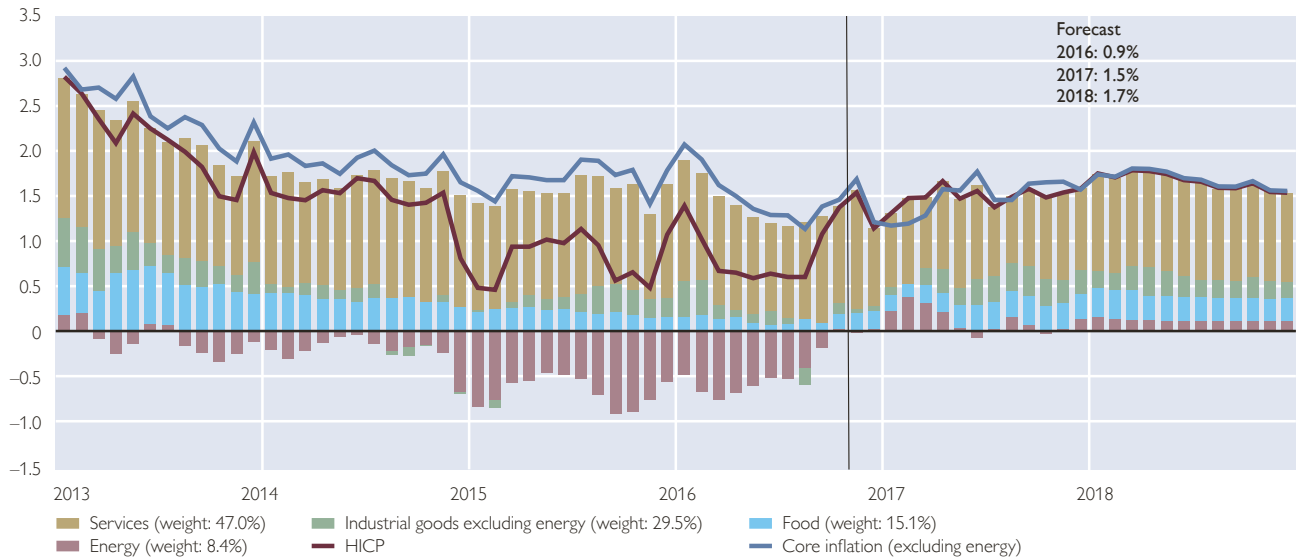
¹ GDP deflator divided by unit labor costs.

Chart 5

Austrian HICP inflation rate and contributions of subcomponents

Annual change in % (HICP and core inflation) and percentage points (contributions to inflation)

Last observation: 1.4% (October 2016)



Source: OeNB, Statistics Austria.

Table 9

Compensation of employees

	2015	2016	2017	2018	2019
Annual change in %					
Gross wages and salaries¹					
In nominal terms	+3.0	+2.7	+2.5	+2.8	+2.8
Consumption deflator	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8
In real terms	+1.6	+1.5	+0.9	+1.1	+1.0
Per person employed (nominal)					
Collectively agreed wages and salaries ¹	+2.2	+1.6	+1.5	+2.0	+2.1
Wage drift	-0.3	-0.3	-0.1	-0.2	-0.2
Per person employed (gross) ²	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9
Per person employed (gross, real)	+0.5	+0.1	-0.2	+0.1	+0.1
Per hour (gross, nominal)	+3.3	+1.8	+1.6	+2.1	+2.1
Per hour (gross, real)	+1.9	+0.6	+0.0	+0.3	+0.3
% of nominal GDP					
Wage ratio	48.1	48.0	47.8	47.7	47.5

Source: 2015: WIFO, Statistics Austria; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

¹ Overall economy.

² Including employers' social security contributions.

7 External factors represent downside risks to growth

The external risks to this forecast point to the downside. An intensification of existing geopolitical tensions (Syria

conflict, Turkey, ISIS terrorism) represents a serious risk to the performance of the world economy. In this context, the further development of refugee migration entails considerable

uncertainty. In economic terms, a sudden correction of the imbalances in both the lending and housing markets might trigger lower growth in China and, subsequently, in emerging economies in Asia and worldwide. Risks to the industrialized economies are closely linked to the latest political decisions and elections. In light of the Brexit referendum of June 23, 2016, growth expectations for the United Kingdom were downgraded by approximately 1 percentage point to 1.3% for both 2017 and 2018. The OeNB's December 2016 economic outlook is based on the assumption that negotiations between the European Union and the United Kingdom will achieve a result that is comparable to EFTA membership by 2019. If, however, future bilateral trade relations are governed by the rules of the World Trade Organization (WTO) in the wake of a hard Brexit, a more negative impact would be likely. Following the unexpected election of Donald Trump as U.S. President, the future stance of U.S. economic policy is highly uncertain. The announcement to pursue a more expansionary fiscal policy – Trump's election campaign announced measures amounting to almost 3% of GDP – would have a positive impact on U.S. GDP growth in both the short and medium term. Growth will however be offset by the more negative impact arising from a restrictive U.S. trade policy. Measures such as withdrawing from the Transpacific Partnership (TPP) and introducing import duties would lead to higher inflation and lower growth in the U.S. and its trading partners.

Domestic risks, by contrast, are pointing slightly to the upside. The OeNB's December 2016 economic outlook anticipates a pronounced cycle of investment in equipment with visibly slowing investment growth in both

2017 and 2018. Companies may be willing to invest more in creating new production capacity on the strength of improved sales expectations. A modest upside risk is also seen for housing investment since the latter may benefit much more than assumed from spikes in house prices, the high housing demand and the housing initiative approved by the Austrian Federal government. The saving ratio of households will soar on the back of the income tax reform and economic recovery. The OeNB's December 2016 economic outlook is based on the assumption that the saving ratio will continue to remain high in 2017, as households will use income growth only partly for additional consumer spending because of poor consumer sentiment. If consumer confidence improves at a faster rate than expected in the wake of the economic recovery, private consumption growth might also prove to be higher. Given an ESCB-wide directive on fiscal forecasts, the OeNB's December 2016 economic outlook could not include some of the compensatory measures planned to finance the tax reform (in particular, administrative savings and measures against both tax and social security fraud), which entered into force in 2016. If these measures were to be fully effective, GDP growth would be somewhat weaker in 2017.

All in all, however, the external risk factors are likely to predominate, which means a slight downside risk to the GDP forecast.

8 No change to growth outlook compared with June 2016

Since the OeNB's June 2016 outlook, the forecast's underlying assumptions about global economic conditions have changed only slightly. Although the assessment for global GDP growth has barely changed, somewhat weaker

Table 10

Change in the external economic conditions since the OeNB June 2016 outlook

	December 2016			June 2016			Difference		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
<i>Annual change in %</i>									
Growth of Austria's export markets	+2.7	+3.5	+4.0	+3.1	+4.2	+4.5	-0.4	-0.7	-0.5
Competitor prices on Austria's export markets	-3.0	+2.2	+2.0	-2.6	+2.1	+2.0	-0.4	+0.1	+0.0
Competitor prices on Austria's import markets	-2.3	+1.7	+1.8	-2.0	+1.6	+1.6	-0.3	+0.1	+0.2
<i>USD per barrel (Brent)</i>									
Oil price	43.1	49.3	52.6	43.4	49.1	51.3	-0.3	+0.2	+1.3
<i>Annual change in %</i>									
Nominal effective exchange rate (exports)	-1.5	+0.2	+0.0	-1.8	+0.0	+0.0	+0.3	+0.2	+0.0
Nominal effective exchange rate (imports)	-0.9	+0.0	+0.0	-1.1	-0.1	+0.0	+0.2	+0.1	+0.0
<i>%</i>									
Three-month interest rate	-0.3	-0.3	-0.2	-0.3	-0.3	-0.3	+0.0	+0.0	+0.1
Long-term interest rate	0.4	0.7	0.9	0.5	0.7	0.9	-0.1	+0.0	+0.0
<i>Annual change in %</i>									
U.S. GDP (real)	+1.5	+2.0	+2.0	+1.9	+2.5	+2.3	-0.4	-0.5	-0.3
<i>USD/EUR</i>									
USD/EUR exchange rate	1.11	1.09	1.09	1.13	1.14	1.14	-0.02	-0.05	-0.05

Source: Eurosystem.

growth in global trade is anticipated primarily due to the Brexit vote. As regards the expansion of Austrian export markets, this will mean a downward revision by about a ½ percentage point per year. In conjunction with a somewhat higher euro exchange rate, this correction will dampen Austrian export growth by 0.2 percentage points in 2017 and by 0.3 percentage points in 2018. The assumptions for oil prices and interest rates have remained virtually unchanged. All in all, these revised assumptions mean that GDP growth will be 0.1 percentage point lower in both 2017 and 2018.

Table 11 lists the reasons for revising the outlook in detail. Apart from the impact of changed external assumptions, they are attributable to the impact of new data and to a residual. The

influence of new data includes the effects of the revisions of both the historical data already available at the time of the previous economic outlook (i.e. data up to the first quarter of 2016) and the forecasting errors of the previous outlook for the periods now published for the first time (i.e. data for the second and third quarter of 2016). The residual includes new expert opinions regarding the development of domestic variables, such as government consumption or wage settlements, as well as any changes to the model.

GDP growth for 2016 was revised down by 0.2 percentage points. This downgrade was largely attributable to sluggish growth in the second quarter of 2016, which at 0.3% was weaker than expected in June 2016. The cause of this situation was slack private con-

sumption growth in the wake of the tax reform. As a result, the carry-over effect will be somewhat lower, thereby slightly dampening also growth in 2017. In conjunction with the somewhat bleaker international environment, this phenomenon will cut growth expectations for 2017 by 0.2 percent-

age points. The GDP forecast for 2017 remained unchanged however due to a somewhat lower imports forecast.

The downward revision of inflation in 2017 is basically explicable by the lower wage agreements compared with the June 2016 forecast.

Table 11

Breakdown of revisions to the outlook

	GDP			HICP		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
	<i>Annual change in %</i>					
December 2016 outlook	+1.4	+1.5	+1.5	+0.9	+1.5	+1.7
June 2016 outlook	+1.6	+1.5	+1.5	+1.0	+1.7	+1.9
Difference	-0.2	+0.0	+0.0	-0.1	-0.2	-0.2
	<i>Percentage points</i>					
Caused by:						
External assumptions	+0.0	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.2
New data ¹	-0.2	-0.1	x	+0.0	x	x
of which: revisions of historical data up to Q1 16	+0.0	+0.0	x	+0.0	x	x
projection errors for Q2 16 and Q3 16	-0.2	-0.1	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0
Other changes ²	+0.0	+0.2	+0.1	+0.0	+0.0	+0.0

Source: OeNB December 2016 and June 2016 outlooks.

¹ "New data" refer to data on GDP and/or inflation that have become available since the publication of the preceding OeNB outlook.

² Different assumptions about trends in domestic variables such as wages, government consumption, effects of tax measures, other changes in assessment and model changes.

Table 12

Comparison of the OeNB December 2016 outlook and the June 2016 outlook

	Actual figures	December 2016 outlook			Revision since June 2016		
	2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Economic activity							
<i>Annual change in % (real)</i>							
Gross domestic product (GDP)	+0.9	+1.4	+1.5	+1.5	-0.1	+0.0	+0.0
Private consumption	+0.0	+1.1	+1.1	+1.1	+0.0	+0.2	+0.2
Government consumption	+1.8	+1.5	+0.9	+1.3	+0.5	-0.2	+0.2
Gross fixed capital formation	+0.5	+3.6	+1.8	+1.5	+1.6	+0.0	-0.3
Exports of goods and services	+3.5	+2.3	+3.5	+3.9	-1.6	-0.7	-0.3
Imports of goods and services	+3.0	+3.8	+3.1	+3.6	+0.2	-0.8	-0.3
<i>% of nominal GDP</i>							
Current account balance	+1.8	+2.1	+2.5	+2.7	-1.0	-0.9	-0.7
Contribution to real GDP growth							
<i>Percentage points</i>							
Private consumption	+0.0	+0.6	+0.6	+0.5	+0.0	+0.1	+0.0
Government consumption	+0.4	+0.3	+0.2	+0.3	+0.1	+0.0	+0.1
Gross fixed capital formation	+0.1	+0.8	+0.4	+0.4	+0.3	+0.0	+0.0
Domestic demand (excl. changes in inventories)	+0.5	+1.7	+1.2	+1.2	+0.5	+0.1	+0.1
Net exports	+0.4	-0.6	+0.3	+0.3	-0.9	+0.0	+0.0
Changes in inventories (incl. statistical discrepancies)	+0.0	+0.3	+0.1	+0.0	+0.3	+0.1	+0.0
Prices							
<i>Annual change in %</i>							
Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)	+0.8	+0.9	+1.5	+1.7	-0.8	-0.4	-0.2
Private consumption expenditure (PCE) deflator	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	-0.6	-0.3	-0.2
GDP deflator	+2.0	+1.3	+1.4	+1.6	-0.4	-0.5	-0.3
Unit labor costs in the overall economy	+1.6	+1.1	+0.8	+1.1	+0.2	-0.6	-0.3
Compensation per employee (at current prices)	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	-0.2	-0.6	-0.2
Compensation per hour worked (at current prices)	+3.3	+1.8	+1.6	+2.1	+0.1	-0.7	-0.2
Import prices	-1.8	-1.2	+1.8	+1.7	-2.8	+0.1	+0.0
Export prices	-0.6	-0.3	+1.5	+1.6	-1.9	-0.3	-0.2
Terms of trade	+1.2	+0.9	-0.3	-0.1	+0.9	-0.5	-0.3
Income and savings							
Real disposable household income	+0.2	+3.0	+1.0	+0.9	+2.1	+0.3	+0.2
<i>% of households' nominal disposable income</i>							
Saving ratio	7.3	8.9	8.9	8.7	+1.6	+1.8	1.6
Labor market							
<i>Annual change in %</i>							
Payroll employment	+1.1	+1.5	+1.1	+1.0	+0.4	+0.1	+0.0
Hours worked (payroll employees)	-0.3	+0.9	+0.9	+0.7	+0.0	+0.2	+0.0
<i>% of labor supply</i>							
Unemployment rate (Eurostat definition)	5.7	6.1	6.3	6.3	+0.0	+0.3	0.3
Public finances							
<i>% of nominal GDP</i>							
Budget balance	-1.0	-1.6	-1.2	-0.9	-0.1	-0.1	+0.2
Government debt	85.5	83.5	81.6	79.7	+0.7	+0.7	-1.2

Source: 2015 (actual figures): WIFO, Statistics Austria, OeNB; OeNB December 2016 and June 2016 outlooks.

Annex: detailed result tables

Table 13

Demand components (real)

Chained volume data (reference year = 2010)

	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
	EUR million					Annual change in %				
Private consumption	160,277	162,097	163,863	165,616	167,376	0.0	1.1	1.1	1.1	1.1
Government consumption	62,212	63,166	63,752	64,590	65,279	1.8	1.5	0.9	1.3	1.1
Gross fixed capital formation	70,425	72,930	74,260	75,406	76,575	0.5	3.6	1.8	1.5	1.6
of which: investment in plant and equipment	24,467	25,967	26,486	26,884	27,367	3.3	6.1	2.0	1.5	1.8
residential construction investment	13,031	13,194	13,405	13,680	13,953	0.7	1.2	1.6	2.0	2.0
nonresidential construction investment and other investment	18,817	19,275	19,583	19,838	20,056	-2.4	2.4	1.6	1.3	1.1
Changes in inventories (incl. statistical discrepancies)	4,150	5,233	5,456	5,552	5,525	x	x	x	x	x
Domestic demand	297,065	303,425	307,330	311,164	314,755	0.5	2.1	1.3	1.2	1.2
Exports of goods and services	172,430	176,403	182,527	189,677	197,386	3.5	2.3	3.5	3.9	4.1
Imports of goods and services	158,690	164,677	169,835	175,933	182,206	3.0	3.8	3.1	3.6	3.6
Net exports	13,740	11,726	12,692	13,745	15,180	x	x	x	x	x
Gross domestic product	310,805	315,152	320,022	324,908	329,935	0.9	1.4	1.5	1.5	1.5

Source: 2015: Eurostat; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

Table 14

Demand components (nominal)

	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
	EUR million					Annual change in %				
Private consumption	179,073	183,264	188,297	193,612	199,181	+1.4	+2.3	+2.7	+2.8	+2.9
Government consumption	67,596	69,518	70,811	72,604	74,562	+3.4	+2.8	+1.9	+2.5	+2.7
Gross fixed capital formation	76,913	80,407	82,985	85,624	88,440	+2.1	+4.5	+3.2	+3.2	+3.3
Changes in inventories (incl. statistical discrepancies)	2,473	2,863	3,560	3,727	3,745	x	x	x	x	x
Domestic demand	326,055	336,052	345,653	355,567	365,928	+1.9	+3.1	+2.9	+2.9	+2.9
Exports of goods and services	180,423	183,951	193,265	204,142	216,153	+2.9	+2.0	+5.1	+5.6	+5.9
Imports of goods and services	166,392	170,573	179,101	188,698	198,777	+1.2	+2.5	+5.0	+5.4	+5.3
Net exports	14,031	13,378	14,164	15,444	17,376	x	x	x	x	x
Gross domestic product	340,086	349,430	359,817	371,011	383,304	+2.9	+2.7	+3.0	+3.1	+3.3

Source: 2015: Eurostat; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

Table 15

Demand components (deflators)

	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
	2010 = 100					Annual change in %				
Private consumption	111.7	113.1	114.9	116.9	119.0	+1.4	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8
Government consumption	108.7	110.1	111.1	112.4	114.2	+1.6	+1.3	+0.9	+1.2	+1.6
Gross fixed capital formation	109.2	110.3	111.7	113.5	115.5	+1.6	+1.0	+1.4	+1.6	+1.7
Domestic demand (excl. changes in inventories)	110.5	111.7	113.3	115.1	117.1	+1.5	+1.1	+1.4	+1.6	+1.7
Exports of goods and services	104.6	104.3	105.9	107.6	109.5	-0.6	-0.3	+1.5	+1.6	+1.7
Imports of goods and services	104.9	103.6	105.5	107.3	109.1	-1.8	-1.2	+1.8	+1.7	+1.7
Terms of trade	99.8	100.7	100.4	100.3	100.4	+1.2	+0.9	-0.3	-0.1	+0.0
Gross domestic product	109.4	110.9	112.4	114.2	116.2	+2.0	+1.3	+1.4	+1.6	+1.7

Source: 2015: Eurostat; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

Table 16

Labor market

	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
	Thousands					Annual change in %				
Total employment	4,290.9	4,344.7	4,385.3	4,421.2	4,456.1	+0.6	+1.3	+0.9	+0.8	+0.8
of which: private sector	3,607.0	3,658.3	3,698.8	3,734.7	3,769.7	+0.6	+1.4	+1.1	+1.0	+0.9
Payroll employment (national accounts definition)	3,737.2	3,791.9	3,833.0	3,870.8	3,907.1	+1.1	+1.5	+1.1	+1.0	+0.9
	% of labor supply									
Unemployment rate (Eurostat definition)	5.7	6.1	6.3	6.3	6.2	x	x	x	x	x
	EUR per real output unit x 100									
Unit labor costs (whole economy) ¹	60.4	61.0	61.5	62.2	62.9	+1.6	+1.1	+0.8	+1.1	+1.1
	EUR thousand per employee									
Labor productivity (whole economy) ²	72.4	72.5	73.0	73.5	74.0	+0.2	+0.1	+0.6	+0.7	+0.8
	EUR thousand									
Compensation per employee (real) ³	39.1	39.2	39.1	39.1	39.1	+0.5	+0.1	-0.2	+0.1	+0.1
	At current prices in EUR thousand									
Compensation per employee (gross)	43.7	44.3	44.9	45.7	46.6	+1.9	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9
	At current prices in EUR million									
Total gross compensation of employees	163,415	167,891	172,160	177,001	182,000	+3.0	+2.7	+2.5	+2.8	+2.8

Source: 2015: Eurostat; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

¹ Gross wages and salaries divided by real GDP.

² Real GDP divided by total employment.

³ Gross wages and salaries per employee divided by the private consumption expenditure deflator.

Table 17

Current account

	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
	<i>in Mio EUR</i>					<i>% of nominal GDP</i>				
Balance of trade	11,512.0	11,801.9	13,736.1	14,704.0	16,181.2	3.4	3.4	3.8	4.0	4.2
Balance of goods	1,496.0	829.6	2,509.6	2,810.3	3,242.1	0.4	0.2	0.7	0.8	0.8
Balance of services	10,016.0	10,972.3	11,226.4	11,893.7	12,939.1	2.9	3.1	3.1	3.2	3.4
Balance of primary income	-1,852.0	-1,177.7	-1,506.8	-1,506.3	-1,508.0	-0.5	-0.3	-0.4	-0.4	-0.4
Balance of secondary income	-3,384.0	-3,231.3	-3,124.2	-3,123.1	-3,126.6	-1.0	-0.9	-0.9	-0.8	-0.8
Balance on current account	6,276.0	7,392.8	9,105.1	10,074.6	11,546.6	1.8	2.1	2.5	2.7	3.0

Source: 2015: OeNB; 2016 to 2019: OeNB December 2016 outlook.

Table 18

Quarterly outlook results

	2016	2017	2018	2019	2016				2017				2018				2019			
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Prices, wages and costs <i>Annual change in %</i>																				
HICP	+0.9	+1.5	+1.7	+1.8	+1.0	+0.6	+0.8	+1.4	+1.4	+1.6	+1.5	+1.5	+1.7	+1.7	+1.6	+1.6	+1.8	+1.7	+1.8	+1.7
HICP (excluding energy)	+1.5	+1.5	+1.7	+1.8	+1.9	+1.4	+1.3	+1.5	+1.2	+1.6	+1.5	+1.6	+1.8	+1.8	+1.6	+1.6	+1.8	+1.7	+1.8	+1.7
Private consumption expenditure deflator	+1.2	+1.6	+1.7	+1.8	+1.1	+1.1	+1.2	+1.4	+1.5	+1.6	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7	+1.8	+1.8	+1.8	+1.8
Gross fixed capital formation deflator	+1.0	+1.4	+1.6	+1.7	+1.1	+0.9	+0.9	+1.0	+1.1	+1.3	+1.5	+1.6	+1.6	+1.6	+1.6	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7
GDP deflator	+1.3	+1.4	+1.6	+1.7	+1.4	+1.3	+1.2	+1.4	+1.5	+1.3	+1.4	+1.5	+1.5	+1.5	+1.6	+1.6	+1.7	+1.7	+1.8	+1.8
Unit labor costs	+1.1	+0.8	+1.1	+1.1	+1.5	+1.3	+0.9	+0.8	+0.8	+0.8	+0.8	+0.9	+0.9	+1.0	+1.2	+1.2	+1.2	+1.2	+1.1	+1.0
Nominal wages per employee	+1.3	+1.4	+1.8	+1.9	+1.6	+1.4	+1.0	+1.0	+1.2	+1.4	+1.6	+1.7	+1.7	+1.8	+1.8	+1.9	+1.8	+1.9	+1.9	+1.9
Productivity	+0.1	+0.6	+0.7	+0.8	+0.1	+0.1	+0.2	+0.2	+0.4	+0.5	+0.7	+0.8	+0.8	+0.8	+0.7	+0.6	+0.6	+0.7	+0.8	+0.9
Real wages per employee	+0.1	-0.2	+0.1	+0.1	+0.5	+0.3	-0.2	-0.3	-0.3	-0.3	-0.1	+0.0	+0.0	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1
Import deflator	-1.2	+1.8	+1.7	+1.7	-2.4	-2.2	-0.9	+0.6	+1.6	+1.9	+1.8	+1.9	+1.8	+1.7	+1.6	+1.6	+1.7	+1.7	+1.7	+1.7
Export deflator	-0.3	+1.5	+1.6	+1.7	-0.8	-0.8	-0.3	+0.5	+1.2	+1.6	+1.7	+1.7	+1.7	+1.6	+1.6	+1.6	+1.7	+1.7	+1.8	+1.8
Terms of trade	+0.9	-0.3	-0.1	+0.0	+1.7	+1.4	+0.6	-0.1	-0.4	-0.3	-0.2	-0.2	-0.2	-0.1	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0
Economic activity <i>Annual and/or quarterly changes in % (real)</i>																				
GDP	+1.4	+1.5	+1.5	+1.5	+0.4	+0.3	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.3	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4	+0.4
Private sector consumption	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1	+0.3	+0.3	+0.4	+0.3	+0.2	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3
Public sector consumption	+1.5	+0.9	+1.3	+1.1	+0.4	+0.3	+0.2	+0.7	+0.0	+0.1	+0.2	+0.3	+0.4	+0.4	+0.3	+0.3	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2
Gross fixed capital formation	+3.6	+1.8	+1.5	+1.6	+1.2	+1.2	+0.8	+0.6	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.4	+0.4	+0.5	+0.5	+0.4	+0.3	+0.3	+0.3
Exports	+2.3	+3.5	+3.9	+4.1	+0.3	+0.6	+0.4	+0.8	+1.0	+1.0	+1.0	+1.0	+1.0	+1.0	+1.0	+0.9	+1.0	+1.0	+1.0	+1.0
Imports	+3.8	+3.1	+3.6	+3.6	+0.6	+1.0	+0.7	+0.8	+0.7	+0.8	+0.8	+0.9	+0.9	+0.9	+1.0	+0.9	+0.8	+0.8	+0.9	+0.9
<i>Contribution to real GDP growth in percentage points</i>																				
Domestic demand	+1.7	+1.2	+1.2	+1.1	+0.5	+0.5	+0.4	+0.4	+0.2	+0.2	+0.2	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.3	+0.2
Net exports	-0.6	+0.3	+0.3	+0.4	-0.2	-0.2	-0.1	+0.0	+0.2	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1	+0.1	+0.0	+0.0	+0.1	+0.2	+0.1	+0.1
Changes in inventories	+0.3	+0.1	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.1	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0	+0.0
Labor market <i>% of labor supply</i>																				
Unemployment rate (Eurostat definition)	6.1	6.3	6.3	6.2	6.0	6.0	6.2	6.1	6.1	6.2	6.3	6.4	6.4	6.3	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2
<i>Annual and/or quarterly changes in %</i>																				
Total employment	+1.3	+0.9	+0.8	+0.8	+0.4	+0.3	+0.4	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2
of which: private sector	+1.4	+1.1	+1.0	+0.9	+0.4	+0.4	+0.5	+0.3	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.3	+0.3	+0.3	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2
Payroll employment	+1.5	+1.1	+1.0	+0.9	+0.4	+0.3	+0.4	+0.3	+0.3	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2	+0.3	+0.3	+0.3	+0.2	+0.2	+0.2	+0.2
Additional variables <i>Annual and/or quarterly changes in % (real)</i>																				
Real disposable household income	+3.0	+1.0	+0.9	+0.8	+0.5	+1.0	+1.2	+0.4	-0.1	-0.1	-0.1	+0.0	+0.3	+0.4	+0.4	+0.4	+0.2	+0.0	-0.1	+0.0
<i>% of real GDP</i>																				
Output gap	-0.4	-0.2	-0.1	-0.1	-0.5	-0.5	-0.3	-0.3	-0.2	-0.2	-0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1

Source: OeNB December 2016 outlook.

Note: Quarterly values based on seasonally and working day-adjusted data.

Table 19

Comparison of current economic forecasts for Austria

	OeNB				WIFO		IHS		OECD			IMF		European Commission		
	December 2016				September 2016		September 2016		November 2016			October 2016		November 2016		
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2018	2016	2017	2016	2017	2018
<i>Annual change in %</i>																
Key results																
GDP (real)	+1.4	+1.5	+1.5	+1.5	+1.7	+1.5	+1.5	+1.3	+1.5	+1.5	+1.3	+1.4	+1.2	+1.5	+1.6	+1.6
Private consumption (real)	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1	+1.5	+1.2	+1.5	+1.1	+1.1	+1.1	+0.9	x	x	+1.3	+1.2	+1.1
Government consumption (real)	+1.5	+0.9	+1.3	+1.1	+1.6	+0.9	+1.0	+0.5	+1.8	+0.5	+0.8	x	x	+1.2	+0.9	+0.7
Gross fixed capital formation (real)	+3.6	+1.8	+1.5	+1.6	+3.4	+2.3	+2.7	+2.2	+3.8	+3.4	+3.0	x	x	+3.1	+2.3	+1.7
Exports (real)	+2.3	+3.5	+3.9	+4.1	+2.8	+2.8	+2.7	+3.2	+1.8	+3.1	+3.6	+2.6	+1.3	+2.7	+2.9	+3.2
Imports (real)	+3.8	+3.1	+3.6	+3.6	+3.8	+3.0	+3.3	+3.5	+3.6	+3.8	+3.9	+2.8	+1.6	+3.3	+2.7	+2.5
GDP per employee ¹	+0.1	+0.6	+0.7	+0.8	+1.0	+0.9	+0.0	+0.2	+0.3	-0.1	+0.0	x	x	+0.7	+0.8	+0.7
GDP deflator	+1.3	+1.4	+1.6	+1.7	+1.9	+1.5	+1.6	+1.4	+1.4	+1.9	+2.2	+1.5	+1.4	+1.9	+1.7	+1.7
CPI	x	x	x	x	+1.0	+1.7	+0.9	+1.6	x	x	x	x	x	x	x	x
HICP	+0.9	+1.5	+1.7	+1.8	+1.0	+1.7	+0.9	+1.6	+0.9	+1.7	+1.8	+0.9	+1.5	+1.0	+1.8	+1.6
Unit labor costs	+1.1	+0.8	+1.1	+1.1	+1.0	+1.2	+1.4	+1.4	+1.3	+1.7	+1.3	x	x	+0.8	+0.8	+0.9
Payroll employment	+1.3	+0.9	+0.8	+0.8	+1.4	+1.1	+1.5	+1.1	+1.8	+1.6	+1.3	+1.1	+0.7	+0.8	+0.8	+0.9
<i>% of labor supply</i>																
Unemployment rate (Eurostat definition)	6.1	6.3	6.3	6.2	6.0	6.1	6.1	6.2	6.3	6.6	6.6	+6.2	+6.4	+5.9	+6.1	+6.1
<i>% of nominal GDP</i>																
Current account	2.1	2.5	2.7	3.0	2.8	2.6	x	x	2.7	2.2	2.2	2.6	2.7	2.8	2.9	3.3
Budget balance (Maastricht definition)	-1.6	-1.2	-0.9	-0.6	-1.6	-1.5	-1.8	-1.4	-1.5	-1	-0.6	-1.6	-1.5	-1.5	-1.3	-1.1
External assumptions																
Oil price in USD/barrel (Brent)	43.1	49.3	52.6	54.6	45.0	57.0	44.0	52.0	42.9	45.0	45.0	43.0	50.6	45.2	54.7	56.8
Short-term interest rate in %	-0.3	-0.3	-0.2	0.0	-0.30	-0.30	-0.30	-0.30	-0.30	-0.30	-0.30	-0.30	-0.40	-0.3	-0.3	-0.3
USD/EUR exchange rate	1.11	1.09	1.09	1.09	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1	1.11	1.09	1.09	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1	+1.1
<i>Annual change in %</i>																
Euro area GDP (real)	+1.7	+1.7	+1.6	+1.6	+1.6	+1.5	+1.6	+1.4	+1.7	+1.6	+1.7	+1.7	+1.5	+1.7	+1.5	+1.7
U.S. GDP (real)	+1.5	+2.0	+2.0	+2.0	+1.5	+2.2	+1.6	+2.3	+1.5	+2.3	+3.0	+1.6	+2.2	+1.6	+2.1	+1.9
World GDP (real)	+2.9	+3.3	+3.4	+3.5	+3.0	+3.3	x	x	+2.9	+3.3	+3.6	+3.1	+3.4	+3.0	+3.4	+3.5
World trade	+1.5	+3.2	+3.9	+4.0	+0.5	+2.0	+1.0	+2.8	+1.9	+2.9	+3.2	+2.3	+3.8	+1.9	+3.2	+3.6

Source: OeNB, WIFO, IAS, OECD, IMF, European Commission.

¹ WIFO: GDP per hour worked.

Anatomy of Austria's trade in services

Patricia Walter¹

This study analyzes Austrian exports of business services as an indicator of non-price competitiveness in manufacturing before and after world trade collapsed in 2008/09. A unique company dataset was used for this purpose and broken down into individual product/market combinations. The trend analysis differentiates between export growth along the intensive margin (intensifying existing export relations) and along the extensive margin (establishing new export relations). The extensive margin, which signifies export diversification, is more important for the development of manufacturers' service exports than that of the service sector. This applies in particular to manufacturers that are more technology intensive and it implies that Austrian manufacturers develop know-how to establish new foreign trade relations. After the global trade meltdown, however, manufacturers' service exports seemed to have primarily helped maintain long-term trade relations, with the extensive margin losing significance. This indicates a worsening of the framework conditions (heightened protectionism) and weak development of foreign trade in goods having a negative impact on service exports.

JEL classification: F14, L25, L60, L80

Keywords: Competitiveness, diversification, industry studies, international trade, services, specialization

Seven years after the collapse of global trade in 2008/09, Austria has lost its growth lead over Germany and the euro area average and is now showing weak development: annual economic growth has been below 1% since 2012, foreign trade is suffering from subdued export activity, and Austria has been losing ground as a business location in the eyes of international investors (Scheiblecker, 2015; WKÖ, 2015). Does this mean that Austria's international competitiveness is negatively affected? The European Commission rates the external stability of its member countries based on price competitiveness measured in terms of the current account balance, export market shares, real effective exchange rates, and unit labor costs (European Commission, 2016). Here, the Commission critically points to the development of Austrian export market shares, which may, however, differ depending on the definition and calculation method used.² Aiginger (2016), Scheiblecker (2015), Schiman (2016), and Ragacs and Vondra (2016)

do not see a deterioration of Austria's price competitiveness. Breuss (2015) and Scheiblecker (2015) rather cast doubt on how much more competitive Austria really was in the past considering demand boosts stemming from the fall of the Iron Curtain and EU expansion that benefitted Austria comparatively more than other EU Member States. This growth impetus faded for Austria as the EU did not see new enlargement rounds and geopolitical tension hampered growth in the Balkan and Black Sea region. Tichy (2015) looks at the issue of trading partner countries, considering possible structural weakness with a spin on product mix in foreign trade. He sees a focus on slow-growth target markets (the euro area as opposed to the rest of Europe and Asia) and product groups. Economic policy debate hence turns to the issue of non-price competitiveness and aspects like product quality, technological intensity, and trade structure. Drawing on current literature about smart specialization (European Commission,

¹ Oesterreichische Nationalbank, External Statistics, Financial Accounts and Monetary and Financial Statistics Division, patricia.walter@oenb.at.

² Austria's share in global exports increased in 2013 and 2014, whereas it declined in terms of trading partners' imports (weighted with the Austrian export market shares). For more information on the various definitions and calculation methods, see Ragacs and Vondra (2016).

Refereed by:
Yvonne Wolfmayr,
Austrian Institute of
Economic Research

2012; Stöllinger, 2015; Reinstaller, 2014) Tichy concludes that Austria's export woes are primarily due to a lack of diversification in the product/market portfolio.

When returning to the initial question of the economic policy discussion and in particular to the current account balance as the key indicator of external stability, it stands out that the service trade surplus has been the main support of Austria's current account balance in the past 15 years. Apart from tourism as a main pillar of the current account surplus, a wide range of business services, where Austria has over time acquired a comparative advantage, has also made a substantial contribution (Schiman, 2016). This study takes a close look at this – compared with goods exports – less analyzed aspect of the Austrian trade balance, focusing on export growth in business services in the years following the slump in global trade as compared to the time before. Picking up the discussion in Tichy (2015) and following the approach used by Stöllinger (2015), this study tries to shed light on the question whether service exports have grown by intensifying existing export relations (intensive margin) or by establishing new export relations (extensive margin) and if there is a difference to the ailing goods trade. After a presentation of the relevant data base and statistical approach (section 1), the study examines business service exports overall (section 2). This is followed by a breakdown of the data by industry to investigate the service component as one aspect of non-price competitiveness in the manufacturing sector, while considering the various technology levels by industry (section 3). Finally, the analysis is followed by a summary and conclu-

sions which might be relevant for economic policy discussion (section 4).

1 Data and methodology

Stöllinger (2015) analyzed growth in Austrian manufacturing firms' goods exports between 2010 and 2013, i.e. after the global trade crisis. He focused on the question whether Austria's goods exports expanded because existing trade relations were intensified (intensive margin) or rather because new ones were established (extensive margin). Stöllinger defines trade relations as specific combinations of products and importing countries as, for instance, bicycle exports to Italy. Stronger development at the intensive margin indicates greater specialization while strength at the extensive margin points to export diversification. To determine shifts in the importance of these two dimensions in goods exports, Stöllinger chose the years 2000 through 2003 as comparative base.³ His analysis is based on nominal goods export data at the detailed product level (HS 8 level) limited to manufactured goods exports. Together with the importing countries, this set of 8,645 export products results in a total of 290,240 export relationships. In line with the approach used in Haddad et al. (2010), the data were adjusted for price changes and export development was broken down into four components: (1) a quantitative effect for all continuously exported products and (2) a price effect of these products (intensive margin), (3) the contribution of new export relations and (4) the erosion of the export value by expiring trade relations (extensive margin). While changes at the intensive margin, especially related to the quantitative effect, point to a shift in foreign de-

³ Stöllinger might have chosen this reference period to avoid distortions from the trade boom in 2004 through 2007 in his analysis.

mand, changes at the extensive margin suggest supply-side factors considering the fixed costs of market entry (Haddad et al., 2010; Stöllinger, 2015). Such factors include stepped-up innovation efforts as well as limited access to export financing and an increase in protectionist measures.⁴

This study examines to what extent a similar approach may be applied to analyzing business service exports. Services as well as goods are both the outcome of production processes. However, while ownership rights in physical goods are readily tradable, services are nontradables, as they are the result of production activities that change the conditions of the consumers or facilitate the exchange of products or financial assets. The term business services is defined in line with the Extended Balance of Payments Services (EBOPS) classification and is used in this analysis for such services that are predominantly contracted by enterprises and reported by means of company surveys. Business services include transportation, insurance and banking, consulting, telecommunications, computer and information services, research and development, architectural and engineering services as well as patents and licensing. They also comprise construction services, whereas travel services that are mostly used by private consumers (mainly restaurants and hotels) as well as government services are excluded.

Business services are largely tied to goods trade, accompanying industrial goods throughout their life cycle, namely from product development to advertising and market research, consulting and training, transportation (including insurance), and engineering (e.g. installation and maintenance). Such services are not exclusively rendered by the service sector but also by manufacturers either indirectly by buying-in from the service sector or directly through insourcing. From a competitiveness perspective, this is a matter of non-price competitiveness as intellectual know-how is added to physical products to generate a quality advantage and market leadership. Higher service intensity allows manufacturers to distinguish themselves from their competitors, establish lasting business partnerships, and get higher prices for their exports (Nordas and Kim, 2013). Competition through product differentiation is increasingly moving away from the underlying products and into supplementary services (Wolfmayr, 2012).

Before the outbreak of the global financial, fiscal and economic crisis, goods trade and service trade developed very much in line with each other in Austria. Both datasets are based on balance of payments statistics and hence considered in calculating the current account balance.^{5,6} The more dynamic service trade would basically reflect the goods trade development. Yet, after the

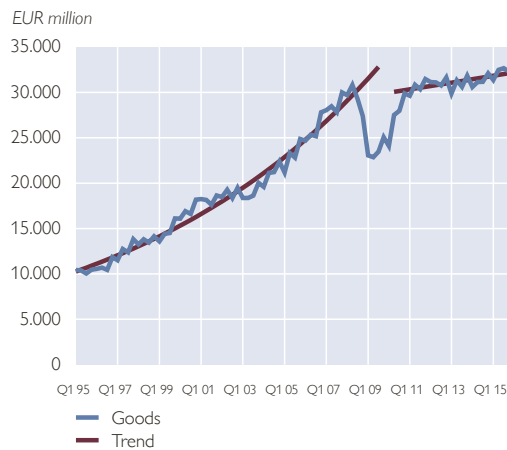
⁴ This touches on the hypothesis that world trade worsened in structural terms in the wake of the 2009 trade collapse, which may have lasting repercussions on the export activity of some countries. However, both the intensive and the extensive margin are subject to supply-side and demand-side factors. Their effective impacts would have to be econometrically tested to draw concrete conclusions. In their approach, Haddad et al. decompose export development, considering changes in both volume and price at the intensive margin.

⁵ In contrast to external trade statistics, the balance of payments uses a definition of goods trade whose qualifying criterion is change in ownership rather than mere border crossing. Goods trade under the balance of payments definition therefore also includes goods that do not cross the Austrian border but excludes insurance, transport, and goods exchanged for processing.

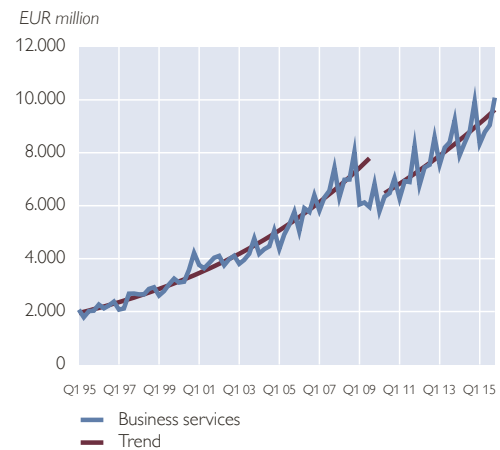
⁶ Balance of payments statistics cover – in addition to travel – two other kinds of services, namely (1) cross-border services, e.g. the electronic exchange of legal and financial services, and (2) services rendered by a natural person on site (involving that person's temporary physical presence), e.g. to install or repair goods. Services rendered through commercial presence are not part of the balance of payments.

Growth in goods and services exports – trend

Goods



Business services



Source: OeNB, Statistics Austria.

2009 trade collapse, their paths split. Service trade did not drop as drastically as goods trade and the subsequent recovery was also more moderate. The two trade tracks decoupled further in the years that followed, with goods trade stagnating and service trade continuing to thrive. As such, service trade has cushioned the effects of slow goods trade and thus helped to stabilize Austria's external economy (in terms of the current account balance).

In this study, service trade from 2010 through 2012 is compared with the period from 2006 through 2008. These two periods were chosen for the following reasons: First, statistics on cross-border service trade capturing detailed exports and imports based on company surveys only date back to 2006 and are therefore fairly new compared with external trade statistics; second, following a change in international methodology (introduction of the sixth edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual – BPM6), comparable corporate data necessary for separating the trends at the intensive and the

extensive margin are only available up to the year 2012. Throughout the entire observation period from 2006 through 2012, technical services were the key growth factor for business service exports in Austria, running a close second to transportation as the leading service export (each accounting for around one-third of total export revenue). Technical services include telecommunications, computer, and information services, research and development, engineering and architectural services, and fees for the use of intellectual property (patents and copyrights). While Austria traditionally does not generate much revenue from the use of intellectual property, exports of architectural and engineering services as well as computer and information services have been booming. Research and development contracting has lost some momentum in the wake of the global financial, fiscal and economic crisis. Compared with technical services, business services like legal, tax, and corporate consulting as well as advertising and market research display only limited long-term growth potential.

Insurance and financial services contracted markedly during the financial, fiscal and economic crisis.

Although business service exports have grown vigorously in the past 20 years, well surpassing tourism as a revenue source (two-thirds of service revenue now stem from business service exports), their tradability, and thus growth potential, remains limited. This is a result of linguistic and cultural barriers as well as nontariff trade restrictions like organizational regulations or the need to obtain professional licenses (Nordas, 2016). The gap to goods exports as measured by Austria's export ratio has thus not narrowed in the long run but actually widened.⁷ Limitations to service tradability are also reflected by Austria increasingly focusing its exports on its neighbors and EU Member States. In 2012, neighbor countries accounted for approximately 60% of total exports and EU members for some 72%. In other words, regional concentration has increased over time.

Table 1

Key target countries for business services exports

Rank	Country	2006–2012		
		EUR million	Share in %	Change in percentage points
1	Germany	11,099	36.57	3.58
2	Switzerland	2,378	7.84	-2.44
3	Italy	1,730	5.70	-0.71
4	United Kingdom	1,025	3.38	-0.71
5	U.S.A.	920	3.03	-1.28
6	Netherlands	815	2.68	0.18
7	France	773	2.55	0.16
8	Hungary	769	2.53	-0.06
9	Czech Republic	744	2.45	0.06
10	Russian Federation	724	2.39	1.09
15	Turkey	401	1.32	0.71
19	China	305	1.01	0.06
	Total	30,347	x	x

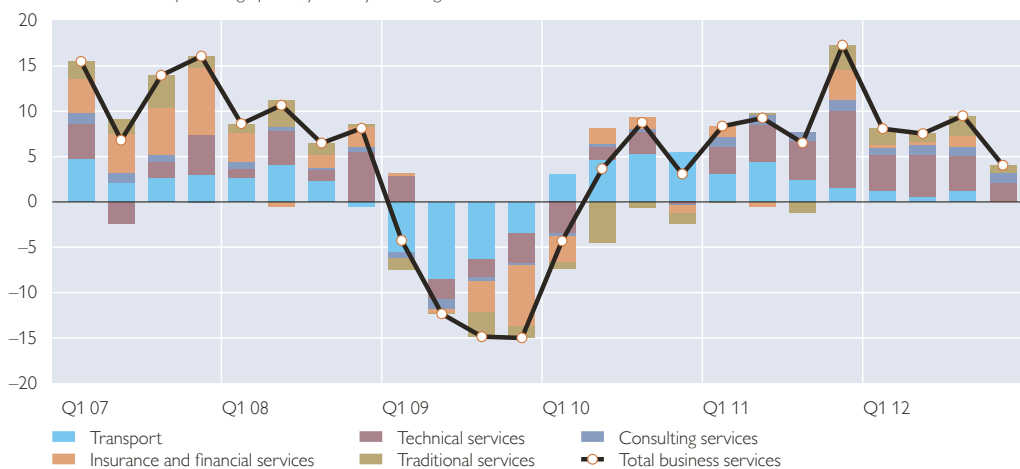
Source: OeNB, Statistics Austria.

There are only two countries among Austria's main export destinations that

Chart 2

Growth in business services exports

Growth contributions in percentage points, year-on-year change in %



Source: OeNB, Statistics Austria.

Note: Up to 2012: final data, 2013 and 2014: revised data, 2015: preliminary data.

⁷ The gap between the exports-to-GDP ratios of goods and services came to 29.7 percentage points in 2012.

are not EU or neighbor countries, namely the U.S.A. and Russia. The by far most substantial growth contribution in the period under review came from Germany, Austria's most important trade partner. In the period from 2006 through 2012, EU Member States dominated Austria's service export growth at an annual average of +5% over non-EU Member States (+3.8%). Advances in potential growth markets during this period were chiefly ascribable to Turkey and, to a lesser extent, China.

