

BENCHMARKS FÜR DEN ÖSTERREICHISCHEN EXPORT

Seit Mitte der neunziger Jahre verschlechtert sich die österreichische Leistungsbilanz. Der schrumpfende Überschuß in der Dienstleistungsbilanz reicht nicht mehr aus, um das nahezu unveränderte Defizit in der Handelsbilanz zu kompensieren. Angesichts der strukturbedingten Wettbewerbsschwächen im Tourismus und der Nettozahlungen an den EU-Haushalt wird der Ausweg im Rahmen der Exportoffensive der Bundesregierung in der Steigerung der Warenexporte gesucht. Mit Hilfe einer Analyse des Ist-Zustands der Exportfähigkeit werden aus einem internationalen Vergleich realistische „Benchmarks“ für den österreichischen Export formuliert. Daraus läßt sich eventuell ableiten, wie groß der Expansionsspielraum für die österreichische Exportwirtschaft sein könnte.

Im Jahr 1997 unternahm die österreichische Bundesregierung, unter Einbeziehung aller mit Außenhandelsfragen befaßten Institutionen und der Sozialpartner, umfangreiche Anstrengungen, um die Bedingungen für eine „Exportoffensive“ zu formulieren (siehe dazu den Abschlußbericht von *Arthur D. Little*, 1997). Parallel dazu wurden – angesichts eines beträchtlichen Nachholbedarfs der österreichischen Wirtschaft im Bereich der Forschung und Entwicklung und der großen Bedeutung von Forschungsaktivitäten für das langfristige Wachstum moderner Volkswirtschaften – die Voraussetzungen für eine „Technologieoffensive“ analysiert (siehe dazu den Abschlußbericht von *Hochleitner – Schmidt*, 1997). Beide Offensiven sollen dazu beitragen, die Exportfähigkeit der österreichischen Wirtschaft zu steigern. Anlaß dieser Initiativen war die Verschlechterung der Leistungsbilanz in den letzten Jahren.

ÖSTERREICHS VORÜBERGEHENDE SCHWÄCHE IM DIENSTLEISTUNGSHANDEL

Das Defizit in der österreichischen Handelsbilanz wurde in der Vergangenheit (fast) durchwegs durch den Überschuß in der Dienstleistungsbilanz kompensiert, sodaß die Leistungsbilanz weitgehend ausgeglichen war. Ausnahmen von dieser Grundkonstellation ergaben sich meist durch Sondereffekte: Die beiden Erdölpreiskrisen in der ersten Hälfte der siebziger Jahre und Anfang der achtziger Jahre lösten hier die größten Erschütterungen aus (Übersicht 1). In den

Der Autor dankt Peter Egger, Fritz Schebeck, Jan Stankovsky und Ewald Walterskirchen für wertvolle Anregungen und Hinweise. Aufbereitung und Analyse der Daten erfolgten mit Unterstützung von Martha Steiner und Roswitha Übl.

Übersicht 1: Österreichs Zahlungsbilanz seit 1955

	Warenverkehr ¹⁾		Dienstleistungen		NAL ²⁾	Waren- und Dienstleistungsbilanz	Leistungsbilanz ³⁾		Kapitalverkehr		Statistische Differenz	Offizielle Währungsreserven	
	Mrd. S	In % des BIP	Insgesamt	Reiseverkehr			Mrd. S	In % des BIP	Langfristig	Kurzfristig		Mrd. S	Veränderung ⁴⁾
1955	- 4,8	-4,5	1,8	1,6	.	- 3,1	- 3,4	-3,1	0,0	- 0,1	.	- 0,1	9,5
1960	- 7,7	-4,7	5,3	4,4	.	- 2,3	- 2,4	-1,4	0,4	1,4	.	+ 1,3	18,6
1965	- 13,0	-5,3	10,6	10,9	.	- 2,4	- 1,0	-0,4	- 0,3	1,4	.	+ 1,2	33,8
1970	- 18,0	-4,8	17,2	18,0	-1,1	- 1,9	- 1,7	-0,4	0,4	2,0	3,9	+ 3,0	45,7
1971	- 25,5	-6,1	22,6	22,9	0,7	- 2,2	- 2,0	-0,5	- 0,4	7,2	4,0	+ 6,8	53,7
1972	- 30,8	-6,4	27,2	27,7	1,0	- 2,7	- 3,5	-0,7	1,9	5,5	4,1	+ 5,6	62,3
1973	- 35,9	-6,6	30,3	29,6	1,8	- 3,7	- 5,3	-1,0	- 3,8	1,6	3,7	+ 0,9	57,2
1974	- 34,9	-5,6	29,1	26,1	0,1	- 5,7	- 8,7	-1,4	7,4	4,5	2,8	+ 4,9	61,1
1975	- 32,5	-5,0	29,5	29,5	2,3	- 0,7	- 3,3	-0,5	18,2	2,6	3,0	+ 2,6	83,7
1976	- 54,0	-7,3	29,5	29,2	7,5	-17,0	-18,9	-2,5	- 1,3	14,3	2,7	+15,0	76,9
1977	- 73,1	-8,9	26,2	27,3	19,1	-27,8	-35,3	-4,3	9,8	12,1	1,1	+11,6	67,7
1978	- 55,8	-6,4	35,6	32,9	11,0	- 9,2	- 9,2	-1,1	20,4	3,0	3,1	+ 3,2	94,1
1979	- 63,6	-6,7	39,5	35,4	10,1	-14,0	-13,6	-1,4	- 6,4	3,8	- 0,8	- 9,1	85,1
1980	- 89,7	-9,0	44,4	42,9	24,8	-20,5	-21,6	-2,2	6,3	33,8	3,3	+26,1	111,1
1985	- 77,0	-5,7	58,4	48,8	18,4	- 0,2	- 2,1	-0,2	9,2	- 6,8	- 3,5	-10,8	122,0
1990	- 90,2	-5,0	73,1	64,7	30,7	13,7	13,6	0,8	-10,2	8,9	-13,0	- 3,7	137,9
1995	- 88,0	-3,8	56,1	29,5	6,6	-25,3	-47,0	-2,0	78,9	-13,9	- 3,7	+20,1	238,1
1996	-100,6	-4,2	55,3	22,7	12,8	-32,4	-43,4	-1,8	- 9,4	57,5	6,4	+31,3	269,4
1997	- 90,3	-3,6	.	16,8	5,2	-28,9	-45,5	-1,8
1998	- 90,7	-3,5	.	13,9	8,9	-28,1	-45,4	-1,7

Q: OeNB; WIFO (1997). 1955 bis 1978: altes Schema, revidierte Werte. 1979 bis 1996: neues Schema, endgültig revidierte Werte. 1997 und 1998: WIFO-Prognose vom Dezember 1997. – ¹⁾ Laut Außenhandelsstatistik. – ²⁾ Nicht aufteilbare Leistungen. – ³⁾ Einschließlich der Transferbilanz. – ⁴⁾ Leistungsbilanz, Kapitalbilanz, Statistische Differenz, Reserveschöpfung.

letzten Jahren pendelte das Handelsbilanzdefizit zwischen 4½% und 5½% des BIP (Stankovsky, 1997B). Dem zwar in absoluten Zahlen steigenden, relativ zum BIP aber kaum veränderten Defizit der Handelsbilanz steht ein Trend zur Verschlechterung der Dienstleistungsbilanz gegenüber. Hauptgrund ist der seit dem Höhepunkt 1991 ständig sinkende Überschuß in der Bilanz des Reiseverkehrs (Walterskirchen, 1997); diese Abwärtsentwicklung ist besonders drastisch seit

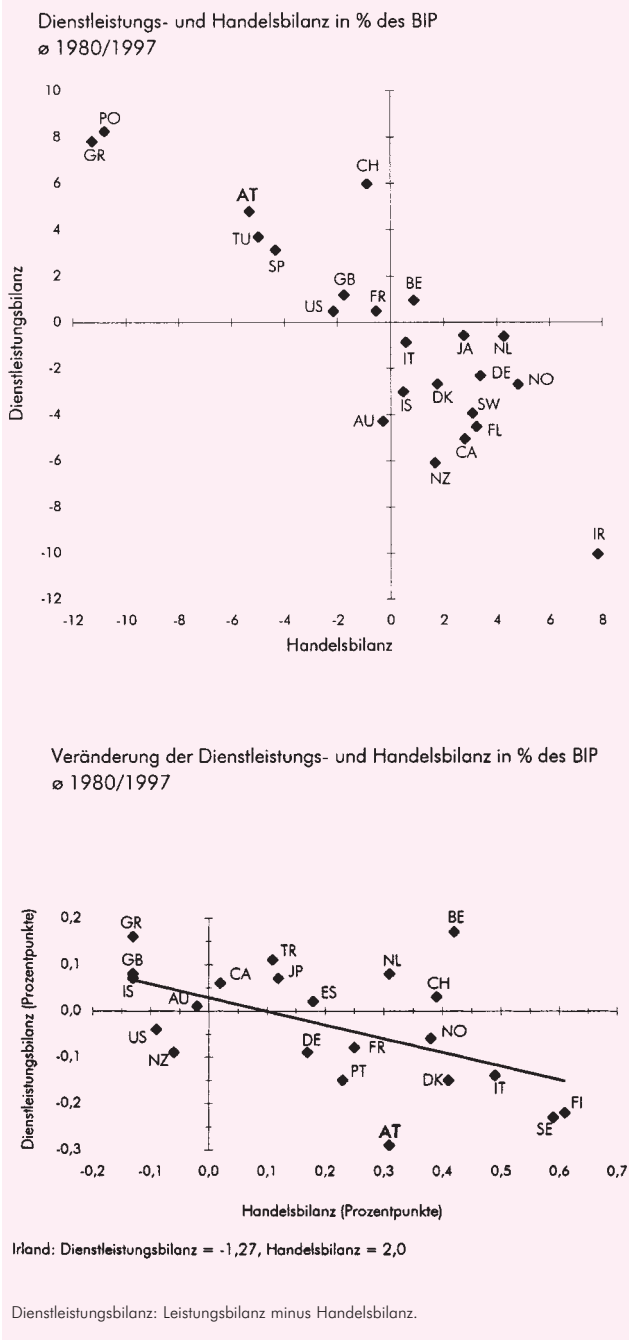
1994/95 spürbar (1993 machte der Reiseverkehrsaldo noch +61,4 Mrd. S aus, 1997 nur noch +16,8 Mrd. S). Neben den Problemen, die aus der Angebotsstruktur resultieren (unveränderte Qualität bei hohen Preisen), dürfte diese Entwicklung vor allem auf den internationalen Trend zu billigeren Fernreisen zurückgehen. Verstärkt wurde sie nicht zuletzt durch die zunehmende Liberalisierung des europäischen Luftverkehrs im Rahmen des Binnenmarktprogramms der EU

Übersicht 2: Leistungs- und Handelsbilanz im internationalen Vergleich

	Leistungsbilanz						Handelsbilanz					
	1980	1990	1994	1995	1996	1997	1980	1990	1994	1995	1996	1997
	In % des BIP						In % des BIP					
OECD insgesamt ¹⁾	- 0,9	- 0,6	0,1	0,1	0,1	0,1	- 1,0	- 0,2	0,4	0,5	0,4	0,4
USA	0,1	- 1,6	- 1,9	- 1,8	- 1,9	- 2,1	- 0,9	- 1,9	- 2,4	- 2,4	- 2,5	- 2,5
Japan	- 1,0	1,5	2,8	2,1	1,4	2,2	0,2	2,3	3,1	2,6	1,8	2,3
Kanada	- 2,3	- 3,4	- 2,7	- 1,0	0,5	- 1,0	3,0	1,7	2,6	4,3	5,1	3,3
Australien	- 2,9	- 5,4	- 5,1	- 5,5	- 4,0	- 3,0	0,9	0,1	- 1,0	- 1,2	- 0,2	0,5
Neuseeland	- 4,4	- 2,8	- 2,5	- 3,7	- 4,1	- 7,0	1,4	2,1	2,7	1,5	0,8	0,3
OECD-Europa	- 1,4	- 0,3	0,6	0,8	1,2	1,5	- 1,8	- 0,1	1,3	1,5	1,8	2,1
EU	- 1,4	- 0,5	0,3	0,6	1,1	1,5	- 1,7	0,0	1,3	1,6	1,9	2,3
Deutschland ²⁾	- 1,6	3,3	- 1,0	- 1,0	- 0,6	- 0,3	0,9	4,3	2,5	2,7	3,0	3,8
Frankreich	- 0,6	- 0,8	0,6	0,7	1,3	2,3	- 2,1	- 1,1	0,5	0,7	1,0	2,2
Italien	- 2,4	- 1,6	1,3	2,3	3,4	3,6	- 3,5	0,1	3,5	4,1	5,0	4,9
Großbritannien	1,2	- 3,5	- 0,3	- 0,5	- 0,1	0,3	0,6	- 3,4	- 1,7	- 1,7	- 1,7	- 1,6
Spanien	- 2,6	- 3,7	- 1,4	0,2	0,3	0,8	- 5,5	- 5,9	- 3,0	- 3,1	- 2,6	- 2,4
Niederlande	- 0,5	3,2	5,3	5,9	6,3	6,2	- 0,1	4,2	5,6	5,3	5,1	5,2
Schweden	- 3,4	- 2,7	0,4	2,1	2,3	2,8	- 1,7	1,5	4,8	6,9	7,5	8,4
Belgien-Luxemburg	- 4,1	1,9	5,3	5,4	5,4	5,9	- 3,1	0,8	2,8	3,5	3,2	4,0
Österreich	- 2,1	0,8	- 0,9	- 2,0	- 1,8	- 1,8	- 8,8	- 5,0	- 5,2	- 3,8	- 4,2	- 3,6
Dänemark	- 3,6	1,0	2,1	0,9	1,6	0,9	- 3,0	3,8	5,1	3,9	4,3	4,0
Finnland	- 2,7	- 5,1	1,3	4,1	3,8	4,0	- 1,3	0,5	7,7	9,9	8,9	9,0
Portugal	- 3,7	- 0,3	- 2,2	- 0,7	- 2,5	- 2,4	-13,7	- 9,9	- 9,6	- 9,0	- 9,2	- 9,8
Griechenland	- 4,5	- 4,3	- 0,2	- 2,5	- 3,7	- 4,0	-11,4	-12,2	-11,5	-12,7	-12,7	-13,6
Irland	-10,7	- 0,8	2,8	2,8	2,0	1,7	-11,0	8,7	17,2	21,0	21,8	23,0
Schweiz	- 0,5	3,7	7,0	7,0	6,9	6,6	- 4,9	- 1,6	2,0	1,7	1,7	1,8
Norwegen	1,7	2,4	3,1	3,2	7,1	7,1	3,0	4,7	5,6	5,4	8,3	9,4
Island	- 2,3	- 2,1	1,9	0,8	- 1,6	- 3,3	0,6	1,3	4,5	2,9	0,4	- 1,6
Türkei	- 5,0	- 1,7	2,3	- 1,5	- 0,7	- 1,3	- 6,7	- 6,3	- 3,2	- 7,8	- 5,3	- 4,9

Q: OECD, ÖSTAT. – ¹⁾ Alte Definition: 24 Länder. – ²⁾ Bis 1990 Westdeutschland.

Abbildung 1: Zusammenhang zwischen Dienstleistungs- und Handelsbilanz der OECD-Länder



seit 1993 (Smeral, 1997A). Seit Österreichs EU-Beitritt im Jahre 1995 wird die Leistungsbilanz auch aufgrund der Nettozahlungen an den EU-Haushalt (1995 13½ Mrd. S, 1996 3½ Mrd. S, 1997 15 Mrd. S) zusätzlich belastet (Baumgartner, 1997).

Die Leistungsbilanz ist das Spiegelbild der „realisierten“ komparativen Vorteile im Bereich des Waren- bzw. Dienstleistungshandels. Aus der Gegenüberstellung von Dienstleistungs- und Handelsbilanz in der Periode 1980/1997 (oberes Diagramm in Abbildung 1) kann man deshalb indirekt die komparativen Vorteile im Waren- und Dienstleistungshandel ablesen. Länder mit po-

sitiver Dienstleistungsbilanz¹⁾ und negativer Handelsbilanz haben komparative Vorteile im Handel mit Dienstleistungen und komparative Nachteile im Warenhandel (dazu gehört in der Regel Österreich). Länder mit komparativen Vorteilen im Warenhandel und komparativen Nachteilen im Dienstleistungshandel weisen in der Regel eine positive Handelsbilanz und eine negative Dienstleistungsbilanz auf (dazu zählen u. a. Irland, Kanada, Schweden und Deutschland). Wenige Länder verfügen über Vorteile bzw. Nachteile in beiden Bereichen (z. B. Belgien, Australien; siehe auch Übersicht 2).

Das untere Diagramm in Abbildung 1 zeigt die relative Veränderung von Dienstleistungsbilanz und Handelsbilanz. Von den Ländern mit im Durchschnitt komparativen Vorteilen im Dienstleistungshandel verlor Österreich seit 1980 am meisten an Boden. Belgien und die Niederlande haben ihre Position im Handel mit Dienstleistungen und Waren weiter ausgebaut, die Schweiz im Warenhandel stärker als im Bereich der Dienstleistungen. Die Dienstleistungsposition von Finnland und Schweden verschlechterte sich nochmals, während sich ihre Stellung im Warenhandel deutlich verbesserte.

Aus diesem internationalen Vergleich läßt sich der Schluß ziehen (siehe auch Übersicht 2), daß Österreichs Probleme nicht sosehr auf dem Gebiet des Warenaußenhandels liegen als – insbesondere in jüngster Zeit – auf dem des Dienstleistungshandels. Eine „Exportoffensive“ müßte demnach nicht nur die Warenexporte, sondern ebenso die Dienstleistungsexporte stärken. Da der Schwerpunkt der Schwächen in der Dienstleistungsbilanz auf dem Tourismus liegt, könnte hier der Hebel direkt bei den heimischen Tourismusbetrieben und zuständigen Organisationen angesetzt werden (siehe z. B. Smeral, 1997B). Allerdings sollte Österreich auch die sonstigen Dienstleistungen im Auge behalten. Durch eine effektive Technologieoffensive könnte das traditionelle Defizit in der Patent- und Lizenzbilanz verringert werden.

Die Außenhandelstheorie fordert, daß die Leistungsbilanz im Gleichgewicht sein muß. Länder mit langjährigen Überschüssen (z. B. Japan) müßten ihre Währung stark aufwerten, Länder mit anhaltenden Defiziten (z. B. die USA) müßten ihre Währung so lange abwerten, bis die Leistungsbilanz im Gleichgewicht ist. Die einzige theoretisch begründbare *Benchmark* für die Leistungsbilanz ist daher deren Ausgleich.

Im Handel mit den Industrieländern (OECD) und mit Entwicklungsländern verzeichnet Österreich ein Defizit (Übersicht 3), nur gegenüber den Oststaaten bilanziert

¹⁾ Die Dienstleistungsbilanz ist hier definiert als die Differenz zwischen Leistungs- und Handelsbilanz. Sie umfaßt nicht nur die traditionellen Dienstleistungen wie Tourismus, Frachten, Patente, Lizenzen, Kapitalerträge, sondern auch die Positionen der Transferbilanz (z. B. Mitgliedsbeiträge – Zahlungen an den EU-Haushalt – sowie Überweisungen von Gastarbeitern).

Übersicht 3: Österreichs Handels- und Leistungsbilanz nach Regionen

	1955	1960	1970	1973	Handelsbilanz					Leistungsbilanz		
					1980	1985	1990	1994	1995	1996	1995	1996
	Mrd. S											
OECD insgesamt ¹⁾	-5,1	-8,1	-20,2	-36,5	-79,6	-69,9	-90,2	-119,5	-108,3	-117,4	-98,4	-103,4
OECD-Übersee	-1,7	-1,5	0,0	-0,8	-11,9	-8,0	-20,6	-28,2	-17,0	-17,1	-36,0	-30,1
USA	-1,5	-1,4	-0,1	0,0	-5,7	0,5	-5,3	-9,7	-11,1	-12,3	-22,5	-17,6
Japan	0,0	0,0	-0,5	-1,5	-5,8	-10,6	-17,8	-18,9	-8,9	-7,8	-15,4	-14,3
OECD-Europa	-3,4	-6,6	-20,3	-35,7	-67,7	-61,9	-69,6	-91,3	-91,3	-100,9	-62,5	-73,3
EU ²⁾	-2,8	-6,2	-22,5	-38,8	-73,6	-71,2	-79,5	-92,3	-100,0	-112,1	-62,9	-75,3
Deutschland	-3,6	-6,9	-20,7	-34,9	-58,3	-68,0	-70,3	-56,4	-68,7	-76,5	-20,8	-29,1
Frankreich	-0,4	-0,9	-1,6	-2,9	-4,6	-1,6	-1,2	-6,3	-7,1	-8,0	-7,8	-7,0
Italien	1,2	1,9	1,2	0,6	-3,9	-3,7	-4,6	-13,9	-7,2	-11,8	-14,3	-19,3
Osten ³⁾	-0,2	0,2	3,1	2,7	0,6	-5,0	10,4	16,5	22,7	23,0	45,0	46,7
Entwicklungsländer ⁴⁾	0,2	0,1	-0,9	-2,1	-10,6	-1,6	-9,9	-13,4	-1,9	-5,5	.	.
Asien ⁵⁾						-1,5	-8,4	-13,3	-5,6	-6,9	0,8	1,3
Andere Länder	0,2	0,2	0,0	0,1	-0,1	-0,5	-0,5	0,0	-0,4	0,0	.	.
Insgesamt	-4,9	-7,7	-18,0	-35,9	-89,7	-77,0	-90,2	-116,4	-88,0	-100,6	-47,0	-43,4

Q: OECD, OeNB, WIFO. – ¹⁾ Alte Definition: 24 Länder. – ²⁾ Jeweils laufende Definition. – ³⁾ Ohne die frühere DDR, einschließlich des früheren Jugoslawien. – ⁴⁾ Außereuropäische Entwicklungsländer (einschließlich der Staatshandelsländer in Asien). – ⁵⁾ China, Hongkong, Indien, Südkorea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand; 1996 ohne Malaysia.

Österreich positiv. Dieses regionale Muster der Handelsbilanz spiegelt die unterschiedliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exporteure wider: Gegenüber den hochentwickelten Industriestaaten hat Österreich mit seiner Exportstruktur komparative Nachteile, gegenüber den weniger entwickelten Oststaaten Vorteile. Die Schwäche des Warenhandels mit Europa bzw. der EU wird teilweise durch den Dienstleistungshandel (Tourismus) wettgemacht.

EINFLUSSFAKTOREN DER INTERNATIONALEN HANDELS- UND DIENSTLEISTUNGSSTRÖME

Die wesentlichen Einflußfaktoren für die Waren- und Dienstleistungsströme sind im Kasten zusammengefaßt. Die Handelsströme zwischen Ländern sind das Resultat eines komplizierten Wechselspiels von Angebots- und Nachfragefaktoren, das entweder positiv (durch Handelsliberalisierung) oder negativ (durch hohe Transportkosten wegen der großen Distanz zwischen Exporteuren und Importeuren) verstärkt werden kann (Breuss, 1997). Diese Überlegung des Zusammenspiels von anziehenden und abstoßenden Faktoren basiert auf dem „Gravitationsmodell“, das in Anlehnung an die Newtonsche Gravitätstheorie (Anziehung von Massen) die bilateralen Handelsströme zwischen Ländern erklären soll (Breuss – Egger, 1997).

NOCH AUTONOMER EINFLUSS AUF EXPORTENTWICKLUNG?

LANGFRISTIGE FAKTOREN

Die handelspolitischen Rahmenbedingungen sind seit dem EU-Beitritt weitgehend vorgegeben: Österreich ist Teil der gemeinsamen Handelspolitik der EU (GHP), gegenüber Drittstaaten gilt ein gemeinsamer Zolltarif (GZT). Die EU hat verschiedene bilaterale Handelsab-

kommen geschlossen (z. B. die Europaabkommen mit den ostmitteleuropäischen Ländern, eine Zollunion mit der Türkei usw.). Weiters sehen Verpflichtungen im Rahmen der Uruguay-Abkommen mit der WTO eine schrittweise Liberalisierung des Warenhandels (einschließlich des Agrarhandels) und des Dienstleistungshandels zwischen den WTO-Mitgliedern vor. Durch die EU-Mitgliedschaft ist Österreich noch stärker als bisher in den europäischen Markt integriert. Die künftige Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion wird die Intra-EU-Handelsverflechtung zusätzlich verstärken.