Using the method developed by Haddad et al. (2010) for differentiating export growth along the intensive and the extensive margin should reveal whether growth in business service exports is due to continuous specialization or greater diversification, i.e. changes in service types or export markets. To be able to distinguish the intensive from the extensive margin, this study did not draw on external trade statistics (balance of payments) but looked directly at the underlying corporate statistics. The latter, which have been available since 2006, comprise nominal business service exports reported by some 5,000 companies on a quarterly basis. The balance of payments statistics, in addition, capture macroaggregate projections that mask the development of the underlying export relations. In this study, the data are analyzed at the most granular level according to the service classification of the IMF's fifth balance of payments manual (EBOPS, 2002). From the existing company data set export relations were compiled by combining reported services (53 types)

and markets (351 individual countries as listed by ISO code).⁸ Compared with external trade statistics, data granularity is low. Of 18,603 possible combinations, evidence was found for 8,830 export relations. It is hardly surprising that the main partner country was Germany and the dominant service was transportation.

In 2014, Austria started publishing its balance of payments on a presentational basis in line with the BPM6 and EBOPS 2010 as well as ESA 2010 standards. From the reporting year 2013 onward, corporate data hence correspond to the new conventions. The new standards introduced a greater number of possible service types and shifts between the individual service categories, particularly by classifying services between affiliated companies under basic service items. This study therefore focuses on the period between 2006 and 2012 because these datasets are comparable.⁹ The time period before the global trade meltdown (2006–2008), the crisis peak (2008–2009), the recovery period (2009–2010), and the subsequent phase of robust growth in trade relations (2010–2012) are compared. As Stöllinger (2015) remarks, results of margin studies not only depend on the level of detail in the input data but also on the review period. The longer the review period, the more important the development along the extensive margin becomes as export relations in their early stages tend to be of low value and contribute only little to export growth.

While foreign trade statistics reflect a near-complete dataset based on the

⁸ For the purposes of this study transit trade was eliminated from the services covered because, from an analytical perspective, such trade is closely related to goods trade. Furthermore, the gross insurance premium volume was used to calculate the respective service component in line with the European System of National Accounts (ESA 1995).

⁹ Services between affiliated companies refer to general group administration services not rendered to third parties. Under the revised rules of balance of payments statistics, these services may no longer be compiled as an aggregate; instead, they must be allocated to individual types of service.

sales tax system for intra-EU trade and the customs administration system for extra-EU trade, the dataset on cross-border trade in services is derived from a concentration sample. The basic statistics to cover the total business population from which the sample is drawn is the Structural Business Statistics. Companies must report both transaction directions – exports and imports – even if there is only one incident above the current threshold value. The purpose of this sampling is to get high data coverage from a small set of respondents, which results in a narrow corporate concentration, as some 10% of the companies in the dataset generate 80% of the export revenue covered. In terms of the product/market combinations, this implies that less than 50% of trade relations account for 50% of total exports. Moreover, there is hardly any evidence of additions or deletions to the trade relations. Besides the compilation practice, this is traceable to the fact that the data are by far not as granular as foreign trade statistics. To differentiate between the intensive and the extensive margin as well as between continuing and new export relations, a threshold value is defined in this study beyond which a relationship shall be deemed stable and continuing. Subliminal product/market combinations below this threshold may reflect statistical fluctuations, but also emerging export relationships, which, while contributing only minimally to total exports at the time of data collection, may grow into continuing export relations in the future. In line with the structure of the underlying concentration sample, the threshold value was set so that in each of the years under review at least 90% of the exports are above it. In terms of overall service transactions, this corresponds to an export value of some

EUR 7 million or an average of 370 product/market combinations.

Looking at data from individual companies would have been another option to distinguish export development into continuing and new product/market combinations. Expanding the approach of Haddad et al. (2010) to a combination of company/product/import country would imply greater volatility in the development used to separate the intensive from the extensive margin. This approach would, however, shift the focus to a company's market entry or exit. In contrast to studies investigating the global trade collapse, analyzing companies' or company/product combinations' market entries or exits is not the objective of this study. Returning to the initial example, the entry of company x into the Italian bicycle market would establish a new export relation even though company y already has the same export business. While for company x this is a diversification of its export activities, for the Austrian economy as a whole, this is a further specialization. Furthermore, a company being a newcomer to the statistics is not necessarily synonymous with it being new to the export market. Up to 2012, the reporting base for Austrian cross-border service transactions was updated in periodic analyses of the entire underlying base by means of structural business statistics. Only from 2013 onward, i.e. under the new methodology, did the reporting base become subject to regular reviews based on sales tax data.

In analogy to Stöllinger (2015) and Haddad et al. (2010), service exports are decomposed according to the following methodology:

Export value v at time t :

$$v_t$$

The nominal export value of individual services v_t^i (with I being the total number of service types) is expressed as the product of the specified scope of service q and export price p :

$$v_t^i = p_t^i * q_t^i$$

The change in aggregate nominal exports between two points in time is expressed as follows:

$$\Delta v_t = v_t - v_{t-1} = \sum_{i=1}^I p_t^i * q_t^i - \sum_{i=1}^I p_{t-1}^i * q_{t-1}^i$$

The number of export relations at time t may be broken down into: (1) continuing export relations above the threshold value that already existed at time $t-1$ and continue to exist at time t ; (2) new export relations that are above the threshold value at time t but were below the threshold value at time $t-1$; (3) expiring export relations that have fallen below the threshold value at time t while having still been above it at time $t-1$; (4) subliminal export relations that are below the threshold value at both time t and $t-1$. Continuing export relations are indexed c (for continuous), new export relations are indexed n (for entry), expired export relations are indexed x (for exit) and subliminal export relations are indexed s (for subliminal).

Changes in aggregate exports are thus expressed as follows:

$$\begin{aligned} \Delta v_t = & \sum_{i=1}^C p_t^c * q_t^c - \sum_{i=1}^C p_{t-1}^c * q_{t-1}^c + \\ & \sum_{i=1}^N p_t^n * q_t^n - \sum_{i=1}^N p_{t-1}^n * q_{t-1}^n + \sum_{i=1}^X p_t^x * q_t^x - \\ & \sum_{i=1}^X p_{t-1}^x * q_{t-1}^x + \sum_{i=1}^S p_t^s * q_t^s - \sum_{i=1}^S p_{t-1}^s * q_{t-1}^s \end{aligned}$$

This term breaks down the change in aggregate exports into four components (from left to right): (1) export value change in existing export relations above the threshold value; (2) change due to establishing new export relations above the threshold value; (3) change due to expiry of export relations or their drop below the threshold value; and (4) change in export relations below the threshold value. The first component is called the intensive margin. Components two and three together form the extensive margin. The fourth component represents statistical noise, the residual of subliminal export relations. These may be incidental fluctuations in the survey resulting from the structure of the data collection (reporting both export and import transactions). However, over a longer time horizon, such subliminal relations may lead to new export relations that would then be allocated to the extensive margin and raise its impact.

Following the Haddad et al. (2010) approach, Stöllinger (2015) decomposes the intensive margin into a quantity and a price effect. Under this approach, implicit export prices are determined by dividing the export values by the respective export volume. This way it is possible to ascertain whether intensive margin development stems from volume and/or price changes. This differentiation furthermore allows making inferences about the effects of supply-side and demand-side factors.¹⁰ As there is no separate information on the specified scope of service provision, nominal export values are the only data available for analysis. As such, apparent developments along the intensive margin do not unambiguously indicate demand effects in service exports. Development

¹⁰ It stands to reason that demand factors will translate into parallel volume and price changes. Supply factors would have the opposite effect and, in case of a negative shock, would lead to a declining export volume at a simultaneous rise or at least slower erosion of export prices (Haddad et al., 2010).

at the extensive margin suggests that the establishment of new or expiry of existing export relations are the result of both supply and demand side factors.

2 Business services are growing along the intensive margin

Stöllinger (2015) concludes in his study of manufacturing firms' goods exports in the period between 2010 and 2013 that these primarily grew at the intensive margin. The increase in the value of existing export relations contributed 8.2 percentage points to total growth of 11.4%. The contribution of the extensive margin as net effect from newly established and expired export relations only amounted to 2.2 percentage points. For lack of reliable data, the remaining export development cannot be explained. Intensifying existing export relations was thus the dominant driver of growth for manufactured goods exports. Also the export decline in the 2009 trade collapse was due to intensive margin effects. Moreover, a comparison with the period from 2000 to 2003 shows that the intensive margin was the main driver of export growth even more so before, than after, the outbreak of the financial, economic and fiscal crisis. Stöllinger (2015) thus came to the conclusion that the intensive margin accounted for over 70% of the growth in manufactured goods exports after the world trade plunge. As the quantity effect was the main trend driver at the intensive margin, this suggests that the slowdown in export development relative to the pre-crisis period resulted from diminishing foreign demand.

Applied to nominal service exports, the method of decomposing growth into the intensive and the extensive margin as described in section 1 indicates that in the four review periods service trade also primarily developed at the intensive margin. In contrast to goods exports,

intensive margin dominance strengthened in service exports once the trade collapse had been overcome:

In the time from 2010 to 2012, service exports grew about as strongly as before the crisis (+17%). Continuing trade relations accounted for 15.8 percentage points or 93% of total export growth. The extensive margin became irrelevant. Subliminal development accounted for 1.3 percentage points or some 7% of export value growth. In the period before the global trade collapse, continuing product/market relations contributed 15.7 percentage points to total value advances of 18.3%. The extensive margin contribution, i.e. the net effect of new and expiring export relations, came to 0.7 percentage points. This means that in the period from 2006 to 2008, the intensive margin dominated export growth at 86%, while the extensive margin contributed merely some 4%. The extensive margin and subliminal development together yielded a combined growth contribution of 2.5 percentage points or approximately 14% of total export growth. During the 2009 global trade meltdown, Austrian service exports mostly slumped at the intensive margin. Continuing trade relations accounted for 10 percentage points of the 12% drop in export reve-

Table 2

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin

Export growth contribution

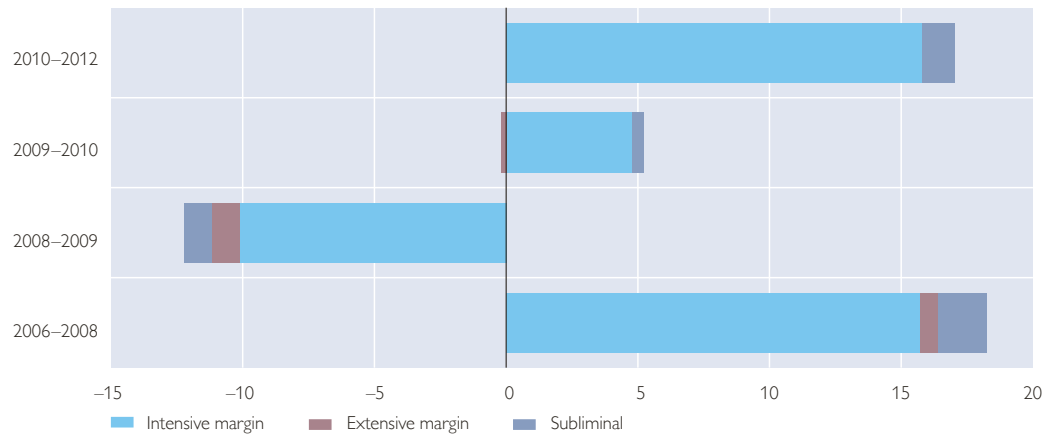
	2006– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2012	2006– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2012
	Percentage points				%			
Intensive margin	15.72	-10.14	4.79	15.79	86.2	83.0	95.4	9.3
Extensive margin	0.70	-1.03	-2.00	0.01	3.8	8.4	-3.9	0.1
New export relations	2.62	1.35	2.04	1.80	14.4	-11.0	40.7	10.6
Expired export relations	-1.92	-2.38	-2.24	-1.79	-10.5	19.5	-44.6	-10.5
Subliminal development	1.83	-1.05	0.43	1.25	10.0	8.6	8.5	7.3
Total	18.25	-12.21	5.02	17.05	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: OeNB.

Chart 3

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin

Growth contributions in percentage points



Source: OeNB.

nue, while new export relations and subliminal development contributed about 1 percentage point each to the loss. Setting total export growth at 100%, continuing export relations made up 83% of the decline, the extensive margin 8% and subliminal relations 9%. The extensive margin remained in negative territory during the 2010 recovery so that the intensive margin carried 95% or almost all of the 5 percentage point increase.

3 Industry-specific results

Differentiating service trade development into existing and new export relations

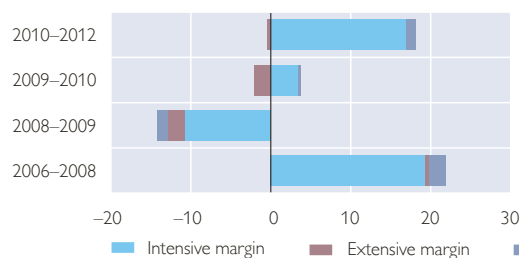
shows that the intensive margin played a dominant role in service exports both before and after the crisis. Hence, business services generated growing revenue mainly due to increased specialization, which, absent sufficient price information, may be chiefly explained by positive demand development in existing export relations. Compared with before the global trade collapse, the relative contribution of the extensive margin has been declining further. As the next step, the analytical approach laid out in section 1 is applied to the manufacturing sectors that render services abroad. Here, a distinction is made be-

Chart 4

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin

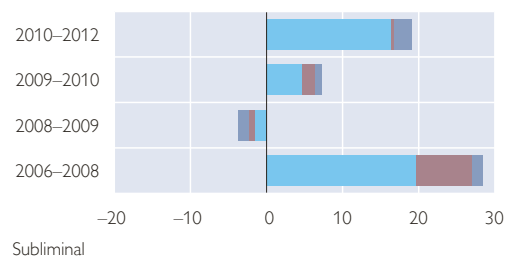
Service sectors

Growth contributions in percentage points



Manufacturing

Growth contributions in percentage points



Source: OeNB.

tween regular service sectors and the different economic sectors that also offer services. As in the Stöllinger (2015) study, the focus is on the manufacturing sector as listed in section C of ÖNACE 2008. Other producing units covered in sections A and B, agriculture and mining, D and E, public utilities, and F, construction, are treated as service providers as they offer distinct types of services that are classified in the underlying EBOPS methodology. In manufacturing, services (measured as part of resource use and total sales) can enhance international competitiveness by raising their productivity and facilitating access to foreign markets (Lodefalk, 2012). Hence, there is a positive correlation between services and manufacturers' exports. Studies show that service intensity in manufacturing is on the rise as are service exports of industrial companies (Kelle, 2012; Lodefalk, 2012; Wolfmayr, 2012). Based on company-level data reported in Austria, service exports by manufacturers grew twice as fast in the period under review (averaging about +7.9% per annum) as those of the service sector. Manufacturers' share in total service exports correspondingly advanced to 18%. However, the manufacturing service volume is still low compared with that of the tertiary sector (dominated by shipping, travel agencies, management activities of holding companies, corporate consulting, merchant agencies and wholesaling, road transport, and data processing). To better differentiate the development of manufacturers' service exports into the intensive and the extensive margin, the threshold value had to be adjusted.

The analysis shows that the intensive margin carries export revenue development in the service sector, which is the largest contributor to total export growth. Even in the manufacturing

sector, intensifying product/market relations are the key drivers of export development. In contrast to the service sector it stands out, though, that between 2006 and 2008, the contribution of the extensive margin was more pronounced in manufacturing. While continuing export relations contributed 19.7 percentage points to total growth of 28.4%, new export relations added 7.3 percentage points. In other words, the intensive margin contributed 69.5% to export growth and the extensive margin accounted for 25.8%. The extensive margin and subliminal development together made up about one-third of export growth before the trade collapse. At 21.9%, growth of service sector exports was overall lower than that of manufacturers between 2006 and 2008. Moreover, the intensive margin dominated advances in service sector exports at 19.3 percentage points or some 88% of the total. The extensive margin only contributed 0.6 percentage points or 2.6% of export growth and 11.8% when combined with subliminal effects.

Comparing the service and manufacturing sectors also illustrates that the 2009 drop in Austrian service exports was much more moderate at the manufacturing end. Manufacturers suffered virtually no losses to their existing service relationships. This indicates that foreign demand may have fallen only slightly. Moreover, manufacturers' business services exports grew more strongly in the 2010 recovery than that of service providers. This was not merely thanks to reviving export activity in existing trade relations but also to resurgence at the extensive margin that contributed 1.8 percentage points or some 25% to total export growth. In the subsequent period between 2010 and 2012, however, the extensive margin lost its significance for manufactur-

ing. After the global trade slump, new export relations only contributed 1.6% to total export advances, less than the share of subliminal development. This shows that manufacturers' growth lead prior to 2009 was due to establishing new service business. When this momentum waned after 2010, manufacturers' service exports developed in line with the service sector. Extensive margin effects in the service sector even were on the negative side after the trade crisis. A closer look at the dynamics in new export relations should provide some interesting insights:

The manufacturing sector established new service export relations totaling EUR 279 million in 2008, whose growth contribution, compared with 2006, amounted to 8 percentage points. They hence accounted for 28% of total export growth. At the same time, expiring product/market combinations totaled EUR 30 million, yielding the above-mentioned net effect of 7.3 percentage points. In 2012, the value of new export relations was only slightly lower at EUR 250 million. Compared with 2010, this corresponds to a 5.4 percentage point contribution to growth and again a share of some 28% in total export growth. This shows that the impact of new export relations before and after the global trade collapse is comparable. However, between 2010 and 2012, their positive contribution to growth was offset by the negative impact of expiring export relations.

As was already found to be true for the total population of service exporters,

service sector growth is specifically driven by the intensive margin and therefore by rising demand in existing export relations. By contrast, export development in the manufacturing sector indicates that the extensive margin had some impact there as well, which resulted in appreciable positive growth effects both in the time before the trade meltdown and in the recovery period immediately thereafter. In a next step, manufacturers' business service exports are broken down further to analyze the contributions of the intensive and the extensive margin by technology intensity. Products with higher technology intensity are based on complex production processes, where business services like research and development as well as engineering services play important roles (Nordas and Kim, 2013). It is therefore interesting to examine to what extent high-technology industries in manufacturing export business services and if such exports tend to grow along the intensive or the extensive margin. In this study, the OECD methodology is used to differentiate the respective technology levels. The OECD distinguishes between four levels of technology intensity depending on the manufacturing industry and end use of goods (OECD, 2010). The focus is on R&D intensity both directly as a ratio of R&D expense to production costs and indirectly as the R&D share in acquired intermediary and capital goods.^{11,12}

- High-technology industries: pharmaceuticals; office, accounting and computing machinery; radio, TV

¹¹ For the detailed presentation of manufacturers' service exports, the data were adjusted both for the entry of a major corporation into the survey population and for the industry reassignments under ÖNACE 2008. Furthermore, threshold values were set separately for each technology level to achieve 90% transaction coverage for each segment. For this reason, the total of the individual technology segments does not equal total manufacturing values.

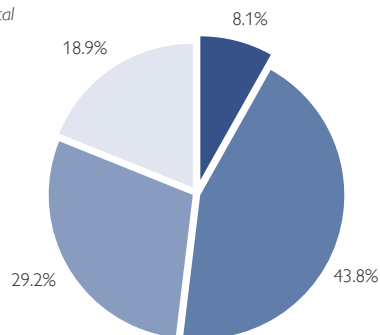
¹² The service sector may also be broken down further, e.g. into network industries like transportation and other services, to better distinguish developments at the intensive and the extensive margin. While this could be examined in a follow-up study, this study focuses on manufacturers' service exports as a means of non-price competitiveness.

Chart 5

Manufacturers' exports by level of technology intensity

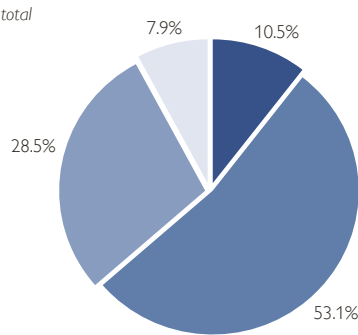
Goods

% of total



Services

% of total



■ High technology ■ Medium-high technology ■ Medium-low technology ■ Low technology

Source: OeNB, Statistics Austria.

and communications equipment; medical, precision and optical instruments; aircraft and spacecraft

- Medium-high-technology industries: Electrical machinery and apparatus, n.e.c.; motor vehicles, trailers and semi-trailers; chemicals excluding pharmaceuticals; machinery and equipment, n.e.c., railroad equipment and transport equipment, n.e.c.
- Medium-low-technology industries: Coke, refined petroleum products and nuclear fuel; rubber and plastics products; glass, other non-metallic mineral products; building and repairing of ships and boats; basic metals and fabricated metal products
- Low technology industries: manufacturing, n.e.c.; recycling; wood, pulp, paper, paper products, printing and publishing; food products, beverages and tobacco; textiles, textile products, leather and footwear

Data from the company sample show that high-tech companies are Austria's main exporters of goods and services. This is even more pronounced in services

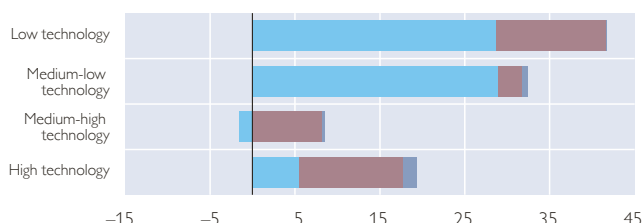
than in goods. Comparing goods and service exports also clearly shows that high-technology industries are relatively more important for trade in services, while low-technology industries only play a minor role. Relative to their weight in the survey population, high-tech and medium-high-tech industries make disproportionately strong contributions to service exports. Service intensity as measured by the share of service exports in goods exports also reflects the leading role of the top two technology industries. For manufacturing overall, this ratio stands at some 8%.¹³ In the high-technology segment, the ratio is about 10% and in the medium-high-technology segment 9%. The medium-low-technology segment has a service intensity ratio of 7% and the low-technology segment comes in at 3%. A look at service export dynamics over the entire period under review reveals, however, that the low-tech segment showed the strongest growth at an annual average of some 11%. These findings corroborate the results

¹³ The value of service intensity seems low and may indeed be underestimated. This is, on the one hand, due to the fact that the EBOPS 2002 and ESA 1995 methodology classifies processing under goods rather than services and, on the other hand, that service value added to goods in the destination country by commercial presence of the vendor does not enter the balance of payments statistics.

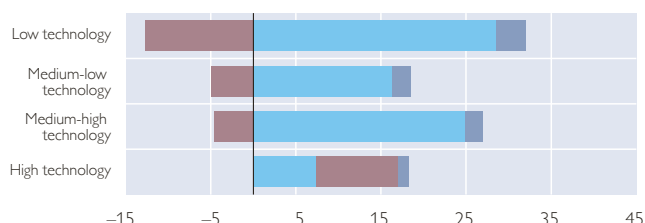
Growth in business service exports along the intensive and extensive margin by industry

Growth contributions in percentage points

2006 to 2008

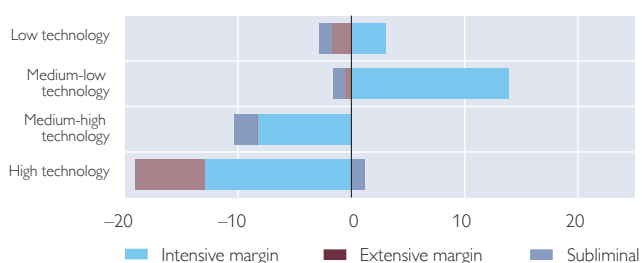


2010 to 2012

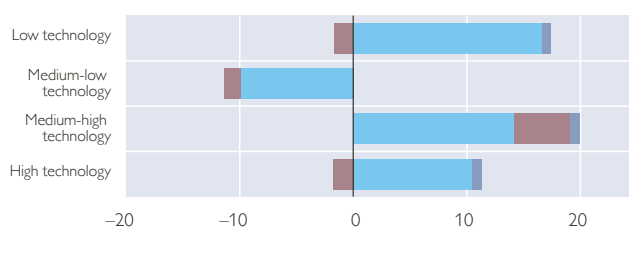


Growth contributions in percentage points

2008 to 2009



2009 to 2010



Source: OeNB.

presented in international studies of the use of services in manufacturing. According to these studies, service intensity is most pronounced in higher-technology industries, but the lower-technology tiers show stronger service growth on account of catch-up effects (Nordas and Kim, 2013). Researchers especially highlight the surprising development at the low-technology end. The increasing share of services (transport, communications) seems to help these segments (e.g. the textile industry) not only lower costs but also boost their international competitiveness.¹⁴

In the time prior to the trade plunge, service exports by high-tech industries rose markedly, namely by almost 20% between 2006 and 2008. The extensive margin was the main

driver in this period, which together with subliminal effects made a joint contribution to growth of 14 percentage points. This accounted for some 72% of total growth. Growth in business services in the medium-high-technology segment was somewhat less dynamic but was entirely the result of establishing new service relationships. Pre-crisis business services in the medium-low and low-tech segments mostly grew along the intensive margin, i.e. by specializing in existing trade relations. It is remarkable that, at about 42%, the low-technology segment posts the highest relative growth, with the establishment of new export relations (including subliminal effects) contributing 13 percentage points to growth, which equals a share of one-third. While the medium-low-technology segment ad-

¹⁴ Wolfmayr (2012) finds, based on an analysis of input/output data from manufacturers in the EU-15, that the service component in production rises with the technology, know-how, and marketing intensity of the industry.

vanced vigorously, too, new export relations added only little to growth. It follows that the extensive margin played a key role in service export growth in most manufacturing industries (especially in the higher-technology segments) before the trade collapse.

In the post-recovery period from 2010 through 2012, all technology sectors showed significant service export growth. In contrast to the pre-crisis period, however, the intensive margin took on the main role in export gains. That would suggest that a positive demand trend was the dominant factor in existing product/market relations. With the exception of the high-tech segment, where new business relations continued to boost export revenues by more than half, the contribution of the extensive margin turned negative in the other technology segments. The breakdown by technology intensity thus illustrates that a more prominent role of the intensive margin in service export growth after the trade collapse is typical of most technology segments. Only high-tech companies continued to see appreciable total growth contributions at the extensive margin. Although new trade relations still carried part of the immediate recovery in the medium-high-technology segment, this effect vanished in subsequent years. Another striking fact is that business services in the low-technology segment remained positive over the entire review period, even during the 2009 world trade plunge. The medium-low-technology segments developed countercyclically, with service export revenues starting to decline only in 2010. For the crisis year 2009, it stands out that the extensive margin with expiring service export relations was markedly negative only in the high-tech segment, on which the trade collapse had by far the strongest impact.

4 Conclusions, summary and outlook

Austrian exports of business services continued to expand at a robust pace in the years after the global trade crisis and helped cushion the weakness in goods trade. Differentiating export development along the intensive (intensifying existing export relations) and the extensive (establishing new export relations) margin helps determine whether service export dynamics are due to greater specialization or diversification in trade relations. In analogy to the Stöllinger (2015) approach, company-level data on service exports were broken down into individual product/market components. Compared with foreign trade statistics, this dataset is subject to some limitations. These include lower data granularity with regard to the types of services, a shorter observation horizon (2006 through 2012), and the availability of only nominal-value data. The dataset also yields more concentrated results owing to the structure of data collection. To distinguish between continuing and new or expiring export relations, a threshold value is used in this study. As the analysis shows, this makes it possible to demonstrate differences in the development before and after the world trade collapse and between the manufacturing and the service sector. Broken down by the technology intensity of industries, the results serve to assess non-price competitiveness in manufacturing, both in terms of service intensity and in relation to existing and new export markets.

In the period following the global trade collapse, i.e. between 2010 and 2012, over 90% of service export growth stemmed from gains at the intensive margin. Compared with the period prior to the trade tailspin (2006–2008), the extensive margin

lost nearly all its significance. As in goods trade, growth mainly derived from intensifying existing trade relations. In contrast to goods exports, though, the intensive margin gained in importance against the pre-crisis period. In line with Stöllinger (2015), the conclusion is therefore that service trade tends to become increasingly specialized and export diversification is diminishing notably.

Breaking service exports down by exporting sector shows that the prominence of the intensive margin is driven by the dominant service industries. Manufacturing firms' business services exports appear more differentiated: Over the entire review period from 2006 through 2012, manufacturers' service exports grew about twice as fast as those of traditional service providers. In the period from 2006 through 2008, the extensive margin (combined with subliminal effects) contributed about one-third of export growth (about 12% in the service sector). In the high-tech and medium-high-technology segments, the extensive margin even dominated export growth. In line with Haddad et al. (2010), this might indicate supply-side effects, such as stepped-up innovation efforts in the manufacturing sector. Developing new services may enhance competitiveness especially in the higher-technology segments and appeal to new target markets.

In the period after the trade meltdown (2010–2012), the extensive margin lost its significance in the manufacturing sector, too, and the intensive margin became the dominant growth driver. This suggests that, amid subdued goods exports, services may have helped maintain long-term trade relations. Service export growth along the extensive margin remained notable only in the high-technology segment, where new trade relations accounted for over

half of the growth in exports. That service export diversification lost its role as main driver of growth also in the manufacturing sector may suggest a worsening of the framework conditions. Protectionist measures adopted by governments had increased during the global trade crisis, seemed to have slowed down in the subsequent recovery, but resurged as business momentum faltered again (Evenett, 2014). And trade in services is subject to a whole host of restrictions compared with goods trade (OECD, 2014). The trend is moving away from tariffs and other customs restrictions toward greater market regulation. This is further complicated by the fact that market entry restrictions do not merely depend on individual countries' degrees of protectionism but also on what form these take and how these restrictions differ between countries (Nordas, 2016).

A detailed analysis of the extensive margin shows, however, that the entire manufacturing sector added new export relations even after the trade crisis. Their positive growth effect was, however, offset by expiring product/market combinations. In his analysis of goods exports, Stöllinger (2015) likewise discusses the effects of expired export relations. Entering new markets may be interpreted as a discovery process in the pursuit of which exports only reveal their profitability potential (Hausmann and Rodrik, 2003). With regard to manufacturers' service exports, this means that their initial service offers would not result in long-term contracts or goods exports. Expiring export relations may thus also be taken as an indication that weak demand for exported goods has spilled over into services. Yet, slow economic growth is not the sole explanation for the world trade woes, long-term structural factors weigh in, too. Some international re-

search cites a partial reversal of the 1990s globalization trend and international distribution of labor (Constantinescu et al., 2015). Stöllinger (2015) does not yet see evidence of such factors in Austria's foreign trade. In light of the persistent global economic weakness, the IMF (2016) is calling for greater economic openness. Reversing the recent surge in protectionist measures could lend new impetus to international trade.

An analysis of the development of manufacturers' service exports, based on the time series of 2013 and 2014 currently available, shows that the

changes in demand-side and supply-side conditions first impacted export growth along the extensive margin and then spilled over to the intensive margin. In other words, export growth showed structural changes before slowing down, as existing export relations expanded at a reduced pace. Service intensity measured as the share of service exports in goods exports did not change, though. The high-technology segment remained on its own track, with service exports having grown only along the extensive margin in 2013 and 2014.

References

- Aiginger, K. 2016.** Deficits and strengths in Austrian competitiveness: applying a new concept and a European perspective. FIW Policy Brief 29.
- Breuss, F. 2015.** In search of growth in a future with diminished expectations: the case of Austria. WIFO Working Papers 493.
- Evenett, S. J. 2014.** The global trade disorder: The 16th GTA report. Centre for Economic Policy Research.
- Constantinescu, C., A. Mattoo and M. Ruta. 2015.** The global trade slowdown: cyclical or structural? World Bank Policy Research Working Paper 7158.
- European Commission. 2012.** Guide to research and innovation strategies for smart specialisations (RIS 3).
- European Commission. 2015.** Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee. Alert Mechanism Report 2016.
- Haddad, M., A. Harrison and C. Hausman. 2010.** Decomposing the great trade collapse: products, prices, and quantities in the 2008–2009 crisis. NBER Working Paper Series 16253.
- Hausmann, R. and D. Rodrik. 2003.** Economic development as self-discovery. In: *Journal of Development Economics* 72(2).
- IMF. 2016.** Boosting growth and adjusting to change. Remarks by Christine Lagarde, Managing Director of the IMF. Northwestern University. September 28, 2016.
- Kelle, M. 2012.** Crossing industrial borders: German manufacturers as services exporters. *Centro Studie Luca D'Agliano, Development Studies Working Papers* 329.
- Lodefalk, M. 2012.** The role of services for manufacturing firms' exports. Örebro University. Working Paper 10/2012.
- Nordas, H. 2016.** Services trade restrictiveness index (STRI): the trade effect of regulatory differences. *OECD Trade Policy Papers* 189.
- Nordas, H. K. and Y. Kim. 2013.** The role of services for competitiveness in manufacturing. *OECD Trade Policy Papers* 148.
- OECD. 2010.** Handbook on economic globalisation indicators.
- OECD. 2014.** Services trade restrictiveness index: policy brief.

- Ragacs, C. and K. Vondra. 2016.** Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft. In: Gnan, E. and R. Kronberger (eds.). Schwerpunkt Außenwirtschaft 2015/2016. Wien. Facultas. 83–104.
- Reinstaller, A. 2015.** „Smart Diversification“ im Außenhandel. FIW Policy Brief 27.
- Scheiblecker, M. 2015.** Österreichs Wirtschaft im Rückstand? In: WIFO-Monatsberichte 88(6). 497–510.
- Schiman, S. 2016.** Zur Wachstumsschwäche und erhöhten Inflation in Österreich. In: WIFO-Monatsberichte 89(2). 91–106.
- Stöllinger, R. 2015.** Eine Anatomie des österreichischen Exportwachstums nach der Krise. FIW Policy Brief 26.
- Tichy, G. 2015.** Wirtschaftsstandort Österreich – von der „Überholspur“ aufs „Abstellgleis“. In: WIFO-Monatsberichte 88(8). 635–648.
- WKÖ – Wirtschaftskammer Österreich. 2015.** Monitoring Report 2015: Austria in International Rankings.
- Wolfmayr, Y. 2012.** Export performance and increased services content in manufacturing. In: National Institute Economic Review 220. April. 36–52.

Anhang

Table A1

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin: 2006 to 2008

	Total export growth		Service sectors		Manufacturing		High technology		Medium-high technology		Medium-low technology		Low technology	
	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%
	Total export growth	15.72	86.2	19.31	88.2	19.72	69.5	5.48	28.3	-1.56	-22.5	28.87	88.9	28.75
Intensive margin	0.70	3.8	0.56	2.6	7.32	25.8	12.26	63.3	8.21	118.3	2.91	9.0	12.84	30.8
Extensive margin	2.62	14.4	3.05	13.9	7.98	28.1	13.75	71.0	11.46	165.3	3.60	11.1	16.41	39.4
New export relations	-1.92	-10.5	-2.49	-11.4	-0.66	-2.3	-1.49	-7.7	-3.25	-47.0	-0.69	-2.1	-3.57	-8.6
Expired export relations	1.83	10.0	2.03	9.3	1.35	4.8	1.64	8.5	0.29	4.2	0.69	2.1	0.08	0.2
Subliminal development	18.25	100.0	21.90	100.0	28.38	100.0	19.37	100.0	6.93	100.0	32.47	100.0	41.68	100.0
Total														

Source: OeNB.

Note: ppt = percentage points.

Table A2

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin: 2008 to 2009

	Total export growth		Service sectors		Manufacturing		High technology		Medium-high technology		Medium-low technology		Low technology	
	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%
	Total export growth	-10.14	83.0	-10.78	75.8	-1.54	42.2	-12.93	72.2	-8.27	80.1	13.88	113.0	3.10
Intensive margin	-1.03	8.4	-2.13	15.0	-0.81	22.0	-6.16	34.4	-0.05	0.5	-0.54	-4.4	-1.70	-658.4
Extensive margin	1.35	-11.0	1.29	-9.1	3.17	-86.7	2.79	-15.5	4.58	-44.4	2.75	22.4	2.42	936.5
New export relations	-2.38	19.5	-3.43	24.1	-3.98	108.7	-8.95	49.9	-4.63	44.9	-3.29	-26.8	-4.12	-1,594.9
Expired export relations	-1.05	8.6	-1.30	9.2	-1.31	35.8	1.18	-6.6	-2.01	19.5	-1.06	-8.6	-1.14	-440.2
Subliminal development	-12.21	100.0	-14.21	100.0	-3.66	100.0	-17.92	100.0	-10.32	100.0	12.29	100.0	0.26	100.0
Total														

Source: OeNB.

Note: ppt = percentage points.

Table A3

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin: 2009 to 2010

	Total export growth		Total export growth				Manufacturing							
			Service sectors		Manufacturing		High technology		Medium-high technology		Medium-low technology		Low technology	
	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%
Intensive margin	4.79	95.4	3.45	200.9	4.66	64.3	10.46	109.6	14.15	70.8	-9.90	87.2	16.66	105.8
Extensive margin	-0.20	-3.9	-2.06	-119.7	1.80	24.8	-1.78	-18.7	4.96	24.9	-1.47	12.9	-1.64	-10.4
New export relations	2.04	40.7	2.02	117.3	3.96	54.6	1.03	10.8	7.46	37.4	2.49	-22.0	3.86	24.5
Expired export relations	-2.24	-44.6	-4.07	-237.0	-2.16	-29.8	-2.81	-29.5	-2.50	-12.5	-3.96	34.9	-5.50	-34.9
Subliminal development	0.43	8.5	0.32	18.8	0.79	10.9	0.86	9.1	0.87	4.3	0.01	-0.1	0.73	4.6
Total	5.02	100.0	1.72	100.0	7.25	100.0	9.54	100.0	19.97	100.0	-11.35	100.0	15.76	100.0

Source: OeNB.

Note: ppt = percentage points.

Table A4

Growth in business services exports along the intensive and the extensive margin: 2010 to 2012

	Total export growth		Total export growth				Manufacturing							
			Service sectors		Manufacturing		High technology		Medium-high technology		Medium-low technology		Low technology	
	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%	ppt	%
Intensive margin	15.79	92.6	16.90	95.4	16.45	86.4	7.43	40.6	24.86	111.4	16.28	119.9	28.47	148.0
Extensive margin	0.01	0.1	-0.41	-2.3	0.30	1.6	9.59	52.5	-4.64	-20.8	-4.94	-36.3	-12.76	-66.4
New export relations	1.80	10.6	1.71	9.6	5.36	28.2	9.12	49.9	5.01	22.5	6.21	45.8	2.96	15.4
Expired export relations	-1.79	-10.5	-2.12	-12.0	-5.06	-26.6	0.47	2.6	-9.65	-43.3	-11.15	-82.1	-15.72	-81.8
Subliminal development	1.25	7.3	1.22	6.9	2.28	12.0	1.25	6.9	2.09	9.4	2.23	16.4	3.52	18.3
Total	17.05	100.0	17.71	100.0	19.03	100.0	18.27	100.0	22.31	100.0	13.58	100.0	19.23	100.0

Source: OeNB.

Note: ppt = percentage points.

Analyses in German

Von Bar- und Kartenzahlern – Aktuelle Ergebnisse zur Zahlungsmittel- nutzung in Österreich

Codruta Rusu,
Helmut Stix¹

Der vorliegende Beitrag beleuchtet die Hauptergebnisse einer im Jahr 2016 durchgeführten Zahlungsverhaltensstudie. Die Ergebnisse zeigen, dass sich an der dominanten Rolle von Bargeld (aktuell mit einem Anteil von 82 % an den direkten Zahlungstransaktionen) in den letzten 20 Jahren nichts geändert hat. Konsistent mit den Ergebnissen vorangegangener Studien variiert der Bargeldanteil je nach Betragsklasse, Branche, Zahlungsort und nach soziodemografischen Gruppen. Neben dieser deskriptiven Analyse werden auch Erklärungsansätze für die starke Bargeldnutzung in Österreich diskutiert: eine teilweise geringe Akzeptanz von Zahlungskarten, die Bargeldhaltung sowie die Konsumentenpräferenzen. Insbesondere sagen 55 % der Befragten, dass sie in einem Geschäft vorzugsweise bar zahlen (auch wenn Kartenzahlungen möglich sind), 30 % zahlen lieber mit Karte. Ob jemand eine Bar- oder eine Kartenpräferenz hat, lässt sich nicht allein an soziodemografischen Merkmalen wie Alter, Einkommen, etc. festmachen. Am deutlichsten unterscheiden sich die zwei Gruppen darin, welche Anforderungen an ein Zahlungsmittel gestellt werden. Die diesbezüglichen Ergebnisse zeigen, dass der Bargeldanteil in Österreich auch deshalb so hoch ist, weil Bargeld für die Mehrheit den persönlichen Anforderungen an ein Zahlungsmittel besser gerecht wird als Zahlungskarten.

JEL-Klassifizierung: E41, D12, E58

Schlagwörter: Bargeld, Konsumentenzahlungen, Zahlungskarten, Geldnachfrage

Der Bereich der Konsumentenzahlungen ist sowohl einer weiteren Verbreitung bestehender und bekannter Bezahlverfahren als auch einem beschleunigten technologischen Wandel bei relativ neuen Bezahlverfahren unterworfen. In erstere Kategorie fällt etwa die Einführung von kontaktlosen Zahlungen (NFC), die Erhöhung der Anzahl an Kartenterminals oder die vermehrte Akzeptanz von Kreditkarten etwa in Lebensmittelmärkten. In zweite Kategorie fallen neue Internetbezahlverfahren sowie die vermehrte Nutzung von Smartphones für mobile Zahlungen. Vor dem Hintergrund dieser rasanten Entwicklungen widmet sich dieser Artikel der Frage, welche Auswirkungen diese Veränderungen auf das Bezahlverhalten der österreichischen Bevölkerung hatten.

Aus diesem Grund hat die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) Ende 2015 und Anfang 2016 eine Umfrage zum Zahlungsverhalten der österreichischen Bevölkerung in Auftrag gegeben, deren Ergebnisse hier präsentiert werden. Bevor wir uns den Ergebnissen zuwenden, soll dargestellt werden, weshalb die OeNB derartige Studien durchführt und weshalb sie auf Umfragen zurückgreift.

Die OeNB ist für die effiziente Versorgung der österreichischen Bevölkerung mit Bargeld zuständig. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach der aktuellen Verwendung von Bargeld sowie der zukünftigen Entwicklung. Des Weiteren ist seit dem Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/08 der Bargeldumlauf deutlich gestiegen. Da Bargeld

Wissenschaftliche
Begutachtung:
Guido Schäfer,
Wirtschaftsuniversität
Wien

¹ Oesterreichische Nationalbank, Abteilung für volkswirtschaftliche Studien, helmut.stix@oenb.at, (Korrespondenzautor), Abteilung für Beteiligungs- und Zahlungsverkehrssteuerung, codruta.rusu@oenb.at. Die in diesem Beitrag vertretenen Ansichten geben ausschließlich die Meinung der Autoren und nicht notwendigerweise die Sichtweise der OeNB oder des Eurosystems wieder. Die Autoren danken Gizem Yildirim für wertvolle wissenschaftliche Mitarbeit und den Teilnehmern des OeNB-Seminars für hilfreiche Anmerkungen.

frei zirkuliert, kann die Verwendung des Bargelds (Verwendung im In- oder Ausland, zur Hortung oder für Transaktionen) nur grob geschätzt werden. Des Weiteren verursacht Bargeld Kosten, wie auch jedes andere Zahlungsinstrument (Schmiedel et al., 2012). Diese Kosten müssen jedoch im Kontext der Nutzung des Zahlungsmittels gesehen werden – entscheidend sind die Kosten pro Transaktion und nicht die Gesamtkosten. Dazu bedarf es quantitativer Informationen über die Nutzung von Bargeld.

Um solide empirische Informationen zu erhalten, werden vermehrt sogenannte Zahlungstagebuchumfragen durchgeführt (z. B. Europäische Zentralbank, Deutsche Bundesbank, Federal Reserve Bank, Bank of Canada, etc.), im Rahmen derer die Befragten ihre Ausgaben, das gewählte Zahlungsmittel sowie weitere Details der Transaktionen erfassen. Diese Umfragen liefern ein detailliertes Bild der aggregierten Zahlungsgewohnheiten der österreichischen Bevölkerung. Daneben kann auf Basis der Mikrodaten eine Vielzahl an nützlichen Fragen untersucht werden: Was sind die Gründe hinter der jeweiligen Zahlungsmittelwahl der Konsumentinnen und Konsumenten? Wie hoch ist die Bargeldhaltung und wie hängt die Bargeldhaltung mit dem Zahlungsverhalten zusammen? Wie verändert sich die Bargeldnachfrage, wenn vermehrt unbar gezahlt wird, etc.?

Diese Vielzahl an Themen kann in diesem Artikel nicht abgedeckt werden. Stattdessen werden ein Überblick geboten und einige zentrale Fragestellungen untersucht. Demnach werden in Kapitel 1 die Hauptmerkmale der Zahlungsverhaltensstudie 2016 vorgestellt und in Kapitel 2 die Ergebnisse bezüglich der Zahlungsmittelanteile diskutiert. Als Ergebnis kann vorab festgehalten werden, dass der Bargeld-

anteil bei Zahlungen nach wie vor sehr hoch ist. In Kapitel 3 werden einige Faktoren diskutiert, die als Haupttreiber der starken Bargeldnutzung angesehen werden. Dabei wird festgestellt, dass Präferenzen eine wichtige Rolle spielen. So wollen viele Personen bar zahlen, auch wenn sie mit Karten zahlen könnten. Im Gegensatz dazu findet sich auch ein hoher Anteil an Personen, die bevorzugt mit Karte zahlen wollen. In Kapitel 4 diskutieren wir, inwiefern sich diese Bar- und Kartenzahler unterscheiden. In Kapitel 5 werden Schlussfolgerungen präsentiert.

1 Die OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016

Die hier ausgewiesenen Zahlungsmittelanteile wurden aus einer Umfrage, der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016, ermittelt. Die OeNB führt bereits seit 1996 solche Erhebungen durch. Das ermöglicht eine Darstellung des zeitlichen Verlaufs der Zahlungsgewohnheiten der österreichischen Bevölkerung. Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit einer ähnlichen Erhebung der Europäischen Zentralbank, die es erlaubt, Ländervergleiche mittels harmonisierter Daten durchzuführen, wurde nunmehr das Stichprobendesign der Umfrage stark geändert. Die aktuelle OeNB-Umfrage ähnelt stark der von der Europäischen Zentralbank (EZB) durchgeführten Umfrage zum Zahlungsverhalten.

1.1 Neues Umfragedesign und Vergleichbarkeit mit vorherigen OeNB-Zahlungsverhaltensumfragen

Während der Aufbau der OeNB-Zahlungstagebuchumfrage 2016 im Anhang detailliert dargestellt wird, sollen hier die hervorstechendsten Unterschiede zu früheren OeNB-Umfragen kurz dargestellt werden:

- Die Umfrageteilnehmer zeichneten ihre Zahlungen über einen Zeitraum von drei Tagen anstatt wie bisher sieben Tagen auf. Dies widerspiegelt den Versuch, eine Balance zwischen der Belastung der Umfrageteilnehmer einerseits und dem Informationsgehalt der Umfrage andererseits herzustellen. In der Studie der EZB werden die Zahlungen während eines Tages aufgezeichnet.
- Der Survey Modus ist anders als in bisherigen OeNB-Umfragen. Die OeNB-Zahlungstagebuchumfrage 2016 besteht hauptsächlich aus Umfrageteilnehmern, die das Tagebuch online ausfüllten. Daneben wurde eine separate Stichprobe für Personen über 55 Jahre gezogen, die ein Papier-basiertes Zahlungstagebuch ausfüllten.
- Die Stichprobenziehung erfolgte demnach aus Online-Access-Panels, bestehend aus Personen, die sich vorab bereit erklärten, an Online-Umfragen teilzunehmen. Dieser Teil der Stichprobe kann daher nicht als Zufallsstichprobe bezeichnet werden. Die zusätzliche Stichprobe aus über 55-Jährigen, die ihr Zahlungstagebuch schriftlich führten, wurde aus dem Adressmaterial des durchführenden Umfrageinstituts zufällig gezogen.
- Die Zielbevölkerung besteht aus Personen, die 18 Jahre oder älter sind. In früheren OeNB-Erhebungen waren das 15-Jährige oder ältere Personen. Um in diesem Punkt eine Vergleichbarkeit herzustellen, wurden alle alten Ergebnisse neu für nur 18+-Jährige berechnet.

Im Anhang werden einige Kennzahlen der aktuellen Stichprobe im Vergleich mit den vorangegangenen OeNB-Erhebungen diskutiert. Es zeigt sich dabei, dass die aktuelle OeNB-Erhebung nur

sehr begrenzt mit den älteren Erhebungen vergleichbar ist. Insbesondere trifft dies auf die Zahlungsmittelanteile zu. Aus diesem Grund werden die Ergebnisse nur sehr eingeschränkt mit jenen aus früheren OeNB-Erhebungen verglichen und hauptsächlich die Ergebnisse der aktuellen Erhebung diskutiert.

1.2 Methodische Bemerkungen zu Zahlungsmittelanteilen

Zur korrekten Interpretation der hier nachfolgend dargestellten Zahlungsmittelanteile bedarf es zweier Vorbemerkungen. Erstens ist es wichtig zu verstehen, auf welche Basis sich die jeweiligen Anteile beziehen. Zweitens muss bedacht werden, auf welchen Teil der Bevölkerung sich die ausgewiesenen Zahlen beziehen.

Beide Punkte werden kurz diskutiert. In der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 wurden die Befragten gebeten, alle ihre Zahlungen aufzuzeichnen, mit Ausnahme jener Zahlungen, die „regelmäßig automatisch“ vom Konto abgebucht werden. Im Vergleich dazu wurden in früheren OeNB-Erhebungen „regelmäßig wiederkehrende Zahlungen, die im Allgemeinen bargeldlos bezahlt bzw. vom Konto abgebucht werden“ ausgenommen. Obwohl sich die Definitionen weitgehend überschneiden, können dennoch erhebliche Unterschiede auftreten (z. B. Zahlungen einer Versicherungsprämie per Überweisung), was eine Vergleichbarkeit über die Zeit erschwert. Des Weiteren kann die Präsenz einzelner großer Zahlungen in der Stichprobe (was durchaus zufällig sein kann), die Zahlungsmittelanteile verzerren. Üblicherweise fallen bei einer genügend großen Stichprobe derartige Zahlungen nicht so ins Gewicht. Die Zahlungsmittelerhebung 2016 weist jedoch aufgrund der kürzeren Tagebuchlänge eine deutlich

geringere Stichprobe auf als die älteren OeNB-Erhebungen, was ebenfalls einen Vergleich über die Zeit erschwert.

Bislang wurden in den von der OeNB durchgeführten Studien zum Zahlungsverhalten die jeweiligen Zahlungsmittelanteile aus den Umfrageantworten direkt berechnet. Da die Umfragen repräsentativ für die österreichische Bevölkerung in Bezug auf Alter, Geschlecht und Bundesland waren, konnten die Zahlungsmittelanteile als repräsentativ für diese Gruppe betrachtet werden.

Forschungsergebnisse zur Zahlungsmittelverwendung haben gezeigt, dass neben dem Alter, dem Geschlecht und dem Wohnort noch eine Reihe anderer Faktoren maßgeblichen Einfluss auf die Zahlungsmittelwahl haben: Einkommen, Ausbildung, Internet- und Handy-nutzung, Affinität zu technischen Entwicklungen etc. Da die bisher veröffentlichten Umfrageergebnisse nicht repräsentativ in Bezug auf diese Größen waren, konnte man nicht gesichert sagen, inwiefern die Ergebnisse tatsächlich das Zahlungsverhalten der gesamten österreichischen Bevölkerung widerspiegeln. Da die soziodemografische Zusammensetzung der Stichproben über die Zeit relativ homogen war, konnten die Ergebnisse zumindest als aussagekräftig bezüglich der zeitlichen Veränderung interpretiert werden.

Mit der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 hat sich auch dies geändert. Die hier erstmals neu durchgeführte Stichprobenziehung erlaubt es nicht mehr, einfach die Stichprobenergebnisse über die Zeit zu vergleichen, weil sich die Stichprobenzusammensetzung stark geändert hat. Die Umfrageergebnisse sind zwar weiterhin repräsentativ in Bezug auf Alter, Geschlecht

und Bundesland. Die Tatsache, dass ein Großteil der Stichprobe aber aus online-affinen Umfrageteilnehmern besteht (die nicht zufällig gezogen wurden), lässt eine Änderung der oben genannten unbeobachteten Faktoren erwarten, die nicht in die Umfragegewichtung einbezogen wurden. Vor allem aus diesem Grund sind die aktuellen Ergebnisse kaum mit früheren OeNB-Umfragen vergleichbar.

1.3 Eine kurze Darstellung der Berechnung der Zahlungsmittelanteile

Um die Ergebnisse dennoch über die Zeit vergleichen zu können, wird hier ein Verfahren verwendet, das im Anhang näher erläutert ist und zumindest grobe Rückschlüsse auf die zeitliche Veränderung zulässt. Kurz dargestellt, lässt sich das Verfahren folgendermaßen beschreiben. Aus Zahlungsverkehrsstatistiken ist bekannt, wie viel die Österreicher im Durchschnitt täglich mit Bankomatkarte bezahlen. Diese gemessenen Werte können mit den aus der Umfrage geschätzten Werten verglichen werden. Beispielsweise ergeben sich aus der Zahlungsverkehrsstatistik tägliche Pro-Kopf-Ausgaben mit Bankomatkarte von 7,38 EUR (für über 18-Jährige), in der Umfrage werden die Ausgaben mit 6,20 EUR unterschätzt. Um die Zahlungsmittelanteile zu ermitteln, wurden nun für jene Zahlungsmittel, für die man die durchschnittlichen täglichen Ausgaben kennt, die gemessenen Werte verwendet. In einem zweiten Schritt werden nun die aus der Umfrage resultierenden durchschnittlichen Ausgaben pro Tag auf die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung geschätzten Ausgaben pro Tag skaliert.² Im Wesentlichen

² Es handelt sich dabei um hypothetische durchschnittliche Ausgaben, ermittelt aus dem Jahreskonsum.

wurde dabei jener Betrag, der im Vergleich zur VGR fehlt, proportional (gemäß den Umfrageergebnissen) auf die anderen Zahlungsmittel aufgeteilt. Dieses Verfahren wurde rückwirkend auch für die OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2011 angewendet. Dabei zeigt sich, dass Bankomatzahlungen in der Umfrage von 2011 deutlich überschätzt wurden (im Hinblick auf die gesamte Bevölkerung, nicht im Hinblick auf die Stichprobe), sodass die Werte für 2011 teils deutlich korrigiert werden müssen.

Zusammenfassend kann dieses Verfahren als Versuch gewertet werden, die aus den Umfragen geschätzten Zahlungsmittelanteile als repräsentativ für die gesamte österreichische Bevölkerung zu machen (und somit etwas von der Stichprobe zu „lösen“). Die ausgewiesenen Ergebnisse repräsentieren somit Schätzungen, die auf Umfrageergebnissen beruhen. Diese Schätzungen unterliegen statistischen Schwankungen und wurden unter Verwendung verschiedenster Annahmen generiert. Im Anhang werden diesbezüglich verschiedene Robustheitstests beschrieben. Unabhängig vom verwendeten Verfahren zeigen die Ergebnisse dieser

Tests, dass Bargeld weiterhin das mit Abstand wichtigste Zahlungsmittel ist.

2 Zahlungsmittelanteile

Tabelle 1 bestätigt die dominante Rolle von Bargeld für direkte Zahlungstransaktionen: 82 % der Zahlungen wurden im Jahr 2016 bar getätigt. Mittels Bankomat- bzw. Kreditkarte wurden 10,9 % bzw. 2,7 % der Zahlungen getätigt. Wenn man Zahlungen in Österreichs Geschäften beobachtet, dann mag manchen Beobachtern der Baranteil als sehr hoch erscheinen. Allerdings ist dabei zu bedenken, dass die üblicherweise bezahlten Beträge sehr niedrig sind. 50 % aller in der Umfrage erfassten Zahlungen sind geringer als 12,4 EUR, 90 % sind niedriger als 51,4 EUR. Der hohe Anteil des Bargelds an den aufgezeichneten Transaktionen zeigt, dass Bargeld nach wie vor das Zahlungsmittel für kleinere Beträge ist. Verdeutlicht wird dies auch durch den im Vergleich zum Transaktionsanteil deutlich geringeren Wertanteil von Bargeld: 82 % aller erfassten Zahlungen, jedoch nur 65 % des Gesamtwertes der Transaktionen wurden in bar beglichen.

Tabelle 1

Anteil von Zahlungsmitteln am gesamten Zahlungsvolumen und an allen Transaktionen

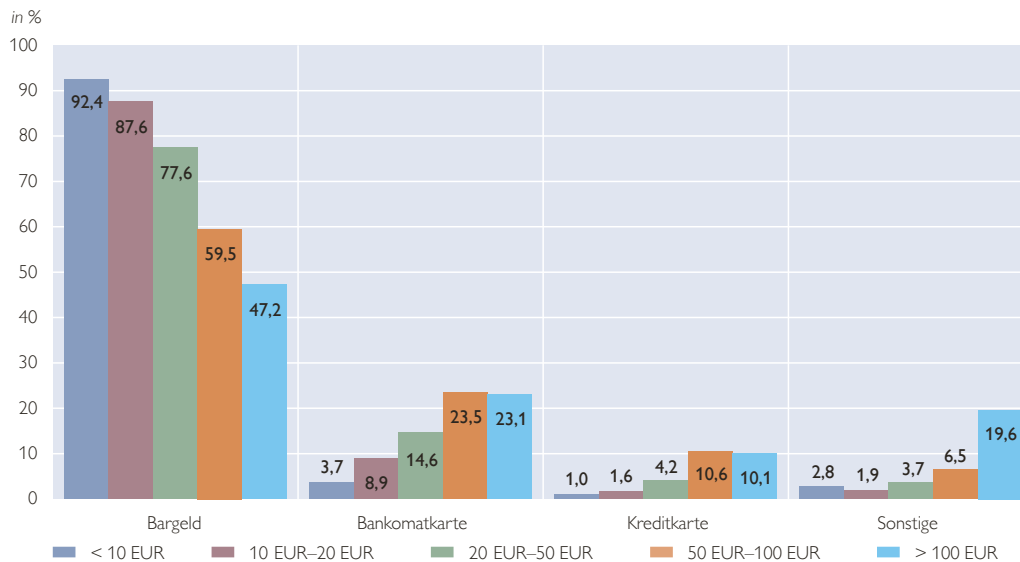
	Volumen		Transaktionen	
	2016	2011	2016	2011
	in %			
Bargeld	64,9	73,2	81,8	85,9
Bankomatkarte	17,3	15,6	10,9	9,5
Kreditkarte	6,1	5,6	2,7	1,9
NFC – Kontaktlos	0,8	x	1,2	x
Lastschrift/Überweisung	8,2	4,2	1,7	1,5
Online – oder mobile Zahlungsmethoden	1,9	0,2	0,8	0,2
Andere	0,9	1,2	0,9	1,0

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2011/2016 und eigene Berechnungen.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile verschiedener Zahlungsmittel an den in den 7-tägigen (2011) bzw. 3-tägigen (2016) Zahlungsmitteltagebüchern erfassten Gesamttransaktionen und am Zahlungsvolumen. Bei den erfassten Zahlungen wurden Zahlungen an Personen ausgeschlossen. Die Berechnung der Anteile ist im Anhang beschrieben.

Grafik 1

Zahlungsmittelanteile nach Höhe der Transaktionen



Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 und eigene Berechnungen.

Anmerkung: Die Anteile beziehen sich auf Transaktionen in einer Betragsklasse, z. B. sind bei Transaktionen unter 10 EUR 92,4% aller Transaktionen in bar.

Im Vergleich zur Erhebung von 2011 – ein Vergleich, der, wie bereits beschrieben wurde, nur als grobe Schätzung der Veränderung interpretiert werden kann – fallen drei Veränderungen auf. Erstens sinkt der Bargeldanteil. Zweitens steigt, erwartungsgemäß, der Anteil der Bankomat- und Kreditkartenzahlungen weiter. Allerdings ist der Anstieg nach wie vor kontinuierlich und nicht abrupt. Drittens ist ein deutlicher Anstieg bei den Überweisungen/Lastschriften zu erkennen. Allerdings ist dieser Anstieg auch durch wenige, betragsmäßig hohe Zahlungen getrieben, was direkt auf die Anteile nach dem Wert der Zahlungen durchschlägt. Werden etwa alle Zahlungen über 800 EUR außer Acht gelassen, so sinkt der Bargeldanteil von 73,2% auf 67,2% und der Anteil der Überweisungen steigt von 4,2% auf 6,4% (statt 8,2% bei allen Zahlungen). Dieses Er-

gebnis bestätigt, dass Überweisungen auch unabhängig von großen Zahlungen in der Stichprobe zugenommen haben.

Grafik 1 zeigt die Verwendung der Zahlungsmittel nach Betragsklassen. 92% der Zahlungen unter 10 EUR werden bar abgewickelt, bei Beträgen über 100 EUR sind es noch 47%.³ Der Anteil der Kartenzahlungen steigt mit dem Zahlungsbetrag und ist ab einem Zahlbetrag von 50 EUR quantitativ bedeutsam. Dieses Muster entspricht den Erwartungen. Erstaunlicherweise weist Bargeld auch bei Zahlungen über 100 EUR noch einen derart hohen Anteil auf.

2.1 Kontaktlose NFC-Zahlungen

Die Tatsache, dass Kartenzahlungen bei kleinen Beträgen nur einen sehr geringen Anteil haben, ist vor allem vor dem Hintergrund der Einführung der kontaktlosen Zahlungen (Near Field Com-

³ Sofern nachfolgend disaggregierte Zahlungsmittelanteile verwendet werden, beziehen sich diese auf die unbereinigten Werte, wie sie aus der Umfrage folgen, da disaggregierte Werte nicht bereinigt werden können.

munication) interessant. Die NFC-Zahlungen sind derzeit das dynamischste Produkt am Markt mit sehr hohen Wachstumsraten und Wachstumspotential: Beinahe drei Viertel aller Zahlungen sind kleiner als 25 EUR.

Die Umfrage zeigt, dass NFC-Zahlungen einen Anteil von nur 1,2% aller Zahlungstransaktionen hatten (Tabelle 1). Die Umfrage wurde allerdings bereits im Zeitraum November 2015 bis Februar 2016 durchgeführt und seitdem sind die NFC-Zahlen deutlich gestiegen – vom zweiten Quartal 2015 bis zum zweiten Quartal 2016 stiegen die NFC-Zahlungen etwa um 160%.

Im Fragebogenteil der Erhebung wurden die Umfrageteilnehmer allgemein gefragt, ob und wie oft sie kontaktlos zahlen. Wie aus Tabelle 2 ersichtlich ist, zahlten bereits 37% der Befragten zwei Mal oder öfter pro Monat per NFC. Dieser Anteil er-

scheint relativ hoch, eine andere Erhebung aus dem dritten Quartal 2016 (OeNB-Barometer Q3/2016) bestätigt diesen Wert jedoch. Bezüglich der soziodemografischen Betrachtung zeigt sich ein gewohntes Muster bei technischen Innovationen: Der Anteil ist deutlich höher bei jüngeren Befragten, bei Personen mit höherem Haushaltseinkommen, bei Personen, die in Städten leben sowie bei Schülern/Studenten und Beschäftigten.

2.2 Zahlungsverhalten nach Zahlungsarten und Soziodemografie

Betrachtet man alle Zahlungen insgesamt, so hat sich an der dominanten Rolle von Bargeld in den letzten 20 Jahren nichts geändert. Nachfolgend wird ein differenzierterer Blick auf das Zahlungsverhalten geworfen. Insbesondere wird nach Branchen bzw. Zahlungsorten sowie soziodemografischer Struk-

Tabelle 2

Nutzung von Kontaktloszahlungen zwei Mal pro Monat oder öfter

		in % der Befragten
Insgesamt		37
Alter	18 bis 34 Jahre	47
	35 bis 54 Jahre	39
	55+	27
Geschlecht	weiblich	36
	männlich	38
Haushaltsnettoeinkommen	1. Einkommensterzil	34
	2. Einkommensterzil	35
	3. Einkommensterzil	46
Ortsgröße	bis 2.000 Einwohner	34
	bis 5.000 Einwohner	37
	bis 20.000 Einwohner	34
	über 20.000 Einwohner	40
Region	Ost – NÖ, Wien, Bgld.	36
	Zentral – OÖ, Stmk., Kärnten	37
	West – Vbg., Tirol, Salzburg	40
Status Arbeitsmarkt	beschäftigt	43
	arbeitslos	34
	in Pension	24
	Schüler/Studierende	37
Haushaltsgröße	1 bis 2 Personen	35
	mehr als 2 Personen	41

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt den Anteil der Befragten nach soziodemografischen Merkmalen, die angaben, zwei Mal oder öfter kontaktlos (d. h. ohne Eingabe des PIN-Codes bis zu einem Betrag von 25 EUR) zu bezahlen.

tur unterschieden. Die nachfolgend ausgewiesenen Baranteile wurden direkt aus den Umfrageantworten (und ohne Anpassungen vorzunehmen) berechnet. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist daher zu beachten, dass die ausgewiesenen Anteile nur ein grober Richtwert sind und eher die relativen Unterschiede als deren absoluten Werte von Relevanz sind. Aus diesem Grund zeigen wir auch keine Veränderungen über die Zeit.

Tabelle 3 fasst die Bargeldanteile für einzelne Branchen bzw. Zahlungsorte zusammen. Die anteilig meisten Transaktionen wurden für Artikel des täglichen Bedarfs (42%), Restaurants/Bars/Cafés (16%), Sonstiges (8,3%), Geschäfte für langlebige Gebrauchsgüter (7%) und Tankstellen (6%) getätigt.

Erwartungsgemäß hat Bargeld einen Anteil von über 90% der Transaktionen bei Zahlungen an Personen (auf der Straße/am Flohmarkt, in Restaurants/Bars/Cafés sowie an Personen/Wohl-

tätigkeitsorganisationen). Bei täglichen Einkäufen wurden 85% aller Transaktionen in bar abgewickelt. Deutlich niedriger ist der Anteil beim Kauf langlebiger Gebrauchsgüter, am niedrigsten ist der Barzahlungsanteil bei Zahlungen an Behörden (Steuern/Bußgeld usw.).

Abgesehen von Zahlungen an Personen, Zahlungen in der Gastronomie sowie Zahlungen an Behörden zeigt sich auch hier das Bild, dass der Bargeldanteil von der durchschnittlichen Betragshöhe abhängt.

Tabelle 4 fasst die Bargeldanteile für soziodemografische Gruppen zusammen. Bei den Transaktionsanteilen fallen besonders die erstaunlich geringen Unterschiede innerhalb der Gruppen auf – den größten Unterschied gibt es zwischen Personen mit hohem Einkommen (Baranteil 81%) und Personen mit mittlerem Einkommen (Baranteil 88%). Etwas nuancierter fallen die Unterschiede bei den Volumenanteilen

Tabelle 3

Zahlungsverhalten nach Zahlungsorten

	Anteil an den erfassten Transaktionen		Bargeldanteil		Durchschnittlicher Transaktionswert
	Transaktionen	Volumen	Transaktionen	Volumen	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	in %				
Geschäft für Artikel des täglichen Bedarfs	43,2	33,0	85,7	76,1	20,6
Geschäft für langlebige Gebrauchsgüter	7,0	18,1	71,1	49,1	67,2
Tankstelle	6,4	7,4	65,2	57,4	29,7
Straße/Flohmarkt	4,4	1,5	98,8	99,3	9,9
Restaurant/Bar/Café	16,1	8,9	95,7	94,5	15,3
Hotel/Gästehaus/Campingplatz	0,7	1,0	77,4	78,0	39,4
Behörde (Steuern/Bußgeld usw.)	0,3	0,4	56,7	54,8	33,6
Ort für Kunst/Unterhaltung/Erholung	2,4	2,5	87,7	75,5	26,9
Verkaufs-/Ticketautomat	3,4	1,1	85,8	65,2	9,2
Haushaltsdienstleistungen	1,4	1,4	87,3	81,2	27,5
Person/Wohltätigkeitsorganisation	2,8	5,2	93,6	95,9	46,4
Internet	1,8	5,3	x	x	77,5
Sonstiges	8,3	12,0	85,1	63,5	39,9
Weiß nicht/ keine Angabe	2,0	2,3	x	x	x

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Spalten 1 und 2 zeigen die Anteile der jeweiligen Zahlungsorte an den gesamten Transaktionen bzw. am gesamten Transaktionsvolumen. Spalten 3 und 4 zeigen den Baranteil beim jeweiligen Zahlungsort. Spalte 5 fasst den durchschnittlichen Transaktionswert pro Zahlungsort zusammen.

aus – hier entsprechen die gefundenen Muster zwar den Ergebnissen internationaler Studien (Bagnall et al., 2016), die Baranteile sind aber in sämtlichen betrachteten soziodemografischen Gruppen sehr hoch: Ältere nutzen Bargeld stärker als Jüngere (76 % versus 71 %), Einkommensschwächere zahlen öfter als Einkommensstärkere (83 % versus 59 %) und Arbeitslose öfter als Beschäftigte (82 % versus 67 %).

3 Einige Überlegungen für die starke Nutzung von Bargeld in Österreich

Bei aggregierter Betrachtung bestätigt sich die Annahme, dass Bargeld in Österreich stark genutzt wird. Dies gilt quer über alle soziodemografischen Gruppen, unabhängig vom Zahlungs-

ort und – angesichts der vorhandenen Schätzungenauigkeit wichtig – unabhängig von der verwendeten Stichprobe (Online- oder Papier-Tagebuch, siehe Anhang). Wie Bagnall et al. (2016) zeigen, liegt der Baranteil in Österreich in einem ähnlichen Bereich wie in Deutschland. Obwohl der Bargeldanteil in Österreich und Deutschland international nicht außergewöhnlich hoch erscheint, gibt es etliche Staaten, in denen der Bargeldanteil wesentlich niedriger ist (Frankreich, Niederlande, Schweden, Norwegen sowie die englischsprachigen Staaten).

Obwohl die Gründe für die internationalen Unterschiede noch nicht gänzlich erforscht sind, haben sich in der betreffenden Literatur einige Erklärungsfaktoren herauskristallisiert:

Tabelle 4

Bargeldanteil für soziodemografische Gruppen

		2016	
		Transaktionen	Volumen
		in %	
Alter	18 bis 34	84	71
	35 bis 54	85	69
	55+	88	76
Geschlecht	weiblich	87	71
	männlich	86	75
Haushaltsnettoeinkommen	1. Einkommensterzil	87	83
	2. Einkommensterzil	88	73
	3. Einkommensterzil	81	59
Ortsgröße	bis 2.000 Einwohner	87	78
	bis 5.000 Einwohner	89	77
	bis 20.000 Einwohner	87	70
	über 20.000 Einwohner	83	68
Region	Ost – NÖ, Wien, Bgld.	85	70
	Zentral – OÖ, Stmk., Kärnten	87	76
	West – Vlbg., Tirol, Salzburg	85	72
Status Arbeitsmarkt	beschäftigt	85	67
	arbeitslos	90	82
	in Pension	88	80
	Schüler/Studierende	85	73
Haushaltsgröße	1 bis 2 Personen	87	76
	mehr als 2 Personen	84	66

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt den Anteil von Bargeld an den im Zahlungstagebuch wert- und mengenmäßig erfassten Zahlungen nach soziodemografischen Merkmalen der Befragten.

(i) Die Akzeptanz von Zahlungskarten, (ii) die Präferenzen der Konsumenten bezüglich Zahlungsmitteln, (iii) die Kosten der Bargeldhaltung/Bargeldbeschaffung hat einen wesentlichen Einfluss auf das Bezahlverhalten. Diese Faktoren werden nachfolgend näher diskutiert.⁴

3.1 Teilweise geringe Akzeptanz von Zahlungskarten

Ein wichtiger Grund, weshalb Bargeld verwendet wird, wird in der Literatur in einer geringen Akzeptanz von Zahlungskarten gesehen (z. B. Huynh, Schmidt-Dengler und Stix, 2014).

Tabelle 5 zeigt für verschiedene Untergruppen von Zahlungen den Anteil jener Zahlungen, bei denen es prinzipiell möglich gewesen wäre, mit Karte zu zahlen. Dabei ist zu beachten, dass es sich hierbei um die von den Befragten wahrgenommene Akzeptanz handelt: Die Umfrageteilnehmer notierten bei jeder Bartransaktion, ob es möglich gewesen wäre, mit Karte zu zahlen.⁵

Insgesamt war es laut diesen Ergebnissen bei 72 % aller Zahlungen mög-

lich, mit Karte zu zahlen. Deutliche Unterschiede ergeben sich jedoch nach Zahlungsorten: von nur 14 % bei Straßenverkaufsstellen/Flohmarkt bis 94 % bei Tankstellen. Der nach der Anzahl an Zahlungen wichtigste Zahlungsort, „Geschäft für Artikel des täglichen Bedarfs“, liegt bei 87 %. In „Restaurants/Bars/Cafés“ konnte in 51 % der Fälle unbar bezahlt werden. Wie auch schon in der Erhebung des Jahres 2011 zeigen sich nach Zahlungsbeträgen deutliche Unterschiede, wobei 87 % aller Zahlungen über 50 EUR aber nur 56 % aller Zahlungen bis 5 EUR bargeldlos abgewickelt werden können (vgl. Mooslechner, Stix und Wagner, 2012). Im Hinblick auf die Ortsgröße ergeben sich kaum Unterschiede. Auch wenn diese Zahlen wahrnehmungsverzerrt sein können, zeichnen sie ein weitgehend stimmiges Bild. Vor allem für kleine Beträge und bei gewissen Ausgabenkategorien steht oftmals keine bargeldlose Alternative zur Verfügung.

Wie in Bagnall et al. (2016) diskutiert, gibt es ähnliche Statistiken für Kanada und Deutschland. Die Ergebnisse der wahrgenommenen Akzep-

⁴ Wie aus der Literatur hervorgeht, hängt das Zahlungsverhalten von vielen Faktoren ab und die Identifikation der wesentlichen Faktoren ist komplex. Neben den Persönlichkeitsmerkmalen, deren Wirkung man oftmals ökonomisch interpretieren kann (z. B. höheres Einkommen, weniger Zeit, daher ein höherer unbarer Anteil und, wenn eine Abhebung stattfindet, ein höherer Abhebebetrag), spielen Präferenzen eine wichtige Rolle (siehe dazu z. B. Arango, Huynh und Sabetti, 2015; Schuh und Stavins, 2010; von Kalckreuth, Schmidt und Stix, 2014). Wie sich Präferenzen formen, hängt wiederum von vielen unbeobachteten Faktoren ab: Persönlichkeitsmerkmale wie Schuldenaversion, Gewohnheit, subjektive Kontrolle über das eigene Verhalten, soziale Normen sind einige der relevanten Faktoren. Dazu gibt es noch einen stark situationsbezogenen Aspekt: Zum einen hängt die Barzahlungsneigung vom mitgeführten Bargeldbetrag ab. Zum anderen beeinflusst das Umfeld (lange Schlange vor der Kasse, die vom Händler erwartete Zahlungsmethode, gibt es Rabatte/Vergünstigungen, wie sicher ist die Gegend/die Situation) das gewählte Zahlungsmittel. Neben der Vielzahl an Faktoren, die das Bezahlverhalten eines Konsumenten beeinflussen, ergibt sich noch die Schwierigkeit, dass die meisten dieser Faktoren wiederum von anderen Faktoren beeinflusst werden, dass sie also endogen sind. Dies erschwert es, einen kausalen Zusammenhang festzumachen. Neben der isolierten Sicht eines Konsumenten spielt noch die Sicht der Händler, sowie die der anderen Konsumenten eine wichtige Rolle. Der Anreiz, ein Zahlungsmittel zu akzeptieren, steigt mit dem Anteil der Konsumenten, die dieses Zahlungsmittel benutzen (Bounie, van Hove und François, 2016). Der Anreiz, ein Zahlungsmittel zu nutzen, steigt mit dem Anteil an Händlern, bei denen dieses Zahlungsmittel akzeptiert wird. Aufgrund dieser Komplexität kann eine deskriptive Darstellung, wie sie in diesem Artikel verwendet wird, nur einen groben Überblick über die relevanten Erklärungsfaktoren liefern.

⁵ Ein verzerrtes Bild der Realität kann vor allem dann entstehen, wenn jemand, der prinzipiell bar zahlt, angibt, es sei nicht möglich gewesen unbar zu zahlen; denn diese Person achtet nicht darauf, ob unbare Zahlungen möglich gewesen wären.

Tabelle 5

Wahrgenommene Akzeptanz von Zahlungskarten

		in % der Befragten
Insgesamt		72
Nach Zahlungsorten	Geschäft für Artikel des täglichen Bedarfs	87
	Geschäft für langlebige Gebrauchsgüter	93
	Tankstelle	94
	Straße/Flohmarkt	14
	Restaurant/Bar/Café	51
	Hotel/Gästehaus/Campingplatz	66
	Behörde (Steuern/Bußgeld usw.)	71
	Ort für Kunst/Unterhaltung/Erholung	46
	Verkaufs-/Ticketautomat	59
	Haushaltsdienstleistungen	27
Nach Zahlungsbeträgen	bis 5 EUR	56
	5 EUR bis 10 EUR	68
	10 EUR bis 25 EUR	76
	25 EUR bis 50 EUR	85
	über 50 EUR	87
Nach Ortsgröße	bis 2.000	73
	2.000 bis 5.000 Einwohner	72
	5.000 bis 20.000 Einwohner	71
	über 20.000 Einwohner	72

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt den Prozentanteil an Transaktionen nach Zahlungsorten, Zahlungsbeträgen und Ortsgröße, für den laut subjektiver Einschätzung der Befragten die Bezahlung mit Karte möglich gewesen wäre. „Weiß nicht“-Antworten wurden in diese Berechnung nicht miteinbezogen.

tanz, wiewohl etwas anders definiert als im vorliegenden Beitrag, zeigen, dass sowohl Deutschland als auch Österreich vor allem für Beträge im Bereich bis etwa 25 EUR eine deutlich niedrigere Kartenakzeptanz aufweisen als Kanada. Für höhere Beträge ist der Unterschied hingegen nicht groß. Die Umfrageantworten werden auch von Ergebnissen der Zahlungsverkehrststatistiken bestätigt. Deutschland und Österreich haben die mit Abstand geringste Dichte an Zahlungsterminals pro Einwohner, verglichen mit den anderen fünf in Bagnall et al. (2016) untersuchten Staaten (USA, Kanada, Australien, Frankreich und die Niederlande).

Ein Teil des hohen Bargeldanteils ist anhand der Ergebnisse sicherlich auf die in manchen Bereichen bzw. bei manchen Beträgen beschränkte Kartenakzeptanz zurückzuführen. Allerdings zeigen die Ergebnisse auch, dass bei den

allermeisten größeren Transaktionen Kartenzahlungen sehr wohl möglich wären und dennoch Bargeld einen hohen Anteil hat.

Wie würde sich eine gesteigerte Kartenakzeptanz auf das Zahlungsverhalten auswirken? Bei der Beantwortung dieser Frage ist zu bedenken, dass Akzeptanz von Karten direkt und indirekt wirken kann. Der direkte Kanal ist offensichtlich, wenn man nicht mit Karte zahlen kann, muss man Bargeld nutzen. Der indirekte Kanal ist aber ebenso von Bedeutung. Erstens, wenn der Konsument unsicher ist, ob eine zu erwartende Zahlung mit Karte möglich ist, dann führt er mehr Bargeld mit sich. Eine höhere Bargeldhaltung führt demnach zu mehr Barzahlungen, was in der Literatur bestätigt wird (Alvarez und Lippi, 2015, Eschelbach und Schmidt, 2015). Zweitens kann eine gesteigerte Akzeptanz zu einer Verhaltensänderung der Konsumenten füh-

ren (man nutzt nun die Karte auch für Transaktionen, für die man vorher eine Bargeld-Präferenz hatte).

Da eine Schätzung des Gesamteffekts der Kartenakzeptanz komplex ist, wird in Tabelle 6 versucht, zumindest eine ungefähre Größenordnung des direkten Effekts zu eruieren. Dazu wird der Bargeldanteil (in % des Werts aller Zahlungen) nur für jene Befragte berechnet, die erstens über eine Zahlungskarte verfügen; zweitens werden nur jene Transaktionen berücksichtigt, bei denen eine unbare Option möglich war.⁶ Die Ergebnisse zeigen, dass der Baranteil bei Kartenakzeptanz teils

deutlich unter dem Baranteil für alle Transaktionen liegt. Dennoch ist der Bargeldanteil noch immer auffällig hoch. Exemplarisch sei dies an zwei Fällen dargestellt. Bei Personen im höchsten Einkommensterzil liegt der Bargeldanteil für alle Transaktionen bei 59%. Bei den Transaktionen mit Kartenakzeptanz liegt der Anteil bei 49%. Etwas größer ist die Differenz bei Zahlungen über 50 EUR. Der Baranteil (in % des Werts) sinkt bei voller Kartenakzeptanz von 53% auf 42%.

Diese Analyse führt zu zwei Ergebnissen. Erstens, volle Kartenakzeptanz hat einen quantitativ nicht unbedeuten-

Tabelle 6

Bargeldanteil bei vollständiger Kartenakzeptanz

		Bargeldanteil für Personen mit Karte und nur für Zahlungen, bei denen unbar bezahlt werden konnte		
		Insgesamt	in % des Werts der Zahlungen	Unterschied in Prozentpunkten
Alter	18 bis 34 Jahre	72	64	8
	35 bis 54 Jahre	67	60	7
	55+	70	58	13
Geschlecht	weiblich	66	56	10
	männlich	73	63	10
Haushalt- Nettoeinkommen	1. Einkommensterzil	73	63	11
	2. Einkommensterzil	75	66	8
	3. Einkommensterzil	59	49	10
Ortsgröße	bis 2.000 Einwohner	74	65	10
	bis 5.000 Einwohner	74	65	9
	bis 20.000 Einwohner	67	58	9
	über 20.000 Einwohner	64	53	11
Status Arbeitsmarkt	beschäftigt	66	57	9
	arbeitslos	80	77	3
	in Pension	73	61	13
	Schüler/Studierende	67	60	7
Transaktionsbetrag	10 EUR bis 25 EUR	87	81	6
	25 EUR bis 50 EUR	77	71	6
	über 50 EUR	53	42	11

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt den Bargeldanteil (in % des Transaktionswertes) nach soziodemografischen Merkmalen der Befragten sowie nach dem Transaktionsbetrag. In der ersten Spalte wird dieser Bargeldanteil für alle Befragten ausgewiesen. In der zweiten Spalte wird der Wert nur für jene Befragte/Transaktionen berechnet, die über eine Zahlungskarte verfügen und für die eine unbare Zahlungsmöglichkeit bestand. Die dritte Spalte zeigt den Unterschied zwischen Spalte 1 und Spalte 2.

⁶ Der Unterschied mit den derart berechneten Anteilen mit den Anteilen für alle Transaktionen (unabhängig davon, ob Kartenzahlungen möglich waren) spiegelt hauptsächlich den Effekt der Akzeptanz wider (zumal fast 97 % der Befragten über eine Zahlungskarte verfügen).

den Einfluss und zweitens, ein erheblicher Anteil der Transaktionen wird in bar abgewickelt, auch wenn es Alternativen gibt. Der hohe Baranteil ist daher nicht ausschließlich auf die relativ geringe Kartenakzeptanz zurückzuführen.

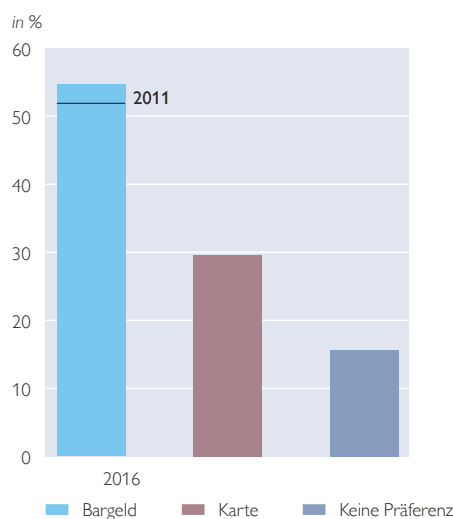
3.2 Konsumenten bevorzugen mehrheitlich Bargeld

Einen weiteren Erklärungsansatz für die hohe Bargeldnutzung liefern die Konsumentenpräferenzen: Sie wählen also jenes Zahlungsmittel, das ihren Vorlieben am besten entspricht. Dazu wurde in der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 eine Frage nach der bevorzugten Zahlungsmethode bei Zahlungen im Geschäft gestellt – unter der hypothetischen Annahme, dass die Befragten genug Bargeld eingesteckt hätten und dass jedenfalls Karten akzeptiert werden.

Etwas mehr als die Hälfte der Befragten (55 %) sagte, dass sie bevorzugt mit Bargeld, weitere 30 % sagte, dass sie bevorzugt mit Karte zahlen würden. Die verbleibenden 16 % äußerten keine Präferenz. Beim Vergleich des tatsächlichen Bezahlverhaltens (aus dem Zahlungstagebuch) mit den angegebenen Präferenzen zeigt sich, dass die Umfrageantworten konsistent mit den angegebenen Präferenzen sind.

Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass der hohe Bargeldanteil in Österreich zu einem erheblichen Teil auf die Präferenzen der Konsumenten zurückzuführen ist. Die Ergebnisse einer sehr ähnlich lautenden Frage aus dem Jahr 2011 sind hinsichtlich der Bargeldpräferenzen der aktuellen Umfrage sehr ähnlich (Grafik 2).⁷ Somit stellt sich die Frage, wie diese starke Bargeldpräferenz erklärt werden kann und inwiefern

Grafik 2
Bevorzugtes Zahlungsmittel bei freier Wahl im Geschäft



Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2011 und 2016.

Anmerkung: Diese Grafik zeigt den Prozentsatz an Befragten, der angibt, bei einer Zahlung im Geschäft eine Präferenz für Bargeld oder Karte bzw. keine Präferenz für eines der beiden Zahlungsmittel zu haben.

sich jene Befragten mit Bargeldpräferenz von denen unterschieden, die eine Kartenpräferenz haben. In Abschnitt 4 werden wir uns näher mit diesen Fragen beschäftigen. Dazu bezeichnen wir die zwei Gruppen als „Barzahler“ und als „Kartenzahler“. Diese Einteilung wurde ausschließlich anhand einer hypothetischen Frage bezüglich des Verhaltens in einem Geschäft getroffen. Die Bezeichnung Barzahler bedeutet somit nicht, dass überall ausschließlich bar gezahlt wird und vice versa. Trotz der bereits weiter oben erwähnten Verhaltenskonsistenz ist der Baranteil bei den Barzahlern demnach nicht 100 % und der Kartenanteil bei Kartenzahlern nicht Null (im Zahlungstagebuch haben Barzahler einen Bargeldanteil von 81 % (wertmäßig) und Kartenzahler von 49 %). Barzahler nutzen dabei ihre

⁷ Im Jahr 2011 war die Fragestellung etwas anders. Damals antworteten rund 52 % der Befragten auf die Frage, welches Zahlungsmittel sie bei gegebener Kartenakzeptanz selbst bei kleineren Beträgen bevorzugen würden, mit Bargeld, weitere 25 % mit Karte und 23 % der Befragten würden in etwa gleich viel bar und mit Karte zahlen.

Zahlungskarten erst bei höheren Beträgen. Auf die Frage, ab welchem Betrag mit Karte gezahlt wird, sagen Barzahler im Durchschnitt ab 102 EUR (Median 50 EUR) und Kartenzahler ab 37 EUR (Median 15 EUR).

Der hohe Anteil an Barzahlern, der sich aus der Umfrage ergibt, kann mit externen Daten validiert werden. Abele und Schaefer (2016) untersuchen tatsächliche Nutzungsdaten der in Österreich ausgegebenen Debitkarten. Dabei zeigt sich, dass 31 % der Karten innerhalb eines Jahres (2013) nicht für Zahlungen verwendet wurden. Weitere 16 % der Karten wurden 1–12 Mal verwendet. Wenn man diese beiden Kategorien als Barzahler titulieren möchte, dann würde sich ein ähnlich hoher Prozentsatz wie aus der Umfrage ergeben. Im Gegensatz dazu wurden 31 % der

ausgegebenen Karten einmal oder öfter pro Woche für Zahlungen verwendet.

3.3 Bargeldhaltung

Die hohe Bargeldnutzung in Österreich spiegelt sich auch in der verhältnismäßig hohen Bargeldhaltung wider. Im Rahmen einer ländervergleichenden Studie zeigen Bagnall et al. (2016), dass der durchschnittlich mitgeführte Betrag in Österreich rund dreimal so hoch ist wie in den kartenaffinen Niederlanden.

Im Durchschnitt gaben die Befragten an, etwas über 90 EUR zu Beginn des ersten Tages in der Geldbörse zu haben. Der Median liegt darunter, bei 60 EUR. Betrachtet man den Bargeldanteil nach soziodemografischen Gruppen, so kristallisiert sich, ähnlich dem Baranteil, ein deutlicher Unter-

Tabelle 7

Bargeldhaltung nach soziodemografischen Merkmalen

		Mittelwert	Median
in % der Befragten			
Insgesamt		90,8	60,0
Alter	18 bis 34	54,1	32,6
	35 bis 54	82,2	51,2
	55+	125,5	95,4
Geschlecht	weiblich	83,6	58,4
	männlich	98,5	62,3
Haushaltsnettoeinkommen	1. Einkommensterzil	90,7	60,3
	2. Einkommensterzil	87,0	60,4
	3. Einkommensterzil	99,3	62,5
Ortsgröße	bis 2.000 Einwohner	97,4	67,2
	bis 5.000 Einwohner	104,2	78,1
	bis 20.000 Einwohner	92,3	65,4
	über 20.000 Einwohner	76,2	50,0
Region	Ost – NÖ, Wien, Bgld.	86,8	55,9
	Zentral – OÖ, Stmk., Kärnten	101,4	70,5
	West – Vlbg., Tirol, Salzburg	78,4	50,0
Status Arbeitsmarkt	beschäftigt	83,1	51,5
	arbeitslos	74,5	53,7
	in Pension	123,9	90,0
	Schüler/Studierende	35,8	27,4
Haushaltsgröße	1 bis 2 Personen	95,5	64,0
	mehr als 2 Personen	82,1	50,2

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt den von den Befragten angegebenen durchschnittlichen Bestand (Mittelwert und Median) an Bargeld, der am Beginn des 1. Tages des Zahlungsmitteltagebuchs mitgeführt wurde, nach soziodemografischen Gruppen.

schied zwischen Jung und Alt heraus. Den höchsten Bestand an Bargeld in der Geldbörse haben erwartungsgemäß die Befragten in der höchsten Alterskategorie ab 55 Jahren und die Pensionisten mit durchschnittlich 125 EUR bzw. 123 EUR, den niedrigsten Bestand die Umfrageteilnehmer von 18 bis 24 Jahren und die Schüler/Studierenden mit 56 EUR bzw. 36 EUR. Darüber hinaus variiert der Bargeldbestand in der Geldbörse stark zwischen Männern und Frauen – Frauen führen durchschnittlich etwas über 84 EUR mit sich in der Geldbörse, Männer 99 EUR.

In der aktuellen Umfrage wurde auch gefragt, ob die Befragten Bargeld zu Hause (oder an einem sicheren Ort) aufbewahren. Dies ist natürlich eine kritische Frage, die jedoch auch im Kontext der Interviewsituation gesehen

werden muss (online oder selbst ausgefüllt ohne Anwesenheit eines Interviewers). Aus diesem Grund werden in Tabelle 8 auch die Antwortverweigerungen dargestellt. Etwa 35 % der Befragten antworteten, dass sie Bargeld zu Hause aufbewahren, bei Barzahlern ist dieser Anteil mit 42 % deutlich höher als bei Kartenzahlern mit 23 %. Von jenen, die Bargeld zuhause aufbewahren, liegt der Medianwert in der Kategorie zwischen 500 EUR und 1.000 EUR. Die Hälfte jener 35 % der Befragten, die Bargeld zu Hause aufbewahren, halten demnach einen höheren Betrag.

Aus den Antworten kann ein durchschnittlicher Bargeldbestand – als Summe des mitgeführten Betrags und des zu Hause gehaltenen Bargelds – berechnet werden. Allerdings be-

Tabelle 8

Bargeldhaltung

Einige Menschen bewahren gerne Bargeld außerhalb einer Bank auf, als Notreserve oder als alternative Form des Sparens. Bewahren Sie persönlich zu Hause oder an einem sicheren Ort z. B. in einem Tresor, zusätzliche Bargeldbeträge auf?