Die Exportförderung ist zum einen beschränkt durch die EU-Wettbewerbsregeln, zum anderen durch die Regeln der OECD (OECD-Consensus). Der vollständige Ausfall der Exportgarantien hätte aber insgesamt einen Rückgang des Exportvolumens um 5,5% zur Folge (Kratena – Stankovsky – Url, 1997, S. 45).

Die komparativen Vorteile sind (abgesehen von natürlichen Standortvorteilen) großteils nationalstaatlich beeinflussbar. Hiezu zählen insbesondere die Verbesserung des Humankapitals (Ausbildung) sowie die Förderung von Forschung und Entwicklung. Forschungsaktivitäten sind nach den Erkenntnissen der modernen Wachstumstheorie der wichtigste Faktor für die Stimulierung des langfristigen Wachstums einer Volkswirtschaft. Vor diesem Hintergrund sind Subventionen von Investitionen in Forschung und Entwicklung auch im Rahmen des strengen EU-Wettbewerbsrechts fast unbeschränkt erlaubt (im Sinne der Stärkung der europäischen Industrie). Hier müßte die „Technologieoffensive“ ansetzen. Im globalen Wettbewerb spielen relative Kosten und damit Preise für die Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure und ihre Standortwahl (Verlagerung in Niedriglohnländer) eine Rolle. Hier hilft ein Qualitätswettbewerb, den Preisnachteil auszugleichen.

Der Grad an unvollständiger Konkurrenz dürfte in Österreich geringer sein als in anderen Industriestaaten. Österreichs Wirtschaftsstruktur wird traditionell von klei-

Erklärungsfaktoren für bilaterale Handelsströme

Angebotspotential des Exporteurs	Nachfragepotential des Importeurs	Handelshemmende und handelsbegünstigende Faktoren
<i>Langfristige Faktoren</i> (bestimmen das Niveau der Exporte)		
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Positiv</i> abhängig vom Einkommensniveau (BIP: Proxy für Produktvielfalt bzw. für Grad an unvollständiger Konkurrenz) oder vom Einkommensniveau pro Kopf (BIP pro Kopf: Proxy für relative Faktorausstattung mit Kapital bzw. Arbeit, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten – komparative Vorteile) • <i>Negativ</i> abhängig von der Bevölkerungszahl: je größer ein Markt, umso niedriger die Exportquote (Exporte in Prozent des BIP) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Positiv</i> abhängig vom Einkommensniveau (BIP: Proxy für Produktvielfalt) oder vom Einkommensniveau pro Kopf (BIP pro Kopf: Proxy für das Anspruchsniveau der Nachfrager) • <i>Negativ</i> abhängig von der Bevölkerungszahl: je größer ein Markt, umso niedriger die Importquote (Importe in Prozent des BIP) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Handelsbegünstigend</i>: Mitgliedschaft in einer Integrationsgemeinschaft (EFTA, EU, NAFTA usw.), Handelsliberalisierung durch GATT/WTO, gleiche Sprache, Nachbarschaft; wettbewerbsfördernd niedrige Preise und Wechselkurse, effiziente Exportinstitutionen • <i>Handelshemmend</i>: Transportkosten (Distanz zwischen Exporteuren und Importeuren), Grenzkontrollen, Zölle; wettbewerbs-hindernd hohe Preise und Wechselkurse, ineffiziente Exportinstitutionen
<i>Kurzfristige Faktoren</i> (bestimmen die Schwankungen der Exporte)		
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Positiv</i> abhängig von konjunkturbedingt freien Produktionskapazitäten und Produktivitätssteigerungen • <i>Negativ</i> abhängig von konjunkturbedingten Kapazitätsengpässen und einer Verlangsamung des Produktivitätsfortschritts 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Positiv</i> abhängig von einem Konjunkturaufschwung im Ausland (zusätzliche Exportnachfrage) • <i>Negativ</i> abhängig von einer Rezession im Ausland (Rückgang der Exportnachfrage) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Handelsbegünstigend</i>: kurzfristige Verbesserung der preisbestimmten Wettbewerbsfähigkeit (einschließlich Abwertung) • <i>Handelshemmend</i>: kurzfristige Verschlechterung der preisbestimmten Wettbewerbsfähigkeit (einschließlich Aufwertung)

nen oder mittleren Betrieben dominiert. Sie sind im Verhältnis zu ausländischen Konkurrenten zu klein, um als Preisführer zu agieren und eventuell Oligopolrenten zu lukrieren. Österreichs Unternehmen werden daher seltener als ausländische Economies of Scale nutzen und im Bereich des modernen Außenhandels (intra-industrieller Handel) komparative Vorteile erzielen können. Seit dem EU-Beitritt folgen auch österreichische Unternehmen dem internationalen Trend zur Fusionierung.

Verbesserung der *institutionellen Rahmenbedingungen*: Alle mit Exportaktivitäten befaßten Institutionen in Österreich (Ministerien, Kammern, Banken) können durch eine erhöhte Effizienz der administrativen Formalitäten zur Exportsteigerung beitragen. Hier setzen auch die Vorschläge der „Exportoffensive“ an, da sie keine zusätzliche Belastung des Staatshaushalts vorsehen.

KURZFRISTIGE FAKTOREN

Die *preisbestimmte Wettbewerbsfähigkeit* kann durch Produktivitätssteigerungen, mäßige Lohnsteigerungen und Abwertungen erhöht werden. Eine produktivitäts-

orientierte Lohnpolitik berücksichtigt die heimischen Produktivitätsfortschritte als wichtigsten Faktor zur Beeinflussung der preisbestimmten Wettbewerbsfähigkeit der Exporte. Durch die Hartwährungsbindung an die DM erfolgen Wechselkursänderungen des Schillings ($w \dots$ Veränderung des Schilling-Wechselkurses in Prozent) meist nicht beabsichtigt. Letztlich beeinflussen die Schwankungen der Arbeitskosten bzw. Preise in Österreich (p) relativ zum Ausland (p^*) in einheitlicher Währung, also der real-effektive Wechselkurs ($wr = w + p^* - p$), die kurzfristigen Änderungen der Handels- und Leistungsbilanz. Durch die Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion wird, da w – zumindest für den EU-internen Handel – konstant ist, der reale Wechselkurs nur noch durch die relativen Preise bzw. Kosten (p) bestimmt. Die nationale Lohnpolitik wird daher zum wichtigsten Instrument der kurzfristigen Beeinflussung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Binnenmarkt der EU.

Das *Wachstumsdifferential* zwischen Ausland und Inland (gemessen an der Abweichung der BIP-Veränderungsraten: $y^* - y$) steht kurzfristig mit den Nettoexporten und damit der Handels- und Leistungsbilanz in einem positi-

Übersicht 4: Makroökonomische Effekte alternativer Politikstrategien

	1. Jahr				5. Jahr			
	BIP, real In %	Unselbständig Beschäftigte Personen	Leistungsbilanz In % des BIP	Finanzierungssaldo aller öffentlichen Haushalte Kumulierte Abweichungen von der Basislösung	BIP, real In %	Unselbständig Beschäftigte Personen	Leistungsbilanz In % des BIP	Finanzierungssaldo aller öffentlichen Haushalte
Exportsteigerung ¹⁾								
WIFO-Modell	+0,5	+5.600	+0,1	+0,1	+0,7	+16.300	+0,2	+0,3
OEF-Modell	+0,4	+5.000	+0,3	+0,4	+0,2	+ 4.400	+0,3	+0,4
Erhöhung der Staatsausgaben ¹⁾								
WIFO-Modell ²⁾	+0,5	+5.100	-0,6	-0,6	+0,7	+13.800	-0,5	-0,7
OEF-Modell	+0,5	+5.000	-0,5	-0,7	+0,1	+ 4.000	-0,5	-1,0
Reale Abwertung ³⁾								
OEF-Modell	+0,3	+2.800	+0,2	+0,2	+0,3	+ 4.300	+0,3	+0,4

Q: Simulationen von Fritz Schebeck mit dem WIFO-Makromodell und eigene Simulationen mit dem OEF-Modell (Oxford Economic Forecasting Model). – ¹⁾ Um 1% des realen BIP (17,3 Mrd. S zu Preisen von 1983, 2,5% der realen Warenexporte). – ²⁾ Wenn der Importgehalt der Staatsausgaben geringer veranschlagt wird, sind die Multiplikatoren größer: Veränderung des realen BIP +0,4 Prozentpunkte im 1. Jahr (+0,2 Prozentpunkte im 5. Jahr), Veränderung der Beschäftigtenzahl +4.500 im 1. Jahr (+6.400 im 5. Jahr). – ³⁾ Senkung des real-effektiven Wechselkurses (relative Lohnstückkosten in einheitlicher Währung) um 1%.

ven Zusammenhang. Der theoretisch postulierte Zusammenhang zwischen der Veränderung der Leistungsbilanz in Prozent des BIP und den realen Wechselkursen bzw. dem Wachstumsdifferential ist im Querschnitt der OECD-Länder zwischen 1980 und 1997 empirisch nur sehr lose nachzuweisen. Zu viele Faktoren (siehe Kasten) spielen für die Entwicklung der Handelsströme eine Rolle, als daß sie nur auf diese beiden (kurzfristigen) Faktoren empirisch reduziert werden könnten²⁾.

MOTIVE FÜR DIE STEIGERUNG DER ÖSTERREICHISCHEN EXPORTE

Aus kurzfristiger Sicht steht die *Entlastung der Leistungsbilanz* an erster Stelle. Da das Defizit im Warenhandel (Handelsbilanz) nicht mehr wie bisher durch einen Überschuß im Dienstleistungshandel (Tourismus) kompensiert wird, sucht man einen Ausweg in der Steigerung der Warenexporte. Der Ausgleich der Leistungsbilanz ist aber nicht Selbstzweck, sondern wichtig zur Aufrechterhaltung der Währungsbindung an die DM. Auch im Hinblick auf den Eintritt in die WWU ist eine möglichst ausgeglichene Leistungsbilanz ein sinnvolles Ziel. Eine zu lange andauernde Verschlechterung der Leistungsbilanz würde Österreich möglicherweise zur Abwertung des Schillings oder zu einer investitions- und damit wachstumsdämpfenden Anhebung der Zinsen zwingen.

Zusätzliche Exporte zur *Sicherung der Beschäftigung*: Mit Modellsimulationen kann man die Beschäftigungseffekte

²⁾ Die absolute Veränderung des Saldos der Leistungsbilanz – in Prozent des BIP: $\frac{\Delta LB}{BIP}$ – hängt funktional positiv ab von der Zunahme der Wachstumsdifferenziale (Ausland minus Inland: $(y^* - y)$) sowie negativ von der Veränderung der realen Wechselkurse (gemessen an den relativen Exportpreisen bzw. Arbeitskosten: wr)

$$\frac{\Delta LB}{BIP} = \alpha + \beta (y^* - y) - \delta wr.$$

Schätzung: $\alpha = 0,17$, $\beta = 0,11$, $\delta = 0,01$, $R^2 = 0,08$. Der statistische Zusammenhang ist nur sehr lose, und die Koeffizienten sind – obwohl mit richtigem Vorzeichen – schwach signifikant (Querschnitt von 23 OECD-Ländern, 1980/1997, Jahresdaten).

alternativer Politikstrategien ermitteln. Ein Anstieg der realen Exporte im Ausmaß von 1% des realen BIP (Exportmultiplikator) hat etwa dieselben Auswirkungen auf BIP und Beschäftigung (BIP etwa +1/2%, rund 5.000 zusätzliche Arbeitsplätze) wie die Steigerung der Staatsausgaben im selben Ausmaß (Übersicht 4). Allerdings sind die Auswirkungen auf den Staatshaushalt unterschiedlich: Die Erhöhung der Staatsausgaben vergrößert den Finanzierungssaldo aller öffentlichen Haushalte, eine Exportsteigerung entlastet den Staatshaushalt. Aus dem Exportmultiplikator ergibt sich folgende Faustregel: Eine reale Ausweitung der Exporte um 1% bewirkt einen realen Anstieg des BIP um rund 1/4% und schafft (bzw. sichert) rund 2.000 Arbeitsplätze³⁾. In einer umfangreichen Bewertung des Positionspapiers der Industriellenvereinigung zur Exportoffensive (das neben Steuererleichterungen auch direkte Ausgaben für Innovationen und Technologiefortschritt vorsah, also bereits die „Export“- mit der „Technologieoffensive“ vereinigte) ermitteln *Lehner – Schebeck – Stankovsky* (1996) durch Simulation mit dem WIFO-Makromodell einen optimalen Fall: Wenn alle gewünschten Maßnahmen im Ausmaß von 5,7 Mrd. S zur Folge haben, daß die Exporte um 28 Mrd. S steigen (das entspricht einem Wirkungsmultiplikator bezogen auf die eingesetzten Finanzmittel von rund 5), könnten mittelfristig das reale BIP um 1,3% stimuliert und rund 23.000 Arbeitsplätze gesichert werden. Ziel der Exportoffensive der Bundesregierung ist eine mittelfristige Ausweitung der Exporte um 72 Mrd. S (3% des BIP; Basis 1996). Die letztlich gesetzten Maßnahmen lassen eine Stimulierung der Exporte um nur 18 Mrd. S erwarten; dafür sollen innerhalb von 3 Jahren 600 Mill. S zur Verfügung stehen (das würde einem Wir-

³⁾ Während kurzfristig die Politiksimulationen mit beiden Modellen ähnliche Effekte bringen, weichen sie mittelfristig voneinander ab. Im OEF-Modell (Oxford Economic Forecasting Model) bedeutet z. B. die stärkere Reaktion der realen Preise (effektive Aufwertung), daß ein positiver Nachfrageschock (durch Exporte bzw. Staatsausgaben) die positiven Effekte auf BIP und Beschäftigung mittelfristig dämpft. Im WIFO-Modell ist dieser Dämpfungseffekt schwächer, daher sind die Beschäftigungseffekte mittelfristig höher.

Übersicht 5: Internationaler Vergleich der Länderstruktur der Warenexporte 1996

	OECD		Osten	Entwicklungsländer		Andere Länder		
	Insgesamt ¹⁾	OECD-Europa	EU	Insgesamt	Asien ²⁾	OPEC		
	Anteile am Gesamtexport in %							
OECD insgesamt ¹⁾	71,1	48,2	44,4	3,0	19,7	10,6	3,0	6,4
USA	56,9	22,6	20,5	1,1	27,8	13,8	3,8	14,2
Japan	47,3	16,4	15,3	0,5	43,5	33,7	4,2	8,6
Kanada	91,9	6,4	5,7	0,3	6,2	2,9	1,3	1,6
OECD-Europa	78,8	67,5	62,2	4,4	13,2	5,2	2,6	3,9
EU	78,5	67,5	61,9	4,5	13,3	5,3	2,6	3,9
Österreich	77,3	71,0	64,1	11,7	6,6	2,6	1,7	4,5
Belgien-Luxemburg	84,4	77,7	74,6	2,7	10,9	.	1,5	2,1
Dänemark	83,1	74,6	65,7	4,9	9,4	3,6	1,7	3,3
Finnland	71,0	58,6	54,0	12,6	12,9	6,8	3,0	7,2
Frankreich	78,3	69,1	63,9	2,7	15,8	4,9	3,2	3,3
Deutschland	75,7	63,8	56,5	7,0	12,1	6,0	2,2	5,5
Italien	72,4	61,3	55,3	6,7	17,0	5,9	3,5	4,1
Niederlande	84,6	78,3	74,8	3,5	9,3	3,9	1,8	2,8
Spanien	79,7	73,5	71,0	2,0	14,0	2,8	2,9	4,1
Schweden	81,8	67,6	56,2	3,9	12,1	6,5	1,9	2,8
Großbritannien	78,5	61,1	56,9	2,3	15,8	6,5	4,1	3,4
Schweiz	77,8	62,5	60,7	2,5	16,5	8,4	2,8	3,2
Norwegen	91,7	78,3	77,1	1,9	5,3	2,5	0,5	1,3

Q: OECD, ÖSTAT. – ¹⁾ Alte Definition: 24 Länder. – ²⁾ China, Hongkong, Indien, Südkorea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand.

kungsmultiplikator von rund 30 entsprechen; Arthur D. Little, 1997, S. 2). Nicht zuletzt wegen der Budgetbeschränkung aufgrund der Konsolidierungsmaßnahmen zur Erreichung der Konvergenzkriterien für den Eintritt in die WWU sind zusätzliche Steuerentlastungen (wie sie die Industriellenvereinigung fordert) nicht mehr finanzierbar. Entsprechende Entlastungen, die dem Export zugute kommen, sollen im Rahmen der Steuerreform 2000 durch Umschichtungen ermöglicht werden. Die Diskrepanz zwischen Ziel (72 Mrd. S) und Ergebnis der „Exportoffensive“ (18 Mrd. S) läßt sich aufgrund der oben zitierten Modellberechnungen auf einen „Verlust“ bzw. Entgang von rund 15.000 Arbeitsplätzen (nach WIFO-Modellsimulationen bis zu 45.000) bzw. 1,5% des realen BIP beziffern.

Die Steigerung der Exporte könnte ein Ansporn sein, die *technologische Wettbewerbsfähigkeit* zu forcieren. Eine Exportausweitung ist im Handel mit Industriestaaten nur noch mit sehr hochwertigen High-tech-Produkten möglich (intra-industrieller Handel). Da Österreichs Exporteure auf den Hoheinkommensmarkt Europa konzentriert sind, ist ein Mißhalten im internationalen technologischen Wettlauf notwendig. Zum einen gilt es den Rückstand im Bereich der Forschung und Entwicklung aufzuholen, zum anderen sichern solche Aktivitäten das langfristige Wachstum in Österreich (gemäß der Neuen Wachstumstheorie). Zunächst löst ein Technologie-Push einen Export-Push aus. Um aber das Exportniveau zu halten, ist eine ständige Verbesserung des technologischen Standards in Österreich nötig. Letztlich erzeugt ein Export-Push wieder einen Technologie-Push. Die Verknüpfung von „Exportoffensive“ und „Technologieoffensive“ ist daher ökonomisch durchaus sinnvoll.

Übersicht 6: Internationaler Vergleich der Warenstruktur der Exporte 1985 und 1995

		Vorprodukte insgesamt	Ernährung, Getränke	Rohstoffe	Brennstoffe	Industriewaren insgesamt
		SITC 0 bis 4	SITC 0, 1	SITC 2, 4	SITC 3	SITC 5 bis 9
OECD insgesamt ¹⁾	1985	22,2	8,6	5,5	8,0	77,8
	1995	15,7	8,0	4,3	3,3	84,3
USA	1985	24,3	10,7	8,8	4,8	75,7
	1995	17,6	9,0	6,8	1,9	82,4
Japan	1985	1,9	0,7	0,8	0,3	98,1
	1995	1,8	0,5	0,7	0,6	98,2
OECD-Europa	1985	22,7	9,2	4,0	9,4	77,3
	1995	15,7	9,1	3,1	3,5	84,3
Österreich	1985	11,8	4,2	5,5	2,1	88,2
	1995	9,8	4,0	4,9	0,9	90,2
Belgien-Luxemburg	1985	19,6	9,4	3,6	6,6	80,4
	1994	15,8	10,0	2,7	3,0	84,2
Dänemark	1985	41,0	28,5	7,0	5,5	59,0
	1995	30,1	23,4	4,2	2,6	69,9
Finnland	1985	20,1	3,2	12,5	4,3	79,9
	1995	13,2	2,3	9,0	1,9	86,8
Frankreich	1985	23,8	15,3	4,6	4,0	76,2
	1995	18,7	13,7	2,7	2,3	81,3
Deutschland	1985	10,0	4,7	2,5	2,8	90,0
	1995	7,9	4,7	2,2	1,0	92,1
Italien	1985	13,8	7,1	2,0	4,7	86,2
	1995	8,8	6,1	1,4	1,2	91,2
Niederlande	1985	47,4	18,0	6,3	23,1	52,6
	1995	31,9	18,8	6,0	7,1	68,1
Spanien	1985	27,2	12,9	4,9	9,5	72,8
	1995	19,5	14,3	3,4	1,7	80,5
Schweden	1985	17,7	2,5	10,4	4,9	82,3
	1995	11,9	2,1	7,9	1,9	88,1
Großbritannien	1985	30,5	6,4	2,7	21,5	69,5
	1995	15,3	7,3	2,0	6,1	84,7
Schweiz	1985	5,0	3,2	1,5	0,3	95,0
	1995	4,3	3,0	1,2	0,1	95,7
Norwegen	1985	62,5	5,2	3,5	53,7	37,5
	1995	58,1	8,2	2,6	47,3	41,9

Q: UNO-Welthandelsdatenbank. – ¹⁾ Alte Definition: 24 Länder.

DIE EXPORTSTRUKTUR ÖSTERREICHS IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

TRADITIONELL HOHE EUROPA-KONZENTRATION

Österreichs Exporte sind traditionell stark auf Europa konzentriert. Diese Tendenz hat sich durch die EU-Mitgliedschaft noch verstärkt. Nach Westeuropa gingen 1996 71% der Gesamtexporte, nach Osteuropa 11,7%. Auf die Entwicklungsländer, deren Märkte sich zum Teil (insbesondere in Südostasien) außerordentlich dynamisch entwickeln, entfallen nur 6,6%. Nur einige wenige OECD-Länder weisen einen noch höheren Anteil Europas am Export auf als Österreich (z. B. Belgien-Luxemburg, Dänemark, die Niederlande, Norwegen und Spanien; Übersicht 5).

Die Auswahl einer sinnvollen „Benchmark“ müßte sich hier an der Dynamik der Märkte ausrichten. In den letzten Jahren wuchsen die europäischen Volkswirtschaften eher unterdurchschnittlich, die asiatischen und seit 1989 die osteuropäischen eher überdurchschnittlich („emerging markets“). Die Finanzkrise in Asien könnte deren Wachstumseuphorie vorübergehend dämpfen.

Wer stärker auf wachsenden Märkten vertreten ist, kann in der Zukunft mit einem höheren Exportpotential rechnen. Österreich sollte sich somit eher an jenen Ländern orientieren, deren Exporte bereits zu einem großen Teil in die Entwicklungsländer gehen. Abgesehen von den USA und Japan, die mit 27,8% bzw. 43,5% die höchsten Exportquoten mit Entwicklungsländern aufweisen, können in Europa die kleinen Volkswirtschaften Finnland (12,9%) und Schweden (12,1%) durchaus als Vorbilder dienen. *Westeuropa* insgesamt liefert 13,2% seiner Exporte in Entwicklungsländer. Dieser Durchschnittswert ist eine griffige Zielgröße („Benchmark“ für die Regionalstruktur) für Österreich. Demnach müßte Österreich den Anteil der Exporte in die Entwicklungsländer in den nächsten Jahren verdoppeln.

In einer Analyse der „Export-Schwerpunktländer“, die die Übereinstimmung der österreichischen Exportstruktur mit der Nachfragestruktur dynamischer Importländer prüft, identifizieren *Breuss – Egger – Stankovsky* (1997) 34 potentielle „Schwerpunktländer“, darunter 13 Oststaaten (davon 5 MOEL) und 10 Länder in Lateinamerika. Der Nahe Osten, Fernost und Afrika sind mit 11 Ländern vertreten (in Fernost eignen sich nur China, Thailand und die Philippinen). Die anderen asiatischen Länder weisen eine Importnachfrage auf, die mit dem österreichischen Exportangebot wenig übereinstimmt. Angesichts der Asienkrise ist diese Auswahl der Schwerpunktländer (eine Ausnahme bildet Thailand) durchaus gerechtfertigt.

GROBSTRUKTUR DER WARENEXPORTE IM OECD-EUROPA-DURCHSCHNITT

Als Indikator für die Einstufung als Industrieland gilt der Anteil der Exporte von *Industriewaren* (SITC 5 bis 9) an den Gesamtexporten. Hier hat Österreich in den letzten zehn Jahren aufgeholt: von 88,2% 1985 auf 90,2% 1995 (Übersicht 6). Einige kleine europäische Länder bleiben unter dieser Marke (z. B. Belgien–Luxemburg, Finnland und Schweden), einige andere übertreffen Österreich aber (z. B. Italien mit 91,2%). Im Durchschnitt von OECD-Europa beträgt der Anteil der Industriewarenexporte 84,3% (Übersicht 6). Unter den asiatischen Schwellenländern weisen Hongkong und Südkorea höhere Werte aus als Österreich.