	Insgesamt	Barzahler	Kartenzahler
Ja	35,4	42,6	23,0
Nein	63,0	55,3	76,2
Weiß nicht/keine Angabe	1,6	2,1	0,8
Welcher Betrag wird ungefähr zu Hause aufbewahrt (in % der Befragten, die mit Ja antworteten)			
100 EUR oder weniger	8	8	8
Mehr als 100 EUR bis 250 EUR	20	18	25
Mehr als 250 EUR bis 500 EUR	20	20	21
Mehr als 500 EUR bis 1.000 EUR	17	17	16
Mehr als 1.000 EUR bis 5.000 EUR	11	11	15
Mehr als 5.000 EUR	4	4	6
Auskunft verweigert	20	23	10
Durchschnittliche Bargeldhaltung Geldbörse			
Mittelwert	90,8	100,6	74,0
Median	60,0	70,7	45,7
Durchschnittliche Bargeldhaltung zu Hause			
Mittelwert	1.082,4	1.089,0	1.249,2
Bargeldhaltung Insgesamt			
Mittelwert	479,6	574,3	363,9

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt den Anteil der Befragten, die angaben Bargeld zu Hause oder an einem sicheren Ort aufzubewahren sowie die Antworten bezüglich der Betragsklassen. Die daraus resultierende durchschnittliche Bargeldhaltung zuhause addiert mit der Summe der durchschnittlichen Bargeldhaltung in der Geldbörse (vgl. Tabelle 7) ergibt die durchschnittliche Pro-Kopf-Bargeldhaltung (für Personen über 18 Jahre).

darf es dazu einiger Annahmen, deren Plausibilität schwer zu überprüfen ist. Das Ergebnis dieser Berechnung kann daher nur als grober Richtwert interpretiert werden.⁸ Demnach halten die Österreicher (über 18 Jahre) im Durchschnitt 480 EUR an Bargeld. Diese Berechnung wurde auch separat für Barzahler und Kartenzahler durchgeführt. Die durchschnittliche Bargeldhaltung von Barzahlern (574 EUR) ist deutlich höher als jene der Kartenzahler (364 EUR). Der höhere Betrag ergibt sich hauptsächlich daraus, dass ein höherer Anteil der Barzahler Bargeld zuhause aufbewahrt als Kartenzahler. Beim mitgeführten Betrag in der Geldbörse (100 EUR versus 74 EUR) fällt der Unterschied dagegen kaum ins Gewicht.

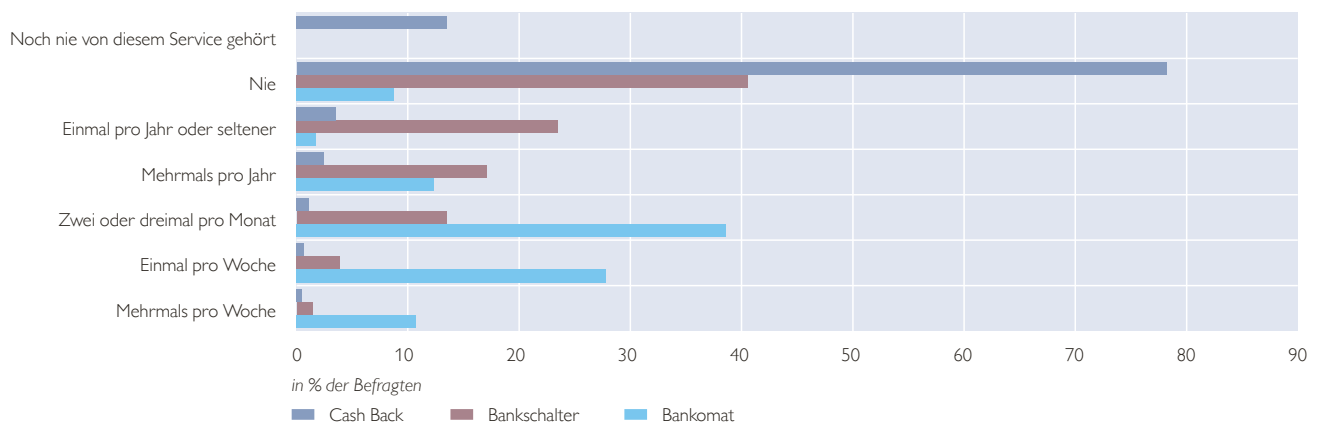
Im Zusammenhang mit der Bargeldhaltung zu Hause wurde auch eine

Frage zum Besitz von 200-Euro- und 500-Euro-Banknoten gestellt. Insgesamt gaben 38 % der im Rahmen der Zahlungsmittelumfrage 2016 Befragten an, innerhalb der letzten 12 Monate im Besitz einer 200-Euro- bzw. 500-Euro-Banknote gewesen zu sein.⁹

Bezüglich des Abhebeverhaltens bestätigt Grafik 3, dass der Bankomat die am häufigsten genutzte Quelle zum Beheben von Bargeld ist. 39 % der Befragten gaben an, zwei- bis dreimal pro Monat auf diese Weise Geld abzuheben, weitere 28 % einmal pro Woche. Der überwiegende Anteil der Befragten frequentiert Bankschalter hingegen höchstens einmal pro Jahr (24 %) oder überhaupt nie (41 %). Die Ergebnisse lassen weiters den Schluss zu, dass Cash Back in Österreich nur eine sehr geringe Rolle spielt.¹⁰ 78 % der Befrag-

Grafik 3

Abhebefrequenz beim Bankomaten, beim Bankschalter und mittels Cash Back



Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt, wie oft die Befragten Angaben, Bankomaten, Bankschalter und Cash Back zum Beheben von Bargeld zu nutzen.

⁸ 20 % der Befragten haben die Frage nach dem zu Hause gehaltenen Betrag verweigert. Wir nehmen an, dass diese 20 % eine ähnliche Bargeldhaltung wie alle anderen Befragten haben. Weiters werden Bargeldbestände der befragten Person zugerechnet. Es wird also ignoriert, dass der Bargeldbestand auch anderen Haushaltspersonen gehören könnte.

⁹ Wir möchten darauf hinweisen, dass auf eine fast identisch lautende Frage aus dem OeNB-Barometer ein Anteil von nur 22 % resultiert. Die doch erhebliche Differenz könnte darauf zurückzuführen sein, dass das OeNB-Barometer mittels persönlicher Befragung im Beisein eines Interviewers durchgeführt wird. Jedenfalls verdeutlicht der Unterschied die große Unsicherheit von Umfrageergebnissen bezüglich der Bargeldhaltung.

ten gaben an, dieses Service nie in Anspruch zu nehmen, weitere 14 % haben noch nie davon gehört.

Einkommen, die in Bargeld erzielt werden, bilden potenziell einen weiteren Aspekt der Bargeldhaltung. Rund 90 % der Umfrageteilnehmer gaben an, kein Einkommen in bar zu erhalten, dieser Faktor dürfte im Aggregat also nicht von Bedeutung sein. Allerdings kann eine Umfrage, wie sie hier verwendet wird, keine Einkommen aus Schwarzarbeit/Steuervermeidung erfassen.

4 Worin unterscheiden sich Barzahler von Kartenzahlern?

Obwohl fast alle Befragten über (zumindest) eine Zahlungskarte verfügen, bargeldlose Zahlungen vor allem bei höheren Beträgen oftmals möglich sind – und wohl auch, angesichts der Tatsache, dass der Großteil der Befragten aus einer Online-Stichprobe mit Internet-affinen Menschen gezogen wurde – stellt sich die Frage, was Barzahler von Kartenzahlern unterscheidet. Sind Barzahler nur Ältere, während die Jungen eher zur Karte greifen? Leben Barzahler am Land und Kartenzahler in der Stadt? Haben Barzahler weniger Möglichkeiten, bargeldlos zu zahlen? Fühlen sich Kartenzahler unsicherer, wenn sie Bargeld bei sich haben? Nachfolgend wird diesen Fragen nachgegangen.

4.1 Hoher Anteil an Barzahlern in allen soziodemografischen Gruppen

Grafik 4 zeigt den Anteil an Barzahlern und Kartenzahlern nach verschiedenen

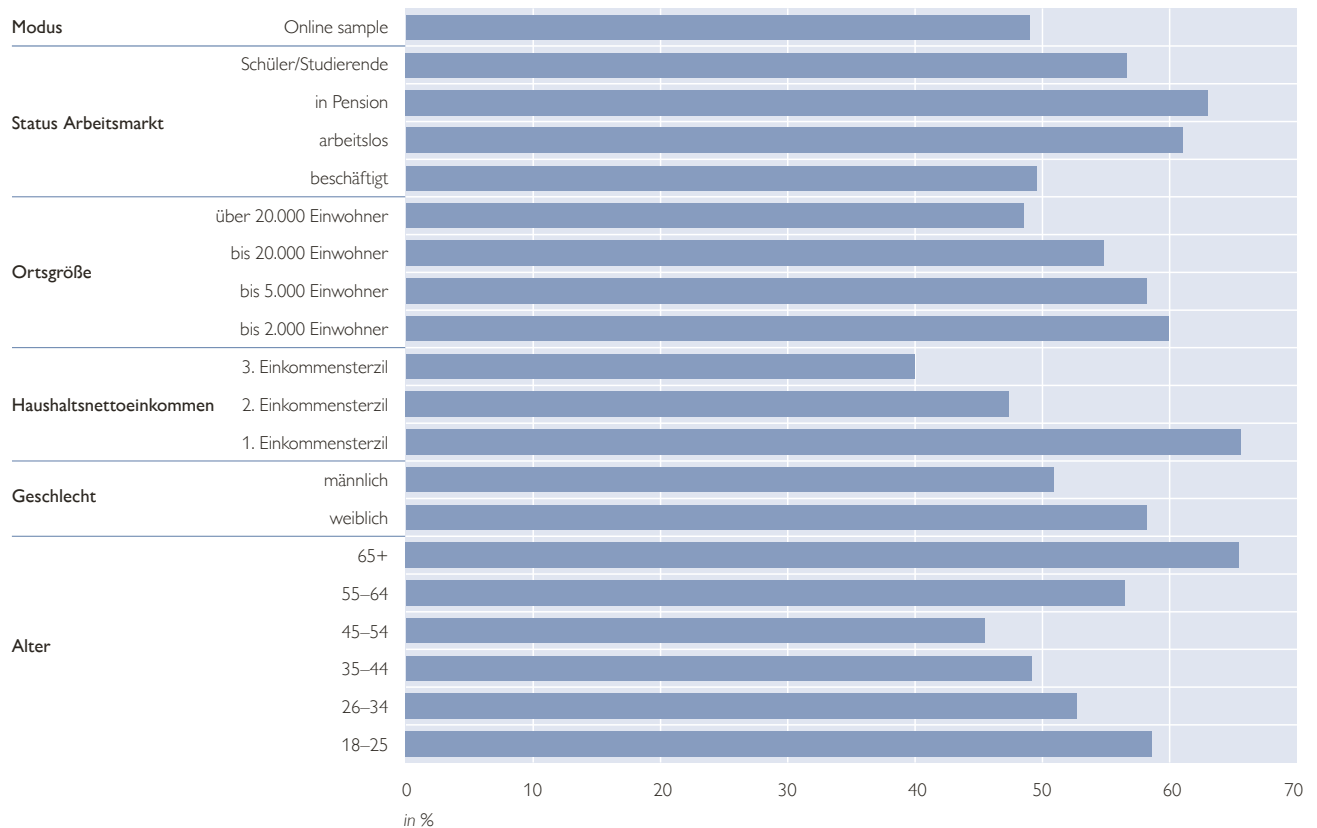
soziodemografischen Gruppen. Dabei ist ein Ergebnis auffällig: Obwohl die Höhe des Anteils innerhalb der Gruppen deutlich variiert, findet sich dennoch in jeder der gezeigten soziodemografischen Gruppen ein hoher Anteil an Barzahlern.

Exemplarisch sollen hier das Alter und das Einkommen betrachtet werden. Der Anteil der Barzahler ist sowohl bei Älteren als auch bei Jüngeren am höchsten. 59 % der 18- bis 25-Jährigen geben an, Barzahler zu sein wobei der Anteil zunächst mit dem Alter sinkt. Am niedrigsten ist er für Menschen zwischen 45 und 54 Jahren. Danach steigt der Baranteil wieder. In der Gruppe der 65-Jährigen und Älteren ist der Barzahleranteil insgesamt am höchsten. Weiters sinkt der Anteil an Barzahlern mit dem verfügbaren Haushaltseinkommen von 66 % für Personen im ersten Einkommensterzil auf 40 % für Personen im höchsten Einkommensterzil. Dies ist auch die einzige der gezeigten soziodemografischen Gruppen, in denen der Anteil der Kartenzahler gleich hoch ist wie der Anteil der Barzahler. In allen anderen Gruppen liegt der Anteil der Kartenzahler teils deutlich unter dem Anteil der Barzahler. Grafik 4 zeigt auch, dass der Anteil an Barzahlern in der Online-Stichprobe mit 49 % ebenfalls erstaunlich hoch ist (jene Befragte, die die Umfrage online ausfüllten).

Die Unterscheidung zwischen Bar- und Kartenzahlern ist aufgrund der Ergebnisse unserer Analyse nicht alleine an soziodemografischen Merkmalen festzumachen.

¹⁰ Unter Cash Back versteht man das Beheben von Bargeld bei einem Einzelhändler im Zuge eines Einkaufs. Aktuell (Stand 8. Dezember 2016) wird dieses Service nur vom Lebensmittelhändler Billa („Bargeld 2 go“) bis zu einem Betrag von 100 EUR angeboten https://www.billa.at/Vorteils-Club/Ihre_Vorteile/Bargeld_2_go/Bargeld_2_go/dd_bi_channelpage.aspx (abgerufen am 14. Dezember 2016).

Barzahler nach soziodemografischen Merkmalen



Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt den Anteil der Befragten, die in Geschäften Barzahlungen präferieren (Barzahler), nach soziodemografischen Gruppen.

4.2 Barzahler bewerten die Eigenschaften von Bargeld anders

Eine Erklärung, weshalb jemand zu Karten bzw. zu Bargeld tendiert, könnte in unterschiedlichen Präferenzen begründet sein. Aus diesem Grund haben wir analysiert, welche Eigenschaften von Zahlungsmitteln für Bar- und Kartenzahler wichtig sind (Tabelle 9).¹¹

Bar- und Kartenzahler stufen die Eigenschaften „einfach und praktisch“ sowie „Bezahlvorgang geht schnell“, absolut betrachtet, etwa gleich wichtig ein; relativ betrachtet, sind dies für beide Gruppen auch die wichtigsten Eigenschaften eines Zahlungsmittels (für Barzahler kommt hier noch der Kostenaspekt von Zahlungsmitteln hinzu). Für die anderen abgefragten

¹¹ Wiederum werden hier Daten aus dem OeNB-Barometer Q3/2016 verwendet. Da in dieser Umfrage keine vergleichbare Frage zur Verfügung steht, wurde die Unterscheidung in Barzahler und Kartenzahler etwas anders getroffen. Insbesondere wurde folgende Frage gestellt: „Wie zahlen Sie – betragsmäßig gesehen – üblicherweise bei (einem größerem Wochenendeinkauf)?“ Wir definieren hier Barzahler als jene Befragte, die „hauptsächlich bar“ oder „ausschließlich bar“ antworteten. Kartenzahler sind jene Befragte, die „etwas mehr mit Karte“ oder „hauptsächlich mit Karte“ antworteten. Die Zwischenkategorie antwortete „etwa gleich viel bar und mit Karte“. In dieser Umfrage und mit dieser Definition beträgt der Anteil an Bar- und Kartenzahlern jeweils etwa 40 %.

Wichtigkeit der Eigenschaften von Zahlungsmitteln nach Barzahler und Kartenzahler

	Barzahler	Kartenzahler	Differenz
	in % der Befragten		
Zahlung geht einfach und praktisch	78	76	3
Bezahlvorgang geht schnell	73	70	3
Im Fall von Betrug und Diebstahl entstehen möglichst geringe Unannehmlichkeiten	73	64	9
Durch die Verwendung des Zahlungsmittels behalte ich einen Überblick über meine Ausgaben (z. B. Eintrag am Kontoauszug)	72	66	6
Bei Verwendung des Zahlungsmittels entstehen keine Zusatzkosten, wie Kontogebühren	74	63	11
Beim Bezahlen bleibt meine Anonymität gewahrt	66	45	21
Ein Zahlungsmittel soll mich davor bewahren mehr auszugeben, als ich mir vorgenommen habe	60	47	13
Bei Verwendung des Zahlungsmittels erhalte ich beim Bezahlen Rabatte bzw. Vergünstigungen	47	38	9
Das Zahlungsmittel soll von möglichst vielen Händlern angenommen werden	68	73	-4
Bei größeren Zahlungen soll erst später mein Konto belastet werden	29	31	-2
Es ist nicht notwendig darauf zu achten, genug Bargeld dabei zu haben	43	62	-19
Es ist nicht notwendig darauf zu achten, ob Zahlungskarten angenommen werden	56	53	3

Quelle: OeNB-Barometer Q3/2016.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Bewertung der Wichtigkeit von Zahlungsmittelleigenschaften (in % der Befragten, die die Eigenschaft als „sehr wichtig“ sehen), getrennt nach Barzahler und nach Kartenzahler. Barzahler sind definiert als Befragte, die bei einem größeren Wochenendeinkauf ausschließlich oder hauptsächlich in bar zahlen. Kartenzahler zahlen „etwas mehr mit Karte als bar“ oder „hauptsächlich mit Karte“. Jede dieser zwei Gruppen hat einen Anteil von ungefähr 40% an den Befragten.

Zahlungsmittelleigenschaften treten jedoch sehr wohl Unterschiede in der Bewertung auf. Für Barzahler sind Zusatzkosten, die Frage des Ausgabenüberblicks sowie die Bewahrung der Anonymität deutlich wichtiger als für Kartenzahler. Vor allem die letzten beiden Aspekte stellen auch in weniger bargeldintensiven Staaten wichtige Argumente für Bargeld dar (Bagnall und Flood, 2011).

Grafik 5 und Grafik 6 fassen zusammen, wie Bar- und Kartenzahler Bargeld und Bankomatkarten bewerten. Dabei sind jeweils die sechs wichtigsten Eigenschaften (plus Anonymität) nach Wichtigkeit von oben nach unten sortiert.¹² Konsistent mit ihrem Verhalten sagen die Barzahler durchwegs, dass Bargeld die jeweilige Eigenschaft besser erfüllt als Bankomatkarten. Kartenzahler sehen es umgekehrt. Interessanterweise schneidet Bargeld auch bei Kartenzahlern bei bestimmten Kategorien besser ab als Bankomatkarten (An-

onymität, ungewollte Mehrausgaben, keine Zusatzkosten). Allerdings ist der entscheidende Punkt, dass diese Eigenschaften von Kartenzahlern als nicht so bedeutsam bewertet werden als jene Eigenschaften, bei denen die Bankomatkarte vor Bargeld liegt.

Bei der Bewertung der Eigenschaften von Zahlungsmitteln insgesamt ergeben sich somit markante Unterschiede zwischen Barzahlern und Kartenzahlern; sie erwarten unterschiedliche Eigenschaften von einem Zahlungsmittel und wählen jeweils das Zahlungsmittel, das diese Anforderungen am besten erfüllt.

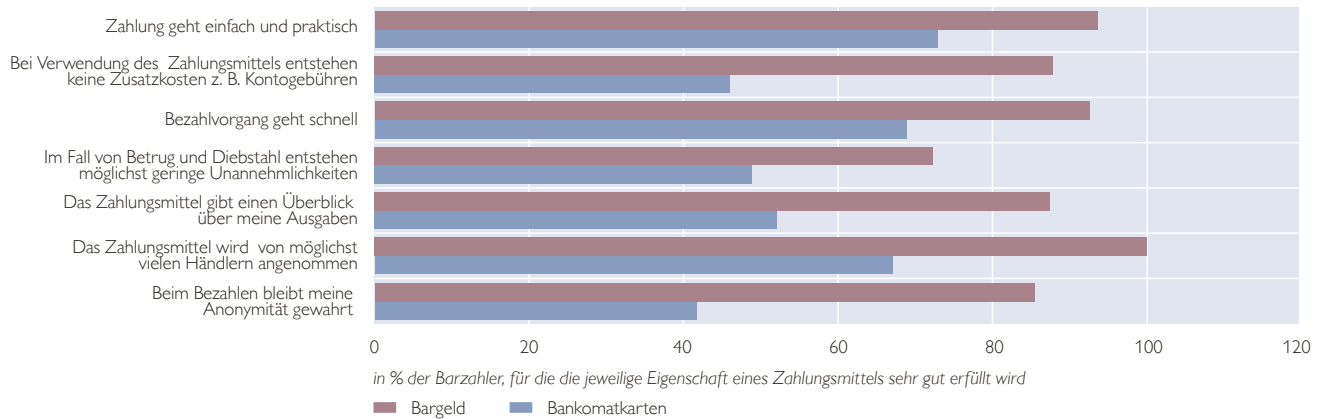
4.3 Kartenakzeptanz und Ausgabestruktur nicht unterschiedlich

Das OeNB-Barometer Q3/2016 enthielt folgende Frage: „Wie häufig wäre es (bei regelmäßigen Erledigungen/Einkäufen) prinzipiell möglich, mit Karte zu bezahlen (auch wenn Sie gar nicht mit Karte zahlen wollen)?“ Hier

¹² Wir konzentrieren uns auf die Bewertung von Bankomatkarten und lassen Kreditkarten außer Acht.

Grafik 5

Wie bewertet ein Barzahler Bargeld und Bankomatkarten?

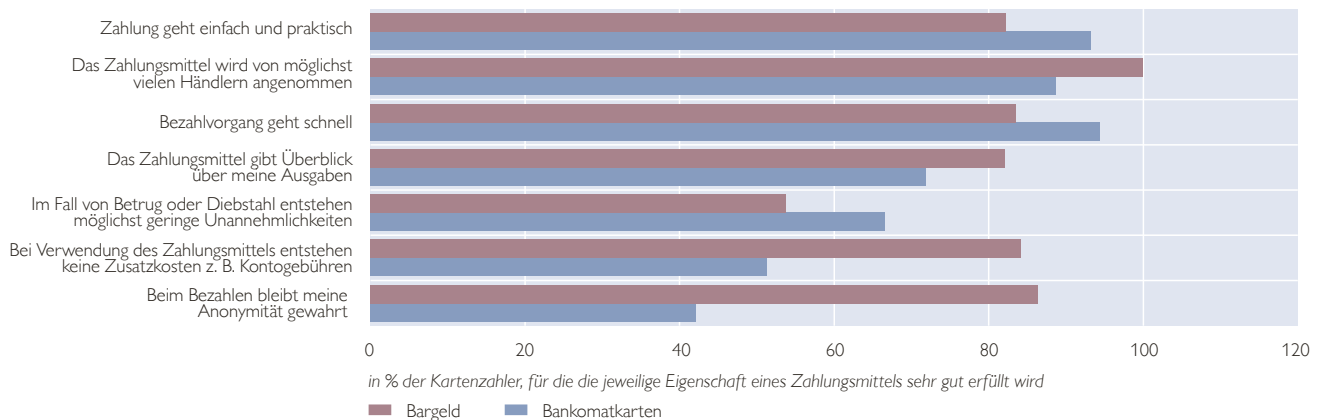


Quelle: IFES, OeNB-Barometer Zahlungsverhalten 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt, wie Bargeld und Bankomatkarten aus Sicht eines Barzahlers die jeweils sieben wichtigsten Eigenschaften eines Zahlungsmittels erfüllen. Die Eigenschaften sind von oben nach unten, nach Wichtigkeit sortiert. Die Grafik zeigt den Prozentsatz der Befragten, die die jeweilige Eigenschaft gut oder sehr gut erfüllt sehen.

Grafik 6

Wie bewertet ein Kartenzahler Bargeld und Bankomatkarten?



Quelle: IFES, OeNB-Barometer Zahlungsverhalten 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt, wie Bargeld und Bankomatkarten aus Sicht eines Kartenzahlers die jeweils sechs wichtigsten Eigenschaften eines Zahlungsmittels erfüllen. Daneben wurde aus Vergleichsgründen auch die Eigenschaft Anonymität hinzugefügt. Die Eigenschaften sind von oben nach unten, nach Wichtigkeit sortiert. Die Grafik zeigt den Prozentsatz der Befragten, die die jeweilige Eigenschaft gut oder sehr gut erfüllt sehen.

antworten Barzahler, dass Zahlungen mit Karte im Durchschnitt bei 7,6 von 10 ihrer regelmäßigen Einkäufe möglich wären (der Median liegt bei 8). Bei Kartenzahlern liegt dieser Wert, sowohl im Mittelwert als auch im Me-

dian, bei 8. Aus der Ähnlichkeit der Antworten in beiden Gruppen schließen wir, dass der Unterschied in der Kartenakzeptanz zwischen den beiden Gruppen den Unterschied im Zahlungsverhalten nicht erklären kann.¹³

¹³ Nimmt man die wahrgenommene Akzeptanz aus den in der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 aufgezeichneten Zahlungen, dann zeigt sich ebenfalls kein Unterschied: Der Prozentsatz von Zahlungen mit Kartenakzeptanz liegt bei 73 % für Barzahler beziehungsweise bei 71 % für Kartenzahler.

Tabelle 10

Einige Menschen fühlen sich unwohl, wenn sie zu viel Bargeld bei sich tragen. Ab welchem Bargeldbetrag in Ihrer Brieftasche, Ihrem Portemonnaie oder Ihren Taschen würden Sie sich unsicher oder unwohl fühlen?

	Alle	Barzahler	Kartenzahler
	in EUR		
Mittelwert	1.419,49	1.539,01	1.261,56
p25	180,00	200,00	150,00
p50	300,00	400,00	300,00
p75	1.000,00	5.000,00	1.000,00
N	1.591,00	782,00	522,00

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Tabelle fasst die Antworten bezüglich der in der Geldbörse mitgeführten Bargeldbeträge, ab denen sich die Befragten unwohl fühlen, zusammen. Die Darstellung erfolgt jeweils für alle Befragten, für Barzahler und für Kartenzahler.

In diesem Zusammenhang zeigt eine weitere Analyse, dass sich auch die Ausgabenstruktur zwischen den beiden Gruppen kaum unterscheidet. Barzahler haben zwar einen leicht höheren Transaktionsanteil bei täglichen Einkäufen als Kartenzahler (und einen etwas geringeren Transaktionsanteil in der Gastronomie), insgesamt sind die Unterschiede aber zu klein, um erklären zu können, weshalb jemand Bar- oder Kartenzahler ist.

4.4 Subjektives Sicherheitsempfinden bei Barzahlern etwas höher

Ein auch im internationalen Vergleich herausstechendes Ergebnis ist, dass Bargeld in Österreich auch bei höheren Beträgen dominiert. In allen sieben von Bagnall et al. (2016) untersuchten Staaten (also auch in kartenaffinen Staaten wie den USA) dominiert Bargeld bei Zahlungsbeträgen bis etwa 15 EUR. Erst bei darüber liegenden Beträgen gewinnen unbare Zahlungsmittel an Bedeutung. Nur in Österreich und in etwas abgeschwächter Form in Deutschland, behält Bargeld seine Dominanz. Als di-

rekte Implikation aus diesem Ergebnis folgt, dass Barzahler bereit sein müssen, auch höhere Beträge in der Geldbörse mitzuführen. Dazu wurde gefragt, ab welchem mitgeführten Bargeldbetrag sich die Befragten unsicher bzw. unwohl fühlen (Tabelle 10).

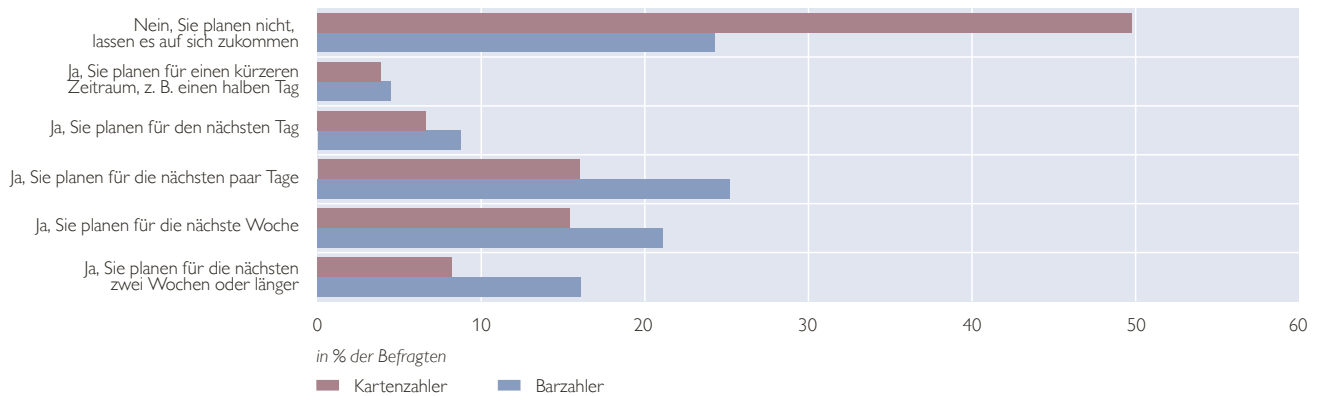
Für alle Befragten liegt diese Bargeldgrenze im Mittelwert bei etwas über 1.400 EUR.¹⁴ Wie auch schon in vergangenen Erhebungen gibt es hier sehr deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen. 50% der Frauen fühlen sich ab einem Betrag von 200 EUR unwohl/unsicher, 25% bei einem Betrag über 600 EUR. Bei Männern liegen die Vergleichswerte bei 500 EUR (für den Median) bzw. 5.000 EUR.

Können Sicherheitsbedenken bezüglich des Mitführens von Bargeld ein Grund sein, weshalb jemand Zahlungskarten bevorzugt? Dies könnte durchaus der Fall sein, wenn jemand sich schon bei kleineren Beträgen in der Geldbörse unwohl fühlt (was anekdotisch aus Staaten wie etwa den USA berichtet wird). Die Ergebnisse in Tabelle 10 bestätigen, dass Barzahler tatsächlich etwas höhere Werte haben (z. B. Median 400 EUR versus 300 EUR). Dieser Aspekt dürfte für manche von Bedeutung sein. Allerdings sind die Werte auch für Kartenzahler recht hoch. Somit ist es unwahrscheinlich, dass diese Erklärung in Österreich einen wichtigen Beitrag dafür leistet, ob jemand Bargeld oder Zahlungskarten präferiert.

Abschließend haben wir noch Unterschiede in der subjektiven Einschätzung darüber betrachtet, wie mühsam es ist, einen Bankomaten oder eine Bank zu finden, wenn man Bargeld benötigt. Hier fanden wir keine maß-

¹⁴ Etwa 20% der Befragten sagen, dass es keine Grenze für sie gibt. Um einen numerischen Wert zu erhalten, wurde für diese Gruppe ein Wert von 5.000 EUR verwendet. Ebenfalls wurden 3 Fälle mit Werten über 5.000 EUR auf 5.000 umkodiert.

Planen Sie in der Regel voraus, wie viel Bargeld sie für Ihre Erledigungen und Einkäufe benötigen, oder planen Sie nicht voraus?



Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016.

Anmerkung: Die Grafik zeigt, wie lange Barzahler bzw. Kartenzahler ihren Bargeldbedarf im Voraus planen.

geblichen Unterschiede zwischen Bar- und Kartenzahlern. In der Regel wird es als sehr leicht empfunden, einen Bankomaten zu finden.

4.5 Barzahler planen eher voraus, wie viel Bargeld sie benötigen

Das Planungsverhalten ist ein Faktor, bei dem ein deutlicher Unterschied feststellbar ist.

Auf die Frage, ob die Befragten in der Regel vorausplanen, wie viel Bargeld sie für ihre Erledigungen benötigen, antworteten etwa 62% der Barzahler, dass sie zumindest ein paar Tage vorausplanen. Bei den Kartenzahlern ist dieser Anteil erwartungsgemäß mit 40% deutlich niedriger (Grafik 7). 50% der Kartenzahler planen überhaupt nicht und „lassen es auf sich zukommen“, ob sie Bargeld benötigen. Bei den Barzahlern ist dieser Anteil nur etwa halb so hoch.

Das abgefragte Planungsverhalten kann sowohl eine Ursache als auch eine Konsequenz des Zahlungsverhaltens sein. Natürlich ist eine gewisse Planung wichtig, wenn man hauptsächlich bar zahlt. Andererseits werden etwa Men-

schen, für die es sehr wichtig ist, dass sie einen Überblick über ihre Ausgaben behalten, sowohl mehr planen, als auch mehr mit Bargeld zahlen. Aus diesem Grund lässt sich der Unterschied im Planungsverhalten der Bar- und der Kartenzahler nicht kausal interpretieren. Jedenfalls zeugt der hohe Anteil an „Nicht-Planern“ von einer hohen Bankstellen- bzw. Bankomatdichte.

5 Zusammenfassung und Ausblick

Der Bargeldanteil bei Zahlungen österreichischer Konsumenten ist laut OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage, die zwischen November 2015 und Februar 2016 durchgeführt wurde, nach wie vor hoch.

Gleichzeitig verfügt der überwiegende Teil der erwachsenen Österreicher über Zahlungskarten und bei vielen Zahlungen, insbesondere bei größeren Zahlungen, sind Zahlungen per Karten möglich. Obwohl sich Österreich darin nicht merklich von anderen Staaten unterscheidet, ist der Bargeldanteil bei Zahlungen international betrachtet hoch (Bagnall et al., 2016). So-

mit stellt sich die Frage, weshalb die Österreicher und Österreicherinnen noch vergleichsweise viel mit Bargeld zahlen. Neben der deskriptiven Darstellung des Zahlungsverhaltens diskutiert der Artikel einige der Faktoren, die die Zahlungsmittelwahl beeinflussen.

Unserer Meinung nach spielt die teilweise geringe Akzeptanz von Zahlungskarten bei kleineren Beträgen und an manchen Bezahlorten eine Rolle für den hohen Baranteil. Eine teilweise geringe Akzeptanz könnte in mancher Hinsicht ein Grund sein, weshalb Bargeld auch bei Zahlungen verwendet wird, bei denen an und für sich Kartenzahlungen möglich wären, wobei der Wirkungskanal dabei indirekt über die Bargeldhaltung läuft: Eine geringere Kartenakzeptanz bei manchen Zahlungen führt dazu, dass insgesamt mehr Bargeld mitgeführt werden muss (Huynh, Schmidt-Dengler und Stix, 2014). Ein höherer Bargeldbestand in der Geldbörse führt wiederum dazu, dass vermehrt bar gezahlt wird (Alvarez und Lippi, 2015). Obwohl die quantitative Bedeutung der Akzeptanz von Zahlungskarten auch in der Literatur noch nicht restlos geklärt ist, deuten die Ergebnisse dieser Studie jedenfalls darauf hin, dass teilweise geringe Kartenakzeptanz nicht der alleinige Grund für die Bargeldneigung der Österreicher ist.

Dass sich die Österreicher auch mit größeren mitgeführten Bargeldbeträgen relativ sicher fühlen, ist ein wichtiges Ergebnis dieser Umfrage und eine direkte Voraussetzung für Barzahlungen größerer Beträge. Weiters findet es die deutliche Mehrheit der Befragten einfach, bei Bedarf an Bargeld zu kommen.

Eine wichtige Erklärung für den hohen Bargeldanteil liegt in der Vorliebe der Konsumenten bar zu zahlen. Ein Anteil von 55 % der Befragten sagt, dass sie in einem Geschäft bevorzugt

bar zahlen (auch wenn sie mit Karte zahlen könnten). Im Gegensatz dazu liegt der Anteil derer, die in Geschäften bevorzugt unbar zahlen, bei etwa 30 %. Somit stellt sich die Frage, in welchen Punkten sich die *Barzahler* von den *Kartenzahlern* unterscheiden.

Barzahler und Kartenzahler lassen sich nicht anhand ihrer soziodemografischen Struktur festmachen – in jeder der diskutierten soziodemografischen Schichten findet sich ein hoher Anteil an Barzahlern. Es ergibt sich hier also ein Bild der Heterogenität. Um die hohe Bargeldnutzung in Österreich zu verstehen, bedarf es der Identifikation jener Faktoren, die diese Heterogenität erklären können.

Unsere Ergebnisse weisen in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung der subjektiven Einschätzung der „idealen“ Eigenschaften eines Zahlungsmittels hin. Bargeld hat Eigenschaften, die von manchen sehr geschätzt werden und Zahlungskarten haben Eigenschaften, die von wiederum anderen sehr geschätzt werden. Für die einen erfüllt Bargeld die zentralen Anforderungen „einfach, praktisch und schnell“ – für die anderen werden diese Anforderungen von Karten erfüllt. Insgesamt wird demnach viel Bargeld verwendet, weil es für die Mehrheit der Befragten die persönlichen Anforderungen am besten erfüllt.

Insbesondere besteht ein wesentlicher Unterschied in der Wichtigkeit des Ausgabenüberblicks. Bargeld besitzt hier eine Eigenschaft, die noch kein anderes gängiges Zahlungsmittel aufweist. Ein Blick in die Geldbörse reicht, um sofort zu wissen, wieviel man ausgegeben hat (es reicht, sich den Anfangsbestand in der Geldbörse zu merken) und wie viel man noch zur Verfügung hat (vgl. mit von Kalckreuth, Schmidt und Stix, 2015). Diese Funktionalität wird laut Umfrage-

ergebnissen von Barzahlern geschätzt, während Kartenzahlern diese Eigenschaften deutlich weniger wichtig ist.¹⁵

Das jeweilige Zahlungsverhalten hängt demnach von den äußeren Umständen und den Kosten ab. Bargeldabhebungen sind in einem sicheren Land wie Österreich ohne großen zeitlichen Aufwand möglich, was Bargeld als Zahlungsmittel „einfach, praktisch und schnell“ macht. Somit zahlen die Österreicher und Österreicherinnen weitgehend so, wie sie dies präferieren, überwiegend mit Bargeld.

Dieses Ergebnis sollte auch im Umfeld aktueller Debatten bezüglich der Eindämmung oder Abschaffung von Bargeld (z. B. Rogoff, 2016) gesehen werden. Eine Argumentationslinie von jenen, die für eine Beschränkung/Eindämmung von Bargeld sind, ist, dass Bargeld hauptsächlich für schattenwirtschaftliche und illegale Aktivitäten verwendet wird, während Konsumenten immer weniger Bargeld für legale Zahlungen verwenden. Auf Österreich treffen diese Argumente – wie unsere Ergebnisse zeigen – dezidiert nicht zu. Auch die Argumentationslinie, Bargeld sei ineffizient und sollte daher zurückgedrängt werden, sieht laut unseren Umfrageergebnissen die Mehrheit der Österreicher gänzlich gegensätzlich. Darüber hinaus stellten auch Abele und Schäfer (2016) fest, dass Zahlungen bis zu 30 EUR mit Bargeld im Schnitt schneller abgewickelt werden als Zahlungen mit Bankomatkarte.

Natürlich ist die in Österreich ausgeprägte Bargeldpräferenz nicht „vom Himmel“ gefallen und reflektiert auch

Anreize und relative Kosten: Bargeldbehebungen verursachen meist keine direkten und nur geringe indirekte Kosten (dichtes Bankomat- und Bankstellennetz), es gibt geringe finanzielle oder nichtfinanzielle Anreize für Kartenzahlungen (einerseits keine Umsatzbeteiligung bei Kreditkarten wie zum Beispiel in Kanada, andererseits eventuell Skonto bei Barzahlungen, man kann problemlos auch höhere Beträge bar zahlen, etc.). Daneben könnten verhaltensökonomische Erklärungen (die Konsumenten in Österreich sind relativ risikoavers und möglicherweise nicht besonders innovationsfreudig) sowie das Ausmaß der schattenwirtschaftlichen Aktivitäten eine Rolle spielen. Für viele Händler gab es in der Vergangenheit wenig Anreiz, die Wahl von Zahlungsmitteln so zu beeinflussen, dass weniger Bargeld verwendet wird (die Bargeldkosten waren relativ gering, die Kartentransaktionskosten bei geringen Beträgen waren relativ hoch).

Des Weiteren sind die Bargeldpräferenzen nicht für „alle Ewigkeit in Stein gemeißelt“ – Präferenzen sind nicht fix und können sich über die Zeit ändern. In diesem Sinne könnte Gewohnheit ein wichtiger Grund für die Persistenz von Bargeld sein, weil sich dadurch die Präferenzen weniger schnell ändern. Die Umfrageergebnisse ergeben hier ein ambivalentes Bild. Die ausgeprägte Bargeldneigung bei älteren Personen könnte darauf zurückzuführen sein, dass bei dieser Personengruppe Gewohnheit eine Rolle spielt. Der hohe Anteil jüngerer Personen, die

¹⁵ Viele Menschen haben auch mit Karten einen guten oder sogar einen besseren Ausgabenüberblick, allerdings bedingt dies, dass man Information aus verschiedenen Quellen (Barausgaben, Kartenzahlungen, etc.) ohne großen Fehler aggregieren muss (oder es ist egal, wenn man sich verschätzt und etwa das Konto überzieht). Dieser Logik nach, so von Kalckreuth, Schmidt und Stix (2015), ist diese Eigenschaft von Bargeld also vor allem für jene Menschen von Bedeutung, die ein knappes Budget haben (oder ihr Budget nicht überschreiten wollen) und für die es relativ aufwändig ist, verschiedene Informationsquellen zu aggregieren.

Barzahlungen bevorzugen, spricht allerdings gegen eine bedeutende Rolle von Gewohnheit.

Das rasante Wachstum der kontaktlosen Zahlungen wird in diesem Hinblick interessante Rückschlüsse liefern. Das Potential dieser Bezahlform ist sehr hoch, zumal die Akzeptanz von Zahlungskarten bei kleineren Beträgen niedrig ist, fast drei Viertel aller Zahlungen unter 25 EUR betragen (28 % des Wertes der erfassten Zahlungen) und kontaktlose Zahlungen ähnlich schnell wie Bargeldzahlungen sind. Jene Befragten, die NFC regelmäßig nutzten (es handelt sich nur um einen

kleinen Anteil der Befragten), wickelten bereits fast ein Viertel ihrer Zahlungen kontaktlos ab. Unter der hypothetischen Annahme, alle Österreicher würden sehr häufig kontaktlos zahlen und 50 % der Zahlungen unter 25 EUR würden derart abgewickelt werden, würde der Anteil von Bargeld erheblich zurückgehen: Die Veränderung des Transaktionsanteils würde 33 Prozentpunkte, die Veränderung des Wertanteils 12 Prozentpunkte betragen. An der Stellung von Bargeld als wichtigstes Zahlungsmittel in Österreich würde sich aber auch dadurch in den nächsten Jahren nichts ändern.

Literaturverzeichnis

- Alvarez, F. und F. Lippi. 2015.** Cash burns: An inventory model with a cash-credit choice. In: NBER Working Paper No. 21110.
- Abele, H. A. und G. K. Schaefer. 2016.** The cost of cash and debit cards in Austria. In: Journal of Financial Market Infrastructures 4(4). 1–16.
- Arango, C., K. P. Huynh und L. Sabetti. 2015.** Consumer payment choice: Merchant card acceptance versus pricing incentives. In: Journal of Banking and Finance 55. Juni. 130–141.
- Bagnall, J., D. Bounie, K. P. Huynh, A. Kosse, T., Schmidt, S. Schuh und Stix, H. 2016.** Consumer cash usage and management: A cross-country comparison with diary survey data. In: International Journal of Central Banking. Dezember. 1–61.
- Bagnall, J. und D. Flood. 2011.** Cash use in Australia: New survey evidence. In: Reserve Bank of Australia Bulletin. September.
- Bounie, D., L. Van Hove und A. François. 2016.** Consumer payment preferences, network externalities, and merchant card acceptance: An empirical investigation. In: Review of Industrial Organization. Dezember. 1–34.
- Eschelbach, M. und T. Schmidt. 2013.** Precautionary motives in short-term cash management: Evidence from German POS transactions. In: Discussion Paper No. 38/2013. Deutsche Bundesbank.
- Huynh, K. P., P. Schmidt-Dengler und H. Stix. 2014.** The role of card acceptance in the transaction demand for money. In: Oesterreichische Nationalbank Working Paper 196.
- Mooslechner, P., K. Wagner und H. Stix. 2012.** The use of payment instruments in Austria: A study based on survey data from 1996 to 2011. In: Monetary Policy & the Economy Q4/12. 53–77 (auch erschienen auf Deutsch unter "Zahlungsmittelnutzung in Österreich – Eine Analyse auf Basis von Erhebungsdaten von 1996 bis 2011". In: Geldpolitik und Wirtschaft Q4/12. 56–81).
- Rogoff, K. S. 2016.** The curse of cash. Princeton University Press: Princeton, USA.
- Schmiedel, H., Kostova, G. und W. Ruttenberg. 2012.** The social and private costs of retail payments instruments. A European perspective. In: ECB Occasional Working Paper Series No. 173. September 2012.

- Schuh, S. und J. Stavins. 2010.** Why are (some) consumers (finally) writing fewer checks? The role of payment characteristics. In: *Journal of Banking & Finance* 34. 1745–1758.
- Von Kalckreuth, U., T. Schmidt und H. Stix. 2015.** Using cash to monitor liquidity – Implications for payments, currency demand and withdrawal behavior. In: *Journal of Money, Credit and Banking* 46(8). 1753–1786.
- Von Kalckreuth, U., Schmidt, T. und H. Stix. 2014.** Choosing and using payment instruments: Evidence from German microdata. In: *Empirical Economics* 46(3). 1019–1055.

Anhang

A.1 Verwendete Umfragen

In dieser Arbeit werden drei Umfragen verwendet: Die „OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016“, das „OeNB-Barometer Q3/2016“ sowie die „OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2011“. Bei allen drei Datenquellen handelt es sich zwar um repräsentative Umfragen unter der österreichischen Bevölkerung, sie unterscheiden sich jedoch erheblich in wesentlichen Merkmalen. Alle drei Umfragen enthalten Post-Stratifizierungsgewichte, wobei die ausgewiesenen Ergebnisse im Hinblick auf Alter, Geschlecht und Bundesland repräsentativ für die österreichische Gesamtbevölkerung sind. Methodische Details zur OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 werden unten näher ausgeführt. Details zur OeNB-Zahlungsmittelumfrage 2011 sind im Anhang zu Mooslechner, Stix und Wagner (2012) zusammengefasst. Das OeNB-Barometer Q3/2016 ist eine Umfrage, die nicht speziell auf das Zahlungsverhalten ausgerichtet ist. Es wurde jedoch ein Fragenblock zu diesem Thema eingefügt.

Das OeNB-Barometer Q3/2016 sowie die OeNB-Zahlungsmittelumfrage 2011 wurden mittels persönlicher Interviews durchgeführt, wobei die Zufallsstichprobe mittels „Stratified Multistage Clustered Random Sam-

pling“ gezogen wurde. Die Stratifizierung/Schichtung erfolgte nach Bundesland, politischem Bezirk und Gemeindegrößen(klassen). Die Nettostichprobengröße beträgt etwa 2.000 Personen ab dem 15. Lebensjahr. Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit der OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016 werden in dieser Arbeit allerdings nur Befragte von über 17 Jahren berücksichtigt. Die „OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016“ besteht zum Großteil aus einer Online-Stichprobe. Darüber hinaus wurde ein Teil der Stichprobe mittels persönlicher Interviews generiert.

A.2 Details zur OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016¹⁶

The purpose of this survey is to establish the value and volume of cash and non-cash transactions at the various points of sale in Austria using a 3-day diary. In order to achieve these objectives, TNS Opinion carried out a survey consisting of a payment diary and a questionnaire across two survey modes with the general population aged 18 and over residing in Austria. More specifically, the study was conducted using Internet panels where respondents were asked to participate in a 3-day payment diary. All respondents who participated in the 3-day diary were asked to fill in an additional questionnaire. In addition, respondents

¹⁶ Dieser methodologische Teil der Studie wurde aus Gründen der wissenschaftlichen Vergleichbarkeit auf Englisch formuliert.

aged 55 and over were contacted over the phone and recruited to participate in a 3-day diary study where the diary and annex questionnaire were sent by mail to their reported address. After the diary was completed an interviewer picked up the diary from respondents and checked its consistency.