Österreich könnte sich hier etwa am Wert der Industriewarenexporte von *OECD-Europa*, nämlich 84,3% orientieren. Gemessen an dieser Benchmark liegt Österreich schon voran. Sinnvoll ist aber nicht ein Vergleich mit Entwicklungsländern oder Industrieländern mit hohem Agrarexportanteil (SITC 0 und 1) wie z. B. Dänemark und Frankreich, sondern mit Ländern mit ähnlicher Wirtschaftsstruktur – etwa Deutschland (Anteil 92,1%). Eine sinnvolle *Benchmark* wäre daher der Industriewarenanteil am Export Deutschlands.

Die Schwächen der österreichischen Exportstruktur zeigen sich in den Untergruppen der *Industriewaren*: Während der Exportanteil von Maschinen und Verkehrsmitteln (SITC 7) und von konsumnahen Fertigwaren (SITC 8) der „Benchmark“ (OECD-Europa-Struktur) ähnlich ist, weicht er für chemische Erzeugnisse (SITC 5) und bearbeitete Waren (SITC 6) stark ab. In der Gruppe SITC 5 weist Österreich ein „Defizit“ auf, während SITC 6 überrepräsentiert ist (besonders wegen der Positionen Eisen und Stahl). Weitere detaillierte Daten zur österreichischen Exportstruktur bieten *Clement – Pitassi – Vlasits* (1996) sowie die „Kennzahlen zum Welthandel und zum österreichischen Außenhandel“ des *WIFO* (1997).

DIE MODERNITÄT DER ÖSTERREICHISCHEN INDUSTRIEWARENEXPORTE

Eine Untergliederung der Industriewarenexporte nach „technologischen Kriterien“ (*Peneder*, 1995, *Hutschenreiter – Peneder*, 1997) liefert Hinweise auf die Modernität der Warenstruktur im österreichischen Export: die Spezialisierung auf „humankapitalintensive“ Produkte. Die Herstellung solcher Produkte erfordert qualifizierte Arbeitskräfte, viel Know-how und einen hohen Aufwand für Forschung und Entwicklung. Untergruppen sind der Bereich der „Hochtechnologie“ (innovative Produkte) und der „Gebrauchstechnologie“ (PC, Fernsehgeräte usw.).

Zur Verfügung steht das von *Peneder* (1995) ermittelte Sample von 4 kleinen und 3 großen Industrieländern. Wie erwartet liegen die High-tech-Nationen USA und Japan mit einem *Exportanteil* „humankapitalintensiver“ Industriewaren von 67,6% bzw. 76,2% voran (Österreich 52,3%; Übersicht 7). Japan ist – was die Vorurteile bestätigt – auf dem Markt der „Gebrauchstechnologie“ stärker vertreten als auf dem der „Hochtechnologie“ – hier sind die USA führend. Österreich kann im Export von Gebrauchstechnologie mit der Schweiz mithalten, Finnland fällt etwas zurück. Im Bereich der „Hochtechnologie“ rangieren Finnland (überraschenderweise) und Österreich eher am unteren Ende der Skala.

Die *Marktanteile* (Übersicht 7) geben die Position im Export „moderner“ Produkte wieder (gemessen in Relation zum Gesamtexport von Industriewaren). Während die USA und Japan im Export „humankapitalintensiver“ Güter einen höheren Marktanteil aufweisen als im Industriewarenexport im Durchschnitt, ist hier Österreich (aber auch Finnland) relativ schwächer vertreten.

Der Wert der Exporte je verkaufte Menge (Exportertlöse, *Unit Values* in Dollar je kg; Übersicht 7) signalisiert zum einen, welcher Teil der Wertschöpfung in die Produktion der entsprechenden Güter fließt, zum anderen wieweit ein Land auf dem Weltmarkt seine Preise durchsetzen kann. Als Preissetzer agiert es in einer Konstellation der

Übersicht 7: Industriewarenexporte im internationalen Vergleich 1994

	Österreich	Schweiz	Finnland	Schweden Exportanteile in %	Deutschland	Japan	USA ¹⁾
Humankapitalintensiv	52,3	57,5	44,9	59,7	62,3	76,2	67,6
Hochtechnologie	8,2	18,0	6,7	10,4	13,1	17,8	26,1
Arbeitsintensiv	4,8	6,7	2,6	4,8	8,5	12,9	19,1
Sachkapitalintensiv	3,4	11,3	4,1	5,5	4,6	4,8	7,0
Gebrauchstechnologie	33,3	34,2	30,9	41,7	41,9	47,4	33,2
Arbeitsintensiv	22,8	21,5	22,6	27,3	20,4	27,8	20,8
Sachkapitalintensiv	10,5	12,7	8,4	14,4	21,5	19,6	12,4
Ressourcenintensiv	6,1	10,4	5,1	4,7	8,1	4,2	6,2
Sonstige	10,9	5,3	7,2	7,6	7,3	11,1	8,3
Sachkapitalintensiv	2,6	1,3	1,0	1,1	2,5	1,7	1,1
Arbeitsintensiv	26,3	29,4	13,9	18,2	19,8	13,0	17,9
Ressourcenintensiv	18,5	9,7	40,2	18,4	11,0	7,0	7,9
Schwach	6,5	3,0	4,9	2,4	3,2	1,8	1,9
Stark	12,0	6,7	35,3	16,0	7,8	5,2	6,0
Humankapitalintensiv	5,0	3,3	6,5	4,6	4,4	4,1	3,3
Restgruppe	0,2	2,1	0,1	0,5	3,2	2,0	5,6
Industriewaren insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Marktanteile der Exporte in % der OECD-Exporte							
Humankapitalintensiv	1,55	2,82	0,82	2,34	17,71	21,61	19,81
Hochtechnologie	0,89	3,22	0,45	1,48	13,63	18,39	27,89
Arbeitsintensiv	0,81	1,87	0,27	1,08	13,83	20,90	31,86
Sachkapitalintensiv	1,02	5,63	0,77	2,20	13,27	13,91	20,80
Gebrauchstechnologie	1,65	2,80	0,95	2,73	19,90	22,44	16,27
Arbeitsintensiv	2,16	3,37	1,32	3,42	18,51	25,17	19,49
Sachkapitalintensiv	1,09	2,18	0,54	1,98	21,43	19,44	12,75
Ressourcenintensiv	1,72	4,85	0,88	1,73	21,64	11,21	17,19
Sonstige	2,54	2,04	1,04	2,34	16,19	24,68	19,09
Sachkapitalintensiv	2,42	2,02	0,55	1,31	21,98	15,19	10,27
Arbeitsintensiv	2,67	4,92	0,87	2,43	19,22	12,58	17,89
Ressourcenintensiv	2,96	2,57	3,97	3,89	16,80	10,75	12,52
Schwach	4,25	3,22	1,96	2,08	19,73	11,21	12,56
Stark	2,54	2,35	4,62	4,48	15,86	10,60	12,50
Humankapitalintensiv	1,96	2,10	1,56	2,34	16,50	15,29	12,85
Restgruppe	0,13	1,87	0,04	0,38	16,63	10,50	29,61
Industriewaren insgesamt	1,89	3,13	1,17	2,49	18,10	18,07	18,68
Unit Values der Exporte in \$ je kg							
Humankapitalintensiv	5,262	15,660	12,205	14,250	7,642	6,073	
Hochtechnologie	20,510	42,110	37,150	60,125	20,052	42,185	
Arbeitsintensiv	21,792	138,368	49,648	123,138	46,478	95,841	
Sachkapitalintensiv	18,931	15,664	30,567	18,786	6,449	32,732	
Gebrauchstechnologie	3,946	14,148	11,342	13,997	6,659	6,761	
Arbeitsintensiv	12,352	29,789	11,990	17,799	18,177	20,007	
Sachkapitalintensiv	1,594	7,412	13,835	9,362	3,970	2,027	
Ressourcenintensiv	1,086	7,195	.	10,063	1,335	1,370	
Sonstige	9,763	13,133	8,854	9,626	6,481	3,405	
Sachkapitalintensiv	2,301	6,033	2,321	2,797	4,273	5,492	
Arbeitsintensiv	6,439	10,980	2,700	4,804	7,109	12,304	
Ressourcenintensiv	0,831	3,196	0,784	0,702	0,895	0,629	
Schwach	1,121	2,485	1,120	0,609	1,173	0,421	
Stark	0,729	3,695	0,762	0,719	0,816	0,757	
Humankapitalintensiv	0,568	6,200	0,812	0,589	0,559	0,613	
Restgruppe	2,605	6,446	1,095	2,298	11,635	16,005	
Industriewaren insgesamt	2,666	12,678	1,845	2,826	3,790	5,419	

Q: Peneder (1995). – ¹⁾ Aufgrund unzuverlässiger Daten wurden die USA im Unit-Values-Vergleich nicht berücksichtigt.

monopolistischen Konkurrenz – ein Anbieter tritt in einem bestimmten Produktsegment mit differenzierten Produkten (vorübergehend) wie ein Monopolist auf. In Übersicht 8 wurde der Vergleich mit den USA ausgeklammert, weil die verfügbaren Daten aus der UNO-Welthandelsdatenbank nicht zuverlässig erschienen. Insgesamt sind die Daten zu den Unit Values mit Vorsicht zu interpretieren: Sie geben keine echten Preise, sondern das Verhältnis von Exportwert zu Exportmenge wieder, wobei die Menge nach den verschiedensten Kriterien (Gewicht, Zahl, Volumen, Maße usw.) gemessen wird.

Gemessen an den Unit Values exportiert die Schweiz mit 15,7 \$ je kg die wertvollsten humankapitalintensiven In-

dustriewaren vor Schweden (14,3 \$ je kg) und Finnland (12,2 \$ je kg). Österreich rangiert mit 5,3 \$ je kg knapp nach Deutschland (7,6 \$ je kg). Für Hochtechnologie-güter erlöst Österreich mit 20,5 \$ je kg sogar etwas mehr als Deutschland (20,1 \$ je kg). Allerdings erzielen alle anderen Vergleichsländer wesentlich höhere Unit Values. Besonders niedrig sind die Exporterlöse Österreichs im Handel mit Gebrauchstechnologie.

Um aus der Feinstruktur der Industriewarenexporte eine *Benchmark* für Österreich abzuleiten, muß man auf die Außenhandelstheorie zurückgreifen (Breuss, 1997): Grundsätzlich lukrieren Länder, die an der internationalen Arbeitsteilung teilnehmen, Vorteile aus der Speziali-

sierung aufgrund ihrer komparativen Vorteile. Diese Aussage gilt im wesentlichen im Handel mit „ungleichen“ Ländern (d. h. Nord-Süd-Handel und Ost-West-Handel). Im Handel zwischen den Industriestaaten werden in der Regel ähnliche Güter ausgetauscht („intra-industrieller“ Handel). Hier spielen komparative Vorteile eine untergeordnete Rolle, da die Faktorausstattung der Industrieländer meist ähnlich ist. Die relativen Kosten- und damit Preisvorteile ergeben sich dann aus der unterschiedlichen Marktposition (monopolistische Konkurrenz mit Produktdifferenzierung und Stückkostenvorteilen – Economies of Scale). Im intra-industriellen Handel sind tendenziell größere Länder bevorzugt, da sie mehr große Unternehmen beherbergen als kleine Länder. Je größer das Durchschnittsunternehmen eines Landes ist, umso eher können Economies of Scale lukriert werden, und umso eher entstehen Handelsvorteile im Bereich des modernen Außenhandels, der ein intra-industrieller ist. Österreich ist mit seiner vorwiegend klein- bis mittelbetrieblichen Wirtschaftsstruktur hier relativ im Nachteil.

Selbst wenn man Österreich mit kleinen offenen Volkswirtschaften vergleicht – wie z. B. Schweden und der Schweiz –, muß man dabei die nationale Unternehmensstruktur berücksichtigen. Die Schweiz und Schweden sind zwar kleine (allerdings reiche) Länder, beherbergen aber viele multinationale Unternehmen, die auf dem Weltmarkt teilweise dominieren. Daher weisen diese Länder statistisch höhere Unit Values aus als Österreich. Für Österreich wäre daher zu wünschen, daß sich mehr multinationale Unternehmen entwickeln.

Neben dem unternehmensspezifischen Einfluß auf den Unit Value im Export dürfte das Entwicklungsniveau eines Landes eine Rolle spielen: Je höher entwickelt ein Land (gemessen am BIP pro Kopf), umso höher das Lohnniveau und umso höher daher die Preise, die sich in den „Exportpreisen“ (Unit Values) niederschlagen (Aiginger, 1996).