The two most important rationales for having recruited respondents aged 55 via a random sample method were the following:

- Respondents aged 55 and over are more challenging to reach when using online access panels and this approach ensures that a sufficient proportion of people aged 55 and over are represented in the overall sample;
- Respondents aged 55 and over are prone to different behaviors when compared to other age cohorts. These respondents were also asked about the frequency with which they use the Internet, which in effect enables to have access to a target which might behave differently from the representative sample of respondents interviewed via online panels.

Another important feature of this study is that it entailed an element of pre-recruitment. All respondents, regardless of the survey mode were asked to participate to the survey with pre-recruitment instructions in place to ensure that respondents understood the exercise they were signing up for. Moreover, this pre-recruitment was used as an opportunity to set out the necessary instructions for respondents with regard to the information they needed to record to be able to report the transactions they had made on the previous day. Respondents were reminded to maintain the same behavior as usual and they have been encouraged to participate in the survey regardless of

whether they had made transactions or not. The OeNB provided a cover letter that laid out the importance of participating in the payments diary survey.

Fieldwork started on November 13, 2015 and was put on hold on December 4, so as not to capture the holiday season. Fieldwork was then resumed on February 9, 2016 and ended on February 25, 2016.

Overall, the full 3-day sample consisted of 1,731 people; the sample excluding outliers (69 respondents with negative cash balances, essentially meaning that some payments were not recorded) consists of 1,662 people. Among this sample, 409 persons aged 55 or more were interviewed face-to-face and 1,253 were drawn from online panels.

Some properties of online panels

The online panels used in this study strictly adhere to the International Organization for Standardization (ISO) definition which states, “An active panel member is one who has participated in at least one survey, or has updated his/her profile data, or has registered to join the panel, within the last 12 months.” The quality scheme of panels is centered on the following aspects:

All panelists are, at a minimum, double opted-in. The double opt-in allows to be sure the prospective panelist truly wishes to join the panel. Each panelist must provide demographic and household information, pass through data quality checks to help to prevent “fraudsters” from joining the panel, and agree to the country-specific website Terms and Conditions and Privacy Policy.

Furthermore, the panel composition and variables needed for sample selection by collecting household and demographic information from every

panelist was monitored. Through a range of screener surveys, the socio-demographic profile information was collected. Each computer is tagged with a unique ID to ensure only one respondent per computer can participate in a survey.

The following three online providers were used for the online sample: Bilendi, Lightspeed, Meinungsraum.at. Overall, the incentive for participating averaged around EUR 2. The online panel participants received an invitation to this study via e-mail including instructions on what they needed to do should they opt in to participate in the diary exercise and the cover letter provided by the OeNB.

Weighting

The online panels that are used in this survey are not constructed using probability-based recruitment. Moreover, the online panels used for this study were opt-in panels for which participants volunteered and agreed to participate. The best estimates of Internet access indicate that as much as one third of the EU population does not use the Internet, thus all nonprobability online panels have inherent and significant coverage errors.

Another layer of complexity is given by response rates as there are no widely accepted metrics that can be used to accurately quantify or characterize the nonresponse that occurs at the recruitment stage for nonprobability online panels. This is because the base (denominator) against which the number of people who joined the panel (numerator) can be compared is often unknown.

This combination of under-coverage and nonresponse presumably results in bias in surveys using nonprobability panels, bias that thus far is not well understood in the literature. Mo-

reover, the pre-recruitment could generate a third type of bias.

As the underlying sample frame is not probability based, post-stratification has been calculated, i.e. the weights rely solely upon post-stratification adjustments to external population targets. The weighting applied in this study consists of three variables: gender, age and region and the Internet use will be nested under the 55+ category of age. Respondent coming from the face-to-face mode will be weighted for gender and region.

A.3 Stichprobenmerkmale des OeNB-Zahlungstagebuchs 2016 im Vergleich mit vorherigen OeNB-Umfragen

Tabelle A1 fasst wichtige Merkmale der Stichproben zusammen und erlaubt so Rückschlüsse auf die Vergleichbarkeit der aktuellen mit vorherigen Erhebungen. Das OeNB-Zahlungstagebuch 2016 umfasst insgesamt deutlich weniger Transaktionen als die vorhergehenden Studien (um Vergleichbarkeit herzustellen, wurden für 2016 und 2011 Ausgaben, die per Überweisung erfolgten, nicht berücksichtigt). Insgesamt wurden im Mittelwert mit 1,62 Transaktionen pro Person und Tag etwa gleich viele Transaktionen aufgezeichnet als etwa noch 2011. Ein Rückgang zeigt sich auch bei den Gesamtausgaben pro Person und Tag (sowohl im Mittelwert als auch im Median).

Wenn man diese Ergebnisse noch weiter aufsplittet, dann zeigt sich, dass in der Online-Stichprobe insgesamt deutlich niedrigere Konsumausgaben pro Tag aufgezeichnet wurden (Median 23 EUR) als in der Face-to-Face-Stichprobe (Median 37,5 EUR). Dies könnte natürlich auf die unterschiedliche Altersstruktur zurückzuführen sein. Aus diesem Grund werden in der letzten Spalte die Ausgaben jener Personen aus

Tabelle A1

Merkmale der in den Umfragen erfassten Zahlungen

	1996	2000	2005	2011	2016	2016 Online	2016 F2F	Online 55+
Erfassungstage	7	7	7	7	3	3	3	3
Erfassungsmodus	Papier	Papier	Papier	Papier	Online/ Papier	Online	Papier	Online
Alter	15+	15+	15+	15+	18+	18+	55+	55+
Anzahl Transaktionen ^{1,2}	16.535	14.314	13.546	12.784	7.342	5.096	2.247	1.001
Personen	1.086	1.186	1.165	1.136	1.584	1.178	406	391
Transaktionen pro Person pro Tag ^{1,2}								
Mittelwert	2,18	1,72	1,66	1,61	1,55	1,44	1,84	0,85
Median	1,71	1,71	1,57	1,43	1,33	1,33	1,33	1,67
Gesamtausgaben pro Person pro Tag in EUR ^{1,2}								
Mittelwert	69,79	52,88	52,65	45,82	38,26	32,64	54,56	22,76
Median	40,65	40,88	39,31	31,79	24,73	21,00	35,33	27,55
Anteil an Personen mit null Transaktionen in % ¹	0,00	0,10	0,26	0,76	5,29	6,87	1,01	3,63
Erfasste Ausgaben relativ zu VGR in % ³	111	126	114	95	85	nv	nv	nv

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfragen.

¹ Um die Werte vergleichbar zu machen, wurden 2011 und 2016 Überweisungen/Lastschriften nicht berücksichtigt.

² Um die Werte vergleichbar zu machen, wurden in den Umfragen 1996 bis 2005 Personen unter 18 Jahren nicht berücksichtigt.

³ Um die Daten aus der Umfrage mit den Konsumausgaben aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) zu vergleichen, wurden jene Ausgabenkategorien aus der VGR, die üblicherweise per Banküberweisung bzw. einzug gezahlt werden, vom VGR-Konsum abgezogen. Des Weiteren wurde angenommen, dass Personen unter 15 Jahren keinen Konsum aufweisen sowie Personen zwischen 15 und 17 ein Viertel des täglichen Konsums von Personen über 18 Jahren haben.

Anmerkung: Alle nominellen Werte in Preisen von 2015. Alle Berechnungen ungewichtet.

Verwendete Abkürzungen: F2F = Face-to-Face; nv = nicht verfügbar.

der Online-Stichprobe, die älter als 54 Jahre sind, separat ausgewiesen. Die Median-Ausgaben pro Tag steigen zwar für diese Untergruppe auf 27,6 EUR, liegen damit aber beinahe bei 10 EUR unter den Befragten aus der Face-to-Face-Stichprobe.

Die Qualität der Erhebung kann auch daran gemessen werden, welchen Erfassungsgrad die Umfrage in Bezug auf die Konsumausgaben aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) zeigt. Dabei werden in einer Näherungsrechnung die durchschnittlichen täglichen Konsumausgaben aus der VGR mit den durchschnittlichen täglichen Konsumausgaben aus der Umfrage verglichen. Hierbei zeigt sich für 2016 ein Erfassungsgrad von 85%. Da es sich allerdings um eine Näherungsrechnung handelt, gibt es keine eindeutige Metrik, anhand derer man die Umfrage einstufen könnte. Ein Erfassungsgrad von 85% besteht im Bereich ähnlicher Erhebungen, allerdings lag

der Erfassungsgrad im Jahr 2011 mit 95% höher. In den Umfragen von 1996, 2000 und 2006 wurden die Konsumausgaben insgesamt überschätzt.

Neben den Gesamtausgaben spielt auch die Struktur der Einzeltransaktionen eine wichtige Rolle für die Vergleichbarkeit der Umfragen über die Zeit (Tabelle A2). Auch hier zeigt sich, dass die aufgezeichneten Transaktionen von den vorherigen Stichproben abweichen. Sowohl der Mittelwert der Transaktionen als auch die gesamte Verteilung liegt niedriger als noch im Jahr 2011. Analysiert man wiederum die Verteilung der Zahlungen nach Teilstichprobe dann sind die Werte vor allem in der Online-Stichprobe niedriger.

A.4 Erläuterungen zur Korrektur der Zahlungsmittelanteile

Wie bereits im Text erklärt, sind die Zahlungsmittelanteile aus der Zahlungstagebuchumfrage 2016 nicht mit

Tabelle A2

Merkmale der in den Umfragen erfassten Zahlungen (ohne Überweisungen)

	1996	2000	2005	2011	2016	2016 Online	2016 F2F
Mittelwert	31,9	31,5	32,7	28,8	25,9	24,6	29,3
Minimum	0,30	0,40	1,20	0,20	0,10	0,10	0,10
p5	1,60	1,90	2,40	2,10	1,60	1,50	2,10
p25 (1. Quartil)	6,20	7,00	7,30	6,90	5,30	5,00	7,30
Median	14,40	15,60	15,80	16,10	12,40	11,20	15,20
p75 (3. Quartil)	30,80	34,10	35,20	35,40	27,50	25,00	32,00
p90 (9. Dezil)	58,50	61,10	60,60	65,30	51,40	50,00	56,00
p95	88,20	96,00	97,00	93,50	75,00	74,00	79,00
Maximum	4.358,00	6.528,60	4.242,80	889,60	3.017,90	3.017,90	2.080,00
N	13.903,00	14.801,00	13.792,00	12.448,00	8.033,00	5.731,00	2.302,00

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfragen.

Anmerkung: Um die Werte vergleichbar zu machen, wurden für die Jahre 2011 und 2016 Überweisungen/Lastschriften nicht berücksichtigt.
Alle Werte ungewichtet.

Verwendete Abkürzungen: F2F = Face-to-Face.

den vormals durchgeführten OeNB-Umfragen vergleichbar. Um diese Vergleichbarkeit herzustellen, wurde eine Anpassung der Zahlungsmittelanteile vorgenommen. Aus Transparenzgründen wird in Tabelle A3 zusammengefasst, wie diese Anpassung vorgenommen wurde. Des Weiteren werden verschiedene Anpassungen gezeigt, die jeweils zu unterschiedlichen Zahlungsmittelanteilen führen. Dies verdeutlicht den Grad der Unsicherheit bei der Interpretation der im Text verwendeten Zahlungsmittelanteile.

Spalte 1 in Tabelle A3 (Panel A) zeigt die durchschnittlichen täglichen Ausgaben der Umfrageteilnehmer insgesamt (36,6 EUR) sowie nach einzelnen Zahlungsmitteln. Dabei wurden alle direkten Zahlungen an Personen außer Acht gelassen, die verbleibenden Transaktionswerte addiert (unter Verwendung der Personengewichte) und durch die Anzahl an Umfrageteilnehmern dividiert (sowie durch 3 dividiert, weil die Umfrage 3 Tage dauerte). Durchschnittlich haben die Umfrageteilnehmer demnach tägliche Barausgaben von 23,95 EUR, was einem wertmäßigen Anteil von 65,5 % entspricht (siehe Panel B).

Nun können die aus der Umfrage ermittelten Werte mit gemessenen Werten verglichen werden. Aus Zahlungsverkehrsstatistiken ist der Gesamtumsatz sowie die Gesamttransaktionsanzahl der Bankomatkartenzahlungen (ohne NFC) sowie von NFC-Zahlungen bekannt. Für Bankomatkartenzahlungen haben wir die Werte für das Gesamtjahr 2015 verwendet. Da die NFC-Zahlungen stark ansteigen, haben wir die Werte für das dritte Quartal und das vierte Quartal 2015 sowie für das erste Quartal 2016 verwendet. Um auf einen gemessenen durchschnittlichen täglichen Kartenumsatz (analog zur Umfrage) zu kommen, muss bedacht werden, dass die Umfrage nur Personen über 17 Jahren erfasst, während sich die Kartenumsätze auf alle Kartenbesitzer beziehen. Aus diesem Grund haben wir angenommen, dass Personen unter 14 Jahren keine Bankomatkarten besitzen und dass Personen zwischen 15 und 17 Jahren ein Viertel des Kartenumsatzes von Erwachsenen haben. Unter Verwendung dieser Annahmen und mittels der Bevölkerungsanteile nach Alter (Quelle: Statistik Austria) kann der durchschnittliche tägliche Banko-

Korrektur der Zahlungsmittelanteile – Durchschnittliche Ausgaben pro Person und Tag

Art der Korrektur	Anteile laut Umfrage		Korrigierte hypothetische Anteile (Wert)			
	Umfrage gewichtet	Korrigiert um gemessene Bankomat und NFC-Zahlungsbeträge	tägliche Ausgaben wie in Umfrage	tägliche Ausgaben wie in VGR		
			proportionale Aufteilung auf alle Zahlungsmittel außer Debit und NFC	proportionale Aufteilung auf alle Zahlungsmittel außer Debit und NFC	proportionale Aufteilung auf Bargeld	proportionale Aufteilung auf Überweisungen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
A. Ausgaben pro Tag						
	<i>in EUR</i>					
Bargeld	23,95	23,95	22,89	27,77	28,77	23,95
Bankomat	6,20	7,38	7,38	7,38	7,38	7,38
Kreditkarte	2,23	2,23	2,13	2,59	2,23	2,23
NFC	0,22	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Überweisung/Lastschrift	3,01	3,01	2,88	3,50	3,01	7,84
Internet	0,70	0,70	0,67	0,81	0,70	0,70
Andere	0,27	0,32	0,26	0,37	0,32	0,32
Summe Ausgaben pro Tag	36,6	38,0	36,6	42,8	42,8	42,8
B. Zahlungsmittelanteile						
Bargeld	65,5	63,1	62,6	64,9	67,2	56,0
Bankomat	16,9	19,4	20,2	17,3	17,3	17,3
Kreditkarte	6,1	5,9	5,8	6,1	5,2	5,2
NFC	0,6	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8
Überweisung/Lastschrift	8,2	7,9	7,9	8,2	7,0	18,3
Internet	1,9	1,9	1,8	1,9	1,6	1,6
Andere	0,7	0,8	0,7	0,9	0,7	0,7
Summe	100	100	100	100	100	100

Quelle: OeNB-Zahlungsverhaltensumfrage 2016, Zahlungsverkehrsstatistik und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (Statistik Austria).

Anmerkung: Spalte 1 zeigt die durchschnittlichen täglichen Ausgaben eines Befragten (laut Umfrage, Panel A) sowie die daraus resultierenden Zahlungsmittelanteile (wertmäßig, Panel B). In Spalte 2 werden die, aus der Zahlungsverkehrsstatistik ermittelten, Umsätze für Bankomatkartenzahlungen und für NFC-Zahlungen verwendet. In Spalten 3 bis 6 werden verschiedene Korrekturverfahren angewandt. Siehe dazu die Beschreibung im Anhang.

matkartenumsatz und NFC-Umsatz für über 17-Jährige berechnet werden. Die respektiven Werte (7,38 EUR und 0,36 EUR) wurden in Spalte 2 eingefügt. Der Vergleich der so ermittelten mit jenen aus der Umfrage geschätzten Bankomatkartenzahlungen zeigt, dass die Umfrage die Zahlungen unterschätzt. Wenn also die gemessenen Werte ein-

gesetzt werden, dann steigt der Bankomatanteil von 16,9% auf 19,4% (Spalte 2, Panel B).¹⁷

Diese erste Anpassung führt dazu, dass die täglichen Ausgaben der Umfrageteilnehmer artifiziell erhöht werden – von 36,6 EUR auf 38 EUR (was daran liegen kann, dass die gemessenen Bankomatausgaben für das Gesamtjahr

¹⁷ Obwohl auch Umsätze für Kreditkartenzahlungen in der Zahlungsverkehrsstatistik erfasst werden, können diese nicht verwendet werden, weil mittels Kreditkarten auch regelmäßige Zahlungen erfolgen (z. B. Mobiltelefonrechnungen). Es ist nicht sicher, ob diese in der Umfrage erfasst sind, womit sich nur eine eingeschränkte Vergleichbarkeit zwischen Zahlungsverkehrsstatistik und Umfrage herstellen lässt. Dennoch soll darauf hingewiesen werden, dass die durchschnittlichen täglichen Kreditkartenausgaben aus der Zahlungsverkehrsstatistik mit 2,23 EUR sehr nahe an den Umfrageausgaben liegen (2,13 EUR, Spalte B). Ein weiterer Grund, weshalb Kreditkartenzahlungen nicht aus der Zahlungsverkehrsstatistik verwendet werden ist, dass es die Zahlungsverkehrsstatistik vor 2014 nicht erlaubt, Kreditkartenzahlung im Ausland von denen in Österreich zu trennen.

2015 auch Ausgaben für Weihnachten, Urlaub, etc. beinhalten, was sich in der Stichprobe wesentlich geringer durchschlägt). In Spalte 3 wird für diese Mehrausgaben wieder korrigiert. Konkret werden in Spalte 3 alle Nicht-Bankomat und Nicht-NFC-Ausgaben proportional mit ihrem Anteil in der Umfrage so angepasst, dass die Gesamtausgaben wieder bei 36,6 EUR (wie ursprünglich in der Umfrage ermittelt) liegen. Der respektive Bankomanteil liegt in diesem Fall bei 20,2%.

Es gibt aber noch andere Möglichkeiten, die in Spalten 4 bis 6 dargestellt sind. In Spalte 4 werden die täglichen Konsumausgaben aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) herangezogen. Vom täglichen Konsum werden jene COICOP-Ausgabenkategorien abgezogen, die üblicherweise regelmäßig per Banküberweisung gezahlt werden (Mieten, Versicherungen, Finanzdienstleistungen, Nachrichtenübermittlung, etc.). Weiters wird die gleiche Altersanpassung wie oben beschrieben vorgenommen, sodass ein Durchschnittskonsum von 42,8 EUR pro über 17-Jährigen Österreicher resultiert. Dieses Ergebnis zeigt, dass die Umfrage etwa 85% des aus der VGR ermittelten Konsums erfasst. In Spalte 4 werden nun die täglichen Ausgaben von 42,8 als Basis genommen. 7,38 EUR (0,36 Euro) wurden davon im Durchschnitt mittels Bankomatkarte (NFC) gezahlt. Die restlichen Ausgaben wurden wiederum proportional so skaliert, dass die Gesamtsumme der Ausgaben 42,8 EUR beträgt. Dies ist unsere präferierte Anpassung und die Werte im Text basieren auf ihr.

Da die Ausgaben nun höher sind, der Umsatz mit Bankomatkarten in Euro aber gleichbleibt, ist klar, dass der Bankomatkartenanteil in diesem Szenario fällt (auf 17,3%). Dabei ist zu be-

achten, dass davor alle Konsumausgaben der *Umfrageteilnehmer* als Basis dienen und nun alle Konsumausgaben *der Österreicher übers Jahr* gesehen als Basis dienen. Hier sind also unregelmäßige Ausgaben, wie Urlaubsausgaben, Autokäufe, etc. eingerechnet. Implizit wird in Spalte 4 angenommen, dass diese Ausgaben genau proportional, wie die in der Umfrage erfassten Zahlungen geleistet werden.

Spalte 5 und Spalte 6 sind ähnlich wie Spalte 4. Es wird wiederum angenommen, dass die Konsumausgaben jenen aus der VGR gleichen. Allerdings werden die Zahlungsmittel nicht proportional zu den Umfrageergebnissen (wie in Spalte 3 und 4) aufgeteilt. In Spalte 5 wird angenommen, dass alle fehlenden Zahlungen ausschließlich Barzahlungen sind (was eher unwahrscheinlich erscheint). In Spalte 6 wird angenommen, dass alle fehlenden Zahlungen ausschließlich per Überweisung geleistet wurden. Die Szenarien in Spalten 5 und 6 sind unserer Meinung nach Extremszenarien, die eine mögliche Bandbreite widerspiegeln.

Tabelle A3 verdeutlicht die Unsicherheit bei der Schätzung der Zahlungsmittelanteile. Darin ist auch noch nicht berücksichtigt, wie sich einzelne große Zahlungsbeträge auf die Anteile auswirken. Dies ist insofern von Relevanz, als die Stichprobengröße 2016 deutlich geringer als jene der vorherigen OeNB-Zahlungsverhaltensumfragen ist. Unabhängig von diesen Überlegungen zeigen die Ergebnisse aber, dass Bargeld wertmäßig dominiert. Sein Anteil schwankt, je nach Szenario, zwischen 56% und 67,2%. Lässt man die beiden Extremszenarien in Spalte 5 und 6 außer Acht, dann schwankt der Baranteil zwischen 62,6% und 65,5%.

Österreich und die europäische Integration

Christian Beer,
Christian Alexander
Belabed,
Andreas Breitenfellner,
Christian Ragacs,
Beat Weber¹

Diese Studie diskutiert wirtschaftliche und polit-ökonomische Aspekte der österreichischen EU-Mitgliedschaft. Wir geben einen Überblick über neuere empirische Studien, die Österreich einen durchaus substanziellen kumulativen BIP-Zuwachs der europäischen Integration zuschreiben. Die konkrete Einschätzung der europabezogenen Wachstumsdividende hängt unter anderem von der Integrationsdefinition und dem betrachteten Zeitraum ab. Auch die Auswirkungen auf die Gesamtbeschäftigung sind positiv. Die Effekte auf die Beschäftigung österreichischer Staatsbürger(innen) konnten allerdings ebenso wenig wie Verteilungswirkungen quantifiziert werden. Es muss aber davon ausgegangen werden, dass nicht alle Österreicher(innen) im gleichen Ausmaß von der EU-Mitgliedschaft profitierten und die Mitgliedschaft für einige Bevölkerungsgruppen auch Nachteile brachte, die wohl nicht immer vollständig kompensiert werden konnten. Die niedrige Durchschnittsinflation von 1,8% seit der Einführung des Euro ist zumindest teilweise auf den Euro zurückzuführen. Die krisenbedingten Maßnahmen der EU haben zudem die Stabilität des österreichischen Bankensystems erhöht. Der österreichische Nettobeitrag von 0,25% des BIP in das EU-Budget nimmt sich gegenüber den positiven Wachstumseffekten der EU-Mitgliedschaft relativ gering aus. Über die wirtschaftliche Dimension hinaus gewinnt in unsicheren Zeiten die originäre Zielsetzung eines geeinten Europas als Friedensprojekt wieder an Bedeutung. In demokratiepolitischer Hinsicht wird die EU als schrittweiser und naturgemäß nicht perfekter Versuch gesehen, auf zunehmende globale Herausforderungen mit neuen kooperativen Verfahrensformen zu antworten.

JEL classification: F15, O52

Keywords: Österreich, Europäische Integration, Wirtschaftswachstum

Getragen vom Wunsch, eine Wiederholung der Schrecken des Zweiten Weltkriegs zu vermeiden, wurde bereits in den 1950er-Jahren begonnen, Europa politisch und wirtschaftlich zu einen. Österreich konnte an der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zunächst nicht teilnehmen. Auch wenn bis Mitte der 1960er-Jahre hierfür wirtschaftliche Ursachen eine wichtige Rolle gespielt haben mögen, waren in erster Linie politische Gründe (unter anderem der Widerstand der Sowjetunion und die gespannten Beziehungen zu Italien aufgrund der Südtirolfrage) ausschlaggebend (Mooslechner, 2005).² So wurde Österreich 1960 Gründungs-

mitglied der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA), die sich als unpolitisches Gegengewicht zu den Europäischen Gemeinschaften verstand. Später gelang es durch eine Reihe bilateraler Verträge, insbesondere dem Freihandelsabkommen von 1973, starke wirtschaftliche Verflechtungen mit der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aufzubauen. Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs tat sich auch für Österreich die Möglichkeit auf, vollumfänglich an der europäischen Integration teilzunehmen. Dementsprechend stellte die österreichische Bundesregierung im Jahr 1989 das Ansuchen für Österreichs Aufnahme in die Europäische Union

¹ Oesterreichische Nationalbank, Abteilung für volkswirtschaftliche Analysen, christian.beer@oebn.at, christian.ragacs@oebn.at; Abteilung für die Analyse wirtschaftlicher Entwicklungen im Ausland, christianalexander.belabed@oebn.at, andreas.breitenfellner@oebn.at; Abteilung für Integrationsangelegenheiten und internationale Finanzorganisationen, beat.weber@oebn.at. Kasten 4 wurde von franz.nauschnigg@oebn.at verfasst. In Kasten 1 sowie Kapitel 3 wurden Materialien von Paul Schmidt (Österreichische Gesellschaft für Europapolitik) eingearbeitet. Vielen Dank an Ernest Gnan, Walpurga Köhler-Töglhofer, Claudia Kwapil, Franz Nauschnigg, Doris Prammer, Beate Resch, Lukas Reiss, Doris Ritzberger-Grünwald, Stefan Schmitz, Alfred Stiglbauer und Maria Valderrama (alle OeNB) sowie Fritz Breuss (WIFO) für die Diskussion und wertvolle Unterstützung.

² Zur Geschichte Österreichs auf dem Weg in die EU siehe auch Breuss (1996) und Gehler (2002).

(EU). Für Österreichs Wirtschaft war die Teilnahme am 1992 geschaffenen EU-Binnenmarkt zentral, die bereits 1993 durch den Beitritt am Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) erfolgte, wenn auch ohne volle Mitbestimmung. Nach mehrjährigen Verhandlungen wurde Österreich im Jahr 1995 Mitglied der EU. Da für den EU-Beitritt eine Gesamtänderung der Bundesverfassung notwendig war, war zuvor noch eine Volksabstimmung durchzuführen, bei der zwei Drittel der Stimmberechtigten für den Beitritt stimmten. Österreich nahm als EU-Mitglied an allen weiteren Integrationsschritten teil. Dazu gehören die Erweiterungen (2004, 2007, 2013) auf nunmehr 28 Mitgliedstaaten und die Teilnahme an der gemeinsamen Währung ab 1999.

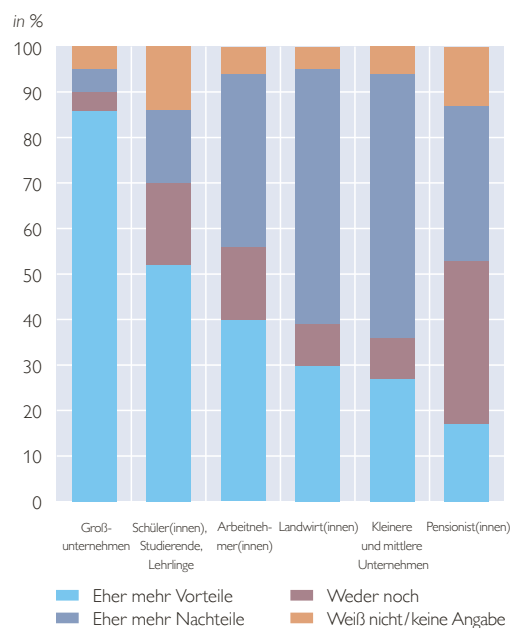
Grundsätzlich identifiziert sich die Mehrheit der österreichischen Bevölkerung mit der EU. 26% der österreichischen Bevölkerung fühlen sich laut Eurobarometer der Europäischen Kommission (EK, 2016h) „voll und ganz“ als EU-Bürger(innen) und weitere 43% fühlen sich zumindest „teilweise“ als EU-Bürger(innen). Im europäischen Vergleich ist das Gefühl EU-Bürger(in) zu sein in Österreich damit allerdings nur mittelmäßig ausgeprägt. Nicht zuletzt aufgrund der Auswirkungen einer langanhaltenden Wirtschaftskrise und internationaler Konflikte (etwa Ukraine, Syrien, Türkei) steht die europäische Integration derzeit vor großen Herausforderungen, welche auch die Einstellungen der Österreicher(innen) zur EU beeinflussen. Gemäß Eurobarometer vom Frühjahr 2016 (EK, 2016h) haben lediglich 33% der Österreicher(innen) Vertrauen in die Europäische Union; damit liegt Österreich im EU-Durchschnitt. Für 32% der Österreicher(innen)

hat die EU ein positives, für 30% ein neutrales und für 37% ein negatives Image. Hinsichtlich des Anteils der positiven Einschätzungen liegt Österreich etwa im EU-Durchschnitt; allerdings liegen die negativen Einschätzungen um 10 Prozentpunkte über dem EU-Durchschnitt. Die wichtigsten Fragen, mit denen die EU konfrontiert ist, sind nach Meinung der Österreicher(innen) Immigration (48%), Terrorismus (27%) und die Lage der öffentlichen Finanzen der Mitgliedstaaten (20%).³

Informationen zur Gesamteinschätzung der Österreicher(innen) hinsichtlich der Vor- und Nachteile des EU-Beitritts – allerdings nur bis zum Jahr 2014 – gibt eine Umfrage anlässlich von 20 Jahren EU-Mitgliedschaft (Öster-

Grafik 1

Einschätzung der österreichischen Bevölkerung: Hat die EU-Mitgliedschaft für folgende Gruppen mehr Vor- oder mehr Nachteile gebracht?



Quelle: Österreichische Gesellschaft für Europapolitik (2014).

³ In EK (2016i) wird Arbeitslosigkeit von 58% der Österreicher(innen) als größte Herausforderung für die EU genannt, gefolgt von Migrationsfragen (41%) und Staatsverschuldung (39%).

reichische Gesellschaft für Europapolitik – ÖGfE, 2014). Beinahe die Hälfte der Österreicher(innen) war bei dieser Umfrage der Meinung, die EU-Mitgliedschaft habe mehr Vor- als Nachteile; für 37% überwogen die Nachteile, für 13% halten sich Vor- und Nachteile die Waage, und 2% gaben keine Antwort.

Die Ergebnisse der ÖGfE-Umfrage (2014) zeigen auch, dass gemäß Einschätzung der Österreicher(innen) einige Gruppen von der EU-Mitgliedschaft besonders stark profitierten, wohingegen andere Gruppen von den Nachteilen stärker betroffen waren. Die EU-Mitgliedschaft wird insbesondere für große Unternehmen als vorteilhaft gesehen (Grafik 1); profitiert haben nach Einschätzung der Österreicher(innen) auch Schüler(innen), Studierende und Lehrlinge. In der Gruppe der Arbeitnehmer(innen) ist die Meinung gespalten; für 40% überwogen die Vorteile und für 38% die Nachteile. Das könnte unter anderem daran liegen, dass Arbeitnehmer(innen) eine sehr heterogene Gruppe sind und durchaus unterschiedlich von der EU-Mitgliedschaft betroffen sein können. Für Landwirt(innen), kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Pensionist(innen) überwogen nach Einschätzung der österreichischen Bevölkerung die Nachteile der EU-Mitgliedschaft.

ÖGfE (2014) ging auch der Frage nach, ob Befürchtungen, die vor dem EU-Beitritt geäußert wurden, eingetreten sind. Bestätigt haben sich nach Meinung der Österreicher(innen) vor allem die Befürchtungen hinsichtlich der Gefährdung kleiner landwirtschaftlicher Betriebe (78% sind dieser Meinung) sowie hinsichtlich der Zulassung genmanipulierter Lebensmittel (64%) und des Ausverkaufs österreichischer Firmen ins Ausland (64%). Darüber hinaus meinten 62%, dass es zu einer Gefährdung österreichischer

Arbeitsplätze gekommen sei (34% sahen das anders), und 56% der Befragten meinten, dass die Befürchtung „Österreich hat in der EU nichts zu sagen“ eingetreten sei (41% meinen, dass dies nicht der Fall ist). Manche Befürchtungen haben sich demnach aber nicht bewahrheitet. 53% der interviewten Personen vertraten die Ansicht, dass es durch den EU-Beitritt nicht zu einem Verlust der österreichischen Identität kam (40% sind anderer Meinung) und 48% sahen die Befürchtung eines Ausverkaufs von Grund und Boden nicht bestätigt (39% sind anderer Meinung). Trotz diverser Bedenken wird ein Austritt aus der EU nur von einer Minderheit der Österreicher(innen) befürwortet. In einer Umfrage vom Juli 2016 (ÖGfE, 2016b) sprechen sich 61% der Österreicher(innen) dafür aus, dass Österreich Mitglied der EU bleibt, lediglich 23% plädierten für einen Austritt, und 16% gaben keine Antwort.

Vor dem Hintergrund zunehmender Skepsis über die Entscheidungs- bzw. Konsensfähigkeit europäischer Gremien (Finanz- und Wirtschaftskrise, Flüchtlinge), Angst vor der voranschreitenden Globalisierung, verbreiteter Wunsch nach Abschottung (z. B. Brexit) und Beschwörung einer idealisierten Vergangenheit („früher war alles besser und billiger“) wird oft die vereinfachte Schlussfolgerung gezogen, dass die EU bzw. der Euro an der derzeitigen Situation schuld seien. Simple Vergleiche mit der Zeit vor der EU-Mitgliedschaft sind jedoch irreführend. Auch ohne EU-Mitgliedschaft hätten sich das internationale Umfeld und die Wachstums- und Beschäftigungsaussichten in Österreich verändert. Mehr noch: Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise der letzten Jahre wäre für Österreich alleine vermutlich schwerer zu bewältigen gewesen. Um die Auswirkungen der

EU-Mitgliedschaft seriös diskutieren zu können, müssen wir die heutige Situation daher immer mit einer fiktiven Welt ohne EU und Euro vergleichen.

Dieser Artikel betrachtet ausgewählte wirtschaftliche und polit-ökonomische Aspekte der österreichischen EU-Mitgliedschaft und diskutiert Nutzen und Vorteile, aber auch Probleme der europäischen Zusammenarbeit. Kapitel 1 und Kapitel 2 beschäftigen sich mit den Auswirkungen der europäischen Integration auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung, wobei in Kapitel 2 spezifisch auf die Währungsunion und den Euro eingegangen wird. Es werden nur neuere Studien behandelt, da wir keinen historischen Abriss, sondern ein möglichst

aktuelles Bild der Bedeutung der EU-Mitgliedschaft geben wollen. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den fiskalischen Beziehungen zwischen Österreich und der EU. Die europäische Integration nur aus ökonomischer Perspektive zu diskutieren, greift aber zu kurz. Kapitel 4 diskutiert daher die Bedeutung der EU als Friedensprojekt und ihre demokratische Legitimität. Kapitel 5 fasst zusammen und zieht Schlussfolgerungen. In einigen Kästen werden Hintergrundinformationen (Zuständigkeiten der EU, Rechte in der EU) bzw. spezifische Fragen (EU und Finanzmarktstabilität, Entwicklung der Schweiz, Zukunft der europäischen Integration) abgehandelt.

Kasten 1

Zuständigkeiten in der EU

Die Aufteilung der Kompetenzen zwischen Mitgliedstaaten und EU wurde von allen EU-Mitgliedstaaten gemeinsam beschlossen und in den EU-Verträgen festgehalten:¹

- **Nationale Kompetenz:** Die Ausgestaltung der Steuer- und Ausgabenpolitik (teilweise auf Basis eines gemeinsam beschlossenen EU-Regelwerks) sowie alle nicht an die EU übertragenen Kompetenzen, wie etwa die Arbeitsmarkt-, Sozial- und Verteilungspolitik.
- **Kompetenz der EU:** In einigen wenigen Bereichen darf nur die EU Rechtsakte erlassen. Das sind zum Beispiel die Zollunion, Handelsabkommen², die Wettbewerbspolitik und für die Euro-Länder die Währungspolitik. Bei heiklen Fragen (z. B. Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik) werden die Beschlüsse im Rat einstimmig gefasst; damit haben die einzelnen Mitgliedstaaten de facto ein Vetorecht.
- **Geteilte Kompetenz:** Die EU teilt Zuständigkeiten mit den Mitgliedstaaten (z. B. Binnenmarkt, Umwelt, Struktur- bzw. Regionalpolitik, Landwirtschaft, Verbraucherschutz, Verkehr).
- **Ergänzende Kompetenz:** Die Mitgliedstaaten regeln selbst, die EU handelt nur ergänzend und kann Maßnahmen der Mitgliedstaaten mit Geld aus den gemeinsamen Töpfen oder durch Informationsaustausch unterstützen (z. B. Gesundheitsschutz, Kultur).
- **Einen Sonderfall der Kompetenzenregelung stellt die Wirtschafts- und Währungsunion dar, die die Grundlagen der gemeinsamen einheitlichen Geldpolitik und wirtschaftspolitischen Koordinierung festlegt (einheitliche „Spielregeln“ für die Fiskalpolitik mit nationaler Ausgestaltungskompetenz).**

¹ Die wesentlichen Bestimmungen finden sich im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (EU, 2012).

² Es ist umstritten, ob das Freihandelsabkommen mit Kanada (CETA) in die alleinige Kompetenz der EU fällt. So ist etwa der Rechts-, Legislativ- und Wissenschaftliche Dienst der österreichischen Parlamentsdirektion der Meinung, dass von CETA auch nationale Kompetenzen betroffen sind, weshalb das Abkommen als gemischtes Abkommen sowohl der Kommission als auch ihrer Mitgliedstaaten abgeschlossen werden muss (Österreichische Parlamentsdirektion, 2016). Auch wenn die EU-Kommission dieser Auffassung nicht folgt, hat sie zugestimmt CETA als gemischtes Abkommen zu behandeln (EK, 2016j).

1 Wirtschaftswachstum und Beschäftigung

1.1 Herausforderungen für Industriestaaten: Globalisierung und Konjunkturerbrüche

Vermehrte Absatzchancen aber größere Konkurrenz

Nicht nur die EU-Mitgliedstaaten, sondern alle Industriestaaten (z. B. USA, Japan) stehen derzeit vor großen Herausforderungen. Einerseits sind die negativen Auswirkungen der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise seit den 1930er-Jahren noch nicht überwunden (z. B. Arbeitslosigkeit oder Einkommensverluste). Andererseits hat die Globalisierung stark zugenommen, und mit ihr ist insbesondere die Bedeutung der Schwellenländer wie etwa China oder Indien gestiegen. Globalisierung führt zu neuen Absatzchancen für europäische Unternehmen und zu billigeren Importen (vor allem bei Kon-

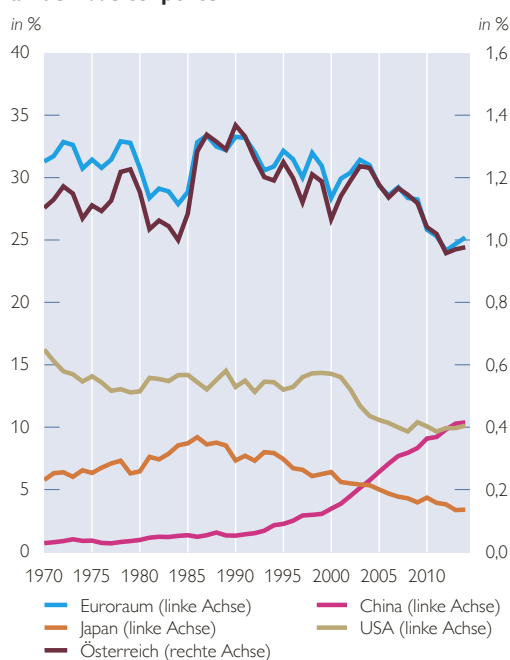
sum- und Vorleistungsgütern), aber auch zu erhöhter Konkurrenz für Unternehmen und Beschäftigte.

Die Schwellenländer holen in vielen Bereichen technologisch auf und können zu weit niedrigeren – wenn auch steigenden – Lohnkosten produzieren. Sie bieten zunehmend Produkte auf dem Weltmarkt an (linke Abbildung in Grafik 2), die zudem vergleichsweise billig sind. Unter diesem Kosten- und Lohndruck spezialisieren sich viele Industriestaaten im internationalen Wettbewerb immer mehr auf wissensorientierte Produkte (z. B. spezifische hochpreisige Dienstleistungen). Für die Spezialisierung reichen die oft kleinen nationalen Absatzmärkte nicht mehr aus, weshalb exportiert werden muss. Darüber hinaus werden immer mehr Güter (z. B. Autos) in internationalen Produktionsketten erzeugt (z. B. der Motor in einem Land, der Zusammenbau

Grafik 2

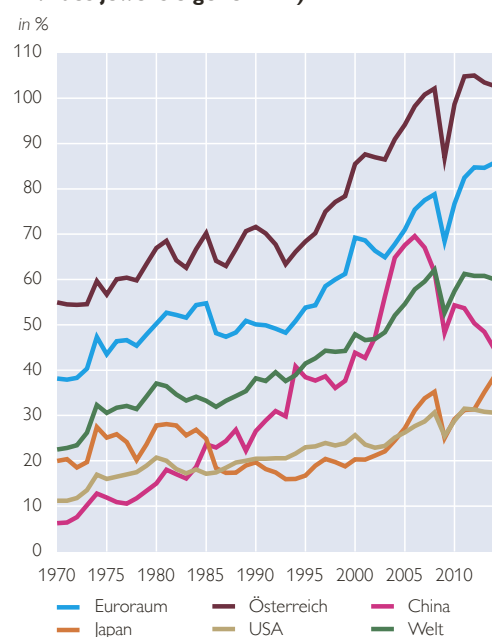
Steigende Bedeutung Chinas und zunehmende Globalisierung

Anteile der Güter- und Dienstleistungsexporte an den Weltexporten



Quelle: Unctadat, eigene Berechnungen.

Außenhandelsquoten (Exporte und Importe in % des jeweils eigenen BIP)



in einem anderen), wodurch die Spezialisierung weiter steigt.⁴ Hiermit vergrößert sich aber auch die Notwendigkeit Handelshemmnisse abzubauen und internationale wirtschaftspolitische Kooperationen einzugehen.

Durch die wirtschaftliche Öffnung der Schwellenländer, insbesondere Chinas, erhöhte sich das weltweite Arbeitskräfteangebot um mehrere 100 Mio Menschen. Darüber hinaus entwickelte sich auch die Bevölkerung der Welt insgesamt weitaus dynamischer als jene der Industrieländer, wodurch das weltweite Arbeitsangebot ebenfalls anstieg.⁵ In manchen Industrieländern schrumpft hingegen die Bevölkerung.⁶

Die internationale Entwicklung wird zusätzlich von einem Anstieg der Vermögens- und Einkommensungleichheit begleitet (siehe Piketty, 2014; Dabla-Norris et al., 2015). Dadurch werden soziale und politische Konflikte entfacht. Die Ungleichheit wird durch korrupte Regime, kriegerische Auseinandersetzungen oder klimatische Veränderungen verschärft, weshalb viele Menschen ihr Heimatland verlassen (müssen) und unter anderem auch in der EU und in Österreich auf Suche nach Sicherheit und in weiterer Folge nach Arbeit sind.⁷

Die EU als partieller Schutzschild vor den negativen Folgen der Globalisierung
Die europäische Integration ist nicht Urheber der weltwirtschaftlichen Veränderungen, sondern ein Versuch, ihnen mit vereinten Kräften zu begegnen. Es

hätten sich auch ohne EU-Mitgliedschaft das internationale Umfeld und damit auch die Wachstums- und Beschäftigungsaussichten für Österreich stark verändert. Die EU-Mitgliedschaft bewirkt aufgrund von Größenvorteilen einen teilweisen Schutz vor den negativen wirtschaftlichen Folgen der Globalisierung. Größe bedeutet auch Schutz vor Währungsspekulation (vor allem bei Finanzkrisen), Wachstumsvorteile im internationalen Wettbewerb oder wirksamere Belebungsmaßnahmen im Fall starker Konjunkturerinbrüche. Auch bei internationalen Verhandlungen gilt durchaus „big is beautiful“; ein Zusammenschluss zu Gruppen verleiht eine stärkere Stimme und ein größeres Verhandlungsgewicht. Bei internationalen Handelsverträgen, globalen Klimaschutzabkommen etc. ist die EU ein *Global Player* auf der internationalen Bühne, der ein Ausmaß an Expertise, Ressourcen und Verhandlungsmacht in die Waagschale wirft, mit dem ein kleines Land nicht mithalten kann. Damit ist allerdings nicht ausgeschlossen, dass auch die EU bei internationalen Verträgen Ergebnisse erzielt, die nicht von allen Mitgliedstaaten bzw. von allen Bevölkerungsgruppen als optimal angesehen werden.

1.2 Generelle wachstumsfördernde Effekte der Integration

Der durch den Binnenmarkt vergrößerte Wirtschaftsraum wirkt wachstumsfördernd. Hierbei ist zwischen einmaligen und permanenten Wachs-

⁴ Siehe IMF (2013) für Deutschland – Österreichs wichtigstes Exportzielland.

⁵ Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Bevölkerung in den Jahren 2010 bis 2016 wird laut UNFPA (2016) in den „mehr entwickelten Ländern“ bei 0,3% und in der gesamten Welt bei 1,2% liegen.

⁶ Das gesamte Bevölkerungswachstum Österreichs zwischen den Jahren 2008 und 2015 lag bei 3,7%, die Bevölkerung mit österreichischer Staatsbürgerschaft ging im gleichen Zeitraum aber um 0,7% zurück (eigene Berechnungen nach Daten von Statistik Austria, 2016b). Die Zuwanderung wird nicht ausreichen, um den Rückgang der Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter zu verhindern (Biffel et al., 2010). Für neuere Schätzungen sei IIASA (2016) empfohlen.

⁷ Für einen Überblick zur internationalen Migration sei United Nations (2016) empfohlen.

tumseffekten zu unterscheiden. Einmalige Effekte erhöhen die Wachstumsrate temporär und führen damit zu einer einmaligen, aber anhaltenden Erhöhung des BIP-Niveaus. Permanente Effekte erhöhen die Wachstumsrate des BIP langfristig, wodurch die Niveaueffekte entsprechend stärker ausfallen. Einmalige Wachstumseffekte aufgrund

des EU-Beitritts entstanden etwa durch die Vergrößerung des Exportmarktes. Die Begründungen für permanente Wachstumseffekte sind vielseitig und basieren meist auf den Ergebnissen der Wachstumstheorie. Demnach führen größere Wirtschaftseinheiten zu makroökonomisch steigenden Skalenerträgen und daher zu einer permanent höheren

Kasten 2

Rechte in der EU

Die Mitgliedschaft in der EU und damit die Teilnahme am europäischen Binnenmarkt brachte eine Vielzahl an Rechten.¹ Die wichtigsten sind:

- **Mitbestimmung:** EU-Bürger(innen) haben aktives und passives Wahlrecht bei Wahlen zum Europäischen Parlament und bei lokalen Wahlen an ihrem Hauptwohnsitz, auch wenn sie nicht Staatsbürger(innen) sind. Sie haben die Möglichkeit eine europäische Bürgerinitiative zu starten oder sich mit einer Petition an das Europäische Parlament zu wenden.
- **Gleichbehandlung aller Unionsbürger(innen):** Es darf kein Unterschied aufgrund der Staatsbürgerschaft gemacht werden. Antidiskriminierungsrichtlinien sollen Ungleichbehandlung aufgrund von Rasse, Religion, Weltanschauung, Geschlecht, sexueller Orientierung, Alter und Behinderung verhindern.
- **Freier Personenverkehr:** EU-Bürger(innen) dürfen in jedem EU-Mitgliedstaat zu den herrschenden gesetzlichen Bedingungen des „Gastlandes“ und mit denselben Rechten wie dessen Staatsangehörige studieren und arbeiten. Berufliche Qualifikationen müssen anerkannt werden und der Zugang zur Sozial- und Pensionsversicherung ist bei Erfüllung der gesetzlichen Bedingungen gewährleistet.²
- **Freier Warenverkehr:** Es gibt bei der Ein- und Ausfuhr von Waren innerhalb der EU keine Zölle oder sonstige Ein- und Ausfuhrbeschränkungen.
- **Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit:** Unternehmen können in allen EU-Mitgliedstaaten ihre Dienstleistungen erbringen oder eine Niederlassung gründen. Die Europäische Dienstleistungsrichtlinie entbürokratisiert die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen.
- **Freier Kapital- und Zahlungsverkehr:** Gelder und Wertpapiere können in beliebiger Höhe zwischen Mitgliedstaaten transferiert werden. Konsument(innen) profitieren von der Möglichkeit günstiger Überweisungen.
- **Zwischen den am Schengener Abkommen teilnehmenden EU-Mitgliedstaaten gibt es keine systematischen Grenzkontrollen. Außerdem darf die Grenze an jedem beliebigen Punkt überschritten werden; zuvor war ein Grenzübertritt nur an Grenzübergangsstellen möglich.³**

¹ Die wesentlichen Bestimmungen finden sich im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (EU, 2012).

² Das bedeutet auch, dass EU-Bürger(innen), die nach Österreich kommen, in Österreich grundsätzlich dann Sozialleistungen (etwa Leistungen der Kranken- und Unfallversicherung, Kinderbeihilfe bzw. Arbeitslosenversicherungsgeld und Notstandshilfe) beziehen können, wenn sie eine Beschäftigung vorweisen bzw. über eine gewisse Mindestdauer beschäftigt waren. Etwaige Leistungen aus der Mindestsicherung sind für arbeitsfähige Personen mit der Verpflichtung verbunden, dem Arbeitsmarkt zur Verfügung zu stehen.

³ Allerdings hat die Erfahrung mit der erhöhten Zuwanderung von Flüchtlingen aus Krisengebieten seit 2015 Schwachstellen in der Zusammenarbeit der EU-Mitgliedstaaten offengelegt (z. B. bei der Kontrolle der Außengrenzen oder der Koordination von Migration). Dies hat in einigen Mitgliedstaaten dazu geführt, dass die im Schengener Abkommen vereinbarte intensivierte Reisefreiheit vorübergehend ausgesetzt wurde.

Wirtschaftswachstumsrate. Im Weiteren werden die wichtigsten Argumente angeführt.

Durch den Binnenmarkt wurde ein großer gemeinsamer Handelsraum geschaffen. Es gibt innerhalb der EU keine Zölle oder andere Handelsbarrieren (inklusive Grenzwarzeiten). Die Transport-, Informations- und Transaktionskosten sinken aufgrund der EU-Normierungen. Die gemeinsame Währung senkt ebenfalls die Handels- bzw. Transaktionskosten (alle Preise sind sofort vergleichbar, keine Geldwechselkosten), das Währungsrisiko innerhalb der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) gehört der Vergangenheit an.⁸ Je weniger Handelshemmnisse auftreten, desto eher können komparative Kostenvorteile einzelner Unternehmungen bzw. Länder genutzt werden.⁹ Für österreichische Unternehmen ist der

Rückgang der Exportkosten aufgrund der europäischen Integration besonders wichtig, da rund 70% der österreichischen Ausfuhren in EU-Mitgliedstaaten gehen bzw. ein ebenso hoher Anteil der österreichischen Einfuhren aus anderen EU-Staaten stammt (Mannen, 2016). Die einfachere Einreise und die Vereinfachungen durch die gemeinsame Währung dürften sich auch positiv auf den Tourismus in Österreich auswirken; im Jahr 2015 gingen 84% aller Nächtigungen von Ausländer(innen) in Österreich auf Bürger(innen) der anderen 27 EU-Mitgliedstaaten zurück (Statistik Austria, 2016a). Verstärkter Handel kann auch zu mehr Effizienz und Produktivität führen und sich dadurch positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirken. Konsument(innen) profitieren z. B. von höherer Produktvielfalt und niedrigeren Preisen.

Kasten3

EU und Finanzmarktstabilität

Die Finanzkrise hat eine Reihe von Schwächen des europäischen Bankensystems aufgedeckt. Zahlreiche EU-Banken waren stark unterkapitalisiert und finanzierten einen zu hohen Anteil ihrer Bilanzen mit kurzfristigen, instabilen Verbindlichkeiten (z. B. unbesicherte Zwischenbankkredite). Zudem war die Bankenregulierung nur teilweise vereinheitlicht. Die Bankenaufsicht fiel in den alleinigen Verantwortungsbereich der Mitgliedstaaten, die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) hatte lediglich eine Koordinationsfunktion. Während der Finanzkrise kam es bei zahlreichen Banken zu schweren Liquiditäts- und teilweise auch zu Solvenzproblemen. Dies führte zu hohen fiskalischen Kosten, da die EU-Mitgliedstaaten Maßnahmen ergriffen, den Zusammenbruch systemrelevanter Banken zu verhindern. Obgleich das Ziel – die Stabilität des Finanzsystems zu erhalten und eine noch schwerere Wirtschaftskrise zu verhindern – auf allgemeine Zustimmung stieß, waren die gewählten Maßnahmen öffentlicher Kritik ausgesetzt.

⁸ Zu möglichen negativen Auswirkungen von Transaktionskosten auf die Wachstumsrate einer Ökonomie siehe etwa Goo (2011) und zu dem Zusammenhang zwischen Handel und Wachstum Wälde und Wood (2004).

⁹ Im Gegensatz zur Theorie absoluter Kostenvorteile (Smith, 1776/1986), zeigte Ricardo (1817/2001), dass Handel selbst dann zu Vorteilen führt, wenn ein Land bei allen Gütern absolute Kostenvorteile aufweist, sich aber auf Güter mit komparativen (relativen) Kostenvorteilen spezialisiert. Ein komparativer Kostenvorteil eines Landes liegt im Fall von zwei Gütern und zwei Ländern dann vor, wenn bei Spezialisierung auf die Produktion eines Produkts weniger des anderen Produkts aufgegeben werden muss (geringere Opportunitätskosten) als im anderen Land.

Die EU und das Eurosystem haben eine Reihe von Maßnahmen gesetzt, die die Finanz- und Bankenstabilität in Zukunft stärken werden. Sie zielen auf eine Verringerung der Wahrscheinlichkeit mit Banken- und Finanzmarktkrisen konfrontiert zu werden. Diese Maßnahmen sollen weitere Unterstützungen aus Steuergeldern unterbinden. Die Schaffung einer weitgehend einheitlichen Bankenregulierung durch die Kapitaladäquanzverordnung (Nr. 575/2013, EK 2016g) und die materielle Verbesserung der Bankenregulierung insbesondere durch die Erhöhung der Kapital- und Liquiditätsanforderungen (Basel III) sollen die Stabilität der einzelnen Bank erhöhen. Aufgrund der im Lauf der Krise offenkundig gewordenen wechselseitigen Abhängigkeit der EU-Mitgliedstaaten forcierte die EU eine Bankenunion, um die nationalen Bankensysteme stärker zu integrieren.¹ Die Bankenunion beruht auf drei Säulen (z. B. EK, 2016a und OeNB, 2016a):

- 1) Der Einheitliche Aufsichtsmechanismus schafft mit der EZB als zentrale Aufsichtsbehörde über die größten, systemisch relevanten Banken eine einheitliche Aufsicht. Dadurch soll die Wahrscheinlichkeit des Eintretens von Banken Krisen verringert werden.
- 2) Falls Banken trotz der verschärften Regulierung und Aufsicht in Probleme geraten, soll der Einheitliche Abwicklungsmechanismus eine geordnete Abwicklung ermöglichen und zwar mit geringstmöglicher Belastung der Steuerzahler(innen) und Minimierung der negativen Auswirkungen auf die Realwirtschaft.
- 3) Ein harmonisiertes Einlagensicherungssystem soll einen einheitlichen Schutz von Ersparnissen im Fall von Insolvenzen oder der Abwicklung von Banken sicherstellen.

Zur Identifikation und Eindämmung systemischer Risiken wurde die makroprudenzielle Aufsicht ausgebaut. Da die Finanzzyklen zwischen den EU-Mitgliedstaaten unterschiedlich verlaufen, ist die makroprudenzielle Aufsicht nationale Zuständigkeit (Eidenberger et al., 2014). Auf europäischer Ebene wurde jedoch zwecks Koordination im Jahr 2010 das European Systemic Risk Board (ESRB) geschaffen (siehe z. B. ESRB, 2016).

¹ Das Single Rule Book gilt in allen EU-Mitgliedstaaten; an der Bankenunion nehmen grundsätzlich nur die Euroraum-Länder teil. Mitgliedstaaten außerhalb des Euroraums dürfen teilnehmen.

Durch die zunehmende Integration werden ausländische Direktinvestitionen¹⁰ und länderübergreifende Produktion vereinfacht. So gehen etwa die aktiven Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen (Bestände mit Ende 2015) zu zwei Drittel in EU-Mitgliedstaaten (OeNB, 2016b). Die aufgrund der Globalisierung notwendigerweise hochspezialisierten Produkte können nicht mehr ausschließlich im Inland produziert werden oder nur auf dem inländischen Absatzmarkt gewinnbringend abgesetzt werden. Um kostengünstig zu produzieren und preislich und qualitativ wettbewerbsfähig zu bleiben, ist die Einbindung in internationale

Produktionsketten daher ebenso notwendig wie der Zugang zu größeren Absatzmärkten (siehe Amador und di Mauro, 2015). Das gilt insbesondere für kleine Volkswirtschaften wie Österreich (siehe etwa Kulmer et al., 2015). Die internationale Einbindung wird durch die klare Rechtslage innerhalb der EU erleichtert. Hiervon profitieren sowohl große Industrieunternehmen, die länderübergreifend bzw. EU-weit produzieren und/oder zu- und verkaufen, als auch kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) als spezialisierte Zulieferer.

Die EU fördert in vielfacher Weise Forschung und Entwicklung (F&E)

¹⁰ Die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum werden in der Literatur widersprüchlich diskutiert. Als Beispiele neuer Literatur, die empirische Belege für wachstumsfördernde Wirkung von Direktinvestitionen aufzeigen seien Pegkas (2015), Bhattarai (2016) und Herzer (2010) genannt.

sowie Bildung bzw. Ausbildung („Humankapital“). Forschung und Entwicklung sowie der Aufbau von Humankapital sind in den makroökonomischen Wachstumstheorien die bestimmenden Faktoren für langanhaltendes Wachstum. Die Erkenntnisse der Wachstumstheorie zeigen, dass in hochentwickelten Volkswirtschaften wie jenen der EU, F&E wesentliche Grundlagen zur Erhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der Schaffung von Wirtschaftswachstum und von Arbeitsplätzen sind.¹¹ Hierbei kommt sowohl der Grundlagenforschung – die zu radikalen Neuerungen führen kann – als auch Innovationen, die Forschungsergebnisse in vermarktbarbare Produkte und Dienstleistungen umwandeln, große Bedeutung zu. Die EU setzt ehrgeizige Langfristziele für die Forschungsquote (zusammengefasst in der Strategie *Europa 2020*, siehe dazu EK, 2010) und fördert F&E unter anderem mit dem 2014 angelaufenen Forschungsrahmenprogramm *Horizont 2020* (Grundlagen- und Spitzenforschung, Mittel für die Erforschung des Umgangs u. a. mit dem Klimawandel, erneuerbaren Energien, Lebensmittel- und Ernährungssicherheit, Bevölkerungsalterung; siehe EK, 2016b). Durch die EU wurde ein gemeinsamer europäischer Forschungsraum geschaffen, der unionsweite Arbeits- und Kooperationsmöglichkeiten für Forscher(innen) und Studierende bietet (*Erasmus*; siehe z. B. EK, 2016c) und den Austausch wissenschaftlicher Erkenntnisse erleichtert.

Durch grenzüberschreitende Wissenschaftskooperation können bessere Forschungsergebnisse erzielt werden als durch isoliertes Arbeiten. Im Rahmen des aktuell diskutierten Vorschlags der EU-Kommission für eine gemeinsame konsolidierte Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Körperschaftsteuer (*Common Consolidated Corporate Tax Base*; siehe EK, 2016d) sollen auch steuerliche Anreize für F&E geschaffen werden. Eine gemeinsame Steuerbasis soll zusätzliche Erleichterungen für Firmen, die länderübergreifend tätig sind, bringen und Steuerumgehungsmöglichkeiten für große Konzerne reduzieren.

Die Teilnahme am Binnenmarkt und an der WWU hat zu mehr Wettbewerb geführt. Eines der wichtigsten Argumente für mehr Wettbewerb ist, dass dieser zu niedrigeren Preisen und damit erhöhter Kaufkraft, größerer Auswahl und über den Wettbewerbsdruck zu verstärkten Produktinnovationen und daher auch zu höherem Wachstum führt (vgl. etwa Porter, 2000; Aghion et al., 2001).¹² Die neuere empirische Forschung findet Belege für die wachstumsfördernde Wirkung von Wettbewerb (für Österreich siehe Böheim, 2004). Vor dem EU-Beitritt gab es deutlich weniger Wettbewerb in Österreich; es gab viele Monopole (Telekommunikation, Post, Strom und Gas) und geduldete Kartelle sowie branchenmäßige Importbeschränkungen (landwirtschaftliche Produkte). Um den Wettbewerb zwischen Unternehmen sicher-

¹¹ F&E ist gemäß der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie (Solow 1956) der zentrale Wachstumstreiber; das BIP pro Kopf wächst mit der Rate des exogenen, also durch das Modell selbst nicht erklärten, technischen Fortschritts. In neueren Ansätzen der Wachstumstheorie wird Wachstum im jeweiligen Modell selbst erklärt. Wachstum basiert hier etwa auf der Akkumulation von Humankapital (Lucas, 1988 – positive externe Effekte des Bestands an Humankapital), auf Innovationen (Romer, 1990 – Humankapital und die hiermit verbundenen „teilweise nichtrivalisierenden Ideen“) oder auf F&E Ausgaben, die über Monopolprofite finanziert werden (nach Schumpeter, 1911/1964).

¹² Dieses Argument ist in der theoretischen Literatur aber umstritten: Nach Schumpeter (1911/1964) wird Wachstum nur von Monopolen erzeugt, da diese ökonomische Profite erzielen können, die wiederum investiert werden. Auf dieser Idee basiert ein eigener Forschungszweig der Wachstumstheorie. Für eine Einführung sei Aghion und Howitt (1998), Kapitel 2, für eine genauere Diskussion dieses Widerspruchs sei Aghion und Griffith (2008) empfohlen.

zustellen, verhindert die EU unter anderem Wettbewerbsbeschränkungen und Missbräuche von marktbeherrschenden Stellungen, überwacht Fusionen und setzt Maßnahmen zur Liberalisierung von regulierten Märkten.

Allerdings ist bei diesen Überlegungen die Nachfrageseite nicht unbedingt ausreichend berücksichtigt. Diese wirkt nach den oben dargestellten theoretischen Ansätzen zwar nicht auf die langfristige Wachstumsrate der Ökonomie¹³, ist aber wichtig für die Auslastung der Produktionsfaktoren (z. B. Arbeit) im Konjunkturverlauf. Insbesondere in Krisenzeiten ist unklar, ob die durch den wettbewerbsbedingten Preisdruck erhöhte Kaufkraft tatsächlich als verstärkte Nachfrage wirksam wird. Zwar kann der Markteintritt neuer Mitbewerber die Investitionen und Beschäftigung in einem bestimmten Sektor erhöhen; die alteingesessenen Unternehmen reagieren jedoch mit Kostenreduktion, die oft Personalabbau impliziert. Unter unzureichenden oder unsicheren Nachfragebedingungen kann sich so eine negative Dynamik entwickeln (Eggertsson et al., 2016).

1.3 Die Auswirkungen der europäischen Integration auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung in Österreich

Positive makroökonomische Wirkungen auf Wachstum und Beschäftigung

Studien zeigen eindeutig, dass der Beitritt zur EU und zur Währungsunion positive Auswirkungen auf das Wirt-

schaftswachstum, die Exporte und die Beschäftigung in Österreich hatten. Wie in der Einleitung diskutiert, wird hier auf neuere Untersuchungen eingegangen. Deren Anzahl ist aber vergleichsweise gering und sie untersuchen oft nur die Zeit vor der Wirtschafts- und Finanzkrise.¹⁴

Eine Betrachtung der wirtschaftlichen Auswirkungen der europäischen Integration auf Österreich kann immer nur im Vergleich mit einem fiktiven Alternativszenario ohne europäische Integration getroffen werden. Zum Beispiel sagt die empirische Beobachtung eines steigenden, sinkenden oder gleichbleibenden Beschäftigungswachstums in Österreich noch nichts darüber aus, ob dieses der Integration zugerechnet werden kann. Denkbare Alternativszenarien sind, dass Österreich nicht Mitglied der EU oder der Währungsunion geworden wäre oder, dass bestimmte Integrations Schritte für alle EU-Mitgliedsstaaten ausgeblieben wären. Studien, die verschiedene Alternativszenarien verwenden, sollten auch zu unterschiedlichen Einschätzungen der Integrationswirkungen kommen. Außerdem müssen Antizipationseffekte berücksichtigt werden, da die Effekte der Integration teilweise schon vor dem offiziellen Integrations Schritt stattfinden und damit vorweggenommen werden (z. B. durch die Vorbereitung auf die Währungsunion). Darüber hinaus kann die Entwicklung, die sich in den Alternativszenarien ergeben hätte, nicht beobachtet werden. Wie sich Österreichs Wirtschaft in einer

¹³ Für Theorien, die nachfrageseitige Faktoren für das Wachstum betonen siehe etwa Blecker (2011), Dutt (2011), Lavoie (1992), Steindl (1952, 1979) oder Kaldor (1957).

¹⁴ Für einen Überblick über ältere Untersuchungen sei Badinger und Breuss (2011) empfohlen, die die relativ geringe Anzahl von Auswirkungsstudien auf deren vergleichsweise schwierige Durchführbarkeit gegenüber jenen Arbeiten zurückführen, die vor einem Integrations Schritt die potenziellen Auswirkungen abschätzen. Spezifische Studien zur Währungsunion werden im nächsten Kapitel präsentiert. Wir gehen in dieser Untersuchung nicht genauer auf die makroökonomischen Auswirkungen eines Austritts aus der EU und dem Eurosystem ein (Keuschnigg und Sardadvar, 2016).

fiktiven Situation entwickelt hätte, muss also geschätzt werden. Derartige Schätzungen sind immer mit Unsicherheit behaftet.

In den betrachteten Studien werden unterschiedliche Methoden verwendet. Beispielsweise entwickelte Breuss (2016) ein makroökonomisches Modell, das die Auswirkungen verstärkter Integration berücksichtigt, indem z. B. der Wert einer Dummy-Variable in Abhängigkeit vom Grad der Integration variiert wird. Andere Arbeiten verwenden die Methode der synthetischen Kontrolle, die auf Abadie und Gardeazabal (2003) zurückgeht. Hierbei wird zum Vergleich ein *synthetisches Österreich* aus einer Gruppe von Ländern, die nicht Mitglied der EU bzw. des Euroraums sind, gebildet. Die Länderauswahl und die Gewichtung der Länder in der Konstruktion des *synthetischen Österreichs* erfolgt mit statistischen Methoden, sodass Österreich und das *synthetische Österreich* vor der Integration Österreichs, hinsichtlich der für die wirtschaftliche Entwicklung relevanten Kriterien, möglichst ähnlich sind. Der Unterschied in der Entwicklung zwischen Österreich und dem *synthetischen Österreich* wird dann als Effekt der europäischen Integration bezeichnet.

Breuss (2016) vergleicht mithilfe des Makromodells die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung in Österreich mit einer hypothetischen Entwicklung, in der Österreich an keinem der Integrationsschritte seit 1989 teilgenommen hätte. Wie aus Tabelle 1 ersichtlich, hat demnach die Ostöffnung (1989)¹⁵ zu einer jährlichen Erhöhung des Wachstums des Bruttoinlandsproduktes (BIP) in Österreich um durchschnittlich 0,2 Prozentpunkte und der EU-Beitritt (1995) zu einer Er-

höhung um 0,6 Prozentpunkte pro Jahr geführt. Durch den EU-Beitritt konnten darüber hinaus pro Jahr 12.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Die EU-Erweiterungen der Jahre 2004 und 2007 führten abermals zu 0,2 Prozentpunkten zusätzlichem jährlichen Wirtschaftswachstum. Die Integrationschritte überlappen sich, weshalb die einzelnen Effekte nicht einfach addiert werden können. Betrachtet man alle Integrationsschritte (inklusive der erst anschließend diskutierten Währungsunion), ergibt sich für Österreich als Gesamteffekt ein im Durchschnitt um 0,9 Prozentpunkte höheres jährliches reales Wirtschaftswachstum und die Schaffung von jährlich 18.000 Arbeitsplätzen. Die Arbeitslosenquote wurde im Durchschnitt über die Jahre um 0,1 Prozentpunkte und die Inflationsrate um 0,2 Prozentpunkte gedrückt. Breuss (2016) weist darauf hin, dass die positiven Effekte der Integration in der Regel über die Zeit abnehmen. Infolge der Wirtschaftskrise flauten insbesondere die Wachstumseffekte des EU-Binnenmarktes und der Währungsunion ab. Die positiven Effekte der EU-Erweiterung sind hingegen stabiler. Auch wenn verstärkte Integration nicht zu permanent höheren Wachstumsraten führt, bleiben natürlich die positiven Effekte auf das Niveau des BIP bestehen, selbst wenn von vergangenen Integrationschritten überhaupt keine neuen wachstumserhöhenden Effekte mehr ausgehen sollten. Insgesamt liegt durch die europäische Integration seit 1989 die österreichische Wirtschaftsleistung um ca. 29% höher, als es ohne Integration der Fall wäre; pro Kopf betrachtet beträgt der Anstieg des Einkommens 28%.

Berger et al. (2014) verwenden ebenfalls ein makroökonomisches Modell und

¹⁵ Es werden also auch Ereignisse, die zu stärkerer Integration geführt haben, betrachtet und nicht nur offizielle Integrationsschritte (z. B.: EU-Beitritte). In dieser Hinsicht gehen die vorliegenden Studien unterschiedlich vor.

betrachten den stärkeren Anstieg der Gesamtfaktorproduktivität in Österreich im Vergleich zur Schweiz als Beitrittsdividende. Zusätzlich geht in die Schätzung das gestiegene Arbeitskräfteangebot ein, wodurch Probleme beim Angebot an Fachkräften überwunden werden konnten. Höhere Produktivität und größeres Arbeitskräfteangebot führten zu zusätzlichen Investitionsanreizen für Unternehmen, die wiederum produktivitätserhöhend wirkten. Gemäß Berger et al. (2014) war aufgrund des EU-Beitritts das jährliche reale BIP-Wachstum wie auch bei Breuss (2016) um 0,6 Prozentpunkte höher, die Beschäftigung ist jährlich um rund 16.000 Personen gestiegen, und die Arbeitslosenquote war um rund 0,6 Prozentpunkte geringer. Infolge der höheren Arbeitsproduktivität stiegen die Nettolöhne um durchschnittlich 0,3 % stärker an, als dies ohne EU-Beitritt der Fall gewesen wäre.

Campos et al. (2014) verwenden die Methode der synthetischen Kontrolle, um zu berechnen wie sich das BIP pro Kopf und die Arbeitsproduktivität entwickelt hätten, wenn ein Land nicht der EU beigetreten wäre. Gemäß Campos et al. (2014) hatte der EU-Beitritt für alle betrachteten Länder mit Ausnahme Griechenlands positive Effekte. Österreichs BIP war demnach im Jahr 2008 (Ende des Untersuchungszeitraums) um 7,2 % höher als ohne EU-Beitritt; das entspricht einem um durchschnittlich 0,8 Prozentpunkte höheren jährlichen Wirtschaftswachstum.

Die Bertelsmannstiftung (2014) untersucht, ob die Staaten der EU durch die verstärkte Integration seit der Einführung des Binnenmarkts im Jahr 1993 profitieren konnten. Zu diesem Zweck wird ein Index gebildet, der den Integrationsgrad der Mitgliedstaaten widerspiegelt. Das Alternativszenario ist eine Welt, in der die europäische In-

tegration auf dem Niveau des Jahres 1992 stehen geblieben ist, d. h. der Integrationsindex hat im Vergleichsszenario im Jahr 2012 den gleichen Wert wie im Jahr 1992. Unter Verwendung von Regressionsergebnissen des Zusammenhangs zwischen Integrationsindex und Wirtschaftswachstum sowie der länderspezifischen Entwicklung des Integrationsindex können dann die Wachstumswirkungen der europäischen Integration geschätzt werden. Es zeigt sich, dass das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner in fast allen betrachteten Ländern höher war, als dies bei einem Verbleib der europäischen Integration auf dem Niveau des Jahres 1992 der Fall gewesen wäre; wie bei Campos et al. (2014) ist Griechenland eine Ausnahme. Im Jahr 2012 betragen die Vorteile Österreichs aus der europäischen Integration 25 % des Einkommensniveaus des Jahres 1992. Österreich wies damit den viert-höchsten Zuwachs auf.

Boockmann et al. (2015) verwenden das ifo-Handelsmodell und vergleichen die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung in Österreich mit der Entwicklung, die sich in den folgenden drei Szenarien ergeben hätte: Im ersten Szenario hätte Österreich einen Status wie die Schweiz (eigene Währung, partielle Teilnahme am Binnenmarkt, keine Zollbarrieren), im zweiten Szenario einen Status wie die USA (Handelsverträge der EU mit Drittstaaten würden gelten) und im dritten Szenario hätte Österreich einen Status ohne Handelsverträge. Es zeigt sich, dass durch die EU-Mitgliedschaft Österreichs Exporte um 9 % höher sind, als wenn Österreich einen Status wie die Schweiz hätte (im Vergleich zum USA-Status um 43 % und im Vergleich zu einer Situation ohne Handelsverträge um 45 %). Das Pro-Kopf-Einkommen wäre um 1,7 % niedriger, wenn Österreichs Beziehungen zur EU ähnlich wie jene

der Schweiz geregelt wären. In den beiden anderen Szenarien wäre das reale Pro-Kopf-Einkommen zwischen 4,4% und 7,6% niedriger. Die Autoren weisen darauf hin, dass die angegebenen Verluste eine Untergrenze darstellen, da sie nur die statischen Effekte der besseren sektoralen Allokation analysieren. Dynamische Effekte (Steigerung der Faktorproduktivität z. B. durch Innovationen) werden nicht berücksichtigt.

Um auch diese Effekte zu beleuchten, führen Boockmann et al. (2015) eine Analyse unter Verwendung der synthetischen Kontrollmethode durch. Die Ergebnisse zeigen, dass über die Jahre 1995 bis 2008¹⁶ Österreichs BIP pro Kopf aufgrund der EU-Integration im Durchschnitt um 4,6% höher lag, wobei dieser Effekt im Jahr 2002 am größten war (8,5%) und dann wieder zurückging (2010: 4,5%).¹⁷ Boockmann et al. (2015) zeigen auch, dass die Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung je beschäftigter Person) infolge des EU-Beitritts um 7,5% gestiegen ist. Die Auswirkung des EU-Beitritts auf die Erwerbsbeteiligung ist hingegen gering.

Oberhofer und Winner (2015) untersuchen die Auswirkungen des EU-Beitritts auf den österreichischen Güterhandel. Sie betrachten sowohl die Entstehung neuer Handelsbeziehungen durch die Reduktion von Markteintrittsbarrieren als auch die Intensivierung bestehender Handelsbeziehungen (z. B. aufgrund niedrigerer Produk-

tionskosten und Preise). Die Integrationschritte (EU-Beitritt, Euro-Einführung, Osterweiterung) werden mithilfe von Dummy-Variablen berücksichtigt. Um festzustellen, ob die beobachtbaren Veränderungen im Export auf die europäische Integration zurückzuführen sind, führen Oberhofer und Winner eine *Difference-in-Difference*-Schätzung über die Jahre 1988 bis 2014 durch. Oberhofer und Winner (2015) zeigen, dass durch den EU-Beitritt die Exporte in bestehende Märkte um rund 10% anstiegen; auf die Erschließung neuer Exportmärkte waren die Auswirkungen hingegen relativ gering. Die größten Exportzuwächse konnten durch die Osterweiterung verbucht werden. Die Wahrscheinlichkeit in neue Mitgliedstaaten zu exportieren stieg um 4%, und die Exporte in bestehende Märkte erhöhten sich um 13%. Die Euro-Einführung hatte kaum Auswirkungen. Die Autoren zeigen auch erheblich positive Effekte der Integration auf die Importe; dies hatte Wohlfahrtsgewinne für Konsument(innen) und Produzent(innen) zur Folge. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die angeführten Studien zu positiven Schätzergebnissen der europabezogenen Wachstumsdividende kommen. Die konkrete Einschätzung der Höhe des Effekts divergiert. Dies ist auf unterschiedliche Beobachtungszeiträume, Integrationsdefinitionen sowie auf die zur Messung des Wachstumseffektes verwendeten Maßzahlen zurückzuführen.

¹⁶ Die Autoren begründen die Einschränkung des Untersuchungszeitraums mit 2008 damit, dass die von ihnen gewählte Methode der synthetischen Kontrolle nicht geeignet ist, außergewöhnliche Ereignisse, wie die Wirtschafts- und Finanzkrise, zu berücksichtigen. Unter anderem ist die Einschränkung des Untersuchungszeitraums der Grund dafür, dass Boockmann et al. (2015) geringere Effekte als Breuss (2016) finden.

¹⁷ Boockmann et al. (2015) führen die Unterschiede zu Campos et al. (2014) auf Datenrevisionen zurück.

Tabelle 1

Wachstumseffekte der europäischen Integration

Studie	Verwendete Methode	Erweiterungsschritt	Betrachteter Zeitraum	Reales BIP		Beschäftigung		Arbeitslosenrate		Inflation	
				Wachstumsdifferenzial pro Jahr	Niveaufekt kumuliert	pro Jahr	kumuliert	pro Jahr	kumuliert	pro Jahr	kumuliert
				in Prozentpunkten		in %		in Prozentpunkten			
Breuss (2016)	Makromodell; Vergleich mit hypothetischer Entwicklung	Ostöffnung EU-Beitritt EU-Erweiterungen Währungsunion Gesamt ¹	1989–2015	0,2	4,7	0,1	2,0	-0,0	-0,5	0,0	0,4
			1995–2015	0,6	12,7	0,3	6,1	-0,1	-1,4	-0,3	-5,1
			2004–2015	0,2	2,4	0,1	1,1	-0,0	-0,2	0,0	0,1
			1999–2015	0,5	9,3	0,2	3,9	-0,1	-1,0	0,1	0,8
			1989–2015	0,9	28,6	0,5	12,6	-0,1	-2,7	-0,2	-4,5
Berger et al. (2014)	Makromodell; relativer Produktivitätsanstieg als Beitrittsdividende und zusätzliches Arbeitsangebot	EU-Mitgliedschaft	1995–2013	0,6	13,0	0,4	7,9	-0,6 ²	x	x	x
Campos et al. (2014) ³	Synthetische Kontrolle	EU-Mitgliedschaft	1995–2008	0,8	7,2	x	x	x	x	x	x
Bertelsmannstiftung (2014) ³	Regressionen auf Basis eines Integrationsindex	Integration gemäß Indexveränderung	1992–2012	x	24,9 ⁴	x	x	x	x	x	x
Boockmann et al. (2015) ³	Synthetische Kontrolle	EU-Mitgliedschaft	1995–2008	x	4,6 ⁵	x	x	x	x	x	x

¹ Da die einzelnen Integrationseffekte teilweise parallel ablaufen, ist der Gesamteffekt nicht gleich der Summe der Einzeleffekte.
² Durchschnittliche Differenz der Arbeitslosenquote mit und ohne EU-Mitgliedschaft für den Zeitraum von 1995 bis 2012.
³ Es wird das reale BIP pro Kopf betrachtet.
⁴ Vergleich mit dem BIP im Jahr 1992.
⁵ Durchschnittlicher Niveaufekt.

Kasten 4

Geht es der Schweiz außerhalb der EU nicht auch gut?¹

Sowohl Österreich als auch die Schweiz waren 1960 Gründungsmitglieder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Anfang der 1990er-Jahre trennten sich ihre Wege. Österreich wurde Mitglied im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), trat 1995 der EU und 1999 der Europäischen Währungsunion bei, während die Schweiz EFTA-Mitglied blieb. In den 1970er- und 1980er-Jahren wiesen beide Länder eine ähnliche Wachstumsperformance – mit leichten Aufholeffekten des damals noch wesentlich ärmeren Österreichs – auf. Anfang der 1990er-Jahre gab es in der Schweiz rund um das negative Referendum zum EWR 1992 eine langandauernde wirtschaftliche Stagnationsphase. Eine der wesentlichen Ursachen dafür war die Unsicherheit darüber, ob und wie es der Schweiz gelingen würde, am EU-Binnenmarkt teilzunehmen. Erst in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre, nach dem Abschluss der meisten bilateralen Abkommen mit der EU, die der Schweiz Zugang zum EU-Binnenmarkt gestatteten, konnte das Wirtschaftswachstum der Schweiz an jenes Österreichs anschließen.

Die Wachstumsverluste aus der ersten Hälfte der 1990er-Jahre konnten aber nicht aufgeholt werden, obwohl die Schweiz international immer als wesentlich wettbewerbsfähiger als Österreich eingeschätzt wurde.² Nicht der gesamte positive Wachstumsunterschied Österreichs zur Schweiz kann allerdings auf die stärkere EU-Integration zurückgeführt werden. Österreich profitierte auch von anderen Entwicklungen – insbesondere der Ostöffnung – stärker als die Schweiz. Allerdings ist die Schweiz demgegenüber traditionell stärker auf globalen Märkten (Finanz, Maschinen, Uhren etc.) tätig und damit weniger von der EU abhängig. Die Schweiz hat die Große Rezession 2009 (mit nur –2,1% BIP-Rückgang) besser verkraftet als Österreich (mit –3,8% Rückgang des BIP).

Mit den bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU übernahm bzw. übernimmt die Schweiz EU-Regeln, ohne darüber mitentscheiden zu können. Auch muss die Schweiz einen Beitrag zum EU-Budget leisten. Österreich ist durch die starke gemeinsame Währung stärker vor Währungskrisen geschützt. Die Schweiz kämpft hingegen immer wieder mit Währungskrisen mit extremen Ausschlägen der Wechselkurse, wobei die Schweizerische Nationalbank (SNB) den Schweizer Franken durch massive Interventionen und Negativzinsen vor Überbewertung verteidigte. Sie konnte aber trotz umfangreicher Interventionen ein vorübergehend eingeführtes Wechselkursziel von 1,20 Franken je Euro nicht halten; der Schweizer Franken wertete stark auf. Die hohen Reserven, die aus den Interventionen angehäuft worden waren, mussten abgewertet werden, und die SNB erlitt im Jahr 2015 Verluste aus Fremdwährungspositionen im Ausmaß von 23,3 Mrd SFR (Schweizerische Nationalbank, 2016). Durch die Aufwertung verlor die Schweiz an preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Trotz niedrigerer Zinsen als im Euroraum ist die Inflationsrate in der Schweiz seit September 2014 negativ. Unter den Währungskrisen haben insbesondere viele Schweizer Arbeitnehmer(innen) gelitten, da ihre Arbeitszeit ohne entsprechenden Lohnausgleich erhöht wurde, um aufwertungsbedingte Wettbewerbsfähigkeitsverluste auszugleichen.

¹ Dieser Kasten beruht auf Nauschnigg (2011, 2016). Für eine Analyse der unterschiedlichen Entwicklungen in Österreich und in der Schweiz seien auch die Arbeiten von Breuss (2007, 2012) empfohlen.

² Im globalen Wettbewerbsranking des World Economic Forum für 2014–2015 lag die Schweiz auf dem ersten und Österreich auf dem einundzwanzigsten Platz.

Keine eindeutige Identifizierung von Gewinnern und Verlierern

Die Mitgliedschaft in der EU und im Euroraum hat sich laut den oben angeführten Studien makroökonomisch betrachtet sowohl auf das Wirtschaftswachstum als auch auf die Beschäftigung in Österreich positiv ausgewirkt. Hier sei nochmals in Erinnerung gerufen, dass diese Ergebnisse immer relativ zu einem Alternativszenario ohne europäische Integration zu sehen sind. Die Existenz makroökonomischer Gewinne muss allerdings nicht bedeuten, dass alle Bevölkerungsgruppen oder jede einzelne Person gleichermaßen gewonnen haben. Verluste sind ebenso möglich; relative Verluste (gegenüber entsprechen-

den Vergleichsgruppen) treten hierbei vermutlich öfter auf als absolute Verluste.

„Gewinne“ beziehungsweise „Verluste“ können in unterschiedlichster Form definiert sein. So kann der Fokus z. B. bei Fragen der Vermögens- oder Einkommensverteilung, der Beschäftigung, der Arbeitslosigkeit, der Qualität von Arbeitsplätzen, der Entlohnung, der Profite, dem Produktangebot oder bei einer Vielzahl anderer Fragestellungen liegen. Je nach betrachteter Fragestellung können unterschiedliche Gruppen „Gewinner“ oder „Verlierer“ sein. Für jede der unterschiedlichen Fragestellungen müsste wie bei den makroökonomischen Analysen jeweils ein Alternativszenario ohne europäische

Integration zum Vergleich analysiert werden.¹⁸ Uns sind derzeit keine Studien bekannt, die entsprechende Alternativen entwickelt haben.

Selbst die Frage, welche Wirtschaftsbranchen gewonnen oder verloren haben, ist ohne Alternativszenarien nur schwer zu beantworten. Breuss (2015a) geht davon aus, dass Unternehmen, die stark in den neuen EU-Mitgliedstaaten engagiert sind, gewonnen haben (vgl. mit der Meinung der Österreicher(innen), wie sie in der Einleitung dargestellt ist). Darüber hinaus nahm einigen Indikatoren zufolge die Ungleichheit der Einkommensverteilung in Österreich seit dem EU-Beitritt zu, allerdings ist ein ähnlicher Trend im gesamten OECD-Raum – also auch außerhalb der EU – festzustellen (Mayrhuber et al., 2015; OECD, 2015).¹⁹ Ob und wie breit die Gewinne aus der Integration verteilt werden, hängt neben anderen in- und ausländischen Bestimmungsfaktoren auch von der staatlichen Steuer- und Ausgabenpolitik ab, die in nationaler Kompetenz verblieben ist und im Wesentlichen von nationalen Wählerpräferenzen bestimmt wird. Zwar stehen auch diese Politikfelder unter Wettbewerbsdruck, gleichzeitig sorgen aber gemeinsame Regeln in der EU für Mindestanforderungen hinsicht-

lich Steuerrecht, Produktqualität und Arbeitsbedingungen, um Steuer-, Sozial- und Umweltdumping zu vermeiden.

Ein Punkt, der in der politischen Diskussion besonders aktiv diskutiert wird, ist die Frage, ob die Arbeitnehmerfreizügigkeit zu einer Substitution von inländischen durch ausländische Arbeitnehmer(innen) geführt hat. Wir widmen uns dieser Frage deshalb hier exemplarisch etwas ausführlicher. Die Mitgliedschaft in der EU und im Euroraum hat sich laut den oben angeführten Studien insgesamt positiv auf die Gesamtbeschäftigung in Österreich ausgewirkt.²⁰ Die Beschäftigung ist so hoch wie noch nie zuvor (auch in geleisteten Arbeitsstunden). Grafik 3 zeigt, dass die Zahl ausländischer unselbstständig Beschäftigter seit der Jahrtausendwende schneller zugenommen hat als jene der Inländer(innen). Die vollständige Liberalisierung des Arbeitsmarktes in der erweiterten EU im Mai 2011 führte zu einer Beschleunigung des Anstiegs. Die Zahl der unselbstständig beschäftigten Inländer(innen) weist zwar einen langfristig steigenden Trend auf, sank 2013 und 2014 aber leicht (Grafik 3, linke Abbildung). Demgegenüber weitete sich die Beschäftigung von Ausländer(innen) nach der Wirtschaftskrise deutlich aus.

¹⁸ Um die Problematik dieser Vergleiche näher auszuführen, sei ein fiktives Beispiele genannt: Für ein exportorientiertes Unternehmen in einer spezifischen Branche sei seit dem EU-Beitritt ein Rückgang der Stundenentlohnung festzustellen. Hieraus alleine kann nicht geschlossen werden, dass daran die europäische Integration schuld sei. Denn möglicherweise hat das Unternehmen nur wegen der verbesserten Exportbedingungen aufgrund des EU-Beitritts überlebt. Im Alternativszenario ohne EU käme es also zu einem vollkommenen Beschäftigungs- und daher auch Lohnverlust.

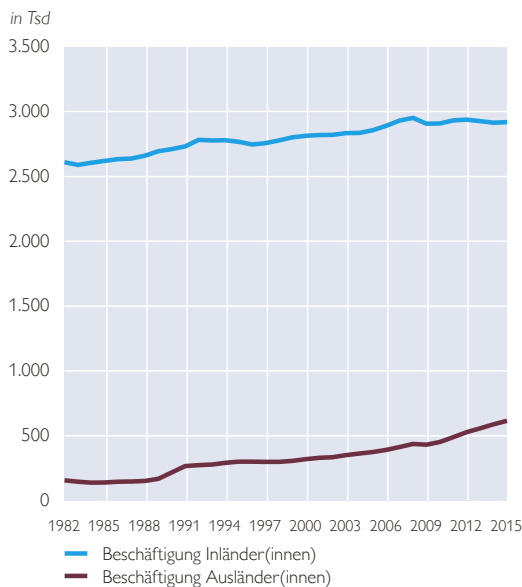
¹⁹ Der Gini-Koeffizient bzgl. der verfügbaren Einkommen hat sich zwischen 1995 und 2015 kaum verändert (von 27% auf 27,2%), wobei allerdings Strukturbrüche im Datensatz vorliegen. Im europäischen Vergleich sind die österreichischen Einkommen relativ gleich verteilt (Eurostat, 2016). Allerdings ist die Lohnquote (bereinigt und unbereinigt sowie netto und brutto) insgesamt gesunken und auch innerhalb der Löhne nahm die Ungleichheit zu, selbst wenn man um den Anstieg der Teilzeitbeschäftigung bereinigt (Mayrhuber et al., 2015). Für die Entwicklung der Vermögen erlaubt die Datenlage bislang weniger genaue Aussagen (Piketty, 2014). Im Eurosystem wird diesem Problem seit einigen Jahren mit regelmäßigen Umfragen zu begegnen versucht (EZB, 2016a).

²⁰ Die Mitgliedschaft half darüber hinaus, auch die negativen Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf den Arbeitsmarkt zu mildern. Dies wurde insbesondere durch die gemeinsame Geldpolitik ermöglicht, die dazu beigetragen hat, die Auswirkungen der Krise abzufedern (siehe Kapitel 3).

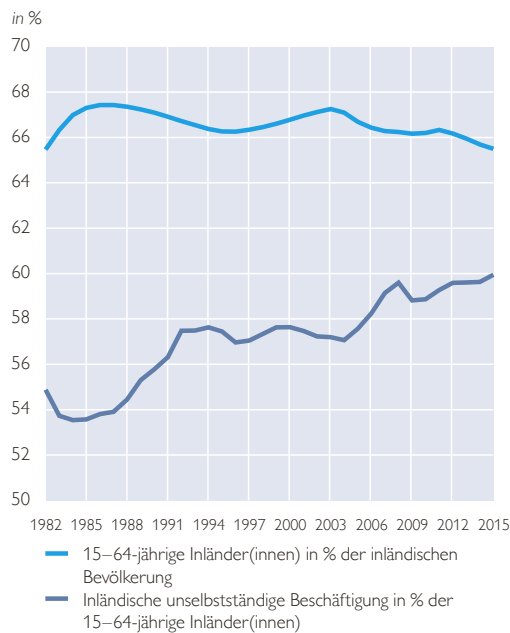
Grafik 3

Unselbstständige Beschäftigung und Anteil der 15–64-Jährigen an der österreichischen Gesamtbevölkerung

Beschäftigung (absolut)



Österreichische Staatsbürger(innen): 15–64-Jährige in % der Gesamtbevölkerung und Beschäftigung in % der 15–64-Jährigen



Quelle: Demografische Daten: Statistik Austria, Wohnsitzkonzept, Beschäftigung: Registerdaten (Beschäftigungsverhältnisse), eigene Berechnungen.

Die Beschäftigung von Inländer(innen) ist neben einer Vielzahl anderer Faktoren auch von den demografischen Grundtendenzen abhängig. Der Anteil der 15- bis 64-jährigen österreichischen Staatsbürger(innen) an allen österreichischen Staatsbürger(innen) weist aufgrund niedriger Geburtenraten und steigender Lebenserwartung einen sinkenden Trend auf (Grafik 3, rechte Abbildung).²¹ Auch absolut betrachtet ist die Anzahl der 15- bis 64-jährigen Inländer(innen) in den Jahren 2012 bis 2015 gesunken. Diese demografische Entwicklung wirkt dämpfend auf das Arbeitsangebot und daher auch auf die Beschäftigung von Österreicher(innen) (Grafik 3, linke Abbildung). Andererseits findet ein immer größerer Teil

der 15- bis 64-jährigen Inländer(innen) Beschäftigung, weshalb der Anteil der Beschäftigten in dieser Personengruppe in den letzten Jahren angestiegen ist (Grafik 3, rechte Abbildung).