Die „Modernität“ der Exporte eines Landes hängt aber sehr davon ab, wieviel es in Humankapital sowie Forschung und Entwicklung investiert. Im internationalen Vergleich liegt hier Österreich mit einer Forschungsquote von rund 1,5% des BIP im unteren Mittelfeld. Vergleichbare kleine europäische Staaten weisen höhere Quoten auf: Belgien 1,7%, Dänemark 1,7%, Niederlande 1,9%, Schweden 3%, Schweiz 2,7%, Finnland 2,1% (jeweils Durchschnitt 1980/1994; OECD, 1996B). Im OECD-Durchschnitt beträgt die Forschungs- und Entwicklungsquote 2,3%. Während in den USA und in Japan die privaten Forschungsaufwendungen dominieren, wird in Österreich nur rund die Hälfte des Innovationsbudgets vom Unternehmenssektor aufgebracht.

Übersicht 8: Intra-industrieller Handel einiger Industriestaaten mit Industriewaren (SITC 5 bis 9)

	1970	1980	1990	1994	1994
	Grubel-Lloyd-Index (IIT) für SITC-Dreisteller				
	Handel mit der EU 12				Handel insgesamt
EU 12	53,4	62,0	62,2	63,2	65,6
Deutschland	70,8	74,8	74,6	76,7	71,9
Frankreich	78,2	83,0	79,1	83,6	81,4
Italien	68,6	60,4	61,9	59,7	59,8
Belgien-Luxemburg	68,6	75,7	70,6	73,2	75,4
Niederlande	67,1	74,4	75,9	77,6	79,5
Dänemark	70,8	62,3	60,9	59,3	65,5
Großbritannien	74,6	80,9	75,7	78,7	81,8
Irland	41,6	60,6	53,8	51,4	62,8
Griechenland	14,4	18,6	23,8	24,3	31,5
Spanien	36,7	58,7	66,5	67,6	68,3
Portugal	20,4	32,4	41,5	42,8	43,8
Österreich	53,3	65,7	69,3	70,6	73,2
Finnland	20,0	34,4	36,0	39,9	51,0
Schweden	64,5	69,1	63,2	62,4	62,9
Schweiz	58,0	68,0	64,0	65,6	60,8

Q: UNO-Welthandelsdatenbank, eigene Berechnungen.

INTRA-INDUSTRIELLER HANDEL

Wie erwähnt ist es ein hervorstechendes Merkmal des modernen Außenhandels, daß Industriestaaten mit vergleichbarer Faktorausstattung ähnliche Güter austauschen (intra-industrieller Handel). Dies gilt für fast drei Viertel des österreichischen Außenhandels. Bei ähnlicher relativer Faktorausstattung und unter Verwendung gleicher Technologien gehen komparative Vorteile im Bereich des modernen Außenhandels im wesentlichen auf die Nutzung von Economies of Scale und auf Produktdifferenzierung zurück. Dabei sind größere Unternehmen, die vorübergehend eine monopolartige Marktstellung einnehmen können (monopolistische Konkurrenz), im Vorteil gegenüber kleineren und mittelgroßen Unternehmen. Zunehmende Integration läßt den Anteil des intra-industriellen Handels steigen (Breuss, 1997).

Der Anteil des intra-industriellen Handels am Gesamt-handel wird üblicherweise mit dem Grubel-Lloyd-Index (Grubel – Lloyd, 1975) berechnet:

$$(1) \quad IIT_i = 100 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} 100,$$

X_i . . . Exporte, M_i . . . Importe eines Gutes i . Hier wurde über SITC-Dreisteller-Positionen in der Güterkategorie Industriewaren (SITC 5 bis 9) summiert⁴⁾. Der Index kann die Extremwerte Null (kein intra-industrieller Handel bzw. der gesamte Außenhandel ist inter-industriell) oder 100 annehmen (der gesamte Außenhandel ist intra-industriell).

⁴⁾ Die Aggregation der IIT-Indizes über alle SITC-Dreisteller erfolgt nach folgender Formel:

$$IIT = \frac{\sum_i^n ((X_i + M_i) - |X_i - M_i|)}{\sum_i^n (X_i + M_i)} 100$$

Abbildung 2: Entwicklung der Exportquote

Warenexporte in % des Bruttoinlandsproduktes

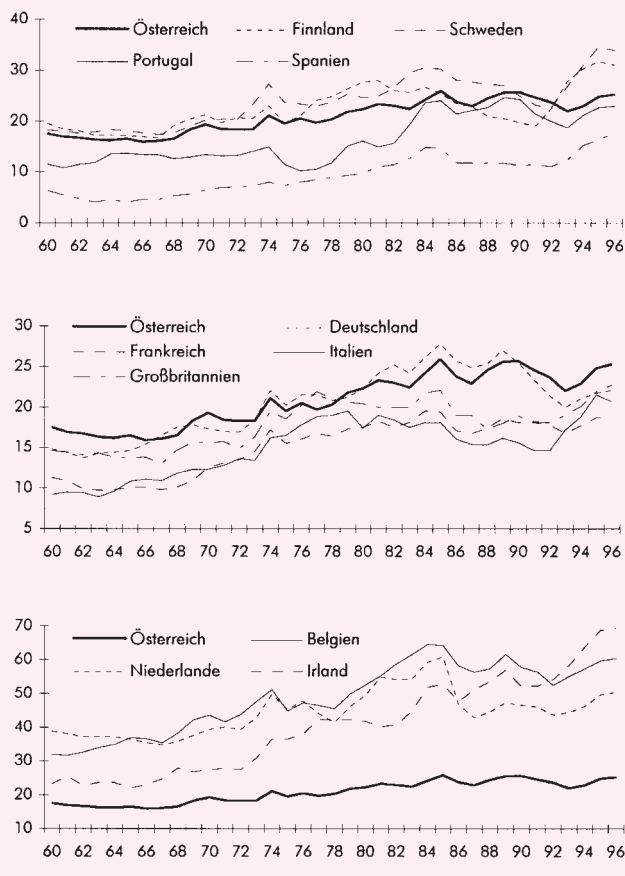
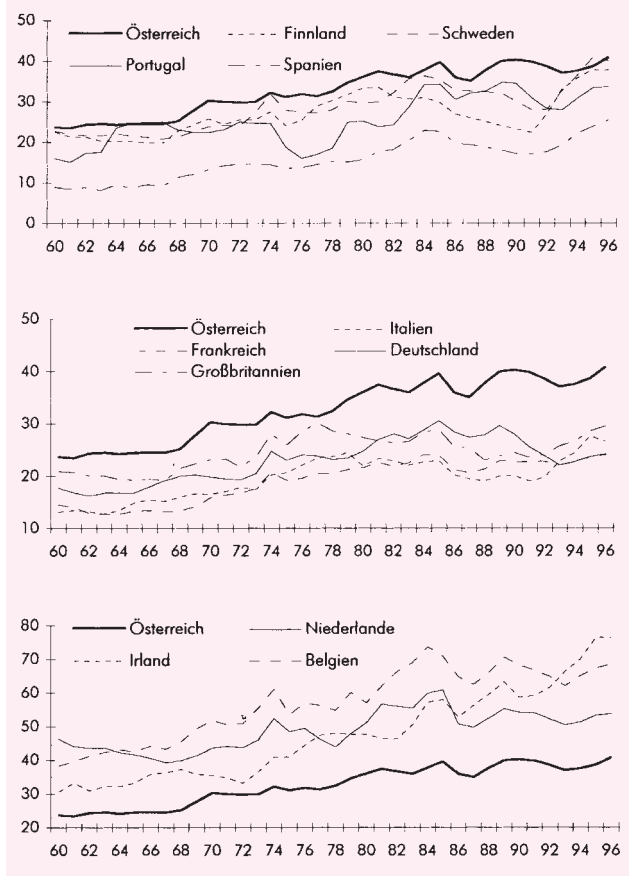


Abbildung 3: Entwicklung der Exportquote

Exporte i. w. S. in % des Bruttoinlandsproduktes



Zum einen bestätigt sich die von *Balassa* (1966) aufgestellte Hypothese, daß durch zunehmende Integration der Anteil des intra-industriellen Handels zunimmt (der IIT-Index stieg seit 1970 in allen EU-Staaten); zum anderen weisen größere Länder (die über mehr multinationale Unternehmen verfügen als kleine Länder) einen höheren IIT-Anteil auf als kleinere Länder (Übersicht 8). Dies gilt insbesondere für Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Von den kleineren EU-Staaten sind die Niederlande und Belgien stärker im intra-industriellen Handel mit der EU engagiert als die großen EU-Länder Italien und Spanien. Unter den drei neuen EU-Ländern weist Österreich die größte intra-industrielle Handelsverflechtung im Gesamthandel und im Handel mit der EU 12 auf. Dies dürfte hauptsächlich auf die engen Handelsbeziehungen mit Deutschland zurückzuführen sein⁵⁾.

Im Bereich des intra-industriellen Handels ist es nicht einfach, eine *Benchmark* für Österreich zu formulieren.

⁵⁾ *Fidrmuc – Grozea-Helmenstein – Wörgötter* (1997) berechnen den IIT-Index für den Handel ausgewählter EU-Staaten (Österreich, Deutschland, Italien, Niederlande und Schweden) mit den MOEL in den Jahren 1989 und 1994. Durch die Ostöffnung hat der IIT-Anteil zugenommen, er bleibt aber unter dem Niveau des Gesamthandels der EU-Länder. Deutschland liegt im Handel mit den MOEL fast durchwegs voran, Österreich folgt fast immer an zweiter Stelle.

Dieser Anteil hängt u. a. von der Landesgröße (Economies of Scale) und vom Einkommensniveau ab (BIP pro Kopf – Produktdiversifikation; siehe empirische Tests in *Aiginger – Breuss*, 1988), aber auch von der Handelsverflechtung mit großen EU-Partnern (z. B. Deutschland). Österreichs IIT-Anteil liegt etwas über dem Durchschnitt der EU 12, der Vorsprung hat seit Anfang der siebziger Jahre weiter zugenommen. Durch einen Ausbau der Unternehmensstruktur in Richtung größerer Betriebseinheiten könnte Österreich den Index erhöhen und etwa den Abstand zu Deutschland nochmals verringern. Seit dem EU-Beitritt hat sich der intra-industrielle Handel mit der EU weiter intensiviert: von 70,6 1994 auf 71,5 1996 (siehe auch *IHS*, 1998, S. 48).

WACHSENDER GRAD AN OFFENHEIT

Das Volumen des Welthandels steigt seit dem Zweiten Weltkrieg stärker als das reale BIP. Als Folge davon nimmt der Grad an Offenheit (die Exportquote, gemessen an den nominellen Exporten in Prozent des nominellen BIP) stark zu. Zum einen trägt die Liberalisierung des Welthandels (im Rahmen der GATT-Zollrunden und durch die Zugehörigkeit zu Integrationsräumen) dazu bei, zum anderen der technische Fortschritt im Transport- und Telekommunikationswesen (*Krugman*, 1995,

Übersicht 9: Internationaler Vergleich der Exportquoten 1996

	Waren	Exporte i. w. S. In % des BIP	Dienstleistungen ¹⁾
OECD insgesamt ²⁾	15,1	20,0	4,9
USA	8,2	11,4	3,2
Japan	8,9	9,9	1,0
Kanada	34,4	38,8	4,4
Australien	15,4	20,0	4,6
Neuseeland	22,7	28,7	6,0
OECD-Europa	22,2	30,1	7,9
EU	23,5	29,9	6,4
EU ohne Intra-EU-Handel	9,2	-	-
Deutschland	22,1	24,2	2,1
Frankreich	18,7	24,0	5,3
Italien	20,7	26,5	5,8
Großbritannien	22,7	29,5	6,8
Spanien	17,7	25,3	7,6
Niederlande	50,3	53,7	3,4
Schweden	33,9	40,0	6,1
Belgien-Luxemburg	60,4	68,5	8,1
Österreich	25,3	40,8	15,5
Dänemark	28,7	34,6	5,9
Finnland	31,0	37,8	6,8
Portugal	22,9	33,6	10,7
Griechenland	9,5	15,8	6,3
Irland	69,4	76,4	7,0
Schweiz	26,1	36,1	10,0
Norwegen	31,5	40,5	9,0
Island	25,9	36,5	10,6
Türkei	12,6	21,5	8,9

Q: OECD, IMF. – ¹⁾ Exporte i. w. S. minus Warenexporte. – ²⁾ Einschließlich Mexikos.