Trotz steigender Gesamtbeschäftigung hat die Arbeitslosigkeit in Österreich (in Köpfen und als Quote) ein Rekordniveau erreicht. Der Grund hierfür liegt einerseits an den Nachwehen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise und dem immer noch sehr schwachen Wirtschaftswachstum in Österreich (in den Jahren 2012 bis 2015 lag die reale Wachstumsrate immer bei oder unter 1%) und andererseits am steigenden Arbeitskräfteangebot. Letzteres steigt unter anderem aufgrund von Immigration vor allem aus EU-

²¹ Die demografischen Prognosen von Statistik Austria (Statistik Austria, 2016b) weisen auf einen auch in Zukunft sinkenden Anteil dieser Altersgruppe.

Mitgliedstaaten, die aufgrund der Regelungen zur Personenfreizügigkeit möglich geworden ist.²²

Historisch betrachtet ist die Arbeitslosigkeit von Ausländer(innen) immer höher und volatiler gewesen als jene von Inländer(innen). Besonders auffallend ist dies in den letzten Jahren. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit bei Ausländer(innen) war deutlich ausgeprägter als jener von Inländer(innen) und hält unvermindert an, während die Anzahl arbeitsloser Inländer(innen) wieder sinkt.

Alle diese Entwicklungen sagen für sich genommen aber noch kaum etwas über die kausalen Auswirkungen der europäischen Integration auf die inländische Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit aus.²³ Für eine Einschätzung der kausalen Auswirkungen müssen mehrere Aspekte berücksichtigt werden: Erstens führte die europäische Integration zu einem stärkeren Wirtschaftswachstum und *ceteris paribus* damit insgesamt zu einer stärkeren Nachfrage nach Arbeit. Zweitens führt die Personenfreizügigkeit zu vermehrten Chancen für höherqualifizierte Österreicher(innen) im EU-Ausland durch einfachere Beschäftigung in ausländischen Unternehmen und bei EU-Institutionen sowie durch einen vereinfachten Zugang zu Ausbildung (z. B. EU-weite Studienoptionen, Auslandspraktika für Lehrlinge). Die EU-Mitgliedschaft erlaubt die freie Wahl von Arbeitsplatz

und Studienort und stellt die Anerkennung von Qualifikation und den Zugang zu Sozialversicherung sicher. Die Personenfreizügigkeit führt drittens zu einem erhöhten Arbeitsangebot von EU-Ausländer(innen) in Österreich. Insgesamt ist trotz der Chancen von Österreicher(innen) im EU-Ausland das gesamte Arbeitsangebot in Österreich dadurch gestiegen. Viertens konnte durch die Arbeitsmigration nach Österreich ein bestehender „Mismatch“ an Angebot und Nachfrage teilweise reduziert werden. Man denke hier vor allem an den Mangel in spezifischen Fachberufen (z. B. Maschinenbau und Pflegebereich). Fünftens bieten Arbeitsmigrant(innen) ihre Arbeit im Vergleich zur ansässigen Bevölkerung aufgrund von geringerer Ausbildung (Bock-Schappelwein et al., 2008) oder aufgrund von Diskriminierung (Hofer und Huber, 2002; Hofer et al., 2013) günstiger an.²⁴ Es entsteht teilweise eine Konkurrenzsituation um Arbeit zwischen In- und Ausländer(innen) (*Substitution*). Diese ist umso stärker, je niedriger das Ausbildungsniveau der Inländer(innen) ist.²⁵ Viele Tätigkeiten, die keine spezielle Qualifikation voraussetzen, werden zunehmend von Ausländer(innen) übernommen (Huber und Böhs, 2012). Die Arbeitsmigration nach Österreich kann aufgrund der unter viertens und fünftens angeführte Effekte aber auch zu stärkerem Wirtschaftswachstum und in dessen Folge auch wieder höherer

²² Der Zuwachs ausländischer Arbeitskräfte ist historisch nicht monokausal auf die EU zurückzuführen. Migration ist in den letzten Jahrhunderten ein Dauerfaktor der österreichischen Geschichte, der wenig mit der EU-Mitgliedschaft zu tun hat. Geopolitische Ereignisse haben Migration schubweise ausgelöst, und der Arbeitskräftebedarf in Österreich hat sie zeitweise aktiv angezogen. Staatliche Steuerung hat mit oder ohne EU nur begrenzten Einfluss auf Zuwanderung. Ein Verbot von Zuwanderung führt vor allem zu einer Illegalisierung jener, die trotzdem zuwandern. Wer keinen legalen Aufenthaltstitel besitzt, wird Schwarzarbeiter(in) und ist gewerkschaftlich nicht organisierbar. Ein Reservoir rechtloser Billigkonkurrenz für den offiziellen Arbeitsmarkt unterminiert Löhne und Sozialrechte im Inland.

²³ Für einen Literaturüberblick zu den Wirkungen von Migration auf den Arbeitsmarkt siehe Huber (2016).

²⁴ Für eine Diskussion der Auswirkungen von Mitarbeiterentsendungen siehe etwa Riesenfelder et al. (2012).

²⁵ Gemäß Breuss (2010, 2016) hat die EU-Integration Druck auf die Löhne ausgeübt.

Beschäftigung der einheimischen Bevölkerung führen (*Komplementarität*).

Das Arbeitsangebot und daher indirekt auch die Arbeitslosenquote sind nicht nur von demografischen Faktoren und der Nettozuwanderung abhängig, sondern auch von der konjunkturellen Entwicklung (das Arbeitsangebot ist meist prozyklisch), der Partizipationsrate und den pro Kopf geleisteten Arbeitsstunden. Prozentuell steigt die Anzahl der am Arbeitsmarkt teilnehmenden Personen im erwerbsfähigen Alter an; dabei gibt es mehr Frauen und mehr ältere Menschen, die aktiv auf dem Arbeitsmarkt tätig sind. Gleichzeitig sinkt aber die durchschnittlich geleistete Stundenzahl pro Kopf.

Mit dem uns zur Verfügung stehenden Datenmaterial ist eine Zuordnung der oben diskutierten Entwicklungen auf Inländer(innen) und Ausländer(innen) nicht möglich und insofern auch nicht die Beantwortung der Frage, ob und inwieweit eine Substitution (im Aggregat) von In- durch Ausländer(innen) stattgefunden hat.²⁶ Uns sind auch keine empirischen Studien bekannt, die den durch die Integration bewirkten Nettoeffekt rein auf die Beschäftigung der Österreicher(innen) untersuchen.

2 Währungsunion und Euro

Durch die Währungsunion ist Österreich in die geldpolitischen Entscheidungen eines *Big Players* eingebunden. Aufgrund der Größe des Euroraums und seiner weltwirtschaftlichen Bedeu-

tung sind die geldpolitischen Entscheidungen der EZB wirksam und effektiv. Entgegen der häufig heraufbeschworenen „Eurokrise“ waren bislang weder der innere noch der äußere Wert des Euro von einer Vertrauenskrise betroffen: Kaufkraft und Wechselkurs blieben mittelfristig relativ stabil. Der Euro hat als allgemein akzeptiertes Zahlungsmittel keinerlei Rückgang verzeichnet. Er bleibt sogar über seine Grenzen hinaus attraktive Reservewährung, internationales Zahlungsmittel und Basis für internationale Schuldverschreibungen (EZB, 2015). Im Folgenden soll zuerst auf die makroökonomischen Aspekte der gemeinsamen Währung und der gemeinsamen Geldpolitik eingegangen werden. Anschließend werden einige für Konsument(innen) unmittelbar relevante Aspekte des Euro diskutiert.

Gemessen an der durchschnittlichen Inflationsrate ist der Euro eine stabile Währung; er sichert die Kaufkraft der Einkommen und den Wert der Ersparnisse. Die durchschnittliche jährliche Inflationsrate von 1999 bis 2016 lag in Österreich bei 1,8% (im Euroraum bei 1,7%) und entsprach damit annähernd dem Preisstabilitätsziel des Eurosystems (mittelfristig unter, aber nahe 2%).²⁷ Die durchschnittliche Inflationsrate in der Nachkriegszeit vor der Währungsunion lag mit 3,8% wesentlich höher. Die Inflationsdämpfung im gesamten Euroraum lässt sich auf die Änderung der geld-

²⁶ Schweighofer (2012) verweist auf mögliche Substitution in spezifischen Branchen. Der Gesamteffekt bleibt aber unklar. Schweighofer (2014) analysiert Verdrängungsprozesse auf dem österreichischen Arbeitsmarkt, führt aber aus, dass zur exakten Analyse von Verdrängungseffekten detaillierte Mikrodaten notwendig sind. Er findet mit aggregierten Daten Anzeichen von Substitutionseffekten. Aber auch hier wird kein Vergleich mit einem Alternativszenario ohne europäische Integration vorgenommen. Für die ältere Diskussion sei Winter-Ebmer und Zweimüller (1999) empfohlen. Bei der ökonomischen Betrachtung des Zuzugs ist auch zu berücksichtigen, dass die höhere Beschäftigung in Österreich aufgrund des Zuzugs zu einem größeren finanziellen Spielraum für Ausgaben, insbesondere für aktive Arbeitsmarktpolitik, sowie zu einer besseren Finanzierungsbasis des Sozialsystems (v.a. des Pensionssystems) führt.

²⁷ Seit 2011 liegt die Inflationsrate in Österreich systematisch höher als im Durchschnitt des Euroraums. Hauptfaktoren waren die höheren Inflationsbeiträge der Dienstleistungen.

politischen Strategie und die Geldpolitik der Euroraum-Länder zurückführen (González Cabanillas und Ruscher, 2008); schon die Vorbereitung auf die Währungsunion seit dem Abschluss des Vertrag von Maastricht mit den Bestimmungen zur Schaffung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion hatten hierbei Auswirkungen. Darüber hinaus dämpften die Globalisierung und der damit gestiegene Wettbewerbsdruck die Preise und Löhne (Breuss, 2009). Die individuelle Teuerungswahrnehmung kann jedoch von der statistisch ausgewiesenen Inflationsrate phasenweise deutlich abweichen. Die Abweichung der „gefühlten Inflation“ ist teilweise auf unterschiedliche „Wareneinkaufskörbe“ einzelner Einkommensschichten und sozialer Gruppen sowie auf unterrepräsentierte Wohnkosten bzw. -preise zurückzuführen. Teilweise spiegeln sie aber auch subjektive bzw. selektive Wahrnehmungsmuster wider, wie eine asymmetrische Bewertung sinkender gegenüber steigenden Preisen, eine Überbewertung häufig gekaufter Verbrauchsgüter oder ein täuschender Vergleich mit historischen, nicht indexierten Schillingpreisen (Fluch und Stix, 2005).

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2008 brachte zudem einen Einschnitt bei der Inflationsentwicklung (Grafik 4).²⁸ Die außergewöhnlich niedrigen und kurzzeitig sogar negativen Inflationsraten in den letzten Jahren sind unter anderem auf den Rückgang der Rohstoffpreise (insbesondere des Ölpreises) und die schwache Konjunkturentwicklung zurückzuführen (Mikolajun und Lodge, 2016). Aufgrund der niedrigen Inflation in einigen Euroraum-Ländern (siehe Grafik 4 für den Euroraum-Durchschnitt) wurde sogar

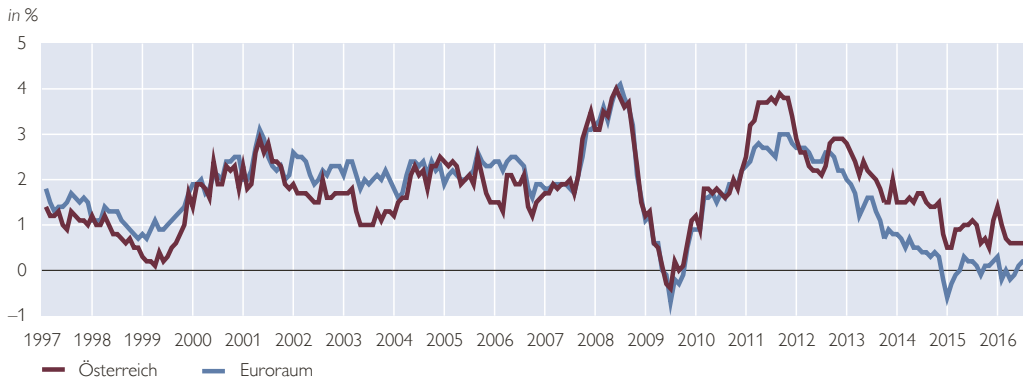
ein Deflationsrisiko (ähnlich der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre) befürchtet. Die EZB hat im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise eine Reihe von Maßnahmen gesetzt, um die Inflationsrate wieder an das Preisstabilitätsziel heranzuführen.²⁹ Die Realwirtschaft wurde durch Zinssenkungen unterstützt. Zusätzlich war zu Beginn der Finanzkrise das Bankensystem selbst von einem Vertrauensproblem bedroht; im Gegensatz zu einer „Normalsituation“ borgten sich Banken gegenseitig Geld nur noch in sehr eingeschränktem Ausmaß, wodurch deren Liquidität und in weiterer Folge auch die Kreditvergabe an Unternehmen und private Haushalte gesunken sind. Die EZB unterstützte daher die Banken mit Liquidität in Form von äußerst günstigem Zentralbankgeld. In der Staatsschuldenfinanzierungskrise bekämpfte die EZB die Spekulation erfolgreich durch die Ankündigung, Anleihen krisengeschüttelter Mitgliedstaaten gegen strenge Auflagen notfalls aufzukaufen. Danach wirkte die EZB der schwachen Wirtschaftslage und Deflationsgefahr durch weitere Zinssenkungen und großvolumige Wertpapierkäufe entgegen. Insgesamt hat die Geldpolitik die Möglichkeiten ihres Mandats sehr weit ausgeschöpft, auch wenn sie anfänglich etwas vorsichtiger als Zentralbanken anderer Industriestaaten (z. B. USA und Japan) agiert hatte. Die Wirksamkeit der neu geschaffenen unkonventionellen geldpolitischen Maßnahmen der EZB zeigt sich zum Beispiel am Rückgang der Kreditzinsen und der Entwicklung der Finanzierungsbedingungen (Altavilla und Giannone, 2016; Rieth et al., 2016; Breuss, 2017). Darüber hinausgehende makroökonomische Stimulierung bedarf wohl expansiver

²⁸ Zur Inflation in Österreich seit Gründung der OeNB im Jahr 1816 siehe Beer et al. (2016).

²⁹ Für einen Überblick über die geldpolitischen Instrumente des Eurosystems siehe EZB (2016b).

Inflationsrate

Harmonisierter Verbraucherpreisindex



Maßnahmen weiterer Akteure, insbesondere der Fiskal- und Einkommenspolitik, sowie struktureller Maßnahmen, die das mittel- und langfristige Wachstumspotenzial des Euroraums und die Erwartungen der Wirtschaftssakteure stärken.

Vielfach wird kritisiert, dass die seit der Krise schrittweise auf ein Niveau um null gesenkten Leitzinsen des Eurosystems und die in der Folge niedrigen Sparzinsen zu einer „Enteignung der Sparer“ führen. Doch ein Blick auf die Entwicklung der Zinsen zeigt, dass in etwa der Hälfte der Jahre nach 1945 die nominellen Sparzinsen in Österreich unter der Inflationsrate lagen. Zudem ist Veranlagung in Form von Sparguthaben nur eine Möglichkeit der Geldnutzung unter vielen. Bei niedrigen Zinsen werden andere Verwendungen (z. B. andere Anlageformen, Verwendung für Konsumausgaben) relativ attraktiver. Das aktuell niedrige Zinsniveau ist zudem nicht nur auf das Verhalten der Zentralbank oder der Banken zurückzuführen, sondern ist unter anderem Ausdruck einer schwachen Wirtschaftsentwicklung (siehe z. B.

Bernanke, 2015a,b; IMF, 2014), mit der niedrige Inflation einhergeht.

Eine Währungsunion bedeutet nicht nur eine gemeinsame Geldpolitik der beteiligten Länder, sondern hat auch weitere makroökonomische Auswirkungen. Um Nutzen und Kosten einer Währungsunion zu diskutieren, bietet sich die Theorie der optimalen Währungsräume an (Mundell, 1961; McKinnon, 1963; Kenen, 1969). Die direkten Vorteile einer Währungsunion bestehen gemäß diesen Überlegungen unter anderem in der Eliminierung von Transaktionskosten, dem Entfall des Wechselkursrisikos und dem verstärkten Wettbewerb aufgrund erhöhter Preistransparenz. Infolge dessen kann es zu einer Erhöhung des Außenhandelsvolumens³⁰ und grenzüberschreitender Investitionen kommen, die das Wirtschaftswachstum beschleunigen können. Eine Währungsunion ist allerdings auch mit Kosten verbunden. Da in einer Währungsunion keine national eigenständige Geld- und Wechselkurspolitik mehr möglich ist und die Geldpolitik auf den Währungsraum insgesamt ausgerichtet ist, geht ein nationales Instru-

³⁰ Ob die Währungsunion zu einer Zunahme der Handelsaktivitäten zwischen den Euroraum-Ländern geführt hat, ist empirisch nicht eindeutig. Für eine rezente Analyse siehe Glick und Rose (2015).

ment zur Stabilisierung bei länderspezifischen makroökonomischen – und hier vor allem nachfrageseitigen – Schocks verloren. Gemäß der Theorie der optimalen Währungsräume sind die Kosten einer Währungsunion umso niedriger, je symmetrischer die Schocks sind, von denen die an einer Währungsunion teilnehmenden Länder betroffen sind, je höher die Lohn- und Preisflexibilität ist und je mobiler die Faktoren Arbeit und Kapital sind, sodass asymmetrische Schocks durch den Marktmechanismus ausgeglichen werden können. Allerdings ist bei der Einschätzung der Kosten auch zu berücksichtigen, ob außerhalb des Euroraums überhaupt eine eigenständige Geldpolitik möglich wäre und wie effektiv diese wäre (z. B. war die österreichische Geldpolitik durch die Hartwährungspolitik auch vor der Währungsunion an jene Deutschlands gebunden).

Ob die Währungsunion zu einem Anstieg des österreichischen BIP geführt hat, wird – im Gegensatz zu den Auswirkungen des EU-Beitritts – in der wissenschaftlichen Literatur allerdings nicht einheitlich beantwortet.³¹ Breuss (2016) berechnet einen zusätzlichen Wachstumseffekt von 0,5 Prozentpunkten pro Jahr. Im Zeitraum von 1999 bis 2015 war Österreichs Wirtschaftsleistung durch die Währungsunion insgesamt um 9,3 Prozentpunkte höher, als sie ohne Währungsunion gewesen wäre. Betrachtet man den Arbeitsmarkt, so hat Österreichs Mitgliedschaft in der Währungsunion im selben Zeitraum kumuliert die Arbeitslosigkeit um einen Prozentpunkt gedämpft. Fernández und García Perea (2015) kommen demgegenüber zu dem

Ergebnis, dass die Währungsunion keine messbare Auswirkung auf das österreichische Wirtschaftswachstum hatte.³² Sie weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Währungsunion ungefähr zur gleichen Zeit zustande kam, zu der auch Chinas Bedeutung im Handel stark zuzunehmen begann (Grafik 2). Die gestiegene Bedeutung Chinas führte zu einer stärkeren Fragmentierung des internationalen Handels, weshalb trotz Einführung des Euro keine signifikanten Zuwächse im Handel zwischen den Euroraum-Ländern zu beobachten waren. Darüber hinaus hatte die zunehmende Bedeutung von internationalen Produktionsketten eine vollständige Reorganisation des internationalen Handels zur Folge. Oberhofer und Winner (2015) kommen zu dem Schluss, dass die Euro-Einführung kaum zusätzliche Handelseffekte hatte. Als möglichen Grund nennen sie unter anderem, dass Österreich aufgrund der bereits zuvor bestehenden langjährigen Bindung des Schilling an die deutsche Mark weniger von der gemeinsamen Währung profitiert hat. Andererseits zeigen Campos et al. (2014), dass für Euro-Länder der kumulative Wachstumsvorteil der EU-Mitgliedschaft im Durchschnitt um zwei Prozentpunkte höher ist als für EU-Mitgliedstaaten, die den Euro noch nicht eingeführt haben. Spezifische Resultate für Österreich werden allerdings nicht gezeigt. McKinsey Germany (2012) schätzte, dass in allen Euro-Ländern positive Wachstumseffekte auftreten und dass Österreich neben Deutschland, Finnland und den Niederlanden zu jenen Ländern zählt,

³¹ Auch in diesem Kapitel gehen wir nur auf rezente Literatur ein. Für einen Überblick über frühere Arbeiten siehe Badinger und Breuss (2011) und Beer (2011).

³² Das Alternativszenario ist, dass die Währungsunion gar nicht zustande gekommen wäre. Es ist also ein anderes Alternativszenario als Österreichs Nichtmitgliedschaft in der Währungsunion als in Breuss (2016).

die am meisten von der Einführung des Euro profitiert haben.

Zusätzlich zu den in den oben angeführten Studien diskutierten Auswirkungen gibt es noch weitere Vorteile der Währungsunion, die allerdings schwieriger zu quantifizieren sind. Zum einen stellt die Währungsunion einen Schutzschild gegen Währungsspekulationen dar, denen die Währungen kleiner Länder (z. B. Finnland 1992), aber auch größerer Länder (z. B. Pfundkrise 1992) ausgesetzt sind. Darüber hinaus müsste eine eigenständige Geldpolitik Österreichs außerhalb des Euroraums die Auswirkungen der geldpolitischen Entscheidungen auf den Wechselkurs berücksichtigen. Um den Wechselkurs zu unseren Haupthandelspartnern im Fall von Finanz- und Wechselkurskrisen stabil zu halten, könnten starke Zinserhöhungen notwendig sein, die einen Wachstumseinbruch und einen Anstieg der Arbeitslosigkeit bewirken. Es ist daher fraglich inwieweit eine eigenständige Geldpolitik für eine kleine offene Volkswirtschaft in einer Krise überhaupt wirksam ist. Der Euro ist für Österreich somit ein Schutzschild gegen Finanz- und Währungskrisen.³³

Abgesehen von den makroökonomischen Effekten hat der Euro auch Auswirkungen auf den Alltag der Konsument(innen). Der Euro erhöht die Preistransparenz, da die Preise zwischen den Euroraum-Ländern leichter zu vergleichen sind. Zudem sind Reisen und Einkäufe innerhalb des Euroraums durch den Wegfall von Geldwechselgebühren einfacher und billiger. Der Euro und der Binnenmarkt für Finanz-

dienstleistungen bringen auch mehr Wettbewerb unter Banken, Versicherungen, Pensions- und Investmentfonds, wodurch die Kosten dieser Dienstleistungen gesunken sind. Außerdem wird der Zahlungsverkehr durch den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum (SEPA – Single Euro Payments Area) erleichtert. Überweisungen innerhalb der EU wurden schneller, sicherer und billiger (Gebühren wie bei einer Inlandsüberweisung). Für Barzahlungen relevant ist schließlich ebenso, dass der Euro ein vergleichsweise fälschungssicheres Zahlungsmittel ist.

3 EU und Staatshaushalt

3.1 Österreich und das EU-Budget: Beiträge und Erträge

Als Mitglied der EU steht Österreich mit den anderen EU-Mitgliedstaaten über den EU-Haushalt in vielfältigen finanziellen Beziehungen. Das EU-Budget beträgt rund 150 Mrd EUR (2016), das entspricht ungefähr 1 % der jährlichen Wirtschaftsleistung der 28 EU-Mitgliedstaaten. Rund 92 % des EU-Budgets fließen wieder in die EU-Mitgliedstaaten zurück – für Förderung ärmerer Regionen, Landwirtschaft, Umweltschutz, Forschung, Förderung der Menschenrechte sowie den Schutz der EU-Außengrenzen. In die Verwaltung fließen nur 6 % des EU-Budgets (EK, 2016e).³⁴

Da es zu den erklärten Zielen der EU-Mitgliedstaaten gehört, ärmere Mitgliedstaaten im wirtschaftlichen Aufholprozess und damit die Konvergenz zu unterstützen, erhalten diese Länder tendenziell mehr Rückflüsse aus dem EU-Budget, als sie zum Budget beitra-

³³ Siehe Kasten 4: Geht es der Schweiz außerhalb der EU nicht auch gut?

³⁴ Die Verwaltung der EU ist vergleichsweise schlank. Die EU-Kommission hat rund 33.000 Mitarbeiter(innen), das EU-Parlament rund 6.000. Zum Vergleich arbeiten alleine in der Verwaltung Hamburgs rund 70.000 Menschen oder bei den österreichischen Sozialversicherungsträgern etwa 25.000 Menschen, wengleich sich natürlich die Aufgaben einer Stadtverwaltung oder österreichischen Sozialversicherung grundlegend von jenen der EU-Institutionen unterscheiden.

gen („Nettoempfänger“), während relativ reiche Länder (u. a. auch Österreich) mehr zum EU-Budget beitragen, als sie wieder zurückbekommen („Nettozahler“). Im Jahr 2015 leistete der österreichische Staat EU-Beiträge in Höhe von 2,53 Mrd EUR (EK, 2016e). Dies entspricht etwa 0,9% des BIP bzw. weniger als 4% des gesamten österreichischen Budgets. Dem standen jedoch direkte Rückflüsse aus EU-Förderungen gegenüber, so dass ein Nettobeitrag von 0,85 Mrd EUR blieb (EK, 2016e; BMF, 2016). Dies entspricht etwa 0,25% des BIP und 1,1% des Budgets. Zu den Rückflüssen nach Österreich zählen beispielsweise Regionalförderungen und damit zusammenhängende Weiterbildungsmaßnahmen in strukturschwachen Regionen. Darüber hinaus werden z. B. Studienaufenthalte über EU-Förderprogramme wie *Erasmus* finanziert und organisiert. Dieser Austausch trägt unter anderem durch geringere Sprachbarrieren, positive *Spillover-Effekte* im Aufnahmeland und vertiefte Handelsbeziehungen zu höherem Wohlstand bei (DAAD, 2013).³⁵

Die österreichische Wirtschaft profitiert außerdem von indirekten Effekten des innereuropäischen Finanzausgleichs. Förderungen für ärmere Mitgliedstaaten erhöhen die Kaufkraft in diesen Staaten, wodurch die Absatzmärkte für österreichische Unternehmen vergrößert werden. Weiters führen die Förderungen in den Empfängerländern zu verstärkten Investitionen (z. B. Ausbau der Infrastruktur; siehe Breuss et al, 2010). Österreichische Unternehmen können Zuschläge

für diese Aufträge bekommen. Ohne diese Umwegrentabilitäten wären das Wachstum, der Wohlstand und die Beschäftigung in Österreich niedriger. So gesehen ist die österreichische Volkswirtschaft nicht zuletzt dank ihrer Wettbewerbsfähigkeit und der Multiplikatoreffekte der EU-Ausgaben eigentlich „Nettoempfänger“. Budgetär hingegen ist Österreich ein Nettozahler, was sowohl den Wohlstand als auch die Wirtschaftskraft widerspiegelt. Österreichs Nettobeitrag kann demnach als eine Art Betriebskostenbeitrag für die EU und als Eintrittspreis in den Binnenmarkt und die sonstigen „Clubvorteile“ der EU betrachtet werden. Da Österreichs Wirtschaft von dieser „Clubmitgliedschaft“ profitiert, sorgt diese für ein Steueraufkommen, das dem Staat die Leistung dieses Beitrags ermöglicht.³⁶

Ein weiterer indirekter Effekt der EU- bzw. Euro-Mitgliedschaft war, dass dem österreichischen Staat aus der Bankenkrise keine massive Vertrauenskrise erwuchs. Angesichts der potenziellen fiskalischen Stabilisierungskosten für einen auf über 300% des BIP (konsolidierte Bilanzsumme) gewachsenen Bankensektor, hätten bei Fortbestand einer nationalen Währung der Wechselkurs sowie die Fähigkeit und Kosten der staatlichen Kreditaufnahme massiv unter Druck geraten können. Die finanzielle Stabilität der Auslandsstandorte österreichischer Banken wurde durch erweiterte Zugangsmöglichkeit der betreffenden Länder zu EU-Finanzhilfen gesichert (Nauschnigg, 2011). Das bedeutet allerdings nicht,

³⁵ Allerdings kann es zu negativen Auswirkungen kommen, wenn Student(innen) aus Ländern mit relativ stark reglementiertem Zugang zu tertiärer Bildung (Beispiel: Numerus Clausus) ohne Beschränkung auf Länder mit sehr offenem Zugang ausweichen können. Dies gilt insbesondere, wenn Student(innen) nach dem Studium nicht in dem Land bleiben, in dem sie die Ausbildung genossen haben und daher für das studiumfinanzierende Land die positiven Effekte der Beschäftigung hochgebildeter Menschen nicht realisiert werden können.

³⁶ Auch Nichtmitglieder (etwa die EWR-Mitgliedsländer außerhalb der EU oder die Schweiz) leisten Beiträge, um am Binnenmarkt teilnehmen zu können. Diese Länder genießen allerdings nicht die vollen Vorzüge einer EU-Mitgliedschaft (siehe auch Kasten 4).

dass es keine Auswirkungen in Österreich gegeben hat. So wurden einige Rettungsmaßnahmen österreichischer Banken für die Allgemeinheit über das staatliche Budget schlagend, mit den zu erwartenden negativen Effekten auf das Vertrauen der Bevölkerung. Im Gegenzug blieb Österreich eine schwere Bankenkrise erspart.

Aufgrund der Vorteile aus der Mitgliedschaft, ist die Vorstellung, dass die dafür aufgewendeten Budgetmittel in einem Szenario, in dem Österreich nicht EU-Mitglied ist, einfach für nationale Zwecke umgewidmet werden könnten, irreführend. Vielmehr wären Steuererhöhungen oder Transfersenkungen angesichts der zu erwartenden steigenden (Re-)Finanzierungskosten des Staates durch höhere Risikoaufschläge aufgrund von Unsicherheit, höherer Angreifbarkeit bzw. geringerer Reputation des Landes wahrscheinlich. Weiters würde eine eventuelle Abwertung einer neu eingeführten Währung zu einem massiven Anstieg der Staatsverschuldung führen, da die ausstehenden Staatsschulden weiterhin in Euro denominated wären.

3.2 Fiskalpolitik der EU

Grundsätzlich ist die Budget- und Fiskalpolitik in der Hand der einzelnen Mitgliedstaaten. Die EU-Mitgliedschaft hat durch verschiedene Regelwerke zu fiskalischer Stabilität beigetragen. Gleichzeitig ist der fiskalpolitische Spielraum der Mitgliedstaaten durch die Vorgaben des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakts stark reglementiert. Erklärter Zweck der fiskalischen Regeln ist die Sicherung der langfristigen Tragfähigkeit der Fiskalsysteme durch Budgetdisziplin. Weniger Augenmerk wurde dem Problem der

prozyklisch wirkenden Budgetpolitik in der Krise und damit verbundenen Einschränkung ihrer Stabilisierungsaufgaben gewidmet. Aus makroökonomischer Sicht ist eine zusätzliche Kontraktion der Fiskalpolitik in einem Umfeld, das von einem „*deleveraging*“ (also einer Verringerung der Verschuldungsquote) des privaten Sektors gekennzeichnet ist, weder wünschenswert noch sinnvoll. Das europäische Gesamtergebnis ist daher oft suboptimal.

Bislang ist es nicht gelungen, effektive fiskalische Impulse zur Überwindung der Wirtschaftskrise zu setzen. Der EU-Haushalt ist klein und nicht für antizyklische Stabilisierung geeignet. Es gibt keine zentrale Budgetentscheidungsinstanz, und für expansive Stabilisierungspolitik fehlen die Koordinationsinstrumente. Sofern im Rahmen des Stabilitäts- und Wachstumspakts nationale Spielräume für einzelstaatliche Impulse bestehen, sind die Anreize dafür gering, da sie aufgrund der wirtschaftlichen Verflechtungen im Binnenmarkt auch den Nachbarstaaten zugutekommen. Zudem gibt es politische Uneinigkeit über die geeigneten Initiativen. Aus diesen Gründen steht die engere Koordinierung der Fiskalpolitik im Zentrum von Überlegungen zur Weiterentwicklung der Wirtschafts- und Währungsunion (Kasten 5). Mit der 2014 initiierten Investitionsoffensive (*Juncker-Plan*; EK, 2016f) hat die EU erste Schritte in Richtung einer gemeinsamen Konjunkturstimulierung gesetzt.³⁷

Für die EU und ihre Mitgliedstaaten gibt es verschiedene Optionen für eine wirksamere Fiskalpolitik. Nach dem Stand der Forschung stellen öffentliche Investitionen (z. B. in Verkehrsinfrastruktur oder in frühkindliche Bildung)

³⁷ Die EU-Finanzminister stimmten Ende 2016 dafür, dass der Europäische Fonds für strategische Investitionen (EFSD) bis 2020 verlängert und aufgestockt werden soll. Über die Gesamtlaufzeit von ca. 6 Jahren sollen Investitionen in der Höhe von mindestens 500 Mrd EUR ausgelöst werden.

den wirksamsten Fiskalstimulus dar, da sie sowohl sofort auf Wachstum und Beschäftigung wirken als auch den langfristigen Potenzialoutput erhöhen (Abiad et al., 2015; Gechert, 2015). Steuersenkungen und monetäre Transfers weisen geringere Multiplikatoren als Investitionen auf, können aber durchaus wirksam sein, insbesondere dann, wenn sie für höhere Ausgaben für dauerhafte Konsumgüter verwendet werden (Parker et al., 2013) oder wenn sie auf kreditbeschränkte Haushalte (mit hoher Konsumneigung) konzentriert sind (Bi und Kumhof, 2009). Die Höhe der Multiplikatoren wird von vielen Faktoren bestimmt, vor allem von der Konsumneigung der Haushalte; weiters von der Höhe der Staatsschuldenquote und von ökonomischen Rahmenbedingungen wie etwa der Geldpolitik (Warmedinger et al., 2015). Studien belegen die signifikant höheren Fiskalmultiplikatoren am Beginn einer Rezession und insbesondere dann, wenn die Geldpolitik an der Nullzinsgrenze operiert.³⁸ Zudem könnten automatische Stabilisatoren weiter ausgebaut werden; insbesondere in einigen Peripheriestaaten, in denen diese schwach ausgeprägt sind. In 't Veld (2013) argumentiert, dass die Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums durch eine expansive Fiskalpolitik der Kernländer (insbesondere Deutschland und die Niederlande) verringert werden könnten, da fiskalpolitische Impulse im Norden zu *Spillovers* im Süden führen und in

diesen Ländern die Nachfrage und damit das Wachstum stimulieren.³⁹ Eine expansivere Ausrichtung der Fiskalpolitik könnte zumindest in Teilen der EU Wachstum und Beschäftigung stimulieren, wie dies auch von der OECD (2016) empfohlen wird.⁴⁰

4 Frieden und Demokratie

4.1 Die EU als Friedensprojekt

Die Europäische Union als Friedensprojekt kann als eine Erfolgsgeschichte betrachtet werden. Nach zwei Weltkriegen und unzähligen gewalttätigen Konfrontationen davor gab es seit Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) im Jahr 1951 keinen militärischen Konflikt zwischen den Mitgliedstaaten. Die EGKS, angeregt durch den Schuman-Plan vom 9. Mai 1950, war der Versuch, die kriegswichtigen Güter Kohle und Stahl im Ruhrgebiet unter gemeinsame Kontrolle der ehemaligen Kontrahenten Deutschland und Frankreich sowie der anderen Gründungsmitglieder zu stellen.⁴¹

Vor dem Zweiten Weltkrieg hatten Bemühungen zur Friedenssicherung auf den Völkerbund (Vorgänger der heutigen UNO), eine auf die Sicherung eines Machtgleichgewichts abzielende Bündnispolitik sowie auf die Hegemoniepolitik von Großstaaten gebaut. Alle diese Ansätze konnten nicht verhindern, dass nationalistische Fanatiker den Kontinent in ein Schlachtfeld verwandelten. Die europäische Integration

³⁸ Siehe Blanchard und Leigh (2013), Coenen et al. (2013) und Batini et al. (2014) für einen Überblick; Almunia et al. (2010) für historische Evidenz.

³⁹ Bemühungen der Fiskalpolitik können durch Lohnpolitik unterstützt werden. Höhere Lohnsteigerungen würden in Ländern mit sehr hohen Leistungsbilanzüberschüssen helfen, den Überschuss zu reduzieren und damit den Peripherieländern Spielraum zur Anpassung ihrer Volkswirtschaften geben. Gächter et al. (2015) schlagen eine Lohnsatzungsregel für den Euroraum, abhängig vom Produktivitätswachstum und Inflationsziel, vor.

⁴⁰ Die OECD (2016) empfiehlt eine weniger strenge Auslegung des Stabilitäts- und Wachstumspakts und die Einführung einer „goldenen Investitionsregel“, nach der öffentliche Investitionen vom Defizitkriterium ausgenommen werden sollen. Weiters empfiehlt die OECD eine Änderung der Regeln bezüglich der Anleihekäufe durch die EZB, so dass bevorzugt Anleihen, die öffentliche Investitionen finanzieren, angekauft werden sollen.

⁴¹ Als Erinnerung an die Schuman-Erklärung wird dieser Tag jährlich als „Europatag“ gefeiert.

entstand aus dem Versuch, einen neuen Weg zu finden, um für die Zukunft eine Eskalation der Rivalitäten zwischen den europäischen Mächten zu verhindern. Wirtschaftliche Integration und Schaffung gemeinsamer politischer Institutionen sollten zwischenstaatliche Interessenskonflikte entschärfen und durch Stärkung gemeinsamer Interessen konfliktorientiertem Nationalismus den Boden entziehen (Melchior, 2014).⁴²

Der gelungene Versuch, die Eskalation politischer Konflikte durch wirtschaftliche Integration einzudämmen, wurde in den Jahrzehnten nach der Gründung auf immer neue Bereiche ausgedehnt, vom Binnenmarkt bis zur gemeinsamen Währung. Die Grundvorstellung ist, dass durch wirtschaftspolitische Zusammenarbeit und die Schaffung eines Wirtschaftsraums, in dem Ideen, Güter und Dienste ungehindert ausgetauscht werden können, der allgemeine Wohlstand gefördert, und damit Massenarmut als Quelle von Konflikten hintangehalten wird. Gelungene wirtschaftliche Integration kann zur Konfliktprävention beitragen: Wenn die möglichen Wohlstandsverluste, die in einem Konflikt drohen, groß sind, könnten Konfliktbeteiligte von einer Eskalation absehen. Die wirtschaftliche Kooperation wird von einer politischen Kooperation flankiert, die mit der Schaffung gemeinsamer Institutionen und Verfahren einhergeht. Dort können zwischenstaatliche Konflikte nichtmilitärisch bearbeitet werden.

Die EU durchbricht durch ihre reine Existenzform das von Nationalstaaten geprägte Bild der Weltpolitik. Als eine Mischung aus Staatenbund und

supranationaler Organisation funktioniert sie anders als ein einzelner Nationalstaat und gibt ein Beispiel für ein anderes Verhältnis zwischen Staaten und für eine über den Nationalstaat hinausgehende politische Form ab. Diplomatie, Verhandlungen, die Nutzung von Anreizen statt Sanktionen, das Setzen auf wirtschaftliche Anknüpfungspunkte für politische Ziele, und die Politik der kleinen Schritte prägen sowohl die Willensbildung in der EU als auch ihr weltpolitisches Agieren (Jones, 2010). Zudem ist die EU von Prinzipien geleitet, setzt Handlungen und zeitigt damit Auswirkungen, die alle stärker normengebunden sind, als das in einem nationalstaatlichen Kontext üblich ist (Manners, 2008a,b).

Artikel 3 des Unionsvertrags hält als zentrales Ziel der EU fest, „den Frieden, ihre Werte und das Wohlergehen ihrer Völker zu fördern“ (EU, 2012). Diese Prinzipien leiten auch das Agieren der EU in der Weltpolitik (Rosamond, 2014). Als internationaler Akteur versucht die EU unter Ausübung ihrer „Soft Power“ auf friedliche Konfliktlösung hinzuwirken und ist in zahlreichen Konflikten als Vermittler aktiv (Breuss, 2013, 2015b). Die EU ist weltweit der größte Geldgeber humanitärer Hilfe und Entwicklungshilfe. Dass die EU in Einzelfällen mit Konfliktprävention gescheitert ist, wie z.B. im Zuge des Zerfallprozesses Jugoslawiens, hat die Bemühungen verstärkt, eine gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik aufzubauen und so zur Friedensschaffung, notfalls auch mit militärischen Mitteln, beitragen zu können. Dies könnte freilich ein Spannungsfeld zu nichtmilitärischen Vorstellungen

⁴² Dieser Ansatz wird als „Jean-Monnet-Effekt“ beziehungsweise „Methode Monnet“ bezeichnet. Vereinfacht besagt er, dass man zunächst über eine wirtschaftliche Integration (damals Kohle und Stahl) versucht, später eine politische Integration (damals zwischen den zuvor verfeindeten Staaten Frankreich und Deutschland) zu erreichen. Der als „Schuman-Plan“ bekannte Vorschlag sollte ursprünglich nach seinem Erfinder Monnet-Plan benannt werden.

von Friedenspolitik eröffnen und destruktives Potenzial bergen. Bislang ist jedoch weiterhin die NATO die dominierende militärische Kooperationsinstanz in West- und Mitteleuropa. Angesichts der geänderten geopolitischen Lage im Zuge des Präsidentenwechsels in den USA ist eine stärkere Emanzipation, d. h. stärkere Eigenverantwortung der EU im Rahmen ihrer Gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (GSVP) in Diskussion.

Die Außenpolitik eines wirtschaftlichen Großraums wie der EU hat unausweichlich eine machtpolitische Komponente, die das Potenzial einer Verwicklung in geopolitische Konflikte in sich trägt. Derzeit scheint jedoch die internationale Wahrnehmung der EU als friedensorientierter Akteur zu überwiegen, was 2012 in der Verleihung des Friedensnobelpreises zum Ausdruck kam. Auch intern wird diese Wahrnehmung von vielen geteilt (Bachmann und Sidaway, 2009). In einer Studie der Bertelsmannstiftung (2015) wurde abgefragt, welche die größten Leistungen der EU sind. Frieden rangiert unter den Top 3 der Antworten. Insofern ist das Friedensprojekt EU im 21. Jahrhundert weiterhin von zentraler, in einer unsicheren Welt vermutlich sogar potenziell von weiter steigender Bedeutung.

4.2 Wie demokratisch ist die EU?

Ein gängiges Verständnis von Demokratie setzt am nationalstaatlichen Parlamentarismus an. Die EU an diesem Maßstab zu messen stößt auf Schwierigkeiten, da die EU kein Staat im klassischen Sinn ist.⁴³ In der Zusammenarbeit der EU-Mitgliedstaaten findet sich

eine Mischung aus überstaatlichen und zwischenstaatlichen Elementen.

Das Europäische Parlament wird direkt von den Bürger(innen) gewählt. Es besteht aus national gewählten Abgeordneten nationaler Parteien, hat aber geringere formale Mitgestaltungsrechte in der EU-Gesetzgebung als nationale Parlamente in der einzelstaatlichen Rechtssetzung. Das nächste Pendant zu einer EU-Regierung ist der EU-Ministerrat, der aber nicht vom Europäischen Parlament oder direkt gewählt wird, sondern sich aus Vertreter(innen) national gewählter Regierungen zusammensetzt. Die Europäische Kommission, deren Leitung sich aus national nominierten Vertreter(innen) zusammensetzt, die vom Europäischen Parlament bestätigt werden müssen, hat u. a. die Rolle einer Verwaltungsbehörde mit der Aufgabe, politische und regulatorische Vorschläge zu unterbreiten (Initiativrecht für neue Richtlinien und Verordnungen) sowie EU-Recht und EU-Beschlüsse umzusetzen. Die Kommission wird auch als „Hüterin der Verträge“ bezeichnet.

Die aktuelle Kompetenzlage ist Ausdruck eines Kompromisses zwischen Kräften, die eher den zwischenstaatlichen und jenen, die eher den überstaatlichen Charakter der EU betonen. Eine Angleichung der EU an Demokratiestandards des Nationalstaats würde eine politische Union, eine Art Vereinigte Staaten von Europa erfordern, für die es bislang keine ausreichende Unterstützung gibt. So lange dies so ist, werden nur schrittweise Annäherungen möglich sein.⁴⁴ Die Stärkung der Rolle des Europäischen Parlaments als Mitgesetzgeber neben dem Rat im Euro-

⁴³ Laut Maastricht-Urteil des deutschen Bundesverfassungsgerichts vom 12. Oktober 1993 ist die EU ein „Staatenverbund“ (EU, 1993). Mit diesem neuen Begriff wollte der Gerichtshof die besondere Form der EU charakterisieren.

⁴⁴ Gemäß einer Umfrage im Oktober 2016 wird in Österreich eine „Vertiefung der Zusammenarbeit der EU-Mitgliedstaaten“ von 47% der Befragten als „sehr wichtig“ und von 38% als „wichtig“ empfunden (ÖGfE, 2016a).

päischen Vertrag von Lissabon 2007 war in dieser Hinsicht ein bedeutender Schritt. Allerdings ist zu beachten, dass die EU die Mitgliedsstaaten und ihre demokratischen Verfahren nur in ausgewählten Zuständigkeitsbereichen ersetzt. In manchen Bereichen ergänzt die EU die Regelungen der Mitgliedstaaten; in vielen Bereichen bleiben die demokratischen Verfahren zur Regelung nationalstaatlicher Agenden von der EU unberührt.

Mit der EU wird die Reichweite des Einflusses der Mitgliedstaaten nicht nur beschränkt, sondern auch erweitert. In einer globalisierten Wirtschaft enden nationale Angelegenheiten nicht an der Grenze, stattdessen haben nationale Entscheidungen grenzüberschreitende Auswirkungen, und es gibt internationale Angelegenheiten, die zwischenstaatliche Zusammenarbeit erfordern. Die EU mit ihren Institutionen und Verfahren erweitert die Reichweite von demokratisch legitimierter Politik für die beteiligten Nationalstaaten: Als Mitglied der EU hat Österreich somit potenziell größeren Einfluss auf sein internationales Umfeld als außerhalb.

Die Schwierigkeiten des nationalstaatlichen Demokratiemodells, grenzüberschreitende Angelegenheiten demokratisch zu bearbeiten, nehmen zu (Held, 1991). Die Globalisierung fordert Demokratien heraus, substanzielle Regeln zu erstellen, wenn sich Politikbereiche zunehmend nationaler Kontrolle entziehen. In diesem Kontext kann die EU auch als eine neue experimentelle Form der Demokratie begriffen werden, als Versuch, demokratisches Regieren für zeitgenössische Herausforderungen neu zu erfinden. Es gibt in der EU mehrere Ebenen des Regierens – die lokale, die nationale und die europäische –, in der jeweils eigene Instanzen Anwendung finden. Das Verhältnis der Ebenen untereinander und

der Akteure, die auf diesen Ebenen in Entscheidungsprozesse eingebunden sind, sind von permanenter Diskussion und Verhandlung geprägt, auf Grundlage von Verfahren, die in völkerrechtlichen Verträgen niedergelegt und mitunter periodisch angepasst werden. Aufgrund der Vielzahl der beteiligten Akteure, Interessen und Kanäle herrscht hier in besonders hohem Maße das Gewicht des besseren Arguments und die Fähigkeit, andere zu überzeugen, so die Einschätzung einer bedeutenden Strömung der Europaforschung (Bieling, 2011). Diese Güte der Debatte kann als demokratische Verfahrensqualität betrachtet werden, die die EU in besonders hohem Maße auszeichnet.