S. 337). Österreich folgt zwar im internationalen Vergleich diesem Trend (Abbildungen 2 und 3), in vergleichbaren kleinen europäischen Staaten (z. B. Belgien, Irland, den Niederlanden, Schweden) ist der Anstieg aber steiler als in Österreich. Auch hier gilt, daß sich die österreichische Exportquote insgesamt (Waren und Dienstleistungen) wesentlich günstiger entwickelte als jene der Warenexporte allein.

Der empirisch feststellbare inverse Zusammenhang zwischen der Landesgröße und dem Grad an Offenheit läßt sich theoretisch einfach aus der Gravitationsgleichung ableiten (Krugman, 1995, S. 340). Die Gravitationsgleichung postuliert, daß die bilateralen Handelsströme (Exporte zwischen Land *i* und Land *j* T_{ij}) positiv mit dem Angebotspotential des Exporteurs (Y_i) und dem Nachfragepotential des Importeurs (Y_j) sowie negativ mit der Distanz zwischen beiden Ländern (D_{ij}) zusammenhängen:

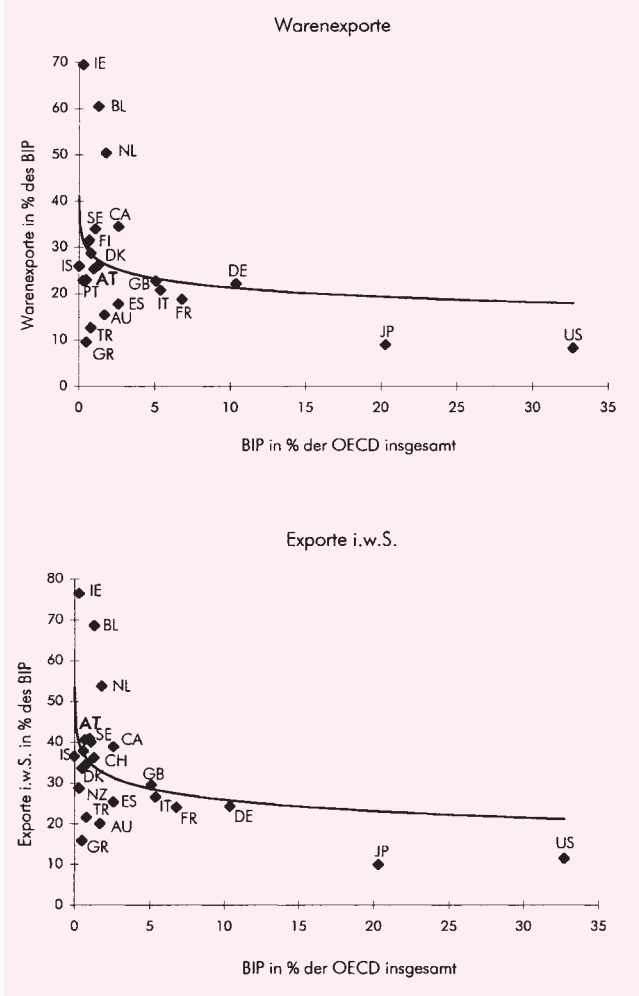
$$(2) \quad T_{ij} = k Y_i^\alpha Y_j^\beta D_{ij}^{-\gamma}.$$

Wenn $\alpha = \beta = 1$ und $\gamma = 0$ (in einer idealen Welt kann man jedes handelbare Gut überall kaufen), folgt:

$$(3) \quad \frac{T_i}{Y_i} = k (1 - s_i),$$

$s_i = \frac{Y_i}{Y_w}$... Anteil des BIP von Land *i* am Welt-BIP. Je kleiner ein Land ist (je kleiner s_i), umso größer ist also seine Exportquote $\frac{T_i}{Y_i}$. Große Länder mit einem großen Binnenmarkt (z. B. die USA, Japan und die EU nach

Abbildung 4: Exportquote und Landesgröße 1996



Schaffung der WWU) brauchen den Außenhandel weniger als kleine Länder mit einem kleinen Binnenmarkt.

Den nichtlinearen negativen Zusammenhang zwischen der Landesgröße (gemessen am BIP-Anteil an der OECD in Prozent) und der Warenexportquote (in Prozent des BIP) zeigt das obere Diagramm in Abbildung 4. Irland, Belgien-Luxemburg und die Niederlande weisen relativ zu ihrer Ländergröße überproportionale Exportquoten auf. Österreich liegt mit einer Warenexportquote von 25,3% (1996; vor dem EU-Beitritt im Jahr 1994 22,8%) etwas unter der „Benchmark“. Als Benchmark könnte hier die nichtlineare (logarithmische) Kurve angenommen werden, die die Beziehung zwischen Landesgröße und Exportquote repräsentiert. Österreich sollte sich nicht mit den großen Ländern USA und Japan vergleichen und auch nicht mit den historisch bedingten Sonderfällen Irland, Belgien-Luxemburg und Niederlande (letztere wären eher als „Best-practice“-Fälle anzusehen), sondern mit jenen Ländern, die bei ähnlicher Größenordnung vor Österreich liegen: Finnland (31%), Schweden (33,9%), Schweiz (26,1%). Die „Exportoffensive“ formulierte als Ziel für Österreich eine Anhebung der Exportquote um 3% des BIP, also auf über 28%. Da-

mit würde Österreich zwischen der Schweiz und Schweden rangieren.

Mißt man den Grad an Offenheit – die Exportquote – nicht nur an den Warenexporten, sondern schließt auch die Dienstleistungsexporte ein, so erhält man die Exportquote i. w. S. Das untere Diagramm in Abbildung 4 gibt die negative Beziehung zwischen Landesgröße und Exportquote wieder. Ausreißer sind wie im ersten Fall Belgien–Luxemburg, Irland und die Niederlande. Österreich liegt mit 40,8% auf bzw. leicht über der *Benchmark* (d. h. der nichtlinearen Linie). Wie einleitend diskutiert, hat gerade in jüngster Zeit Österreich seinen Wettbewerbsvorsprung im Handel mit Dienstleistungen (insbesondere im Tourismus) zum Teil eingebüßt. Dennoch kommt Österreich unter Einbeziehung der Dienstleistungen der Benchmark näher als gemessen am Warenexport allein (Übersicht 9)⁶⁾.

INTRA-KONZERN-HANDEL VON MULTINATIONALEN UNTERNEHMEN

Der Zusammenhang zwischen Höhe der Direktinvestitionen und Volumen des Warenhandels ist nicht eindeutig. Diese Beziehung kann substitutiv sein: Wenn ein multinationales Unternehmen im Ausland direkt investiert, ersetzt es dadurch Exporte. Im Rahmen einer komplementären Beziehung haben Direktinvestitionen im Ausland (z. B. österreichische Unternehmen in Ungarn) Nachfolgeexporte zur Folge. Theoretisch sind beide Konstellationen denkbar. Jüngste empirische Schätzungen kommen eher zum Schluß, daß die Beziehung komplementär ist (für Österreich siehe *Pfaffermayr*, 1996).

Die OECD hat in ihrem Economic Outlook (*OECD*, 1996A, S. 24) für einige Länder die Handelsaktivitäten von multinationalen Unternehmen zusammengestellt (Übersicht 10). In Ländern mit vielen multinationalen Unternehmen wie z. B. den USA wird der Export stark von diesen dominiert (USA 58% des Gesamtexports, Japan 78%). In Frankreich tragen multinationale Unternehmen nur 44% zum Gesamtexport bei, in Schweden 52%. Der Intra-Konzern-Handel macht in den USA 23% des Gesamtaußenhandels aus, in Japan 26%, in Frankreich 21% und in Schweden 26%.

In Österreich (Übersicht 10) hat der Anteil des Handels mit Waren und Dienstleistungen von Unternehmen mit aktiven (österreichische Unternehmen im Ausland) und passiven Beteiligungen (ausländische Unternehmen in Österreich) deutlich zugenommen. 1993 exportierten multinationale Unternehmen in Österreich 291,8 Mrd. S, 36,3%

⁶⁾ Zwischen dem Entwicklungsniveau eines Landes und der Exportquote besteht ein loser positiver Zusammenhang: Reichere Länder exportieren in der Regel mehr als ärmere. Das läßt sich mit der relativen Faktorausstattung begründen, die in positivem Zusammenhang mit dem Entwicklungsniveau steht (Übersicht 4).

der gesamten Exporte i. w. S. Die Importe der von Österreich aus agierenden multinationalen Unternehmen betragen 275,7 Mrd. S, 35,4% der gesamten Importe i. w. S. Der Intra-Konzern-Export (Waren und Dienste) erreichte 1993 98,4 Mrd. S, 12,2% des gesamten Exports i. w. S. Die konzerninternen Importe machten 1993 118,6 Mrd. S aus oder 15,2% der gesamten Importe i. w. S. Die geringere Dichte an multinationalen Unternehmen in Österreich spiegelt sich auch im Anteil des konzerninternen Exports, der in Österreich nur rund halb so hoch ist wie in Schweden⁷⁾ (Übersicht 10).

Ein „*Benchmark*“ ist hier angesichts der geringen Zahl an Vergleichsländern schwierig zu definieren. Wählt man Schweden als Maßstab, so hätten Österreichs Unternehmen viel aufzuholen.

Der Internationalisierungsgrad der Produktion (gemessen an den Direktinvestitionen im Ausland) ist in Österreich wesentlich geringer als in anderen kleinen europäischen Ländern (*OECD*, 1996A). Österreichs Unternehmen verfügten bis 1994 über einen Bestand an Direktinvestitionen im Ausland von 5,1% des BIP (EU-Durchschnitt 13,5%). Der Bestand an Direktinvestitionen von ausländischen Unternehmen in Österreich war mit 6,9% des BIP höher (EU-Durchschnitt 10,2%). Der EU-Beitritt brachte zunächst eine Überraschung, als 1995 die Nettoinvestitionen von Ausländern in Österreich sogar zurückgingen: von 15 Mrd. S 1994 auf 6,4 Mrd. S. 1996 wurde mit Nettodirektinvestitionen von 40,2 Mrd. S dieser Sondereffekt aber wieder mehr als ausgeglichen. 1997 (Jänner bis November) flossen 26,7 Mrd. S als Direktinvestitionen nach Österreich. Als Wirtschaftsstandort hat Österreich demnach durch den EU-Beitritt deutlich an Attraktivität gewonnen. In den Jahren zuvor hatten die Nettoinvestitionen in Österreich rund 6 bis 9 Mrd. S pro Jahr betragen. Die Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen im Ausland blieben in den letzten Jahren netto weitgehend konstant (1994 13,7 Mrd. S, 1995 10,5 Mrd. S, 1996 14,9 Mrd. S, 1997 14,8 Mrd. S; Daten aus *OECD*, 1997, und OeNB).

EXPORTE NACH BETRIEBSGRÖSSENKLASSEN

Eine Auswertung der Umsatzsteuerstatistik 1993 des ÖSTAT erlaubt gewisse Aussagen über die Verteilung der Exporte nach Betriebsgrößenklassen. Hier sind allerdings die Größenklassen nicht wie üblich nach der Zahl der Beschäftigten definiert, sondern nach dem steuerbaren Umsatz. Eine ähnliche Auswertung für 1992 stammt von *Stankovsky* (1997A).

⁷⁾ Eine erste Analyse des Anteils des Intra-Konzern-Handels von österreichischen multinationalen Unternehmen mit Ungarn, Tschechien, der Slowakei und Slowenien findet sich in *Neudorfer* (1997, S. 63).

Übersicht 10: Handel von multinationalen Unternehmen und konzerninterner Handel

	Exporte				Importe			
	1982 ¹⁾	1989	1992 ²⁾	1993	1982 ¹⁾	1989	1992 ²⁾	1993
	In %							
<i>Anteile des Handels von multinationalen Unternehmen am Gesamthandel</i>								
USA	71		58		43		41	
Japan	76		78		19		23	
Frankreich	–			44	–			22
Schweden	61		52		–		–	
Österreich		32,4	34,3	36,3		28,4	34,1	35,4
Mrd. S		215,2		291,8		184,5		275,7
<i>Anteil des konzerninternen Handels am Gesamthandel multinationaler Unternehmen</i>								
USA	31		40		37		43	
Japan	30		33		21		35	
Frankreich	–			48	–			32
Schweden	40		50		–		–	
Österreich		21,5	33,1	33,7		43,8	43,8	43,0
Mrd. S		46,3		98,4		80,8		118,6
<i>Anteil des konzerninternen Handels am Gesamthandel</i>								
USA	22		23		16		18	
Japan	22		26		4		8	
Frankreich	–			21	–			7
Schweden	24		26		–		–	
Österreich		7	11,3	12,2		12,4	14,9	15,2

Q: OECD, Economic Outlook, 1996, (60), S. 24; Österreich: Neudorfer (1995, S. 84). – ¹⁾ Japan 1983, Schweden 1978. – ²⁾ Schweden 1990.