Eine solche Konstellation bedeutet auch erhöhte Komplexität und damit einhergehende Unüberschaubarkeit. Der Aufwand, der notwendig ist, um als Akteur(in) mitzuwirken oder auch nur als Beobachtende oder Wahlberechtigte informiert zu bleiben, kann als Beteiligungshürde wirken. Geringe Beteiligung bei Wahlen zum Europäischen Parlament und eine laut Umfragen beträchtliche Skepsis gegenüber der EU lassen sich diesbezüglich als Indizien werten (Neuhold, 2002). Häufig wird auch der wirtschaftliche Schwerpunkt der Integration als Hinweis auf die Dominanz von Wirtschaftseliten im EU-Prozess gewertet (Scharpf, 2012). Dass die sozialpolitische Aktivität der EU ein Schattendasein führt, während die Wirtschaftsintegration mit Binnenmarkt sowie Wirtschafts- und Währungsunion weit fortgeschritten ist, kann aber auch als Ausdruck besonders starker demokratischer Präferenzen für die Beibehaltung der sozialen Agenden im nationalen Kompetenzbereich der Mitgliedstaaten interpretiert werden (Schmidt, 2015). Legitimationsprobleme treten bei dieser Kompetenzverteilung dann

auf, wenn sich als Nebenwirkung der Wirtschaftsintegration Verteilungsprobleme und kostenintensive Krisen einstellen, deren Bewältigung die Kapazitäten nationaler Sozialpolitik übersteigt.

Die genannten Zugangshürden spiegeln nicht nur spezifische Probleme der EU, sondern auch ein grundsätzliches Dilemma zwischen steigender Komplexität und demokratischer Beteiligung wider. Die politischen Verfahren der EU sind nicht die Auslöser politischer Komplexität, sondern ein Versuch, diese zu bewältigen: Grenzüberschreitender Charakter, eine Vielzahl und Verflechtung der Probleme und der betroffenen Akteure sowie die Uneinigkeit über Lösungskonzepte kennzeichnen heute die meisten Politikbereiche.

Um die Legitimität zu erhöhen und strukturelle Asymmetrien in der Beteiligung zu senken, ist die EU auf der permanenten Suche nach neuen Ideen und Wegen (z. B. Europäische Bürgerinitiative; jüngst wurde auch ein

Solidaritätskorps für Jugendliche angeregt). Die Suche nach Öffnung für breitere Beteiligung bleibt ein fortlaufender Prozess und eine stetige Herausforderung für die EU.

5 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Meinungsumfragen zeigen, dass knapp 50% der Österreicher(innen) der Meinung sind die EU-Mitgliedschaft habe mehr Vor- als Nachteile; für ungefähr 37% überwogen die Nachteile. Auch hinsichtlich der Auswirkungen auf die Situation von Arbeitnehmer(innen) ist die Meinung der österreichischen Bevölkerung gespalten. Migrationsfragen und Arbeitslosigkeit werden als größte Herausforderungen für die EU gesehen. Die Mehrheit der Österreicher(innen) ist allerdings für einen Verbleib Österreichs in der EU. Die derzeitige wirtschaftliche Situation in Österreich ist von erhöhter Arbeitslosigkeit und relativ niedrigem Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Mitunter wird

Kasten 5

Schreitet die europäische Integration voran?

Die europäische Integration ist als Prozess zur politischen Einigung des Kontinents zu sehen. Diese wird von zwei Dimensionen bestimmt: Erweiterung und Vertiefung. Sowohl Erweiterung als auch Vertiefung werden derzeit sehr widersprüchlich diskutiert. Der bevorstehende „Brexit“ zeigt, dass dieser Prozess keine Einbahnstraße ist. Für mögliche zukünftige Erweiterungen müssen die Beitrittsländer jedenfalls die dafür definierten Kriterien (Übernahme gesetzlicher Regeln, wirtschaftliche Entwicklung, Menschenrechte) erfüllen. Darüber hinaus muss die Aufnahmefähigkeit der EU gegeben sein.¹ Es gibt derzeit keinen fixen Zeitplan für weitere Beitritte.

Was die Vertiefung der EU betrifft, so wurden zwar in den letzten Jahren bedeutende Fortschritte erzielt; jedoch besteht weiterhin grundlegender Reformbedarf. Zur Beherrschung der Staatsschuldenfinanzierungskrise wurde etwa der Europäische Stabilitätsmechanismus (ESM) geschaffen, der Mitgliedstaaten in massiven Zahlungsschwierigkeiten überbrückende finanzielle Unterstützung bei Erfüllung strikter Auflagen bietet. Um die wirtschaftliche Erholung nach der Krise zu beschleunigen, wurde im Rahmen einer Investitionsoffensive der Fonds für strategische Investitionen (EFSI) eingeführt (EK, 2016f). Zur Vermeidung künftiger Krisen wurde die wirtschaftspolitische Steuerung der EU reformiert: Durch eine Reform des Stabilitäts- und Wachstumspakts und durch den Fiskalpakt werden nationale Budgets und Staatsschuldenentwicklungen nun schärfer überwacht und gegebenenfalls sanktioniert. Langfristig tragen diese Maßnahmen dazu bei, dass die Schulden nicht „explodieren“.

Kurzfristig reduzieren sie aber den Spielraum, durch schuldenfinanzierte wirtschaftspolitische Maßnahmen Konjunkturerinbrüche abzufedern. Für makroökonomische Ungleichgewichte (Leistungsbilanzdefizite, preisliche Wettbewerbsfähigkeit, Arbeitslosenquote u. a.) wurde ein Überwachungsverfahren eingeführt. Im Rahmen der Bankenunion wurden eine einheitliche Aufsicht über die Banken im Euroraum sowie ein Mechanismus zur Abwicklung insolventer Banken etabliert.

Zwar konnten bisher unternommene Reformmaßnahmen und institutionelle Innovationen die wirtschaftliche Lage stabilisieren, dennoch sind schwaches Wachstum und chronische Ungleichentwicklung zwischen den Mitgliedstaaten Ausdruck mangelnder Schockresistenz bzw. grundlegender Konstruktionsmängel der Währungsunion. Um diesen Problemen zumindest teilweise zu begegnen, präsentierte Kommissionspräsident Juncker Mitte 2015 den Bericht „Die Wirtschafts- und Währungsunion vollenden“, der von fünf Präsidenten europäischer Institutionen (Europäische Kommission, EZB, Europäischer Rat, Eurogruppe, Europaparlament) verfasst wurde (Fünf-Präsidenten-Bericht; siehe Juncker, 2015). Vier Bereiche sollen ein möglichst reibungsloses Funktionieren der WWU gewährleisten: eine Wirtschaftsunion, die Wohlstand und Konvergenz fördert, eine Finanzunion, die Banken und Kapitalmärkte länderübergreifend reguliert, eine Fiskalunion, die sämtliche öffentlichen Haushalte tragfähig gestaltet, sowie eine politische Union, die die vollendete WWU demokratisch legitimiert.

Der Prozess der Vollendung der WWU soll, wie im Fünf-Präsidenten-Bericht skizziert, in zwei Stufen erfolgen: Demnach werden bis Mitte 2017 innerhalb des bestehenden Rechtsrahmens bereits durchgeführte Reformen ergänzt, etwa durch beratende nationale Produktivitätsausschüsse, ein europäisches Sicherungssystem für Bankeinlagen oder einen europäischen Fiskalausschuss. Danach sollen bis 2025 verbindliche Konvergenzziele, ein länderübergreifender Budgetausgleichsmechanismus sowie ein Schatzamt für den Euroraum (eine Art Euro-Finanzministerium) geschaffen werden. Hierzu wird vermutlich eine Vertragsänderung notwendig sein; nicht zuletzt um die demokratische Legitimierung der WWU zu verbessern.

¹ Zur EU-Erweiterung siehe EUR-Lex (2016).

die Schlussfolgerung gezogen, dass die EU bzw. der Euro an dieser Situation schuld sei („früher war alles besser und billiger“). Um die Auswirkungen der EU-Mitgliedschaft diskutieren zu können, müssen wir aber immer die heutige Situation mit einer fiktiven Welt in der Gegenwart ohne EU und Euro vergleichen.

Empirische Studien zu den wirtschaftlichen Auswirkungen der EU-Mitgliedschaft zeigen, dass die europäische Integration zu einem bleibenden Zuwachs des BIP-Niveaus in Österreich und zu gesteigener Gesamtbeschäftigung geführt hat. Aus der gängigen Wachstumstheorie folgt, dass aus verstärkter Integration auch permanent höheres Wachstum hervorgehen kann. Für die Zukunft wird es wesentlich sein, neue Wachstumsimpulse aus der

Integration bzw. mithilfe koordinierter wirtschaftspolitischer Maßnahmen zu generieren. Die Währungsunion erhöht die Durchsetzbarkeit der Geldpolitik, hilft Finanzmarkt- bzw. Währungskrisen zu vermeiden bzw. gemeinsam zu bewältigen und führt zu hoher Preisstabilität sowie einer Vielzahl von Erleichterungen im täglichen Leben (u.a. selbe Währung bei Auslandsreisen, Preistransparenz).

Dass makroökonomische Gewinne erzielt wurden, muss aber nicht bedeuten, dass jede einzelne Branche, Bevölkerungsgruppe oder auch jede einzelne Person gleichermaßen gewonnen hat. Auch Verluste sind möglich und wahrscheinlich. Wie die Vor- bzw. Nachteile der europäischen Integration innerhalb Österreichs verteilt werden, kann durch die österreichische Wirt-

schaftspolitik beeinflusst werden. Um die Frage zu beantworten, „wer“ durch die europäische Integration verloren oder gewonnen hat, müsste aber wie bei den makroökonomischen Analysen jeweils ein Alternativszenario ohne europäische Integration zum Vergleich herangezogen werden. Uns sind keine Studien bekannt, die die Entwicklung Österreichs in entsprechenden Alternativszenarien ohne europäische Integration quantifiziert haben.

Die Effekte der EU-Mitgliedschaft auf den Arbeitsmarkt sind zu einem gewissen Grad ambivalent. Einerseits ist das Wirtschaftswachstum gestiegen, und ein offener Arbeitsmarkt kann selbst wiederum zu mehr Wachstum und Beschäftigung führen, andererseits steigt in manchen Bereichen auch die Konkurrenz zwischen inländischen und ausländischen Arbeitskräften. Die spezifischen Effekte auf die Beschäftigung österreichischer Staatsbürger(innen) konnten nicht quantifiziert werden. Auch hier fehlt vor allem das für den Vergleich notwendige Alternativszenario.

Als einer der reichsten EU-Mitgliedstaaten ist Österreich Nettozahler in das Gemeinschaftsbudget. Österreich erwirbt mit seinem Mitgliedsbeitrag zur EU allerdings umfangreiche Vorteile. Neben dem Anstieg von Wachstum und Beschäftigung aufgrund des größeren Binnenmarktes fließen zum Beispiel Gelder aus der Regionalförderung direkt nach Österreich. Aber auch die Förderung anderer ärmerer Mitgliedsstaaten wirkt sich indirekt positiv auf Österreich aus, da die Kaufkraft in diesen Ländern erhöht wird und verstärkt öffentliche Investitionen durchgeführt werden, was wiederum die Absatzchancen österreichischer Unternehmen erhöht. Allerdings sind das derzeit schwache Wirtschaftswachstum und chronische Ungleichentwicklung zwischen

den Mitgliedstaaten Ausdruck einer immer noch mangelnden Schockresistenz der EU. Aus diesem Grund wurde ein Prozess zur Vollendung der WWU eingeleitet, wie er im *Fünf-Präsidenten-Bericht* aus dem Jahr 2015 skizziert ist, auf dessen Basis diesen Problemen entgegen gewirkt werden soll.

Bei der Frage, inwieweit die EU demokratisch ist, muss beachtet werden, dass die EU aufgrund ihrer besonderen Gestalt (zwischen Staatenbund und Bundesstaat) nicht an nationalstaatlichen Demokratiestandards gemessen werden kann. Vielmehr können die zahlreichen Institutionen, Ebenen und Verfahren der EU als erfolgreicher und beispielgebender laufender Versuch gewertet werden, Demokratie für eine Situation wachsender internationaler Verflechtung neu zu erfinden. Außerdem ersetzt die EU den Nationalstaat und seine demokratischen Verfahren nur in manchen Bereichen, während sie ihn in anderen vor allem ergänzt. Die voranschreitende Vertiefung der EU erfordert in Zukunft auch deren verstärkte demokratische Legitimierung; z. B. in Form europaparlamentarischer Kontrolle gemeinschaftlicher Institutionen.

Letztendlich ist die EU ein Friedensprojekt, denn der eigentliche Antrieb zur europäischen Integration war eine Wiederholung der Gräueltaten des Zweiten Weltkriegs zu verhindern. In unsicheren Zeiten gewinnt die erfolgreiche Vermeidung einer Eskalation zwischenstaatlicher Konflikte unter den Mitgliedstaaten als eine der wertvollsten Errungenschaften der europäischen Integration an Bedeutung. Auf globaler Ebene stärkt die EU die Rolle Europas bei der Vermeidung oder Schlichtung internationaler Konflikte. Europa kann auch in diesem Bereich ein *Global Player* sein, so wie es einzelne europäische Länder nie könnten.

Literaturverzeichnis

- Abadie, A. und J. Gardeazabal. 2003.** The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. In: *American Economic Review* 93. 113–132.
- Abiad, A., D. Furceri und P. Topalova. 2015.** The Macroeconomic Effects of Public Investment; Evidence from Advanced Economies. IMF Working Paper 15/95. International Monetary Fund.
- Aghion, P. und P. Howitt. 1998.** *Endogenous Growth Theory*. MIT Press. London.
- Aghion, P., C. Harris, P. Howitt und J. Vickers. 2001.** Competition, Imitation and Growth with Stepby-Step Innovation. In: *Review of Economic Studies* 68. 467–492.
- Aghion, P. und R. Griffith. 2008.** *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*. MIT Press. Cambridge.
- Almunia, M., A. Bénétrix, B. Eichengreen, K. H. O'Rourke und G. Rua. 2010.** From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences and Lessons. In: *Economic Policy* 25. 219–265.
- Altavilla C. und D. Giannone. 2016.** The Effectiveness of Non-Standard Monetary Policy Measures: Evidence from Survey Data. ECB Working Paper Series No. 1951.
- Amador, J. und F. di Mauro (Hrsg.). 2015.** *The Age of Global Value Chains Maps and Policy Issues*. VoxEU.org eBook.
- Bachmann, V. und J. D. Sidaway. 2009.** Zivilmacht Europa: A Critical Geopolitics of the European Union as a Global Power. In: *Transactions of the Institute of British Geographers* 34(1). 94–109.
- Badinger, H. und F. Breuss. 2011.** The Quantitative Effects of EU postwar Economic Integration. In: Jovanovic, M. (Hrsg.). *International Handbook of Economic Integration*. Cheltenham. Edward Elgar. 285–315.
- Batini, N., L. Eyraud und A. Weber. 2014.** A Simple Method to Compute Fiscal Multipliers. IMF Working Paper 14/93. International Monetary Fund.
- Beer, C. 2011.** Die ökonomischen Effekte des Euro auf Österreich – Ein Überblick über die wissenschaftliche Literatur. In: *Geldpolitik und Wirtschaft* Q3/11. OeNB. 23–37.
- Beer, C., E. Gnan und M. T. Valderrama. 2016.** Die wechselvolle Geschichte der Inflation in Österreich. In: *Monetary Policy and the Economy* Q3/4 16. OeNB.
- Berger, J., N. Graf, L. Strohner und U. Schuh. 2014.** *Wirtschaftliche Auswirkungen der österreichischen Mitgliedschaft in der Europäischen Union*. Policy Note No. 7. EcoAustria.
- Bernanke, B. 2015a.** Why are Interest Rates so Low. www.brookings.edu/blogs/benbernanke/posts/2015/03/30-why-interest-rates-so-low (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Bernanke, B. 2015b.** Why are Interest Rates so Low. Part 3: The Global Savings Glut. www.brookings.edu/blogs/ben-bernanke/posts/2015/04/01-why-interest-rates-low-globalsavings-glut (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Bertelsmannstiftung. 2014.** 20 Jahre Binnenmarkt: Wachstumseffekte der zunehmenden europäischen Integration. Studie der Prognos AG im Auftrag der Bertelsmannstiftung.
- Bertelsmannstiftung. 2015.** *What Do the People Want? Opinions, Moods and Preferences of European Citizens*.
- Bhattarai, K. 2016.** FDI and Growth. *Advances in Management & Applied Economics*. 6(2). 1–23.
- Bi, H. und M. Kumhof 2011.** Jointly Optimal Monetary and Fiscal Policy Rules under Liquidity Constraints. In: *Journal of Macroeconomics* 33(3). 373–389.
- Bieling, H.-J. 2011.** European Governance: Zum Verhältnis von demokratischer und nicht-demokratischer Deliberation im europäischen Mehrebenensystem. In: *ÖZP* 40(2). 111–123.

- Biffl, G., I. Skrivanek, J. Berger, H. Hofer, U. Schuh und L. Strohner. 2010.** Potentielle Auswirkungen einer Änderung der österreichischen Migrationspolitik in Richtung qualifizierte Zuwanderung auf das mittel- bis langfristige Wirtschaftswachstum (Prognosehorizont 2050). Studie der Donau-Universität Krems und des IHS im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich in Kooperation mit der Industriellenvereinigung.
- Blanchard, O. J. und D. Leigh 2013.** Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers. In: *American Economic Review* 103(3). 117–120.
- Blecker, R. A. 2011.** Open Economy Models of Distribution and Growth. In: Hein, E. und E. Stockhammer. 2011. *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies*. Edward Elgar, Cheltenham (UK).
- BMF. 2016.** Vorläufiger Gebarungserfolg 2015. Bericht gemäß § 47 (2) sowie § 47 (2a) Z1 und Z2 BHG 2013. Bundesministerium für Finanzen. Wien.
- Bock-Schappelwein, J., C. Bremberger, R. Hierländer, P. Huber, K. Knittler, J. Berger, H. Hofer, M. Miess und L. Strohner. 2008.** Die ökonomischen Wirkungen der Immigration in Österreich 1989–2007. WIFO Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.
- Böheim, M. 2004.** Wettbewerb, Wettbewerbspolitik und Wirtschaftswachstum. Theoretische Grundlagen und empirische Evidenz für Österreich. In: *WIFO Monatsberichte* 10/2004. 751–768.
- Boockmann, B., G. Felbermayr, W. Kohler und R. Aichele. 2015.** 20 Jahre Österreich in der Europäischen Union – Herausforderungen und Optionen für die Zukunft. Studie des ifo Instituts gemeinsam mit dem IAW Tübingen im Auftrag des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft. Endbericht. 9. Juni 2015.
- Breuss, F. 1996.** Austria's Approach towards the European Union. Forschungsinstitut für Europafragen IEF Working Paper 18. WU-Wien. April 1996.
- Breuss, F. 2007.** Österreich und Schweiz – Ökonomische Erfahrungen mit und ohne Mitgliedschaft in der Europäischen Union. In: Breuss, F., Cottier, T. und P.-C. Müller-Graff (Hrsg.). *Die Schweiz im europäischen Integrationsprozess*. Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V. Band 61. Nomos-Verlag und Helbing-Lichtenhahn-Verlag: Baden-Baden und Basel. 63–110.
- Breuss, F. 2009.** 10 Jahre WWU – Erfolge, Schwächen und Herausforderungen. In: *WIFO-Monatsberichte* 1/2009. 61–84.
- Breuss, F. 2010.** Globalisation, EU Enlargement and Income Distribution, In: *International Journal of Public Policy (IJPP)* 6(1/2). 16–34.
- Breuss, F. 2012.** EU-Mitgliedschaft Österreichs – Eine Evaluierung in Zeiten der Krise, WIFO-Studie. Oktober.
- Breuss, F. 2013.** Europa als Global Player. WIFO Working Paper 455. November 2013.
- Breuss, F. 2015a.** Österreich in der EU – eine Erfolgsgeschichte. In: *Wirtschaftspolitische Blätter* 2/2015. 255–264.
- Breuss, F. 2015b.** European Union in the Globalised World. In: K. N. Demetriou (Hrsg.). *The European Union in Crisis: Explorations in Representation and Democratic Legitimacy*. Springer Verlag. Heidelberg-New York-Dordrecht-London. 219–257.
- Breuss, F. 2016.** A Prototype Model of European Integration: The Case of Austria. In: Bednar-Friedl, F. und J. Kleinert (Hrsg.). *Dynamic Approaches to Global Economic Challenges*. Festschrift in Honor of Karl Farmer. Springer. 9–30.

- Breuss, F. 2017.** The Crisis Management of the ECB. In: da Costa Cabral, N, J. R. Goncalves und N. Cunha Rodrigues (Hrsg.). The Euro and the Crisis: Perspectives for the Eurozone as a Monetary and a Budgetary Union. Series: Financial and Monetary Policy Studies 43. Springer-Verlag, Heidelberg. 199–221.
- Breuss, F., Egger, P. und M. Pfaffermayr. 2010.** Structural Funds, EU Enlargement, and the Redistribution of FDI in Europe. In: Weltwirtschaftliches Archiv (Review of World Economics) 146(3). September. 469–494.
- Campos, N., F. Coricelli und L. Moretti. 2014.** Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method. IZA Discussion Papers 8162. Bonn.
- Coenen, G., C. J. Erceg, C. Freedman, D. Furceri, M. Kumhof, R. Lalonde, D. Laxton, J. Linde, A. Mourougane, D. Muir, S. Mursula, C. de Resende, J. Roberts, W. Roeger, S. Snudden, M. Trabandt und J. in 't Veld. 2012.** Effects of Fiscal Stimulus in Structural Models. In: American Economic Journal: Macroeconomics 4(1). 22–68.
- DAAD. 2013.** The Financial Impact of Cross-Border Student Mobility on the Economy of the Host Country. Studie der Prognos AG im Auftrag des Deutschen Akademischen Austauschdienstes.
- Dabla-Norris, E., K. Kochhar, N. Suphaphiphat, F. Ricka und E. Tsounta. 2015.** Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. IMF Staff Discussion Note. SDN/15/3.
- Dutt, A. K. 2011.** Growth and Income Distribution: A Post-Keynesian Perspective. In: Hein, E. und E. Stockhammer. 2011. A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies. Edward Elgar: Cheltenham (UK).
- Eggertsson, G. B., N. R. Mehrotra, S. R. Singh und L. H. Summers. 2016.** A Contagious Malady? Open Economy Dimensions of Secular Stagnation. NBER Working Papers 22299. National Bureau of Economic Research, Inc.
- Eidenberger, J., S. W. Schmitz und J. Steiner. 2014.** The Priorities of Deleveraging in the Euro Area and Austria and Its Implications for CE SEE. In: Financial Stability Report 27. OeNB. 50–63.
- EK. 2010. Mitteilung der Kommission. Europa 2020.** Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum. Brüssel. ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20%20DE%20SG-2010-80021-06-00-DE-TRA-00.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EK. 2016a.** Webseite der EK zur Bankenunion. ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/index_de.htm (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EK. 2016b.** Webseite der EK zu Horizon 2020. ec.europa.eu/programmes/horizon2020/ (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EK. 2016c.** Erasmus+: Programmleitfaden. Version 1 (2017): 20/10/2016. ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/sites/erasmusplus/files/files/resources/erasmus-plus-programme-guide_de.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EK. 2016d.** Europäische Kommission – Factsheet. Fragen und Antworten zum Reformpaket im Bereich der Unternehmensbesteuerung. Presseaussendung vom 25. Oktober 2016. MEMO/16/3488.
- EK. 2016e.** EU Budget 2015. Financial Report.
- EK. 2016f.** Webseite der EK zur Investitionsoffensive. ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan_de (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EK. 2016g.** Webseite der EK zur Kapitaladäquanzverordnung und –richtlinie. ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_de.htm (recherchiert am 12. Dezember 2016).

- EK. 2016h.** Standard-Eurobarometer 85. Frühling 2016.
- EK. 2016i.** Special Eurobarometer 451. Report.
- EK. 2016j.** Webseite der EK zu CETA. <http://ec.europa.eu/trade/policy/infocus/ceta/cetaexplained/> (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- ESRB. 2016.** Webseite des ESRB zu Auftrag und Errichtung des ESRB. www.esrb.europa.eu/about/background/html/index.de.html (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EU. 1993.** „Maastricht-Urteil“ des BVerfG vom 12. 10. 1993. www.europarl.europa.eu/brussels/website/media/Basis/Vertraege/Pdf/Maastricht_Urteil_1993.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EU. 2012.** Amtsblatt der Europäischen Union. 55. Jahrgang. 26. Oktober 2012. 2012/C 326/01.
- EUR-Lex. 2016.** http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/enlargement.html?root_default=-SUM_1_CODED%3D16,SUM_2_CODED%3D1601&locale=de (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Eurostat. 2016.** Webseite von Eurostat mit Daten zur Entwicklung des Gini-Koeffizienten. ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tessi190&language=en (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EZB. 2015.** The International Role of the Euro. www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/euro-international-role-201507.en.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EZB. 2016a.** Webseite der EZB zum Household Finance and Consumption Network. www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/research-networks/html/researcher_hfcn.en.html (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- EZB. 2016b.** Webseite der EZB zu den Instrumenten des Eurosystems. www.ecb.europa.eu/mopo/implement/html/index.en.html (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Fernández, C. und P. García Perea. 2015.** The Impact of the Euro on Euro Area GDP per Capita. Documentos de Trabajo N.º 1530. Banco de España.
- Fluch, M. und H. Stix. 2005.** Perceived Inflation in Austria – Extent, Explanations, Effects. In: Monetary Policy & the Economy Q3/05. OeNB. 22–47.
- Gächter, M., P. Ramskogler und A. Riedl. 2015.** The Trinity of Wage Setting in EMU: A Policy Proposal. In: Proceedings of OeNB Workshops 21. Toward a Genuine Economic and Monetary Union. OeNB.
- Gechert, S. 2015.** What Fiscal Policy is Most Effective? A Meta-Regression Analysis. In: Oxford Economic Papers 67(3). 553–580.
- Gehler, M., 2002.** Der lange Weg nach Europa. Österreich vom Ende der Monarchie bis zur EU. Studien Verlag: Innsbruck 2002 (2 Bände: Band 1: Darstellung; Band 2: Dokumente).
- Glick R. und A. K. Rose. 2015.** Currency Unions and Trade: A Post-EMU Mea Culpa. NBER Working Paper 21535.
- González Cabanillas, L. und E. Ruscher. 2008.** The Great Moderation in the Euro Area: What Role have Macroeconomic Policies Played? Economic papers 331. European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Goo, Y. 2011.** The Effects of the Transportation Costs in R&D Technology Sector on the Endogenous Growth. In: Journal of Economic Development. 36(1). 21–34.
- Held, D. 1991.** Democracy and Globalization. In: Alternatives 16(2). 201–208.
- Herzer, D. 2010.** Outward FDI and Economic Growth. In: Journal of Economic Studies. 37(5). 476–494.
- Hofer H., G. Titelbach, D. Weichselbaumer und R. Winter-Ebmer. 2013.** Diskriminierung von MigrantInnen am österreichischen Arbeitsmarkt. IHS. Studie im Auftrag des BMASK.

- Hofer, H. und P. Huber. 2002.** The Impact of EU Eastward Enlargement on Wages in the Current Member States with Special Reference to Austria. *Focus on Austria* 2/2002. 70–83.
- Huber, P. 2016.** Auswirkungen von Migration auf die Wirtschaft. Was wir wissen, was wir nicht wissen und was wir tun sollten. In: OEFSE *Fluchtbedingte Migration – Herausforderung für die EZA*. Südwind-Verlag, Wien. 29–32.
- Huber, P. und G. Böhs. 2012.** Monitoring der Arbeitsmarktauswirkungen der Zuwanderung aus den neuen EU-Ländern im Regime der Freizügigkeit, Begleitende Beratung und Analyse. Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz. Wien.
- IAASA. 2016. European Demographic Data Sheet 2016.** Wittgenstein Centre, Vienna Institute of Demography (ÖAW). IIASA Wien.
- IMF. 2013.** IMF Multi Country-Report. German – Central European Supply Chain – Cluster Report. IMF Country Report 3/263.
- IMF. 2014.** Perspectives on Global Real Interest Rates. In: *World Economic Outlook*. April.
- in 't Veld, J. 2013.** Fiscal Consolidations and Spillovers in the Euro Area Periphery and Core. *Economic Papers* 506. European Commission.
- Jones, E. 2010.** The Economic Mythology of European Integration. In: *Journal of Common Market Studies*. 48(1). 89–109.
- Juncker, J. C. 2015.** Die Wirtschafts- und Währungsunion vollenden. Europäische Kommission. ec.europa.eu/news/2015/06/20150622_de.htm (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Kaldor, N. 1957.** A Model of Economic Growth. *The Economic Journal*. 67(268). 591–524.
- Kenen, P. 1969.** The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In: Mundell, R. und A. Swoboda (Hrsg.). *Monetary Problems of the International Economy*. Chicago/London. 41–59.
- Keuschnigg, C. und S. Sardadvar. 2016.** Österreich in der EU oder Öxit? Studien des WPZ. St. Gallen. Wien.
- Kulmer, V., M. Kernitzky, J. Köberl und A. Niederl. 2015.** Global Value Chains: Implications for the Austrian Economy. *FIW-Research Reports 2014/15 Nr. 03*.
- Lavoie, M. 1992.** *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Edward Elgar: Aldershot (UK).
- Lucas, R. E. Jr. 1988.** On the Mechanics of Economic Development. In: *Journal of Monetary Economics* 22. 3–42.
- Mannen, D. 2016.** Der Außenhandel Österreichs im Jahr 2015. Endgültige Ergebnisse im Zusammenhang mit anderen Wirtschaftsdaten. In: *Statistische Nachrichten* 8/2016. Statistik Austria.
- Manners, I. 2008a.** The Normative Ethics of the European Union. In: *International Affairs* 84(1). 65–80.
- Manners, I. 2008b.** The Normative Power of the European Union in a Globalised World. In: Zaki Laidi (Hrsg.). *EU Foreign Policy in a Globalized World. Normative Power and Social Preferences*. Oxon/NY. Routledge. 23–37.
- Mayrhuber, C., C. Glocker, T. Horvath und S. Rocha-Akis. 2015.** Entwicklung und Verteilung der Einkommen in Österreich. In: *Sozialbericht 2013–14*. Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz. Wien.
- McKinnon, R. 1963.** Optimum Currency Areas. In: *The American Economic Review* 53. 717–724.
- McKinsey Germany. 2012.** The Future of the Euro: An Economic Perspective on the Eurozone Crisis. McKinsey & Company. Frankfurt. www.mckinsey.de/files/The%20future%20of%20the%20euro_McKinsey%20report.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Melchior, J. 2014.** Frieden schaffen, Frieden wahren: Die EU als unvollendetes Friedensprojekt. In: *Info Europa / Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM)*. 2014/1. 24–25.

- Mikolajun, I. und D. Lodge. 2016.** Advanced Economy Inflation: The Role of Global Factors. Task Force on Low Inflation (LIFT). ECB Working Paper 1948.
- Mooslechner, P. 2005.** Österreich 10 Jahre in der EU: Elemente einer ökonomischen Gesamteinschätzung. In: Geldpolitik und Wirtschaft Q2/05. OeNB. 30–45.
- Mundell, R. 1961.** A Theory of Optimum Currency Areas. In: The American Economic Review 51(4). 657–665.
- Nauschnigg, F. 2011.** Krisenbewältigung Schweiz und Österreich – Wirtschaftspolitische Aktionen korrigieren Marktversagen. FIW Policy Brief Nr. 13.
- Nauschnigg, F. 2016.** Brexit's Economic Consequences: Austria and Switzerland as Potential Counterfactuals. Social Europe. 13 Juni.
- Neuhold, C. 2002.** Die Auswirkungen des EU-Beitritts auf die Demokratiequalität Österreichs. In: Campbell, D. F. J. und C. Schaller (Hrsg.). Demokratiequalität in Österreich. Zustand und Entwicklungsperspektiven. Berlin: Springer. 89–112.
- Oberhofer, H. und H. Winner. 2015.** Handelseffekte der österreichischen EU-Integration. FIW Policy Brief Nr. 28.
- OECD. 2015.** In It Together: Why Less Inequality Benefits All. OECD Publishing. Paris.
- OECD. 2016.** Global Economic Outlook. November.
- OeNB. 2016a.** Geschäftsbericht 2015.
- OeNB. 2016b.** Webseite der OeNB mit Daten zu österreichischen Direktinvestitionen. www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=9.3.01 (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- ÖGfE. 2014.** Presseaussendung der Österreichischen Gesellschaft für Europapolitik (ÖGfE) vom 11. Dezember 2014. 20 Jahre EU-Mitgliedschaft: ÖsterreicherInnen ziehen ambivalente Bilanz.
- ÖGfE. 2016a.** Presseaussendung der Österreichischen Gesellschaft für Europapolitik (ÖGfE) vom 8. November 2016. „ÖGfE-Schmidt: Für ÖsterreicherInnen kommt EU-Konsolidierung vor weiteren Erweiterungen“.
- ÖGfE. 2016b.** Presseaussendung der Österreichischen Gesellschaft für Europapolitik (ÖGfE) vom 8. Juli 2016. „Nach Brexit-Votum – Wunsch nach EU-Austritt in Österreich geht zurück“.
- Parker, J. A., N. S. Souleles, D. S. Johnson und R. McClelland. 2013.** Consumer Spending and the Economic Stimulus Payments of 2008. In: American Economic Review 103(6). 2530–2553.
- Österreichische Parlamentsdirektion. 2016.** Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse der rechtlichen Prüfung betreffend das Freihandelsabkommen mit Kanada: Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). Stand: 19. Mai 2016. Mimeo.
- Pegkas, P. 2015.** The Impact of FDI on Economic Growth in Eurozone Countries. In: The Journal of Economic Asymmetries. 12(2). 124–132.
- Piketty, T. 2014.** Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. Cambridge.
- Porter, M. E. 2000.** The Current Competitiveness Index: Measuring the Economic Foundations of Prosperity. In: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report.
- Ricardo, D. 1817/2001.** On the Principles of Political Economy and Taxation. Nachdruck der dritten Auflage 1821. 2001. Batoche Books. Kitchener. Ontario.
- Riesenfelder, A., S. Schelepa und P. Wetzel. 2012.** Monitoring der Arbeitsmarktöffnung – Auswirkungen auf Beschäftigungsformen und auf Lohndumping. L&R Sozialforschung. Studie im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien und des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz.
- Rieth, M., M. Piffer und M. Hachula. 2016.** ECB Policies Effective in the Euro Area and Germany. DIW Economic Bulletin 7. 18. Februar. 83–91.
- Romer, P. 1990.** Endogenous Technological Change. In: Journal of Political Economy 98(5). 71–102.

- Rosamond, B. 2014.** Three Ways of Speaking Europe to the World: Markets, Peace, Cosmopolitan Duty and the EU's Normative Power. In: *The British Journal of Politics and International Relations* February 16(1). 133–148.
- Scharpf, F. W. 2012.** Legitimacy Intermediation in the Multilevel European Polity and its Collapse in the Euro Crisis. Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung. Discussion Paper 12/6.
- Schmidt, M. G. 2015.** Europäische und nationale Sozialpolitik. Mimeo.
- Schumpeter, J. A. 1911/1964.** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmensgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 4. Auflage. Duncker & Humblot. Berlin.
- Schweighofer, J. 2012.** Gab es auf regionalsektoraler Ebene Verdrängungseffekte im Gefolge der Arbeitsmarktöffnung? In: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Jahrgang 37. 601–614.
- Schweighofer, J. 2014.** Verdrängungsprozesse am österreichischen Arbeitsmarkt. Welche Branchen und Personengruppen sind betroffen? Ist das heimische Wachstumsmodell strukturell auf Zuwanderung ausgelegt? Unterlage für AK-NÖ. 11. Juni. //johannes-schweighofer.at/documents/Verdr%C3%A4ngungsprozesse_Immigration_2014.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Schweizerische Nationalbank. 2016.** Jahresergebnis 2015 der Schweizerischen Nationalbank. www.snb.ch/de/mmr/reference/pre_20160304/source/pre_20160304.de.pdf (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Smith, A. 1776/1986.** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Nachdruck 1986. Penguin Books. London.
- Solow, R. M. 1956.** A Contribution to the Theory of Economic Growth. In: *Quarterly Journal of Economics*. 70(1). 65–94.
- Statistik Austria. 2016a.** Tourismus in Österreich. Ergebnisse der Beherbergungsstatistik. Wien.
- Statistik Austria. 2016b.** Webseite von Statistik Austria mit Daten zur Bevölkerungsentwicklung. www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/bevoelkerungsstand_und_veraenderung/bevoelkerung_im_jahresdurchschnitt/index.html (recherchiert am 12. Dezember 2016).
- Steindl, J. 1952.** Maturity and Stagnation in American Capitalism. New York University Press. New York.
- Steindl, J. 1979.** Stagnation Theory and Stagnation Policy. In: *Cambridge Journal of Economics*, 3(1). 1–14.
- UNFPA (United Nations Population Fund). 2016.** The State of World Population.
- United Nations. 2016.** International Migration Report 2015. New York.
- Wälde, K. und C. Wood. 2004.** The Empirics of Trade and Growth: Where are the Policy Recommendations? European Commission Economic Papers Nr. 204.
- Warmedinger, T., C. Checherita-Westphal und P. Hernández de Cos. 2015.** Fiscal Multipliers and Beyond. ECB Occasional Papers 162.
- Winter-Ebmer, R. und J. Zweimüller. 1999.** Do Immigrants Displace Native Workers? The Austrian Experience. In: *Journal of Population Economics*. 327–340.

Notes

List of studies

published in Monetary Policy & the Economy

For further details on the following publications, see www.oenb.at.

Issue Q1/16

Austrian economy fueled by growth stimuli, yet fraught with external risks
Gerhard Fenz, Fabio Rumler

Saving, portfolio and loan decisions of households when interest rates are very low – survey evidence for Austrian households

Christian Beer, Ernest Gnan, Doris Ritzberger-Grünwald

The Stability and Growth Pact since 2011: More complex – but also stricter and less procyclical?

Doris Prammer, Lukas Reiss

Issue Q2/16

Economic recovery in 2016 after four years of weak growth – economic outlook for Austria from 2016 to 2018 (June 2016)

Christian Ragacs, Klaus Vondra

Eurosystem Household Finance and Consumption Survey 2014 – first results for Austria (second wave)

Pirmin Fessler, Peter Lindner, Martin Schürz

Issue Q3–Q4/16

A (not so brief) history of inflation in Austria

Christian Beer, Ernest Gnan, Maria Teresa Valderrama

The measurement of inflation in Austria: a historical overview

Manfred Fluch

Two centuries of currency policy in Austria

Heinz Handler

The financial relations between the Nationalbank and the government

Doris Prammer, Lukas Reiss, Walpurga Köhler-Töglhofer

Florin, crown, schilling and euro: an overview of 200 years of cash in Austria

Clemens Jobst, Helmut Stix

Cashless payments in Austria: the role of the central bank

Hans Kernbauer

Principles, circumstances and constraints: the Nationalbank as lender of last resort from 1816 to 1931

Clemens Jobst, Kilian Rieder

The changing role of macroprudential policy in Austria after World War II

Sophia Döme, Stefan W. Schmitz, Katharina Steiner, Eva Ubl

The OeNB's reaction to the end of the Bretton Woods system:
tracing the roots of the Indicator

Stefan W. Schmitz

Issue Q1/17

Analyses in English

Economic upturn fueled by investment and consumer spending –
Economic outlook for Austria from 2016 to 2019 (December 2016)

Gerhard Fenz, Martin Schneider

Anatomy of Austria's trade in services

Patricia Walter

Analyses in German

Von Bar- und Kartenzahlern –Aktuelle Ergebnisse zur Zahlungsmittelnutzung in
Österreich

Codruta Rusu, Helmut Stix

Österreich und die europäische Integration

*Christian Beer, Christian Alexander Belabed, Andreas Breitenfellner, Christian Ragacs,
Beat Weber*

Periodical publications

Starting from 2016, the OeNB's periodical publications are available in electronic format only. They can be downloaded at <https://www.oenb.at/en/Publications.html>.

If you would like to be notified about new issues by e-mail, please register at <https://www.oenb.at/en/Services/Newsletter.html>.

Geschäftsbericht (Nachhaltigkeitsbericht) Annual Report (Sustainability Report)

German | annually
English | annually

This report informs readers about the Eurosystem's monetary policy and underlying economic conditions as well as about the OeNB's role in maintaining price stability and financial stability. It also provides a brief account of the key activities of the OeNB's core business areas. The OeNB's financial statements are an integral part of the report.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Oesterreichische-Nationalbank/Annual-Report.html>

Inflation aktuell

German | quarterly

This publication presents the OeNB's analysis of recent inflation developments in Austria and its inflation outlook for Austria for the current and next year. In addition, it provides in-depth analyses of topical issues.

Konjunktur aktuell

German | seven times a year

This publication provides a concise assessment of current cyclical and financial developments in the global economy, the euro area, Central, Eastern and Southeastern European countries, and in Austria. The quarterly releases (March, June, September and December) also include short analyses of economic and monetary policy issues.

<http://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/Konjunktur-aktuell.html>

Monetary Policy & the Economy

English | quarterly

This publication assesses cyclical developments in Austria and presents the OeNB's regular macroeconomic forecasts for the Austrian economy. It contains economic analyses and studies with a particular relevance for central banking and summarizes findings from macroeconomic workshops and conferences organized by the OeNB.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Monetary-Policy-and-the-Economy.html>

Fakten zu Österreich und seinen Banken Facts on Austria and Its Banks

German | twice a year
English | twice a year

This publication provides a snapshot of the Austrian economy based on a range of structural data and indicators for the real economy and the banking sector. Comparative international measures enable readers to put the information into perspective.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Financial-Market/Facts-on-Austria-and-Its-Banks.html>

Financial Stability Report

English | twice a year

The reports section of this publication analyzes and assesses the stability of the Austrian financial system as well as developments that are relevant for financial stability in Austria and at the international level. The special topics section provides analyses and studies on specific financial stability-related issues.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Financial-Market/Financial-Stability-Report.html>

Focus on European Economic Integration

English | quarterly

This publication presents economic analyses and outlooks as well as analytical studies on macroeconomic and macrofinancial issues with a regional focus on Central, Eastern and Southeastern Europe.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Focus-on-European-Economic-Integration.html>

Statistiken – Daten & Analysen

German | quarterly

This publication contains analyses of the balance sheets of Austrian financial institutions, flow-of-funds statistics as well as external statistics (English summaries are provided). A set of 14 tables (also available on the OeNB's website) provides information about key financial and macroeconomic indicators.

<http://www.oenb.at/Publikationen/Statistik/Statistiken---Daten-und-Analysen.html>

**Statistiken – Daten & Analysen: Sonderhefte
Statistiken – Daten & Analysen: Special Issues**

German | irregularly

English | irregularly

In addition to the regular issues of the quarterly statistical series “Statistiken – Daten & Analysen,” the OeNB publishes a number of special issues on selected statistics topics (e.g. sector accounts, foreign direct investment and trade in services).

<http://www.oenb.at/en/Publications/Statistics/Special-Issues.html>

Research Update

English | quarterly

This newsletter informs international readers about selected research findings and activities of the OeNB's Economic Analysis and Research Department. It offers information about current publications, research priorities, events, conferences, lectures and workshops. Subscribe to the newsletter at:

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/research-update.html>

CESEE Research Update

English | quarterly

This online newsletter informs readers about research priorities, publications as well as past and upcoming events with a regional focus on Central, Eastern and Southeastern Europe. Subscribe to the newsletter at:

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/CESEE-Research-Update.html>

OeNB Workshops Proceedings

German, English | irregularly

This series, launched in 2004, documents contributions to OeNB workshops with Austrian and international experts (policymakers, industry experts, academics and media representatives) on monetary and economic policymaking-related topics.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Proceedings-of-OeNB-Workshops.html>

Working Papers

English | irregularly

This series provides a platform for discussing and disseminating economic papers and research findings. All contributions are subject to international peer review.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Working-Papers.html>

Proceedings of the Economics Conference

English | annually

The OeNB's annual Economics Conference provides an international platform where central bankers, economic policymakers, financial market agents as well as scholars and academics exchange views and information on monetary, economic and financial policy issues. The proceedings serve to document the conference contributions.

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Economics-Conference.html>

**Proceedings of the Conference on
European Economic Integration**

English | annually

The OeNB's annual Conference on European Economic Integration (CEEI) deals with current issues with a particular relevance for central banking in the context of convergence in Central, Eastern and Southeastern Europe as well as the EU enlargement and integration process. For an overview see:

<http://www.oenb.at/en/Publications/Economics/Conference-on-European-Economic-Integration-CEEI.html>

The proceedings have been published with Edward Elgar Publishers, Cheltenham/UK, Northampton/MA, since the CEEI 2001.

www.e-elgar.com

Publications on banking supervisory issues

German, English | irregularly

<http://www.oenb.at/en/Publications/Financial-Market/Publications-of-Banking-Supervision.html>

Addresses

	Postal address	Phone/fax/e-mail
Head office Otto-Wagner-Platz 3 1090 Vienna, Austria Internet: www.oenb.at	PO Box 61 1011 Vienna, Austria	Phone: (+43-1) 404 20-6666 Fax: (+43-1) 404 20-042399 E-mail: oenb.info@oenb.at
Branch offices		
Northern Austria Branch Office Coulinstraße 28 4020 Linz, Austria	PO Box 346 4021 Linz, Austria	Phone: (+43-732) 65 26 11-0 Fax: (+43-732) 65 26 11-046399 E-mail: regionnord@oenb.at
Southern Austria Branch Office Brockmanngasse 84 8010 Graz, Austria	PO Box 8 8018 Graz, Austria	Phone: (+43-316) 81 81 81-0 Fax: (+43-316) 81 81 81-046799 E-mail: regionsued@oenb.at
Western Austria Branch Office Adamgasse 2 6020 Innsbruck, Austria	Adamgasse 2 6020 Innsbruck, Austria	Phone: (+43-512) 908 100-0 Fax: (+43-512) 908 100-046599 E-mail: regionwest@oenb.at
Representative offices		
New York Representative Office Oesterreichische Nationalbank 450 Park Avenue, Suite 1202 10022 New York, U.S.A.		Phone: (+1-212) 888-2334 Fax: (+1-212) 888-2515
Brussels Representative Office Oesterreichische Nationalbank Permanent Representation of Austria to the EU Avenue de Cortenbergh 30 1040 Brussels, Belgium		Phone: (+32-2) 285 48-41, 42, 43 Fax: (+32-2) 285 48-48