Wie erwartet dominieren die großen (d. h. umsatzstarken) Unternehmen im Export: Betriebe mit einem Umsatz über 1 Mrd. S trugen 1993 (ebenso wie 1992) 47,5% zum österreichischen Gesamtexport bei. Die zweitwichtigste Kategorie ist die Umsatzgruppe von 100 Mill. S bis 500 Mill. S (23,3% der Gesamtexporte). Geringer ist der Exportanteil in der Gruppe zwischen 500 Mill. S und 1 Mrd. S (13,1%). Die Klein- und Mittelbetriebe mit einem Umsatz unter 10 Mill. S tragen zum Export nur 2,5% bei. In der Größenklasse von 10 bis 100 Mill. S macht der Exportanteil 13,6% aus.

Die Analyse bestätigt die Dominanz der Industrie und des Gewerbes im Export (77,1%; Großhandel 17,7%, Einzelhandel 5,2%). Anstelle der Definition einer Benchmark könnte eine Schlußfolgerung für die Exportoffensive lauten: Österreich braucht größere Betriebe.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Österreichs Handelsbilanz weist in den letzten Jahren keine außergewöhnlichen Veränderungen auf. Seit 1980 hat sie sich tendenziell verbessert, Österreichs komparative Vorteile im Warenhandel sind gestiegen. Wesentlich verschlechtert hat sich die Leistungsbilanz, besonders ausgeprägt seit 1995. Hier sind neben den Nettozahlungen an die EU die drastischen Wettbewerbs-einbußen im Reiseverkehr ausschlaggebend. Neben den Bemühungen, das Exportpotential Österreichs im Warenhandel zu steigern, sollte man die näherliegende Aufgabe einer Sanierung des Tourismus nicht aus den Augen verlieren; allerdings werden sich die hohen Überschüsse von Anfang der neunziger Jahre (zu denen kurzfristig auch die Ostöffnung beitrug) von rund 75 Mrd. S kaum wieder einstellen. Darüber hinaus gilt es, im Han-

del mit sonstigen Dienstleistungen international konkurrenzfähig zu werden.

Die vorliegende Arbeit leitet anhand von einigen Indikatoren (Regional- und Warenstruktur, Exportquote, Handel von multinationalen Unternehmen usw.) „Benchmarks“ für den österreichischen Export ab. Nicht die Exportperformance der aufgrund von teilweise historisch herausragenden Konstellationen weit vor Österreich rangierenden Länder wie z. B. Irland, Belgien-Luxemburg und die Niederlande (dies sind Fälle von „best practice“) kann für Österreich eine realistische Zielgröße sein, sondern die der kleinen europäischen Volkswirtschaften wie Finnlands, Schwedens und der Schweiz.

Wenn Österreich an diese Benchmarks herankommt, könnte die österreichische Exportquote um 3% bis 6% des BIP gesteigert werden. Allerdings geht es hier immer darum, den Abstand zu den Vergleichsländern entsprechend zu verringern, da die Exportquoten seit dem Zweiten Weltkrieg ohnehin einen steigenden Trend aufweisen. Eine solche Anhebung um 3% bis 6% des BIP würde auf Basis der Daten von 1996 einem Exportwert von rund 72 Mrd. S bis höchstens 140 Mrd. S entsprechen.

Die „Exportoffensive“ der Bundesregierung peilt mit 72 Mrd. S eher den unteren Zielwert an. Allerdings fiel das Ergebnis aufgrund verschiedenster Beschränkungen – unter denen die Budgetbeschränkung angesichts der Notwendigkeit, die Konvergenzkriterien zum Eintritt in die WWU zu erfüllen, die einschneidendste ist – enttäuschend aus. Die zuletzt vorgeschlagenen Maßnahmen (zusätzliche Budgetausgaben von 600 Mill. S, Erweiterung des Haftungsrahmens für die Finanzierungsgarantie-Gesellschaft um 10 Mrd. S, Kapitalaufstockung der FGG um 100 bis 150 Mill. S und Einnahmehausfälle

von 30 Mill. S pro Jahr durch Neukonzeption der OeKB-Wechselbürgschaft) sollen den Export um 18 Mrd. S steigern. Der zugrundeliegende Wirkungsmultiplikator von rund 30 scheint reichlich hoch angesetzt zu sein. Die im ursprünglichen Konzept der Industriellenvereinigung geforderten zusätzlichen Budgetmittel zur Förderung von Innovationen und Forschungsprojekten von insgesamt 2,4 Mrd. S (als integraler Bestandteil einer Exportoffensive) mußten im endgültigen Konzept der „Technologieoffensive“ ebenfalls stark zurückgenommen werden. Dennoch könnte erst das kombinierte Wirksamwerden von „Exportoffensive“ und „Technologieoffensive“ den Trend steigender Exportquoten in Österreich beschleunigen und allfällige Schwächen im Dienstleistungshandel kompensieren.

LITERATURHINWEISE

- Aiginger, K., *Measuring the Position of Countries on the Quality Ladder*, WIFO, 1996 (mimeo).
- Aiginger, K., Breuss, F., „Some Doubts on the Current Paradigma of Intra-Industry Trade“, *Empirica*, 1988, 15(1), S. 27-50.
- Arthur D. Little, *Exportoffensive: Bericht an die österreichische Bundesregierung*, Wien, 1997.

- Balassa, B., „Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industry Countries“, *American Economic Review*, 1966, 56(3), S. 466-473.
- Baumgartner, J., „Die Entwicklung der Dienstleistungs- und Transferbilanz in den neunziger Jahren“, *WIFO-Monatsberichte*, 1997, 70 (11), S. 665-670.
- Breuss, F., *Außenwirtschaft I: Reale Theorie – Schwerpunkt: Europäische Integration*, SpringerNotes, Wien–New York, 1997.
- Breuss, F., Egger, P., „Use and Misuse of Gravity Equations in European Integration Research“, *WIFO Working Papers*, 1997, (93).
- Breuss, F., Egger, P., Stankovsky, J., *Die Übereinstimmung der österreichischen Exportstruktur mit der Dynamik der Exportmärkte*, WIFO, Wien, 1997.
- Clement, W., Pitassi, C., Vlasits, M., „Strukturanalyse des österreichischen Außenhandels 1985-1994“, *IWI-Arbeitsheft*, 1996, (17).
- Fidrmuc, J., Grozea-Helmenstein, D., Wörgötter, A., „Intra-Industry Trade Dynamics in the East-West Relations: Comparison of Austrian, Dutch, German, Italian, and Swedish Trade with the CEEC“, *Institut für Höhere Studien, Reihe Osteuropa*, 1997, (52).
- Grubel, H. G., Lloyd, P. J., *Intra-Industry Trade. The Theory & Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London, 1975.
- Hochleitner, A., Schmidt, A. J., *Forschung und Wettbewerb: Technologieoffensive für das 21. Jahrhundert. Bericht an die Bundesregierung*, Wien, 1997.

Benchmarks for Austria's Exports – Summary

The Austrian balance of trade has remained remarkably unaffected over the past years, actually showing some improvement since 1980. In the merchandise trade, Austria has tended to increase its comparative advantages. The balance on current account, on the other hand, has taken a major downturn, especially since 1995. Key roles in this development have been played by the net payments to the EU and, primarily, the dramatic deterioration in the competitive position of the travel and tourism industry. Apart from efforts to improve the country's potential in merchandise trading, the main focus should be on the more obvious task of reorganizing the tourism industry. The vast surpluses of the early 1990s (about ATS 75 billion, which were – at least temporarily – boosted by the opening of the East) are not expected to return. More efforts also need to be directed to making other services more competitive internationally.

The present study derives benchmarks for Austrian exports from a few indicators (regional and commodity structure, export ratio, trade by multinationals, etc.). For Austria, a realistic target is not the export performance of such countries as Ireland, Belgium–Luxembourg or the Netherlands („best practice“ cases) which, due to singular historical circumstances, range far in front of Austria, but rather small European economies such as Finland, Sweden and Switzerland. If Austria were to approximate their benchmarks, it could boost its exports by 3 to 6 per-

cent of GDP (export ratio). The point, however, is to reduce the gap to the countries used for the comparison, considering that the export ratio has been rising anyway since World War II. Based on 1996 data, this would correspond to an export value of about ATS 72 to 140 billion at most. In its „export campaign“, the Austrian federal government set itself a target of ATS 72 billion, which is rather at the lower limit. The result was disappointing, due to a range of restrictions, primarily budgetary constraints required by the need to meet the convergence criteria for EMU. Current proposals (additional budget expenditure of ATS 600 million, extending the guarantee for exporters of the Finanzierungsgarantie-Gesellschaft by ATS 10 billion; an increase in its capital by ATS 100 to 150 million; revenue shortfalls of ATS 30 million per year by a change in the OeKB's bill guarantee scheme) are aimed at increasing exports by ATS 18 billion. Yet the underlying effect multiplier of about 30 appears to be rather high. The additional budgetary funds of ATS 2.4 billion demanded in the original concept of the Vereinigung Österreichischer Industrieller as expenditure on more innovation and R&D (as an integral part of an export campaign) had to be slashed considerably in the final „technology campaign“ concept. Nevertheless the combined effect of an „export campaign“ and a „technology campaign“ might enable Austria to accelerate the trend of a growing export ratio and to compensate weaknesses in the trade in services.

- Hutschenreiter, G., Peneder, M., „Österreichs 'Technologie-Lücke' im Außenhandel“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(2), S. 103-114.
- Institut für Höhere Studien (IHS), Mittelfristige Prognose der österreichischen Wirtschaft 1998-2002, Wien, 1998.
- Kratena, K., Stankovsky, J., Url, Th., Kosten und Nutzen der Exportgarantien in Österreich, Studie des WIFO im Auftrag der Oesterreichischen Kontrollbank, Wien, 1997.
- Krugman, P. R., „Growing World Trade: Causes and Consequences“, Brookings Papers on Economic Activity, 1995, (1), S. 327-377.
- Lehner, G., Schebeck, F., Stankovsky, J., Exportoffensive. Evaluierung des Positionspapiers und Maßnahmenkatalogs der Vereinigung Österreichischer Industrieller vom Oktober 1996, Studie des WIFO im Auftrag der Vereinigung Österreichischer Industrieller, Wien, 1996.
- Neudorfer, P., „Indikatoren zu den Direktinvestitionen“, OeNB, Berichte und Studien, 1995, (4), S. 69-84.
- Neudorfer, P., „The Opening of Central and Eastern Europe: The Case of Austrian Foreign Direct Investment“, OeNB, Focus on Transition, 1997, (2), S. 52-68.
- OECD (1996A), Economic Outlook, 1996, (60).
- OECD (1996B), Economies at a Glance: Structural Indicators, Paris, 1996.
- OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook 1997, Paris, 1997.
- Peneder, M., Außenhandel und Innovation. Technologischer Wandel, internationaler Wettbewerb und die Muster der Exportspezialisierung im österreichischen Außenhandel von 1970 bis 1994, WIFO, im Rahmen von tip, Wien, 1995.
- Pfaffermayr, M., Direktinvestitionen im Ausland: Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel, Physica Verlag, Heidelberg, 1996.
- Smeral, E. (1997A), „Sinkender Reiseverkehrsüberschuß“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(11), S. 649-652.
- Smeral, E. (1997B), „Redimensionierungsbedarf im Tourismus“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(11), S. 671-678.
- Stankovsky, J. (1997A), „Groß gegen klein“, Internationale Wirtschaft, 1997, S. 12.
- Stankovsky, J. (1997B), „Senkung des Handelsbilanzdefizits erforderlich“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(11), S. 657-664.
- Walterskirchen, E., „Die Entwicklung der österreichischen Leistungsbilanz“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(11), S. 643-648.
- WIFO, Kennzahlen zum Welthandel und zum österreichischen Außenhandel, Wien, 1997.